

LA COMMISSION D'ENQUÊTE SUR L'OCTROI
ET LA GESTION DES CONTRATS PUBLICS
DANS L'INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

SOUS LA PRÉSIDENCE DE
L'HONORABLE FRANCE CHARBONNEAU, J.C.S., présidente
M. RENAUD LACHANCE, commissaire

AUDIENCE TENUE AU
500, BOUL. RENÉ-LÉVESQUE OUEST
MONTRÉAL (QUÉBEC)

LE 10 AVRIL 2014

VOLUME 184

JEAN LAROSE et DANIELLE BERGERON
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LeBEL,
Me ÉLIZABETH FERLAND,
Me ISABELLE GILLES,
Me PAUL CRÉPEAU,
Me KEITH RITI

INTERVENANTS :

Me ANNIE ÉMOND pour M. Normand Bédard
Me MARIE-CLAUDE MICHON et Me SIMON LAROSE pour le
Procureur général du Québec
Me PIERRE HAMEL et Me MÉLISSA CHARLES pour
l'Association de la construction du Québec
Me SARAH LIRETTE pour l'Union des municipalités du
Québec
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des
élections du Québec
Me DENIS HOULE et Me SIMON LAPLANTE pour
l'Association des constructeurs de routes et grands
travaux du Québec
Me JOSÉANE CHRÉTIEN pour le Barreau du Québec
Me FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec
Me CHRISTIAN DESROSIERS pour M. Marcel Roireau
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites
criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	6
REPRÉSENTATIONS PAR Me DENIS HOULE	9
REPRÉSENTATIONS PAR Me PIERRE HAMEL	11
NORMAND BÉDARD	18
INTERROGÉ PAR ME PIERRE HAMEL	18
INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE	36
MARCEL ROIREAU	41
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	41
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE	313

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
132P-1563 : Liste de nom des cadres et employés de construction DJL qui ont effectués des contributions politiques entre 1998 et 2011	250
132P-1564 : Contributions politiques provinciales effectuées par des employés de Construction DJL et des personnes résidant aux mêmes adresses entre 1998 et 2011	267
132P-1565 : Tableaux des contributions politiques municipales et provinciales effectuées par des cadres et employés de Construction DJL et des personnes résidant aux mêmes adresses entre 1998 et 2011	271

132P-1566 : Carte contrats de l'autoroute 10 -
Emplacement des différentes centrales
d'enrobé bitumineux de la direction
territoriale de l'Est-de-la-Montérégie
et de l'Ouest-de-la-Montérégie,
en 2008 286

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dixième (10e)
2 jour du mois d'avril,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Est-ce que les avocats peuvent
8 s'identifier, s'il vous plaît?

9 Me SONIA LeBEL :

10 Maître Sonia LeBel pour la Commission.

11 Me ÉLIZABETH FERLAND :

12 Élizabeth Ferland pour la Commission.

13 Me ISABELLE GILLES :

14 Isabelle Gilles pour la Commission.

15 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

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

18 Me SIMON LAROSE :

19 Bonjour. Simon Larose pour le Procureur général du
20 Québec.

21 Me PIERRE HAMEL :

22 Bonjour. Pierre Hamel pour l'Association de la
23 construction du Québec.

24 Me MÉLISSA CHARLES :

25 Bon matin. Mélissa Charles pour l'Association de la

1 construction du Québec.

2 Me SARAH LIRETTE :

3 Bonjour. Sarah Lirette pour l'Union des
4 municipalités du Québec.

5 Me CHRISTINA CHABOT :

6 Bonjour. Christina Chabot pour le Directeur général
7 des élections du Québec.

8 Me DENIS HOULE :

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

12 Me SIMON LAPLANTE :

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

16 Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

17 Bonjour. Joséane Chrétien pour le Barreau du
18 Québec.

19 Me FÉLIX RHÉAUME :

20 Bonjour. Félix Rhéaume pour le Parti libéral du
21 Québec.

22 Me CHRISTIAN DESROSIERS :

23 Bonjour. Christian Desrosiers pour le prochain
24 témoin.

25

1 Me PIERRE POULIN :

2 Bonjour. Pierre Poulin pour le Directeur des
3 poursuites criminelles et pénales.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bonjour.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Bonjour. Paul Crépeau pour la Commission.

8 Me KEITH RITI :

9 Bonjour. Keith Riti pour la Commission.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, c'est au ministère des Transports de se...
12 le Procureur général plutôt.

13 (09:33:40)

14 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

15 Alors, la nuit porte conseil, Madame la Présidente,
16 Monsieur le Commissaire. Le Procureur général n'a
17 pas de question pour le témoin ce matin.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 Me PIERRE HAMEL :

21 Si vous permettez, Madame...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui.

24 Me PIERRE HAMEL :

25 ... nous en aurons.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait.

3 Me DENIS HOULE :

4 Alors, Madame, dans mon cas, la même chose, la nuit
5 a porté conseil et la consultation de la direction
6 et finalement on ne pose pas de question. Par
7 contre, j'ai une objection à formuler sur
8 l'interrogatoire que veut faire mon confrère maître
9 Hamel, s'il vous permettez.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Il a pas posé de question encore.

12 Me DENIS HOULE :

13 Non, sur le fait qu'il en pose. C'est une question
14 d'intérêt, Madame.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui.

17 REPRÉSENTATIONS PAR Me DENIS HOULE :

18 C'est parce que ça fait plusieurs fois qu'il pose
19 des questions sur des sujets qui ne concernent pas
20 l'intérêt de l'association qu'il représente, l'ACQ.
21 Je reviens, Madame, à la présentation qu'on a faite
22 le quatre (4) juin pour obtenir le statut de
23 participant.

24 Rappeliez-vous que maître Rochefort et
25 maître Hamel ont présenté une requête pour devenir

1 participant sous l'argumentation que l'ACRGTO
2 n'avait pas peut-être l'importance qu'on a, que
3 vous avez constatée depuis un an et demi devant la
4 Commission, c'est-à-dire que, nous autres, ce
5 n'étaient que des travaux à l'horizontal, on ne
6 faisait que de la voirie. Et eux, ils se disaient
7 spécialistes dans les travaux en hauteur, dans
8 l'immobilier.

9 Dans les questions que maître Hamel a posé
10 au premier témoin de la semaine, monsieur Martin
11 Comeau, l'économiste de la Commission, il a posé
12 une question très simple « est-ce que le travail
13 que vous avez fait, l'analyse que vous avez faite
14 concerne ou pas les immeubles? » Le témoin a été
15 très clair, ça ne concerne pas les immeubles, que
16 les travaux de génie civil et voirie. Donc, la
17 seule association qui a intérêt, Madame, à la
18 preuve qui se déroule devant vous concernant le
19 ministère des Transports et les témoins qui sont
20 entendus, ce n'est que la mienne.

21 Alors, l'ACQ, à mon avis, n'a pas d'intérêt
22 dans le sens de votre jugement du huit (8) juin. Et
23 je pense qu'on a eu de nombreuses interventions
24 avant de maître Rochefort et maintenant de maître
25 Hamel et qui ne les concernent pas.

1 Alors, c'est dans ce sens-là que je vous
2 dis que l'intervention qu'il veut faire, les
3 questions qu'il veut poser sont, à mon avis,
4 inutiles. C'est inapproprié et ce n'est pas
5 justifié compte tenu du statut que vous l'avez...
6 que vous leur avez reconnu. Alors, c'est pour ça
7 que je m'objecte dorénavant à ce que maître Hamel
8 pose des questions dans un secteur qui ne le
9 concerne pas. Alors, les témoins qui sont ici sont
10 pour les contrats, uniquement les contrats publics
11 décernés à des entrepreneurs et à des firmes
12 d'ingénieurs qui oeuvrent dans le secteur de génie
13 civil et voirie qui est le seul secteur, c'est-à-
14 dire pour lequel le législateur, la Loi R-20 nous a
15 donné uniquement la responsabilité, Madame, et le
16 contrôle. Alors, c'est la nature de mon objection.
17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci. Maître Hamel.

19 REPRÉSENTATIONS PAR Me PIERRE HAMEL :

20 Notre statut de participant est clair, il nous
21 permet d'intervenir sur tous les travaux de la
22 Commission, c'est la conclusion de notre... de
23 votre jugement. Et je pense que compléter les
24 interrogatoires en chef qui ont été faits et
25 éclairer la Commission sur divers aspects qui ont

1 pas été couverts par les interrogatoires en chef
2 sont importants pour la... pour les travaux de la
3 Commission et n'ont rien à voir avec le... le
4 travail qui est effectué par nos membres. Et il est
5 clair dans votre jugement que, comme participant,
6 j'ai le droit... nous avons le droit de poser des
7 questions à l'égard de tous les travaux que ce soit
8 le crime organisé, que ce soit les... les contrats
9 du ministère du Travail, que ce soit en matière de
10 syndicat et je ne pense pas que l'Association a
11 abusé de son droit et a toujours été très prudente
12 dans le type de... d'interrogatoires qui ont été
13 faits non pas pour nuire à aucune des parties, mais
14 tout simplement pour éclairer la Commission.

15 (09:40:19)

16 Me SONIA LeBEL :

17 Alors, si vous me permettez, Madame la Présidente,
18 je suis à la fois un peu d'accord avec mes deux
19 collègues sur certains aspects, je m'explique.
20 Effectivement le statut de participant que vous
21 avez octroyé à tous les participants de la
22 Commission en juin dernier et à certains autres par
23 la suite leur octroie le droit en vertu de
24 l'article 19 des règles de procédure, de contre-
25 interroger.

1 Par contre, la nuance est importante parce
2 que l'article 19.1 dit :

3 Le droit de contre-interroger les
4 témoins dans les limites de l'intérêt
5 de ce participant.

6 Alors, je vous rappellerai qu'au paragraphe 73 de
7 votre décision concernant l'ACQ vous avez mentionné
8 que c'était à titre d'agent patronal dans les
9 secteurs industriel, commercial..., institutionnel,
10 commercial et industriel que l'ACQ recevait son
11 octroi de participation. Et pour l'ACRGTQ c'est
12 dans le domaine du génie civil et de la voirie.

13 Ceci étant dit c'est à cet effet-là que je
14 suis d'accord avec maître Houle qu'il doit y avoir
15 un certain encadrement de l'interrogatoire qui est
16 fait par les participants devant la Commission et
17 que ces questions-là doivent être en lien avec leur
18 intérêt.

19 Toutefois je pense qu'il est un petit peu
20 prématuré avant la première question de voir si
21 maître Hamel, dans un intérêt plus général en tant
22 que participant dans le secteur de la construction
23 patronale, n'aurait pas des questions d'ordre plus
24 général à poser au témoin qui pourraient intéresser
25 effectivement la Commission. Mais il faudra par

1 contre qu'il justifie s'il entre de façon plus
2 pointue dans le domaine de la voirie, qu'il vous
3 justifie effectivement ces interrogatoires-là,
4 compte tenu surtout que l'ACRGTQ qui a un
5 représentant devant la Commission décline cette
6 opportunité d'interroger. Alors, il ne faudrait pas
7 qu'on ait joué en bon français dans le territoire
8 d'un autre participant de cette façon-là.

9 Je vous suggère peut-être de voir et de
10 commencer avec maître Hamel les premières questions
11 et peut-être de voir au fur et à mesure avec maître
12 Houle si on peut avoir une objection plus ciblée et
13 si maître Hamel peut justifier la question qui en
14 fera l'objet.

15 Mais effectivement maître Houle a raison,
16 le droit d'interroger enclenché par l'article 19 va
17 en fonction du statut et de l'octroi que vous avez
18 donné à chacune des associations qui ont un lien
19 commun sur certains endroits, mais qui ont vraiment
20 deux secteurs bien définis dans lesquels ils
21 opèrent.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est exact et c'est le sens du jugement, de la
24 décision que nous avons rendue et que c'est en
25 fonction de l'octroi de qualité de chacune des

1 parties qui ont été, dont le statut leur a été
2 reconnu. Mon seul embêtement, c'est comme nous
3 sommes dans une commission d'enquête et à la
4 recherche de la vérité, il est certain que si une
5 partie, il est à la connaissance d'une partie un
6 point en particulier qui devrait être soulevé et
7 que manifestement l'autre partie n'a pas intérêt à
8 le soulever, bien que ce soit la recherche de la
9 vérité qui soit l'essence de cette présente
10 commission d'enquête, je pense qu'à ce moment-là
11 les avocats peuvent s'adresser aux procureurs de la
12 Commission pour poser des questions qui pourraient
13 amener à une... la recherche de la vérité sur un
14 point bien particulier qui serait, ne serait pas à
15 l'avantage de l'autre partie.

16 Alors, dans ce sens-là, donc, on est
17 capable d'obvier à toutes les... les questions qui
18 pourraient se poser et la recherche de ce qu'on
19 veut pour les recommandations ultimes dans notre
20 rapport.

21 Alors, cela étant, Maître Hamel, on va au
22 moins vous laisser poser la question ou les
23 questions que vous vouliez poser et je déciderai
24 par la suite si c'est en fonction de l'octroi de
25 qualité, de votre parti, en tant que, voyons, de

1 votre... si c'est bien en fonction de l'octroi de
2 qualité de ce que vous représentez, l'Association
3 que vous représentez. Alors...

4 LA GREFFIÈRE :

5 Monsieur Bédard.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... ayant compris ça, j'imagine que vous allez vous
8 y conformer.

9 Me PIERRE HAMEL :

10 Je comprends ce que... je comprends la décision...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui.

13 Me PIERRE HAMEL :

14 ... Madame la commissaire. Je trouve ça un peu
15 tardif, ceci étant dit, parce que j'ai eu
16 l'occasion de contre-interroger moult témoins sans
17 problème depuis maintenant...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Le problème, Maître Hamel.

20 Me PIERRE HAMEL :

21 ... deux ans.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Le problème, Maître Hamel, c'est que oui la
24 Commission a fait preuve d'un peu plus de largesse,
25 mais le temps maintenant court et c'est pas pour

1 rien qu'on a, qu'on siège maintenant jusqu'à cinq
2 heures (5 h 00) l'après-midi et qu'on va siéger
3 également les vendredis matins. Alors, nous allons
4 donc resserrer les règles.

5 Me SONIA LeBEL :

6 Et on doit préciser également, Madame la
7 Présidente, qu'il n'y avait pas eu d'objection
8 jusqu'à présent. Donc, à partir du moment où
9 personne ne s'objecte, je pense que c'est parce que
10 tout le monde a intérêt à connaître les réponses.

11 Me PIERRE HAMEL :

12 Alors, merci, merci beaucoup. Oui.

13 LA GREFFIÈRE :

14 Pourriez-vous vous lever?

15

16

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dixième (10e)
2 jour du mois d'avril,

3

4 A COMPARU :

5

6 NORMAND BÉDARD, retraité

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR ME PIERRE HAMEL :

11 Q. **[1]** Merci. Alors, bonjour, Monsieur Bédard.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[2]** Mon nom est Pierre Hamel, je suis président de
14 l'Association de la construction du Québec.

15 J'espère avoir l'opportunité de vous poser les
16 questions que j'ai préparé pour vous. On va revoir
17 ou on va tenter de revoir différents éléments. Et
18 c'est surtout votre expérience personnelle, on va
19 commencer par votre expérience personnelle. Vous
20 avez donc, travaillé pour Sintra, vous avez
21 travaillé dans toutes les régions du Québec, vous
22 avez travaillé pour les Municipalités et pour le
23 ministère des Transports. Ça représentait environ
24 soixante (60) à soixante-dix pour cent (70 %) de
25 vos travaux... de vos... de vos contrats ou de...

1 du chiffre d'affaires de Sintra. Et vous avez fait
2 ça pendant environ trente (30) ans.

3 Donc, je comprends que vous avez vu des...
4 des devis, des plans et devis, des façons de
5 faire... provenant de petites Municipalités, de
6 moyennes Municipalités, de grandes Municipalités
7 et, évidemment, le ministère des Transports du
8 Québec. C'est bien ça?

9 R. Oui.

10 Q. **[3]** O.K. Dans le cadre de vos activités, vous avez
11 eu à faire des estimations, des soumissions?

12 R. Oui.

13 Q. **[4]** Vous étiez celui, si j'ai bien compris, qui
14 fermait les soumissions, souvent?

15 R. Souvent, oui.

16 Q. **[5]** Généralement. Et vous avez également travaillé
17 sur les chantiers pour faire le suivi des travaux
18 durant vos...

19 R. C'est exact.

20 Q. **[6]** ... vos années à Sintra. Pour les fins de
21 recommandations à la Commission, il y a un témoin
22 qui est venu avant vous, le vingt (20) février
23 dernier, monsieur Normand Pedneault. Monsieur
24 Pedneault a une entreprise, je dirais, de travaux
25 de génie civil dans le nord... au Saguenay. Et,

1 dans le cadre du contre-interrogatoire, on a
2 demandé... on a posé des questions à monsieur
3 Pedneault sur les façons d'améliorer au niveau
4 municipal. On comprend, on a travaillé au ministère
5 des Transports. Mais votre expérience vous amène au
6 niveau municipal. Il y a plusieurs... il y a
7 plusieurs recommandations que monsieur Pedneault a
8 faites.

9 Et je demanderais à madame Blanchette de nous
10 présenter le volume 173 des transcriptions des
11 notes sténographiques, du vingt (20) février deux
12 mille quatorze (2014), à partir de la page 40.
13 Pour vous aider, Monsieur Bédard, j'ai une copie de
14 l'extrait.

15 (09:48:31)

16 Me DENIS HOULE :

17 Madame, vous permettez. Vous voyez, là, on est sur
18 un sujet pour lequel il n'a même pas été interrogé
19 principalement par maître Ferland.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Non, mais ça, par exemple, si c'est... s'il n'a pas
22 été interrogé là-dessus c'est justement... c'est
23 justement... ça peut être justement pertinent.

24

25 Me DENIS HOULE :

1 On n'est pas dans le ministère des Transports dans
2 ces questions-là, Madame. Ça ne concerne pas le
3 ministère des Transports...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Non, mais...

6 Me DENIS HOULE :

7 ... et on est ici pour le ministère des Transports.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Non, non, on est ici pour retirer le maximum qu'on
10 peut retirer du témoin et de ce qu'il a à dire et
11 de l'expertise qu'il est capable d'apporter, là.

12 Me DENIS HOULE :

13 Je vais respecter votre décision.

14 Me PIERRE HAMEL :

15 Q. [7] Bon. Alors, une mise en contexte. Une mise en
16 contexte à la page 40, à la question 65, là, on
17 disait... bon, outre la référence de villages, là,
18 on dit :

19 [...] les moyens de chacune des
20 municipalités est différent et les
21 façons de présenter des appels
22 d'offres ou de préparer des projets
23 doivent être également différents
24 selon chacune des villes?

25 Alors... Et là, là-dessus, monsieur Pedneault

1 nous dit qu'il y a beaucoup de similitudes et,
2 de façon générale, à la page 41, il nous fait
3 référence qu'il y a des villes centres et que
4 les Villes alentour utilisent à peu près le même
5 type de devis principal ou les conditions
6 générales. Et là on dit, à la ligne :

7 Alors, [dans les...] ces villes-là,
8 dans toutes les municipalités à part
9 que la ville centre, c'est des bureaux
10 de génie-conseil qui opèrent les
11 contrats, c'est-à-dire qui font les
12 devis, les plans, les bordereaux de
13 soumission, ces choses-là. C'est
14 généralement la municipalité a un
15 directeur général et lorsqu'il y a des
16 travaux à faire, c'est régi par la
17 firme de génie-conseil.

18 C'est votre expérience?

19 R. Souvent.

20 Q. **[8]** Souvent. O.K. Si... Alors donc, on fait
21 référence à un petit nombre de firmes de génie-
22 conseil par région. De façon régionale, il y a
23 peut-être deux, trois, quatre ou cinq firmes de
24 génie-conseil qui préparent les plans et devis pour
25 l'ensemble de ces Municipalités-là. Est-ce que

1 c'est votre expérience?

2 R. Ça ressemble à ça.

3 Q. **[9]** Ça ressemble à ça. Et là on mentionne, à la
4 question 66 de la page 41 :

5 Alors...

6 On dit :

7 O.K.

8 Il dit :

9 -Alors les firmes [de génie-conseil],
10 même si on a vingt (20) municipalités
11 - il y en a pas vingt (20), il y en a
12 [une ou] deux ou trois, dépendant [du
13 secteur] - ils opèrent chacun dans
14 leur secteur [de préférence] et aussi
15 ils opèrent pour la ville centre.

16 -D'accord.

17 -Alors dans la ville centre, ce qu'on
18 trouve en périphérie, c'est un reflet,
19 quand c'est pas une photocopie, de ce
20 qu'il y a dans la ville centre.

21 Et on lui demande qu'est-ce qu'il entend par une
22 photocopie et là il nous répond, à la page 42 :

23 C'est parce que les devis reflètent,
24 les devis généraux de la ville centre
25 et à plusieurs endroits même, des fois

1 on trouve ça un peu loufoque mais
2 quand tu travailles par exemple dans
3 une ville un peu éloignée de la ville
4 centre et puis tu retrouves le nom de
5 la ville centre sur le devis, là, pour
6 dire... tu travailles plus... comme si
7 tu travaillais dans la ville centre,
8 les travaux... t'as un nom, tu
9 rencontres dans le devis général la
10 ville de Saguenay par exemple si tu
11 travailles la municipalité X au nord
12 du Lac-Saint-Jean.

13 En d'autres termes, ce que disait monsieur
14 Pedneault, c'est que souvent, les devis, c'est du
15 copier-coller avec d'autres devis qui servent de
16 conditions générales au niveau des plus petites
17 municipalités.

18 Est-ce que c'est quelque chose qui est à
19 votre connaissance ça ou que vous av... Est-ce que
20 c'est un phénomène que vous avez remarqué?

21 R. Écoutez, ça fait un bout de temps que j'ai passé
22 l'étape des devis, là. Ça fait, depuis que je fais
23 de la gestion, je me souviens pas tellement. Il
24 peut y en avoir eu, là.

25 Q. [10] Ça vous vient pas à la mémoire?

1 R. Ça me vient pas vraiment, là. Vous me posez une
2 question à matin, là.

3 Q. [11] Bien, il y a pas de problème. Si on va à la
4 page 43, et là on demandait un peu quelle serait la
5 façon de remédier à ça. À la ligne 12 de la page
6 43, on mentionne :

7 « C'est sûr qu'avoir un devis comme le
8 CCDG pour les travaux des ministères,
9 pour tout l'ensemble des
10 municipalités, ça pourrait être même
11 pour les villes centres parce qu'un
12 trottoir à Montréal, un trottoir à
13 Québec ou un trottoir à Chicoutimi,
14 c'est toujours un trottoir. Puis un
15 aqueduc aussi. C'est sûr qu'il y
16 aurait un grand avantage, et puis si
17 on avait ces choses-là bien faites au
18 lieu d'avoir un paquet de devis qui
19 disent à peu près n'importe quoi, puis
20 généralement beaucoup... bon, autant
21 au point de vue légal
22 qu'administratif, ça serait
23 intéressant. On aurait une base de
24 travail unique qui pourrait être une
25 référence intéressante. »

1 J'aimerais ça avoir votre commentaire là-dessus,
2 votre réflexion là-dessus, si vous en avez une.

3 R. J'ai juste un commentaire à dire. C'est sûr que
4 s'il y avait un devis commun aux municipalités, ça
5 serait plus simple. On aurait pas à fouiller à
6 chaque fois avec des clauses différentes, ainsi de
7 suite. Ça c'est sûr, un peu comme quand on
8 travaille au ministère des Transports, il y a un
9 devis pour tout le monde puis c'est le même devis,
10 les mêmes clauses, sauf qu'il y a des, si on veut,
11 peut-être directement sur le contrat en
12 particulier, certaines clauses spécifiques. Ça
13 pourrait être comme ça aussi, je pense. C'est mon
14 opinion.

15 Q. **[12]** Il mentionne, à la page 44, et à la toute fin
16 de... à la ligne 20, parmi les avantages, il en
17 nomme, il énumère de nombreux :

18 « Il y aurait des prix aussi qui
19 seraient beaucoup plus comparatifs
20 entre les municipalités. »

21 Êtes-vous d'accord avec ça?

22 R. Bien si tout le monde soumissionne sur le même
23 devis, j'imagine, là. Mais encore là, comme je vous
24 dis, chaque municipalité peut avoir son contexte
25 particulier. Il peut y avoir différentes clauses

1 particulières qui s'appliquent à cette
2 municipalité-là. Je sais pas moi.

3 Q. **[13]** Mais de façon générale, vous êtes d'accord
4 avec l'idée?

5 R. Oui, oui.

6 Q. **[14]** Également, à la page 48, à la ligne 17. On
7 dit : « Or... » - on parle des retards ou du suivi
8 des travaux, pardon -

9 « Or il arrive en cours de contrat
10 souvent beaucoup de difficultés qui
11 sont dues, parfois des vraies
12 difficultés qui étaient imprévues ou
13 un orage ou une chose, mais bien des
14 fois, par manque de préparation de
15 plans et devis et les municipalités,
16 bien, on leur explique que
17 l'entrepreneur, il veut pas faire,
18 parce que c'était pas comme ça prévu,
19 alors ça devient un avis de
20 changement, une modification, puis là
21 on explique ça à la municipalité, et
22 cetera, je sais pas comment mais la
23 municipalité finit toujours par payer
24 quel que soit l'extra. »

25 Enfin, et là ils font référence à l'imputabilité,

1 là, des ingénieurs-conseils mais ma question porte
2 principalement sur la qualité des plans et devis
3 dans les petites municipalités. Est-ce que vous
4 êtes en accord, est-ce que c'est des situations que
5 vous avez vues régulièrement ou pas?

6 R. Bien, souvent... régulièrement c'est... Ça dépend
7 qui prépare les devis. Des fois c'est peut-être
8 juste un ingénieur qui a son petit bureau à lui ou
9 des trucs de même. C'est possible parce qu'ils font
10 pas nécessairement toutes les expertises qu'une
11 boîte doit faire normalement quand il y a un projet
12 d'étude de sols ou ainsi de suite. C'est possible.

13 Q. **[15]** Là vous m'expliquez les motifs qui amènent à
14 ça. Ma question c'est, avez-vous été témoin de ça,
15 vous dans votre carrière?

16 R. Je me souviens pas là. Ça peut peut-être être
17 arrivé mais écoutez...

18 Q. **[16]** Vous avez pas porté attention à ça?

19 R. J'ai pas porté attention à ça, non.

20 Q. **[17]** Très bien. Maintenant, si on en vient à la
21 structure corporative, je comprends que Sintra a
22 toujours appartenu à des intérêts étrangers?

23 R. Oui.

24 Q. **[18]** Via Colas et via Bouygues ou...

25 09:58:17

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ça, Maître, ça a toujours, ça a été bien, bien
3 couvert.

4 Me PIERRE HAMEL :

5 D'accord, d'accord.

6 Q. **[19]** Est-ce que Bouygues ou Colas détiennent des
7 intérêts au Québec dans d'autres types
8 d'entreprises que le pavage? Firmes d'ingénierie
9 par exemple?

10 R. Je sais pas. Je pense pas.

11 Q. **[20]** Vous le savez pas?

12 R. Je pense pas.

13 Q. **[21]** Parce que vous avez été vice-président de
14 Colas Canada...

15 R. Oui mais Colas Canada en avait pas, non.

16 Q. **[22]** Vous en aviez pas.

17 R. Non.

18 Q. **[23]** Bon, c'est ça que je veux savoir avec
19 monsieur... Monsieur Bédard, je veux savoir ce que
20 vous savez.

21 R. Ah! O.K.

22 Q. **[24]** O.K.? Je veux pas vous amener nulle part. Je
23 veux juste savoir ce que vous savez. O.K. Donc,
24 vous pouvez pas nous dire pour Bouygues ou Colas
25 autre que ceux-là?

1 R. Non.

2 Q. **[25]** Dans le cadre des acquisitions que vous avez
3 faites, vous avez fait une série d'acquisitions?

4 R. Oui.

5 Q. **[26]** Est-ce que Bouygues ou Colas ont financé ces
6 acquisitions-là ou si ça a été financé uniquement à
7 partir des activités de Sintra?

8 R. Bien c'est...

9 (09:58:17)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[27]** En quoi est-ce que c'est dans le... attendez
12 un instant, dans quoi est-ce que c'est dans le
13 cadre de votre octroi de qualité, ça, Maître?

14 Me PIERRE HAMEL :

15 Bien c'est parce que de façon générale, dans
16 l'analyse des recommandations, un des éléments
17 qu'on aura à vérifier, c'est l'implication des
18 firmes internationales sur... dans le cadre des
19 activités de construction au Québec. Et si c'est
20 bon pour le génie civil, c'est bon pour le
21 bâtiment, c'est bon pour l'industriel, c'est bon
22 pour l'institutionnel et c'est bon le commercial.
23 En d'autres termes, il y a peut-être un impact
24 financier ou un levier financier qui est de
25 l'extérieur et qui a permis de construire des

1 empires. Et ça, ça va constituer une réalité au
2 Québec, Madame la Présidente. Je voulais juste
3 savoir si c'est avéré ou si c'est juste un... un...
4 une idée. Je veux juste vérifier ça, Madame la
5 Présidente. J'ai pas l'intention, Madame la
6 Présidente, de travailler... de parler de génie
7 civil au plan pur, je veux juste trouver des
8 chemins de recommandation ici.

9 R. Bien quand on faisait nos demandes, on s'adressait
10 à Colas Canada qui est le holding. Après ça, Colas
11 Canada bien je peux pas répondre pour...

12 Q. **[28]** O.K. Donc, quand vous dites que vous demandiez
13 à Colas Canada, c'est eux autres qui finançaient
14 les acquisitions?

15 R. Bien oui mais Colas Canada est une filiale de Colas
16 SA.

17 Q. **[29]** Oui, oui, je comprends ça, je comprends ça.

18 R. Mais je peux pas répondre plus que ça.

19 Q. **[30]** Mais c'était pas à même les fonds de Sintra?
20 C'était-tu à même les fonds de Sintra ou si les...
21 il y avait des fonds avancés pour les fins de...

22 R. C'est Sintra qui faisait le chèque, si vous voulez
23 savoir.

24 Q. **[31]** O.K. Mais est-ce que... est-ce que l'argent
25 provenait de... de Colas Canada ou carrément des

1 opérations de Sintra?

2 R. Je me souviens pas comment c'était organisé, là, il
3 faudrait poser la question au vice-président
4 finances.

5 Q. **[32]** O.K. Et l'autorisation de Colas Canada était
6 requise nécessairement pour toute acquisition?

7 R. Bien oui. Absolument.

8 Q. **[33]** Vous avez mentionné hier, je crois, que vos
9 patrons étaient informés des pratiques collusoires.

10 R. Hum hum.

11 Q. **[34]** C'est bien ça?

12 R. Oui.

13 Q. **[35]** C'était qui vos patrons, à ce moment-là, qui
14 étaient informés?

15 R. Bien dans le temps que j'étais directeur, c'était
16 le président, là.

17 Q. **[36]** Le président de Sintra?

18 R. Oui.

19 Q. **[37]** Et lorsque vous étiez président, est-ce que
20 les firmes Colas Canada, Colas SA et Bouygues
21 étaient informées de ces pratiques-là?

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Ça aussi, le témoin a répondu à toutes ces
24 questions-là hier.

25 Me PIERRE HAMEL :

1 Ah, je suis désolé alors.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 La réponse c'est oui.

4 Me PIERRE HAMEL :

5 D'accord.

6 Q. **[38]** J'aurais aimé avoir des précisions. Vous avez
7 référé en deux mille six (2006) à un moment donné
8 des activités de sensibilisation en matière
9 d'intégrité ont eu lieu chez Sintra. C'est vers les
10 années deux mille six (2006), c'est bien ça?

11 R. Oui.

12 Q. **[39]** O.K. Quel type d'activités c'était exactement?

13 R. Bien c'est des colloques où on avait... on nous
14 parlait, là, d'éthique, et caetera, là.

15 Q. **[40]** O.K. Est-ce que c'est arrivé une seule fois?

16 R. Non.

17 Q. **[41]** À plusieurs reprises?

18 R. Bien c'était à partir de ce moment-là. On a
19 continué à en faire de plus en plus. On avait un
20 avocat chez Colas Canada qui nous a fait plusieurs
21 colloques et plusieurs informations auprès de nos
22 employés. Comme j'ai dit hier, là.

23 Q. **[42]** O.K. Est-ce que vous avez adopté un code
24 d'éthique, un programme d'intégrité?

25 R. Il y a un manuel de l'employé qui a été... qui a

1 été fait.

2 Q. **[43]** O.K. Et les formations sont maintenant
3 complètes? Sont régulières, je veux dire.

4 R. On m'a dit, moi ça fait déjà un an que je suis
5 parti, mais il semblerait qu'il y a quelqu'un
6 d'attitré en permanence.

7 Q. **[44]** O.K. Vous avez mentionné également, dans le
8 cadre des pratiques collusoires que, suite à une
9 question de monsieur le commissaire Lachance, que
10 les pratiques que vous faisiez avec DJL auraient pu
11 manifestement être détectées par le ministère des
12 Transports du Québec. C'est ce que vous avez
13 répondu?

14 R. C'est possible, là. C'est possible. Oui, oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[45]** Vous avez dit oui.

17 R. Oui, oui.

18 Me PIERRE HAMEL :

19 Q. **[46]** Merci. Alors, comment elles auraient pu être
20 détectées?

21 R. Bien comment... quand... quand vous voyez toujours
22 que c'est les mêmes, quand vous voyez toujours que
23 les écarts sont petits, il y aurait une cloche qui
24 aurait dû sonner, je ne sais pas.

25 Q. **[47]** Est-ce que c'est votre témoignage que le

1 ministère des Transports n'a jamais soulevé de
2 doute ou posé de questions?

3 R. Bien en tout cas...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Là Maître, vous êtes en dehors de votre octroi de
6 qualité.

7 Me PIERRE HAMEL :

8 D'accord Madame la Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Et je pense que le témoin a même répondu à cette
11 question-là hier et il a dit qu'il ne le savait
12 pas.

13 Me PIERRE HAMEL :

14 Q. **[48]** Dans le cadre de vos ententes, est-ce que vous
15 avez eu à dissuader d'autres concurrents à venir
16 sur les marchés, soit municipal, MTQ ou quelque
17 autre privé pour que ce soit juste DJL et Sintra
18 qui puissent soumissionner et non pas un tiers, un
19 concurrent, l'intimidation?

20 R. On n'a pas fait d'intimidation.

21 Q. **[49]** Est-ce que vous avez communiqué avec des
22 concurrents pour leur demander de se retirer des
23 marchés?

24 R. Quand il y avait des marchés qu'on était... où il y
25 avait des gens, ça peut être arrivé, ça peut être

1 arrivé, mais il y avait jamais eu d'intimidation.

2 Q. [50] Vous les... il y avait des appels, mais sans
3 intimidation, c'est ça que vous nous dites?

4 R. Bien, il y avait pas d'intimidation. En tout cas,
5 moi, j'ai jamais fait d'intimidation.

6 Q. [51] Vous personnellement, vous n'en avez jamais
7 fait. Et vous avez pas connaissance non plus chez
8 Sintra de quelqu'un qui en aurait fait, à votre
9 connaissance j'entends.

10 R. Non. Non.

11 Q. [52] Je n'ai pas d'autre question, je vous
12 remercie.

13 INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE :

14 Merci.

15 Q. [53] Moi, j'en aurais une, Monsieur Bédard. Est-ce
16 que vous pourriez nous dire, vous nous avez dit que
17 vous aviez fait des dons politiques...

18 R. Oui.

19 Q. [54] ... et que donc et que vous en aviez fait d'un
20 côté comme de l'autre. Et on a vu avec les
21 tableaux que, selon le parti qui était au pouvoir,
22 les donations étaient plus importantes lorsque
23 c'était un parti X qui était au pouvoir...

24 R. Hum, hum.

25 Q. [55] ... ou l'autre parti qui était au pouvoir.

1 J'aimerais savoir quel était l'objet de ces
2 donations-là?

3 R. Un peu, l'objet, en fin de compte, c'est que, bon,
4 on faisait des... on travaillait beaucoup avec le
5 ministère des Transports puis, si on veut,
6 historiquement on avait toujours donné. Puis, je me
7 disais, bien, on travaille pour le Ministère, on a
8 des demandes. C'est normal qu'on collabore un peu,
9 mais sans vraiment d'arrière pensée ou...

10 Q. [56] Mais, est-ce que je comprends que vous...
11 bien, c'est-à-dire...

12 R. Bien, je veux dire, « sans arrière pensée », c'est
13 que on est... on est sollicité par les gens et...

14 Q. [57] Oui. Est-ce que vous espériez obtenir des
15 contrats et surtout continuer...

16 R. Non.

17 Q. [58] ... d'obtenir des contrats avec le ministère
18 des Transports.

19 R. Sans... mais, la preuve, c'est qu'on a arrêté d'en
20 faire, puis on a obtenu des contrats de la même
21 façon.

22 Q. [59] Je comprends, mais au moment où vous en
23 donniez et au moment...

24 R. Non, non, c'était pas dans le but d'avoir des
25 contrats. Non, c'était... on le faisait puis point

1 c'est tout, c'est...

2 Q. [60] Ou c'était à l'étape du non-dit, vous
3 l'espérez. Alors, si vous aviez refusé de donner
4 des noms (sic)...

5 R. Hum, hum.

6 Q. [61] ... auriez-vous craint de ne plus avoir de
7 contrat?

8 R. Non, je ne pense pas. Non. Non. Non.

9 Q. [62] Parce que vous aviez l'autre formule qui était
10 celle d'amener les...

11 R. Oui.

12 Q. [63] ... les directeurs territoriaux...

13 R. Oui.

14 Q. [64] ... et les sous-ministres adjoints dans
15 différents voyages...

16 R. Différentes activités.

17 Q. [65] C'est ça?

18 R. Oui. Oui, mais c'était, encore une fois, comme je
19 vous dis, question de bonnes relations puis...

20 Q. [66] Oui. C'est ce qui vous assurait davantage
21 d'avoir des contrats que les donations politiques
22 selon vous.

23 R. Mais, pas nécessairement d'avoir des contrats parce
24 que les contrats étaient par soumission, Madame la
25 Présidente, donc ça menait pas nécessairement

1 d'avoir un contrat parce que... parce que on a
2 invité untel ou untel, là. Je comprends pas
3 nécessairement. On donne pas, on fournit pas, comme
4 on dit, à un souper ou à un cocktail dans le but
5 d'avoir un contrat. En tout cas, moi, je l'ai
6 jamais vu comme ça.

7 Q. [67] Mais, vous vouliez pas vous assurer de pas
8 l'avoir non plus.

9 R. Bien, pour s'assurer, bien, il faut le
10 soumissionner. C'est sûr, il y a eu de la
11 collusion, là, mais c'est pas parce qu'on donnait
12 aux différents partis politiques.

13 Q. [68] O.K. Parfait. Merci beaucoup, Monsieur Bédard.
14 Est-ce qu'il y a un prochain témoin? Oui, Maître
15 Ferland.

16 Me ÉLIZABETH FERLAND :

17 Oui, je laisse la place à maître Crépeau.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci beaucoup, Monsieur Bédard. Vous pouvez
20 quitter, vous pouvez quitter.

21 R. O.K.

22 Q. [69] Je vous remercie infiniment pour votre
23 témoignage. Merci.

24 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

25 Me PAUL CRÉPEAU :

1 Alors, bonjour, Madame la Présidente, je vais
2 appeler monsieur Roireau qui est dans la salle
3 d'audience, son procureur, maître Desrosiers, qui
4 est là.

5 M. MARCEL ROIREAU :

6 Bonjour.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour, Monsieur Roireau.

9 Me CHRISTIAN DESROSIERS :

10 Bonjour, Monsieur, Madame la Commissaire.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour, Maître Desrosiers.

13 LA GREFFIÈRE :

14 Est-ce que vous pourriez vous lever pour
15 l'assermentation, s'il vous plaît?

16 M. MARCEL ROIREAU :

17 Oui.

18

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce dixième (10e)
2 jour du mois d'avril,

3

4 A COMPARU :

5

6 MARCEL ROIREAU, ingénieur

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

11 Q. [70] Bon matin, Monsieur Roireau.

12 R. Bonjour.

13 Q. [71] Monsieur Roireau, peut-être pour aborder le
14 sujet, on va prendre quelques minutes tout de même
15 pour faire le tour de votre carrière, nous
16 expliquer qui vous êtes et ce que vous faites au
17 sein de l'entreprise chez DJL.

18 R. Parfait.

19 Q. [72] Peut-être nous amener, nous dire, en fait, vos
20 études. Vous détenez un diplôme d'ingénieur.

21 R. Oui, je suis ingénieur civil de l'Université de
22 Sherbrooke gradué en quatre-vingt-deux (82). Après
23 ça, j'ai une maîtrise en science appliquée
24 spécialité la mécanique des sols et le comportement
25 des chaussées, des enrobés bitumineux, de quatre-

1 vingt-cinq (85). Et j'ai commencé ma carrière en
2 finissant... à l'été quatre-vingt-cinq (85), chez
3 la famille Désourdy, Constructions Désourdy.

4 Q. [73] Chez Constructions Désourdy à l'époque.

5 R. Oui.

6 Q. [74] Et avez-vous fait toute votre carrière au sein
7 de ce groupe-là...

8 R. Toute ma carrière, oui.

9 Q. [75] ... qu'on appelle aujourd'hui Construction...
10 qu'on appelle DJL?

11 R. Qui est DJL maintenant, oui.

12 Q. [76] O.K. Alors, on va peut-être justement suivre
13 votre carrière. Vous avez commencé à quel titre à
14 ce moment-là en quatre-vingt-cinq (85)?

15 R. J'étais une jeune ingénieur, ingénieur de chantier,
16 ce qu'on appelle aujourd'hui un chargé de projet.

17 Q. [77] Oui. Ensuite, votre progression.

18 R. Après ça, en quatre-vingt-huit (88), j'ai été nommé
19 gérant des activités de construction pour la Rive-
20 Sud de Montréal, poste que j'ai occupé avec un
21 petit peu d'activités autour des industries, donc
22 un petit peu centré à l'enrobage, un peu de
23 concassage sur la Rive-Sud de Montréal. En quatre-
24 vingt-quinze (95), je suis venu directeur des
25 activités de la Rive-Sud de Montréal pour... pour

1 ce qui était devenu à l'époque... Donc, à ce
2 moment-là, à partir de quatre-vingt-quatorze (94),
3 on est devenu Construction DJL, donc Construction
4 DJL.

5 Q. **[78]** Oui.

6 R. Et en quatre-vingt-quinze (95) je suis devenu donc
7 directeur des opérations pour l'ensemble de la
8 Rive-Sud, donc concassage, enrobé bitumineux et
9 travaux de construction jusqu'à l'été deux mille un
10 (2001). L'été deux mille un (2001), je suis
11 devenu... bien, je suis tombé dans un « no man's
12 land » pendant six mois, pour être nommé vice-
13 président des opérations au premier (1er) janvier
14 deux mille... deux mille deux (2002), poste que
15 j'ai occupé jusqu'au premier (1er) janvier deux
16 mille dix (2010). Là je suis devenu président de
17 l'entreprise le premier (1er) janvier deux mille
18 dix (2010).

19 Q. **[79]** Et l'entreprise, son nom exact, est-ce que
20 c'est DJL ou Construction DJL?

21 R. Construction DJL incorporée. Oui.

22 Q. **[80]** Et là vous êtes toujours... vous occupez
23 toujours le poste de président. À ce titre-là, il y
24 a rien qui a changé depuis le premier (1er) janvier
25 deux mille dix (2010).

1 R. Non.

2 Q. **[81]** Est-ce que vous détenez... avez-vous des
3 titres dans les entreprises de quelles...
4 desquelles dépendent DJL?

5 R. Oui, je suis président pour la majorité des
6 entreprises que détient DJL, les différentes
7 filiales.

8 Q. **[82]** Les filiales.

9 R. Oui.

10 Q. **[83]** Mais, au-dessus de DJL...

11 R. Non.

12 Q. **[84]** ... DJL appartient à?

13 R. DJL appartient à Eurovia Canada.

14 Q. **[85]** Eurovia. Et détenez-vous un titre quelconque
15 dans Eurovia Canada?

16 R. Pas du tout. Non.

17 Q. **[86]** Alors, il y a une autre structure au-dessus de
18 DJL qui est Eurovia Canada.

19 R. Oui, il y a un holding qui détient donc les actions
20 de Eurovia Canada et d'actions d'entreprises
21 ailleurs aussi au Canada.

22 Q. **[87]** Dans quel type de marché?

23 R. Même genre d'activités.

24 Q. **[88]** O.K. Dans d'autres provinces.

25 R. Oui. Oui.

1 Q. **[89]** O.K. On revient maintenant, on va suivre un
2 petit peu l'entreprise en tant que telle.

3 R. Oui.

4 Q. **[90]** Vous nous avez dit que vous avez commencé en
5 quatre-vingt-cinq (85), l'entreprise s'appelait
6 Désourdy.

7 R. Constructions Désourdy inc.

8 Q. **[91]** Oui.

9 R. Il y avait le Groupe Désourdy, mais l'entreprise
10 pour laquelle je travaillais, c'était Constructions
11 Désourdy inc. à l'intérieur du groupe.

12 Q. **[92]** Et on ne fera pas un grand bout d'histoire,
13 mais on comprend que le nom Désourdy existe depuis
14 les années quarante-neuf, cinquante (49-50).

15 R. Quarante-neuf (49) je pense, oui, quarante-neuf
16 (49).

17 Q. **[93]** La famille Désourdy qui avait des... qui
18 faisait du pavage à ce moment-là dans les Cantons
19 de l'Est.

20 R. La famille Désourdy a commencé par une activité de
21 pavage, je pense, à Cowansville, mais après ça, ça
22 a été beaucoup élargi dans les travaux de
23 construction de bâtiments, polyvalentes, toutes
24 sortes de choses, tous les grands travaux, après
25 ça, Baie-James, et caetera.

1 Q. **[94]** Et si on s'en va... alors, le nom Désourdy,
2 Constructions Désourdy continue jusqu'à quel
3 moment? Quand est-ce que ça va changer?

4 R. De mémoire, il y a un partenariat qui a été établi
5 avec un groupe français en quatre-vingt-douze (92)
6 qui était l'entreprise Jean Lefebvre puis le nom a
7 changé, selon moi, deux ans après quatre-vingt-
8 quatorze (94), puis le nom, bien, les trois
9 lettres, c'est Désourdy Jean Lefebvre, donc DJL...

10 Q. **[95]** DJL.

11 R. ... vient des deux actionnaires parce que la
12 famille Désourdy était restée actionnaire aussi.

13 Q. **[96]** En quatre-vingt-onze, quatre-vingt-douze (91-
14 92).

15 R. Oui.

16 Q. **[97]** Alors, a vendu partiellement ses actions.

17 R. C'est ça.

18 Q. **[98]** Actionnaire majoritaire, minoritaire,
19 Désourdy?

20 R. Désourdy était minoritaire quand même. Jean
21 Lefebvre est devenu majoritaire en quatre-vingt-
22 douze (92).

23 Q. **[99]** Et est-ce qu'à un moment donné Désourdy ont
24 vendu complètement leur bloc d'actions?

25 R. Dernières actions, premier (1er) janvier deux mille

1 dix (2010).

2 Q. **[100]** O.K. Et à ce moment-là, c'est le Groupe
3 Lefebvre ou Eurovia qui...

4 R. Après ça, il y a eu une fusion d'entreprises en
5 Europe...

6 Q. **[101]** Oui.

7 R. ... puis création d'un groupe qui s'appelait Vinci
8 et création d'une entreprise de travaux routiers à
9 l'intérieur de ça qui s'appelle Eurovia. Puis
10 effectivement, c'est la fusion, donc Jean Lefebvre
11 via France qui est devenue Eurovia et c'est eux
12 autres qui détenaient donc les... la participation
13 dans... dans... les actions détenues dans
14 Désourdy...

15 Q. **[102]** O.K. Alors, aujourd'hui...

16 R. ... DJL.

17 Q. **[103]** ... DJL dépend d'Eurovia Canada?

18 R. Oui.

19 Q. **[104]** Et au-dessus d'Eurovia Canada?

20 R. Eurovia SA.

21 Q. **[105]** SA, et Eurovia SA appartient à?

22 R. Vinci.

23 Q. **[106]** Vinci appartient à?

24 R. Vinci après ça c'est sur la bourse et c'est une
25 multitude d'actionnaires, le premier actionnaire de

1 Vinci ce sont ses employés, on est cent mille
2 (100 000) employés à détenir les actions de Vinci,
3 c'est très, donc, dilué, puis les employés ont à
4 peu près dix pour cent (10 %) du capital de Vinci,
5 le reste c'est des fonds de pension, toutes sortes
6 de choses. Il y a pas personne qui détient Vinci en
7 haut, qui a le contrôle de Vinci.

8 Q. **[107]** O.K. Alors, finalement DJL est une entreprise
9 qui appartient à des intérêts européens
10 essentiellement?

11 R. Oui.

12 Q. **[108]** O.K.

13 R. Qui se situe sur la bourse finalement puis tout le
14 monde peut acheter des actions du groupe.

15 Q. **[109]** Ça va. On va, on revient maintenant, on va
16 s'intéresser aux champs d'activités dans lesquels
17 DJL opère pendant toute la période. Alors, on va
18 commencer le mandat de la Commission commence en
19 mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996), pouvez-
20 vous nous dire si on commence en quatre-vingt-seize
21 (96) puis on va venir jusqu'à aujourd'hui, les
22 domaines où DJL fait des travaux?

23 R. Si on parle travaux DJL, il y a aussi un volet
24 industriel important.

25 Q. **[110]** Oui?

1 R. Qui est à peu près le tiers de nos activités quand
2 même, l'industriel.

3 Q. **[111]** Oui?

4 R. Puis en frais d'heures travaillées/employés, on a
5 autant de monde qui travaille hors construction que
6 sur construction. Donc, on est industriel
7 important. Quand je dis industriel, on fait de la
8 pierre concassée et je vais dire de l'asphalte
9 qu'on appelle nous autres l'enrobé bitumineux, des
10 fois je vais me tromper aujourd'hui entre enrobé,
11 mais c'est l'asphalte, que le grand public appelle
12 de l'asphalte. Et l'autre deux tiers, bien c'est
13 nos activités de construction de chantier, surtout,
14 surtout spécialisé dans le génie civil et voirie,
15 cent pour cent (100 %) d'ailleurs, mais c'est
16 construction de routes, associée à l'utilisation de
17 nos produits, donc, la pierre et de l'asphalte.
18 Beaucoup de travaux d'asphaltage, donc.

19 Q. **[112]** Alors, pour deux tiers c'est des travaux
20 industriels...

21 R. Génie civil

22 Q. **[113]** ... reliés à la route, génie civil?

23 R. Oui.

24 Q. **[114]** Et le dernier tiers vous dites c'est
25 production d'asphalte, mais est-ce qu'on parle

1 aussi de... en fait de vendre des matériaux?

2 R. Et de pierre concassée aussi.

3 Q. **[115]** Alors, vous vendez... vous produisez votre
4 propre asphalte pour vos besoins?

5 R. Oui.

6 Q. **[116]** En vendez-vous aussi?

7 R. On utilise à peu près soixante pour cent (60 %) de
8 ce qu'on produit en asphalte, on vend quarante pour
9 cent (40 %) à l'extérieur. Et dans la pierre c'est
10 à peu près un ratio à l'envers, soixante pour cent
11 (60 %) vendue à l'extérieur, quarante pour cent
12 (40 %) utilisée à travers nos activités de
13 construction.

14 Q. **[117]** Les... comment DJL en deux mille treize
15 (2013) c'est un chiffre d'affaires d'environ?

16 R. Trois cent vingt millions (320 M), oui, deux mille
17 treize (2013), trois cent vingt millions (320 M).

18 Q. **[118]** Bon an, mal an, ça tourne autour de ça depuis
19 une couple d'années?

20 R. Oui. Depuis deux mille huit (2008), entre trois
21 cent, trois cent soixante (300-360 M), là,

22 Q. **[119]** O.K.

23 R. Selon le marché.

24 Q. **[120]** Et ça représente combien d'employés?

25 R. Mille quatre cents (1400), mille cinq cents (1500)

1 employés dans le haut de la saison. Évidemment on
2 fait beaucoup d'embauche puis de débauche en fin de
3 saison. Donc, on descend peut-être jusqu'à trois
4 cents (300) employés l'hiver et mille cinq cents
5 (1500) employés l'été.

6 Q. **[121]** Quand on regarde le chiffre d'affaires, vous
7 venez de préciser aux environs de trois cent vingt
8 millions (320 M), quelle partie de ce chiffre
9 d'affaires-là est constituée de contrats qu'on dit
10 publics, qui dépendent de l'État, que ce soit des
11 municipalités ou le gouvernement du Québec et ses
12 organismes?

13 R. Il faut enlever à peu près le cent millions (100 M)
14 de matériaux vendus, le tiers je vous dirais,
15 quasiment cent millions de dollars (100 M\$) de
16 matériaux vendus. L'autre, en grande, grande
17 majorité, quatre-vingt-dix pour cent (90 %) si on
18 met public aussi fédéral, parce qu'on travaille
19 dans les aéroports fédéraux, on travaille aussi sur
20 le pont Champlain, pont Mercier et pont Jacques-
21 Cartier. Donc, si j'inclus autant provincial que
22 fédéral, c'est ça doit être quatre-vingt, quatre-
23 vingt-dix pour cent (80-90 %) de notre activité est
24 publique.

25 Q. **[122]** Et puis à l'intérieur même de l'activité

1 publique est-ce que l'importance des contrats
2 émanant du Québec par rapport à ceux qui émanent du
3 gouvernement fédéral puis de ses organismes?

4 R. Beaucoup plus élevé évidemment.

5 Q. **[123]** Beaucoup?

6 R. Oui, oui, c'est quand même mineur, quelques
7 pourcents, quatre, cinq pour cent (4-5 %).

8 (10:17:54)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[124]** Qu'est-ce qui est mineur?

11 R. La partie fédérale.

12 Q. **[125]** O.K. Donc...

13 R. Des années, des fois on peut avoir un gros contrat
14 qui...

15 Q. **[126]** Donc, on peut dire que c'est environ quatre-
16 vingt-cinq pour cent (85 %) des contrats, de votre
17 chiffre d'affaires provient des contrats publics
18 provinciaux?

19 R. Je dis ça bien à peu près, mais oui, municipal et
20 MTQ, là.

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Q. **[127]** Il y a pas beaucoup de place pour les
23 contrats avec, pour les particuliers, là, contrats?

24 R. Particuliers, c'est vraiment pas notre domaine, on
25 fait un peu de commercial, mais le parti...

1 particulier, habituellement aussi aujourd'hui il
2 est pas réglementé ni rien, ça fait que tous nos
3 gens sont soumis à la convention collective de la
4 construction, donc, on n'est pas dans le marché, on
5 n'est pas compétitif.

6 Q. **[128]** Vous n'êtes pas dans le marché?

7 R. On peut pas, on peut pas y aller.

8 Q. **[129]** Et dans le commercial vous allez faire des
9 gros contrats commerciaux, des centres d'achat, des
10 choses de cet envergure?

11 R. À partir de, je vous dirais même des fois le
12 contrat de cinquante mille dollars (50 000 \$),
13 soixante mille dollars (60 000 \$) dans le
14 commercial ça peut nous arriver.

15 Q. **[130]** O.K.

16 R. À partir de ce niveau-là on peut être compétitif,
17 en bas de ça habituellement on ne l'est pas
18 vraiment.

19 Q. **[131]** Et dans la partie industrielle, là, la
20 construction des... de routes, est-ce que vous
21 faites uniquement... toute la construction de la
22 route, est-ce que ça inclut aussi s'il y a des
23 travaux d'égout, d'aqueduc?

24 R. On peut en faire. On en fait et c'est variable. On
25 est divisés en plusieurs territoires à travers la

1 province, ce qu'on appelle, nous autres, des
2 agences. Et chacun a un peu ses spécialités en
3 fonction des couleurs du directeur lui-même, de ses
4 connaissances et de ses compétences, ses intérêts.
5 Ça fait qu'on n'a pas de règles précises en
6 disant : « Vous devez faire l'assainissement, vous
7 devez faire du terrassement, vous devez faire... »;
8 non, chaque agence a un peu son... ses spécialités.
9 On a une agence qui est au centre du Québec qui,
10 elle, le directeur est fort en ouvrage d'art, ils
11 font des ouvrages d'art puis ils font aussi du...
12 de l'assainissement. On a d'autres agences qui ont
13 pas cette compétence-là. Ou, le marché, des fois on
14 se rend compte qu'il est vraiment pourri, ça donne
15 rien de s'y attaquer, donc ne le fait pas.

16 Ça fait que c'est... Mais on fait un peu...
17 à certains endroits, un peu d'assainissement,
18 d'autres un peu d'ouvrage d'art, à d'autres un peu
19 de terrassement. C'est variable. Mais il y a de
20 règles claires chez DJL.

21 Q. **[132]** Il y a pas une politique de l'entreprise là-
22 dessus, c'est vraiment laissé beaucoup à la
23 direction locale de vos agences?

24 R. C'est ça. Selon les compétences, selon le marché,
25 selon l'évaluation du marché.

1 Q. **[133]** Ce que vous appelez des agences, je vais
2 peut-être...

3 R. Des régions.

4 Q. **[134]** ... appeler à l'occasion les bureaux
5 régionaux, là.

6 R. Hum.

7 Q. **[135]** C'est divisé comment ça, DJL, au Québec? Vous
8 en avez combien de ces agences-là?

9 R. Des agences qui ont... qui sont associées à une
10 région physique, j'en ai huit. Et j'ai aussi deux
11 agences qui sont spécialisées, qui ont pas une
12 région. Exemple, on a une agence qu'on appelle,
13 Grands projets, qui elle peut aller n'importe où
14 sur le territoire faire des projets particuliers :
15 réparation d'un ouvrage d'art ou... Comme on a
16 construit, il y a deux ans, une partie de la ligne
17 de... de train rapide à Gatineau.

18 Donc, ça c'est cette unité-là qui
19 soumissionne un peu partout à travers la province.
20 Compétence qu'on n'a pas localement, compétence que
21 l'on a plutôt dans cette agence-là, qui est elle
22 est basée aussi à Boucherville, qui dit fait partie
23 du siège, qui est un étage supérieur dans les
24 bureaux. Puis qui soumissionnent par eux autres
25 mêmes, puis ils font leurs propres estimés, ça peut

1 être n'importe où en province.

2 Puis on a une autre agence qui se
3 spécialise dans ce qu'on appelle, les industries
4 mobiles. Je disais qu'on faisait des enrobés et du
5 concassage... de l'asphalte et de la pierre
6 concassée. Puis on a des unités mobiles...

7 Q. [136] Des usines mobiles, là...

8 R. Oui.

9 Q. [137] ... que certains appellent, des usines sur
10 roues, là?

11 R. Oui, elles sont sur roues, c'est ça. Puis c'est des
12 concasseurs et des usines d'asphalte puis ils se
13 déplacent à travers la province, selon les besoins.
14 Et ça c'est une agence, pour moi, qui gère ça, donc
15 elle a pas un territoire physique, elle, elle peut
16 aller partout dans la province de Québec. L'année
17 passée elle a fait à Maniwaki puis elle est allée
18 aussi sur la Côte-de-Beaupré. Ça fait qu'ils vont
19 partout.

20 Q. [138] Alors, il y a une grande décentralisation
21 dans l'organisation du travail chez DJL?

22 R. Pour ces deux agences là.

23 Q. [139] Ces deux-là.

24 R. Pour les autres c'est très limité, avec des
25 territoires très précis. De toute façon, on n'a pas

1 le droit de soumissionner deux fois pour un même
2 contrat, c'est illégal, ça fait qu'il y a une ligne
3 claire qui est dressée, qu'une agence, son
4 territoire fini là. Elle doit pas demander de
5 documents d'appel d'offres de l'autre côté puis
6 c'est l'autre qui, à partir de ce moment-là, a le
7 droit de soumissionner, là, pour pas qu'il y ait de
8 chevauchement puis de compétition entre les agences
9 non plus.

10 Q. **[140]** Et comment vous... est-ce que c'est vos
11 agences... Le territoire de vos agences, est-ce que
12 c'est fusionné avec les... les directions
13 territoriales du MTQ?

14 R. Non. Non.

15 Q. **[141]** Il y en a une quinzaine au MTQ, alors vous
16 avez pas... vous avez établi vos propres
17 territoires et c'est vos directeurs d'agences qui
18 s'assurent de... de toujours faire affaire avec les
19 bonnes directions territoriales?

20 R. Oui, oui, à ce moment-là c'est très simple à gérer,
21 pour eux autres. Mais ils peuvent faire affaire,
22 effectivement, avec deux ou trois directions pour
23 un même... pour une même agence, là.

24 Q. **[142]** O.K. Comment les... Vos bureaux régionaux,
25 vos agences, comment... quel est le nom du patron

1 de l'agence, directeur de l'agence?

2 R. Un directeur d'agence, oui.

3 Q. **[143]** Et, au-dessus du directeur d'agence, si on va
4 dans la hiérarchie chez DJL, celui-ci, le directeur
5 d'agence, dépend de?

6 R. Du vice-président opérations.

7 Q. **[144]** Ça c'est le titre que vous avez porté de deux
8 mille deux (2002)...

9 R. Deux mille huit (2008)... deux mille deux (2002) à
10 deux mille huit (2008)... à deux mille dix (2010).

11 Q. **[145]** O.K.

12 R. Hum.

13 Q. **[146]** Alors, quand vous avez eu... Ça me permet de
14 revenir là-dessus. Deux mille deux (2002) à deux
15 mille huit (2008), vous aviez la responsabilité de
16 l'ensemble de vos huit régions... vos huit agences?

17 R. Non, parce que je partageais ça aussi avec un
18 autre... un autre vice-président, à l'époque. Ça
19 fait qu'on était deux; moi, je m'occupais pas de
20 certains territoires, dont la Gaspésie, je
21 m'occupais pas, je m'occupais de la partie Basses-
22 Laurentides, Laval, tout ça, c'était pas moi qui
23 m'en occupais. Puis j'étais pas responsable.

24 Q. **[147]** Vous étiez pas... Je comprends, parce qu'il y
25 avait... est-ce que c'est parce qu'il y avait de

1 l'ouvrage pour deux ou c'était le type d'ouvrage
2 qui déterminait de quel vice-président allait
3 dépendre...

4 R. C'est parce que... c'est un long historique, là, le
5 président de l'époque pourrait expliquer le
6 pourquoi. Mais il avait jugé bon aussi qu'une autre
7 personne s'occupe de l'opération pour qu'elle soit
8 très opérationnelle, la personne, puis c'était
9 aussi une charge importante donc c'était divisé
10 comme ça.

11 Q. **[148]** Et vous dites, depuis votre arrivée, est-ce
12 que tous les directeurs de charge relèvent du vice-
13 président aux opérations?

14 R. Il y a eu pendant un certain temps plus de vice-
15 président opérations. Il y avait un directeur
16 général...

17 Q. **[149]** Oui.

18 R. ... puis maintenant, c'est à nouveau un vice-
19 président régional. Ce qui est en place
20 présentement, il y a un vice-président régional qui
21 s'occupe de certaines régions puis pour le moment,
22 je m'occupe aussi directement de certaines autres
23 régions mais, donc j'ai le poste de président, puis
24 je m'appelle aussi vice-président opérations pour
25 un certain nombre de régions.

1 Q. [150] Bon, O.K.

2 R. J'ai deux postes, deux titres.

3 Q. [151] Vous portez des chapeaux.

4 R. Oui.

5 Q. [152] Les, on va juste regarder maintenant chez
6 DJL. Est-ce que l'Île de Montréal c'est une agence
7 en soi?

8 R. C'est plus grand que ça mais...

9 Q. [153] Oui?

10 R. Oui, c'est plus grand que ça puis ça va jusqu'à la
11 frontière ontarienne.

12 Q. [154] Vers l'ouest?

13 R. Oui.

14 Q. [155] O.K. Et la... Qui était, je vous demande pas
15 en date d'aujourd'hui, mais peut-être des années
16 deux mille, deux mille dix (2000-2010), qui en
17 était le directeur ou responsable?

18 R. Monsieur Jacques Colin.

19 Q. [156] Monsieur Jacques Colin. La Montérégie.

20 R. Oui.

21 Q. [157] Alors, est-ce que la Montérégie, vous avez un
22 seul bureau dans la Montérégie?

23 R. Il faudrait avoir une carte pour définir exactement
24 la Montérégie. On a un bureau à Carignan qui
25 s'occupe de la Rive-Sud de Montréal. Est-ce qu'il y

1 a un bout qui touche l'appellation exacte de la
2 Montérégie, je suis pas sûr. On a un autre bureau à
3 Bromont qui lui est au coeur de la Montérégie,
4 c'est clair. Puis on a une agence là, donc un
5 bureau régional. Puis aussi, on a un bureau
6 régional à Sherbrooke. Donc, j'imagine que
7 Sherbrooke il y a bout d'Estrie, peut-être un bout
8 qui est dans la définition Montérégie, là.

9 Q. **[158]** O.K. Mais votre bureau à Sherbrooke, est-ce
10 que c'est une région, la région de l'Estrie ça?

11 R. Oui.

12 Q. **[159]** O.K.

13 R. Pour nous autres, on l'appelle comme ça.

14 Q. **[160]** Et puis vos bureaux en Montérégie, on va les
15 appeler Montérégie est-ouest?

16 R. Nous autres, on l'appelle Haute-Yamaska.

17 Q. **[161]** Haute-Yamaska? Ça c'est le bureau de Bromont
18 ça?

19 R. Oui.

20 Q. **[162]** Des autres grandes régions, je veux juste
21 voir. Mauricie, Centre-du-Québec?

22 R. Oui, puis là on marche sous un nom qui est le nom
23 de l'entreprise qui était là. C'est une acquisition
24 qui a été faite, les actifs par la compagnie.

25 Q. **[163]** Oui.

1 R. Les actifs ont été acquis en deux mille six (2006).
2 Ça fait qu'on marche sous le nom de Continental. On
3 a conservé le nom Continental. Donc ça c'est une
4 division de DJL.

5 Q. **[164]** On va le voir tout à l'heure. Vous avez, chez
6 DJL, eu plusieurs acquisitions. On les repassera un
7 petit peu.

8 R. O.K.

9 Q. **[165]** Mais quand vous faites une acquisition comme
10 Continental, est-ce que c'est... on achète
11 complètement les actifs et ça rentre directement
12 dans les livres? On fait juste garder le nom de
13 Continental?

14 R. Il y a les deux modes. Ça dépend ce que l'entente
15 entre le vendeur puis l'acheteur. Le vendeur, lui,
16 peut avoir un intérêt de dire je veux vendre juste
17 mes actifs ou certains actifs, parce que des fois
18 ils vendent pas toute leur compagnie, ils vendent
19 des actifs, puis d'autres fois, ils veulent
20 carrément dire je veux vendre ma compagnie puis
21 c'est mes actions que je veux vendre. Ça fait qu'on
22 est à l'écoute de ça. Moi j'ai jamais participé
23 avant deux mille dix (2010) à aucune acquisition.
24 Je gérais après ça les activités de construction si
25 jamais on me les confiait mais à partir de deux

1 mille dix (2010), donc je me suis occupé aussi des
2 acquisitions d'entreprises.

3 Q. **[166]** De sorte qu'à l'intérieur du, je vais
4 appeler, le conglomérat de chez DJL, il peut y
5 avoir, il y a plusieurs compagnies, plusieurs
6 affiliés?

7 R. Il y a quelques compagnies, oui, en dessous, oui.

8 Q. **[167]** En dessous? Qui vont, il y a des noms comme,
9 je sais pas, Lacbec?

10 R. Oui.

11 Q. **[168]** C'est ça. Vous fonctionnez en Estrie je pense
12 sous le nom de Lacbec?

13 R. Lacbec c'est plutôt Centre-du-Québec. C'est autour
14 de Drummond, Windsor, ce secteur-là. C'était une
15 entreprise qui s'appelait Lacbec qui a été
16 rachetée.

17 Q. **[169]** Mais je prenais cet exemple-là. Il y a,
18 Lacbec est un exemple, Continental en est un autre.

19 R. Oui.

20 Q. **[170]** Vous avez plusieurs façons de fonctionner,
21 plusieurs façons d'acquérir les actifs ou les
22 actions?

23 R. Oui.

24 Q. **[171]** Et c'est pas, il n'y a pas une recette unique
25 chez DJL?

1 R. Non, il n'y a pas de recette. Puis comme je vous
2 dis, ça dépend beaucoup du vendeur. Souvent c'est
3 le vendeur qui lui nous... Quand on rencontre
4 quelqu'un qui, souvent ce qui se passe, les gens
5 veulent vendre. Ils viennent nous... Bon, ils nous
6 envoient un message puis on va les rencontrer puis
7 c'est eux autres qui vont dire, pour des raisons
8 familiales, bien c'est mon père qui a mis ça en
9 place. J'aimerais bien que mon nom familial reste
10 ou bon... Ça fait que c'est des clauses qui se
11 mettent dans le contrat puis...

12 Q. [172] Est-ce que, puis là c'est juste un grand
13 résumé, mais est-ce qu'il est possible de dire que
14 le développement des affaires chez DJL, dans les
15 trente (30) dernières années, s'est fait à travers
16 des acquisitions et non pas par des implantations
17 de nouvelles usines?

18 R. Il y a eu quelques implantations mais surtout des
19 acquisitions, très, très majoritairement des
20 acquisitions, oui.

21 Q. [173] O.K. On les reverra un peu tout à l'heure. Je
22 vais juste, puis on met la table parce qu'on va
23 parler tout à l'heure de vos différents bureaux
24 régionaux. On a vu qu'à Montréal, les années deux
25 mille (2000), deux mille à deux mille dix (2000-

1 2010), c'est monsieur Colin qui était le directeur
2 de l'agence?

3 R. Oui.

4 Q. **[174]** Et, qu'est-ce qui est arrivé en deux mille
5 dix (2010) avec monsieur Colin?

6 R. Il est devenu directeur général.

7 Q. **[175]** Alors c'est lui qui est devenu responsable
8 des différentes agences?

9 R. Oui.

10 Q. **[176]** O.K. Montérégie ouest ou Montérégie, le
11 bureau de Carignan?

12 R. Bureau de Carignan.

13 Q. **[177]** Qui a été, qui ont été le ou les directeurs
14 de cette agence-là dans les dix (10) dernières
15 années?

16 R. Monsieur Alexis Loïselle qui m'a succédé, monsieur
17 Carl Hudon par la suite, je me souviens plus
18 l'année exacte, deux mille six-deux mille sept
19 (2006-2007), autour de puis maintenant c'est une
20 autre personne depuis un an.

21 Q. **[178]** O.K. Montérégie-Est ou Haute-Yamaska?

22 R. Haute-Yamaska? Probablement cette période-là ça a
23 toujours été René Trottier jusqu'en deux mille dix
24 (2010) ou deux mille onze (2011). Puis il a été
25 remplacé en deux mille onze (2011), je pense.

1 Q. **[179]** Et monsieur Trottier est-il toujours...

2 R. À sa retraite.

3 Q. **[180]** Il a pris sa retraite?

4 R. Oui.

5 Q. **[181]** Les... en Estrie?

6 R. Oui.

7 Q. **[182]** Là, on peut remonter un peu plus loin?

8 R. En Estrie, je pense que...

9 Q. **[183]** Quatre-vingt-seize (96), si vous êtes capable
10 de remonter?

11 R. Quatre-vingt-seize (96) c'était Jacques Collin,
12 jusqu'en deux mille dix (10), d'après moi, Jacques
13 Collin, d'après moi jusqu'en... pas deux mille dix
14 (2010), deux mille (2000).

15 Q. **[184]** Oui.

16 R. Quatre-vingt-seize-deux mille (96-2000) ou mil neuf
17 cent quatre-vingt-dix-neuf (1999). Après ça, il y a
18 eu un passage rapide d'un... je me souviens plus du
19 nom du monsieur, peut-être un an, même pas. Après
20 ça, il y a eu monsieur Quirion quelques années.

21 Q. **[185]** Quirion? Oui.

22 R. Quirion. Après ça, celui qui est en place
23 présentement, Gilles Therrien.

24 Q. **[186]** Les autres grandes régions que je veux voir
25 pour le moment, Mauricie, Centre du Québec?

1 R. Depuis qu'on a acquis les actifs en deux mille six
2 (2006), c'est quelqu'un qui travaillait déjà dans
3 l'entreprise précédente qui est... qui est resté à
4 nos services, c'est un monsieur Christian Hould.

5 Q. [187] Hould?

6 R. Oui.

7 Q. [188] Et c'est H-O-U-L-D ça?

8 R. C'est bien ça.

9 Q. [189] O.K. Et l'acquisition de l'entreprise,
10 l'entreprise s'appelait?

11 R. Continental.

12 Q. [190] C'est celle... c'est Continental?

13 R. Elle s'appelait plus compliqué que ça, Pavage et
14 Construction Continental. C'est un long nom.

15 Q. [191] Bien on va retenir le nom de Continental.

16 R. Ce qu'on a gardé aussi seulement.

17 Q. [192] Où se situe DJL dans le marché québécois de
18 l'asphalte, son rang?

19 R. Oui. Bien probablement, il y a pas de titres
20 clairs, mais on se doute bien qu'on doit être
21 deuxième.

22 Q. [193] O.K. Il y a pas de titres clairs parce que
23 c'est pas un intérêt que vous avez de déterminer,
24 de vous placer?

25 R. Bien je veux dire il y a pas de... il y a pas de...

1 Q. **[194]** Il y a pas de chiffres officiels?

2 R. Il y a pas de chiffres officiels ou un organisme
3 qui s'occupe de recenser puis dire clairement un,
4 deux, trois, cette année. Ça existe pas ça, ça fait
5 qu'on peut deviner par le nombre d'implantations
6 que l'on a ou à peu près, qu'on est deuxième.

7 Q. **[195]** Madame Blanchette, on va peut-être aller à
8 l'onglet 6 qui est une pièce déjà produite, 65P-
9 719.1. Ce qui va nous permettre de vous donner les
10 chiffres officiels.

11 R. O.K. Oui.

12 Q. **[196]** C'est une compilation préparée par les... les
13 analystes de la Commission ici. Alors, vous allez
14 voir un tableau qui s'appelle « Entrepreneurs et
15 firmes ayant obtenu plus d'un pour cent (1 %) des
16 contrats du MTQ reliés à la construction, de mil
17 neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) à deux mille
18 douze (2012) ». Alors on couvre à peu près les
19 quinze (15) dernières années. Et ici, on voit sur
20 la deuxième ligne, au deuxième rang, « Construction
21 DJL, valeur des contrats octroyés pour huit cent
22 quatre-vingt-cinq millions de dollars (885 M\$) » et
23 vous détenez des parts de contrats environ quatre
24 point huit pour cent (4,8 %) au MTQ.

25 R. O.K.

1 Q. **[197]** Est-ce que ce chiffre-là, d'abord, huit cent
2 quatre-vingt-cinq millions (885 M) au cours des
3 quinze (15) dernières années ça vous semble
4 raisonnable de ce que vous connaissez de
5 l'entreprise?

6 R. Ça a un sens, oui.

7 Q. **[198]** Et vous voyez, juste avant vous, Sintra en
8 première position pour exactement le double des
9 montants, alors un million six cent cinquante mille
10 dollars (1,650 M\$) pour huit point neuf pour cent
11 (8,9 %). Sintra, qui représente en valeur de
12 contrats le double de ce que vous avez obtenu dans
13 les quinze (15) dernières années.

14 R. Hum hum.

15 (10:32:16)

16 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

17 Milliard. Pas un million.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Un milliard six cent quarante-cinq millions

20 (1,645 G), oui.

21 R. Légère distinction.

22 Q. **[199]** Oui. O.K. Et peut-être, tiens regardez, là,
23 profitez-en, on va quand même placer vos principaux
24 compétiteurs en arrière, on va voir le Groupe
25 Simard Beaudry Louisbourg à six cent quatre-vingt-

1 dix millions (690 M), à trois point sept pour cent
2 (3,7 %), Grands Travaux Soter, six cent quinze
3 millions (615 M) et ensuite ça va en diminuant
4 comme ça, là, pour les vingt-trois (23) entreprises
5 qui ont eu des... un chiffre d'a... un chiffre
6 d'affaires qui dépassait un pour cent (1 %) au MTQ.
7 Juste pour le pavage, ça va être le tableau sui...
8 alors je vais le produire... ah non, c'est déjà
9 produit. La pièce... l'onglet 7, qui est une pièce
10 qui est produite celle-là aussi, 65P-720.1. Alors
11 ça va être le même type de travaux... de tableau,
12 mais uniquement pour les travaux qu'on dit
13 d'asphaltage.

14 R. Hum hum.

15 Q. **[200]** Alors ça vous donne plus de précision.

16 Toujours au deuxième rang, juste derrière Sintra,
17 pour quatre cent cinquante-cinq millions de dollars
18 (455 M\$), alors vous auriez obtenu environ quatorze
19 pour cent (14 %) des parts de contrats du MTQ. Et
20 pour votre gouverne, Sintra en a obtenu le double
21 et en valeur et en pourcentage. Bon, on tire de ces
22 deux tableaux-là la conclusion que vous êtes le
23 deuxième joueur, à peu près la moitié en valeur de
24 contrats et en pourcentage juste derrière Sintra.
25 Il y a d'autres joueurs dans l'asphalte. Et, là,

1 vous regardez, là, les troisième, quatrième,
2 cinquième, comment les pourcentages diminuent
3 rapidement. Béton Provincial a deux cent vingt
4 millions (220 M), sept pour cent (7 %), ensuite
5 regardez juste les pourcentages, cinq, quatre,
6 trois, deux, un, ça diminue rapidement.

7 Alors, et Sintra et DJL et ça c'est la
8 colonne qu'on appelle la part cumulée, vous avez
9 quarante-deux pour cent (42 %), presque la moitié
10 des contrats d'asphaltage du Québec.

11 R. Hum, hum.

12 Q. **[201]** Ça va. Avec cette... cette table-là qui est
13 maintenant mise, j'aimerais et je vais vous
14 demander là-dessus de nous l'expliquer. Quelle est
15 la vision des affaires qu'a DJL au Québec. Ça fait
16 une trentaine d'années que vous fonctionnez, là,
17 disons dans l'ère moderne depuis quatre-vingt-cinq
18 (85), quatre-vingt-dix (90), là. Comment... comment
19 vous voyez DJL là-dedans, votre expansion, la
20 compétition, votre place là-dedans, avez-vous envie
21 de prendre quelques minutes juste pour nous
22 expliquer comment vous voyez ça?

23 R. Je peux, je peux dire où est-ce que je suis
24 aujourd'hui, je peux interpréter un peu ce qui
25 s'est passé dans le passé. Évidemment j'étais pas

1 décisionnel dans ces choses-là jusqu'en deux mille
2 dix (2010), mais je sais déjà que la famille
3 Désourdy en premier, parce que par grosse partie de
4 l'expansion quand on regarde où est-ce qu'on est
5 aujourd'hui, la majorité des places d'affaires
6 étaient déjà acquises en quatre-vingt-douze (92)
7 lorsque Jean Lefebvre est arrivé. C'était déjà dans
8 la philosophie de la famille Désourdy. C'est une
9 famille qui réinvestissait beaucoup tout ce qu'elle
10 faisait. C'est une stratégie. Il y a des gens qui
11 ont préféré des fois dire : « Je m'implante à une
12 place et les profits je les garde pour moi et je
13 fais autre chose. Je me diversifie autrement. »

14 Q. **[202]** Oui?

15 R. La famille Désourdy était vraiment une famille qui
16 voulait se développer, ça c'était clair, parce
17 qu'on le voit dans les années quatre-vingts (80),
18 dès qu'elle avait un peu les moyens elle rachetait
19 autre chose, puis elle s'endettait puis elle
20 continuait à progresser.

21 Q. **[203]** Ici on parle d'acquisitions à ce moment-là,
22 est-ce qu'il y a de l'implantation aussi dans ces
23 années-là, quatre-vingts (80), quatre-vingt-dix
24 (90) ou vous ne savez pas?

25 R. C'est pas assez clair pour moi, c'est ça.

1 Q. **[204]** O.K. Mais il y a des acquisitions?

2 R. Beaucoup d'acquisitions.

3 Q. **[205]** O.K.

4 R. À tous les ans, ils faisaient des acquisitions,
5 c'était très, très, très, très actif. Ça fait que
6 vraiment ça a été très actif cette période-là.
7 Après ça il y en a eu un petit... avec Jean
8 Lefebvre ça a continué aussi, mais à un rythme
9 moins rapide. Puis si on regarde à partir de deux
10 mille (2000) jusqu'à deux mille dix (2010), il y a
11 eu qu'une seule entreprise réelle, ça a été les
12 actifs de Continental.

13 Q. **[206]** O.K. Est-ce qu'on peut vous demander pourquoi
14 sous Jean Lefebvre et sous les... depuis les dix
15 (10) dernières années, le rythme des acquisitions
16 ralentit, est-ce que c'est une... une volonté
17 d'affaire, est-ce que c'est parce qu'il n'y a plus
18 de marché. Qu'est-ce qui fait qu'on a passé d'une
19 période de grande expansion à tout à coup c'est
20 quasiment le statu quo?

21 R. Un patron d'entreprise a un gros, gros impact.
22 Donc, le président en place a un énorme impact. Le
23 président qui était là en place entre deux mille-
24 deux mille dix (2000-2010) était un homme qui...
25 qui était moins actif là-dessus, puis donc

1 défendait moins ces intérêts-là face aux
2 actionnaires en les convaincant pas qu'il fallait
3 faire des acquisitions ou agrandir. Donc, il
4 conservait ça comme ça, il était bien. Il avait
5 regardé aussi, il avait une vision aussi de faire
6 des acquisitions, sans que je sois dans le secret
7 des dieux, parce que j'étais pas là, mais je sais
8 qu'il regardait beaucoup souvent des activités à
9 l'extérieur du Québec. Donc, la diversification
10 devait prendre une forme plus canadienne que
11 québécoise.

12 Puis il y a eu des réalisations justement
13 le fameux Eurovia Canada, qui détient maintenant
14 aussi des actions aussi en Colombie-Britannique et
15 en Alberta. C'est aussi donc cette volonté-là qui
16 était pas de se concentrer nécessairement juste sur
17 le Québec, qu'il y avait aussi des marchés qui
18 étaient porteurs ailleurs. Bon, est-ce qu'il
19 fallait très se concentrer québécois ou être plus
20 diversifié, c'était à l'actionnaire de voir aussi,
21 là.

22 Q. [207] Et bien vous avez parlé, tiens, de votre
23 prédécesseur qui était monsieur?

24 R. Murat.

25 Q. [208] Monsieur Philippe Murat?

1 R. Oui.

2 Q. **[209]** Et monsieur Murat a été président de quand à
3 quand?

4 R. Deux mille - deux mille dix (2000-2010).

5 Q. **[210]** Deux mille (2000)?

6 R. Non, deux mille deux - deux mille dix (2002-2010).

7 Q. **[211]** Deux mille deux - deux mille dix (2002-2010)
8 et avant et avant monsieur Murat?

9 R. C'était Jean-Paul Dupré.

10 Q. **[212]** Dupré?

11 R. Jusqu'en deux mille un (2001), donc.

12 Q. **[213]** O.K.

13 R. Fin deux mille un (2001).

14 Q. **[214]** Alors, monsieur Dupré, monsieur Murat et
15 ensuite c'est vous?

16 R. Et monsieur Dupré par son style c'est un homme qui
17 était d'acquisitions, là, ça c'est...

18 Q. **[215]** Oui?

19 R. ... c'est un homme qui... sa passion c'était de
20 justement d'être proactif, de faire face aux
21 actionnaires, de dire : « Il faut aller se
22 développer à telle place, telle place. » Et de
23 faire des actions, il aimait ça.

24 Q. **[216]** Ça c'était l'approche de monsieur Dupré.

25 R. Oui.

1 Q. **[217]** Et il y avait un marché nécessairement parce
2 qu'il y a eu plusieurs acquisitions à cette
3 période-là?

4 R. Ça prend quelqu'un qui veut vendre.

5 Q. **[218]** Oui. Est-ce que le marché a changé aussi
6 sous, tiens, puis on va prendre la période de
7 monsieur Murat.

8 R. Hum, hum.

9 Q. **[219]** Qui avait peut-être pas le même point de vue
10 que monsieur Dupré, là. Mais est-ce que le marché a
11 changé, est-ce qu'il y avait moins d'acquisitions à
12 faire aussi ou c'est essentiellement une question
13 de vision?

14 R. Pour moi c'est gros, gros une question de vision.

15 Q. **[220]** O.K.

16 R. Je dis pas qu'il y a pas des gens qui ont pas cogné
17 à la porte mais ils concluaient pas ou ça concluait
18 pas.

19 Q. **[221]** Et quand vous parlez d'acquisitions, est-ce
20 que ça a toujours été le même type - puis là on va
21 achever avec ça, là - mais le type d'acquisitions
22 que DJL a faites, est-ce qu'on cherchait toujours
23 le même produit, c'est-à-dire une usine d'enrobé,
24 on parle d'une usine d'asphalte, des carrières,
25 d'autres produits connexes ou... qu'est-ce qu'on

1 cherchait à acquérir chez...

2 R. Si je remonte à Désourdy.

3 Q. **[222]** Oui.

4 R. C'est que tantôt j'ai parlé que c'était un groupe,
5 Désourdy, puis, moi, j'étais dans Constructions
6 Désourdy inc. Donc, il y avait le groupe, Société
7 DCL qui faisait des grands projets. Donc, les
8 projets Baie-James ou autre chose, c'était Société.
9 Puis il y avait Constructions Désourdy, sa mission
10 c'était des travaux, ce qu'on appelle nous autres,
11 de proximité. Donc, c'est des installations, on
12 parle des bancs de sable, des carrières, des usines
13 d'asphalte, d'installation au travers le territoire
14 de la province et de faire des travaux de proximité
15 avec les différentes communautés là. Donc, c'était
16 vraiment... dans le groupe, il y avait deux... deux
17 entreprises avec deux missions différentes. Et
18 qu'est-ce que Jean Lefebvre a acheté, en quatre-
19 vingt-douze (92), c'est des actions dans
20 l'entreprise Constructions Désourdy inc., qui avait
21 des travaux de proximité et non pas dans les grands
22 travaux.

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

24 R. Et si on regarde... Ce qu'était Jean Lefebvre c'est
25 aussi ça. Jean Lefebvre c'est une entreprise qui

1 ressemblait beaucoup à la nôtre. Et je sais que les
2 actionnaires, quand ils ont vendu à l'époque, il y
3 avait un problème... vraiment, je pense, de... de
4 cash, ils avaient besoin d'argent, ils étaient en
5 difficulté...

6 Q. **[224]** Vous parlez des actionnaires, la famille
7 Désourdy, à ce moment-là?

8 R. C'est ça. Ils recherchaient aussi un actionnaire
9 qui avait des compétences puis qui... la même
10 technologie. Ils recherchaient beaucoup ça. Puis
11 ils avaient trouvé un groupe qui pouvait ressembler
12 au nôtre, donc qui dénaturerait pas la compagnie -
13 ce que j'ai compris à l'époque - et qui nous
14 amènerait de nouvelles compétences. Parce qu'eux
15 autres avaient des bons laboratoires, ils avaient
16 un savoir-faire qu'on pouvait pas avoir à notre
17 grosseur nous autres, ici. Donc, associer à un
18 groupe comme ça. Donc, après ça, tout notre
19 développement se fait dans cette même vision là.
20 Nous autres, ce qu'on est, c'est des travaux plus
21 de proximité, malgré que j'ai une petite division
22 Grands projets qui... qu'on y met un peu d'intérêt
23 depuis deux, trois ans, mais notre vision c'était
24 toujours ça. Notre spécialité, ce qu'on connaît
25 faire, on fait pas de l'informatique, ce qu'on

1 connaît c'est la pierre, des enrobés puis travaux
2 de génie civil, les voiries.

3 Q. [225] Alors, si on se situe aujourd'hui, en deux
4 mille treize (2013), on comprend que l'entreprise
5 DJL a fait une intégration, qu'on a déjà appelée,
6 verticale, c'est-à-dire vous contrôlez la
7 production de la matière première, de la pierre, le
8 sable, en passant par le produit fini, l'enrobé?

9 R. Hum, hum.

10 Q. [226] Et, finalement, la pose, l'installation?

11 R. Oui.

12 Q. [227] Vous contrôlez toute la chaîne de l'asphalte.

13 R. Bien, on pense qu'effectivement, c'est un... c'est
14 un plus que de posséder... Comme installer une
15 usine d'enrobé ou une usine d'asphalte sur une
16 place où il y a pas de granulat, pour moi, c'est
17 perdant, vous vous en allez vers la catastrophe.

18 Q. [228] Ça prend des...

19 R. Pour moi, c'est de base, s'il y a pas des granulats
20 pour alimenter, vous êtes dépendant de quelqu'un
21 d'autre, ça ne fonctionnera pas bien, vous... vous
22 vous tirerez pas d'affaires. Si... Une bonne
23 installation et une bonne carrière avec, il y a une
24 bonne centrale, sinon j'aime mieux passer tout
25 droit, moi.

1 Q. [229] Alors, tout ça c'est connexe, ça va ensemble.

2 R. Oui.

3 Q. [230] On va trouver la carrière puis, j'imagine,
4 quand on va avoir l'endroit, on va installer à cet
5 endroit-là... si on fait une expansion, là, on va
6 trouver d'abord la carrière, parce que ça on peut
7 pas la déplacer...

8 R. Hum hum.

9 Q. [231] ... puis on va venir construire l'usine, le
10 plan d'asphalte, là, tout près de la carrière, à
11 côté?

12 R. C'est ça.

13 Q. [232] Et, ça, ça vous permet de faire ce qu'on
14 appelle, cette intégration-là verticale.

15 R. Oui.

16 Q. [233] Si on regarde maintenant... et on l'a abordé
17 tout à l'heure, vous avez pris aussi une
18 expansion... une intégration à l'horizontal, c'est-
19 à-dire en achetant plusieurs entreprises des
20 compétiteurs ou des nouveaux marchés.

21 R. Oui. Un peu, oui. Oui, il y a eu des acquisitions
22 puis on continue à en faire, oui.

23 Q. [234] On va regarder la pièce... il est à l'onglet
24 6 mais c'est le tableau produit par monsieur
25 Comeau, mardi, à la pièce 1552, la projection de

1 monsieur Comeau, à la page 52. Ce tableau-là va
2 s'appeler - on va vous le montrer dans les
3 prochaines minutes - Québec... entreprises de
4 constructions ayant été acquises par Vinci,
5 Eurovia, DJL. Alors, je laisse jeter un coup
6 d'oeil. Et peut-être regarder les...

7 Pardon? C'est l'onglet 5, excusez-moi, Madame la
8 Présidente. C'est le rapport à la page, c'est ça,
9 52. Vous y voyez le nom, Monsieur Roireau, de
10 différentes entreprises. Est-ce que ce sont toutes
11 des entreprises qui ont été acquises au cours des
12 dernières années, et là on parle du groupe, là,
13 commençant par Vinci, Eurovia et DJL?

14 R. Oui, il y en a qui dépassent le cadre par contre de
15 la Commission, ce que je vois là-dessus, là.

16 Q. **[235]** Dans la période vous voulez dire?

17 R. Oui, il y en a que, ça vient d'être fait et...

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

19 R. ... ils sont déjà sur la liste là-dessus, ça fait
20 que...

21 Q. **[237]** Bien, tiens, regardez...

22 10:45:05

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[238]** Il n'y a pas de problème.

25 R. Pas de problème, non, mais c'est ça, c'est pas...

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[239]** On va juste essayer, peut-être de les placer
3 dans le temps, si vous êtes capable de nous aider.
4 Asphalte Trudeau. Est-ce que ça fait longtemps, pas
5 longtemps, pas nécessairement l'année, là.

6 R. D'après moi, Asphalte Trudeau, quatre-vingt-dix-
7 sept (1997).

8 Q. **[240]** O.K. Dans quelle région?

9 R. Asphalte Trudeau c'est l'ouest, l'Île-Perrot, c'en
10 est une de l'ouest de la province de Québec, là, en
11 allant vers l'Ontario.

12 Q. **[241]** O.K. Carrière Mont-Bruno?

13 R. Quatre-vingt-cinq (1985).

14 Q. **[242]** Centre Technique Nord-Américain?

15 R. Ça c'est un laboratoire qu'on a bâti pour nos
16 ser... pour faire nos tests.

17 Q. **[243]** C'est du laboratoire?

18 R. Oui c'est un laboratoire.

19 Q. **[244]** Bon...

20 R. Qui donne des services pour l'ensemble des
21 compagnies du groupe en Amérique du Nord.

22 Q. **[245]** O.K.

23 R. C'est pour ça qu'on l'appelle comme ça.

24 Q. **[246]** C'est beau. Construction Désourdy?

25 R. Bien...

1 Q. **[247]** Ça c'est la compagnie originale...

2 R. La fameuse transaction de...

3 Q. **[248]** O.K.

4 R. ... puis qu'on a fini les dernières actions au
5 premier (1er) janvier, même pas, si c'était
6 l'actionnaire, c'est quatre-vingt-douze (1992) ça.

7 Q. **[249]** Quatre-vingt-douze (1992).

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[250]** Quelle année vous dites?

10 R. Quatre-vingt-douze (1992) à ce moment-là.

11 Me PAUL CRÉPEAU :

12 Q. **[251]** Alors quatre-vingt-douze (1992)...

13 R. Quatre-vingt-onze, quatre-vingt-douze (1991-1992).

14 Q. **[252]** Quatre-vingt-onze - quatre-vingt-douze (1991-
15 1992), vente d'une partie des actions...

16 R. Oui.

17 Q. **[253]** ... et vous nous avez dit tantôt que c'était
18 dans les travaux de... à proximité. Ce n'était pas
19 pour les grands travaux que Désourdy faisait à ce
20 moment-là?

21 R. Pas du tout. C'était juste pour Construction
22 Désourdy inc. qui était l'usine d'asphalte-
23 carrière.

24 Q. **[254]** O.K. Et à ce moment-là, Groupe Jean Lefebvre
25 est devenue actionnaire majoritaire à partir de

1 quatre-vingt-douze (1992)?

2 R. Oui.

3 Q. **[255]** Et par après, c'est là qu'on a changé le nom
4 pour DJL, Désourdy Jean Lefebvre?

5 R. Deux ans après.

6 Q. **[256]** Deux ans après.

7 R. Parce que la famille Désourdy avait aussi conservé
8 des activités. Ça fait qu'il y avait tout le temps
9 facturation, on recevait des factures de l'autre
10 groupe puis c'était vraiment... On voulait pas
11 perdre le nom de Désourdy parce qu'il était de
12 notoriété...

13 Q. **[257]** Oui.

14 R. ... mais on s'est rendu compte que c'était le
15 bordel total au niveau des activités ça fait qu'il
16 a fallu nous autres qu'on change de nom pour
17 différencier les deux entités qui étaient
18 complètement différentes à partir de quatre-vingt-
19 douze (1992) mais...

20 Q. **[258]** Ça va. Constructions Pavages Continental?

21 R. Deux mille six (2006) donc je disais. Puis ça c'est
22 des actifs. La compagnie a jamais été achetée.

23 Q. **[259]** O.K. DJL Technologies?

24 R. Ça c'est une filiale, c'est une division qu'on a
25 partie en toutes pièces mais elle, c'est justement,

1 c'est le volet, je vous disais tantôt d'Entreprise
2 Jean Lefebvre parce qu'on est allé chercher la
3 technologie et donc, faire des enrobés coulés à
4 froid, faire des enrobés spéciaux, faire des
5 émulsions, faire vraiment...

6 Q. **[260]** Recherche.

7 R. ... différencier, recherche puis pour être sûr que
8 c'est bien appliqué lorsqu'on se déplace parce que,
9 dans la province. Donc ça c'est des équipes
10 vraiment itinérantes puis qui vont faire nos
11 spécialités. Ils vont même au Nouveau-Brunswick,
12 Nouvelle-Écosse. Ils vont partout. Ça fait qu'on a
13 créé ça.

14 Q. **[261]** Des produits nouveaux?

15 R. Niche. Des produits niche qu'on (inaudible).

16 Q. **[262]** Des produits niche...

17 R. Oui.

18 Q. **[263]** ... et c'est aussi bien pour les besoins
19 gouvernementaux que l'entreprise privée, des
20 contrats privés, le cas échéant.

21 R. C'est ça. Oui.

22 Q. **[264]** Est-ce que vous, on y reviendra tantôt, mais
23 est-ce que vous avez, est-ce que vous avez déjà
24 fait des propositions chez DJL au ministère du
25 Transport du Québec pour faire homologuer des

1 nouveaux produits? On dit on a quelque chose de
2 nouveau qui pourrait répondre à tel besoin?

3 R. C'est malheureux, oui mais c'est tellement
4 compliqué, tellement malheureux. La... Aujourd'hui,
5 il y a peu d'écoute des entreprises de construction
6 pour qu'on propose. Donc, il y a pas de
7 différenciation entre nous. Nous autres, justement,
8 un de nos espoirs, c'était de développer des
9 technologies pour proposer, entre autres, des
10 matériaux d'entretien pour... soit d'autres choses,
11 mais ici en ce moment, tu peux rien soumettre. Les
12 entreprises de construction ont pas le droit de
13 faire des développements aujourd'hui. C'est banni
14 pratiquement, c'est... Je pense qu'on est le seul
15 domaine d'activité économique où est-ce qu'on peut
16 pas faire de développement parce que le client lui,
17 il dit, moi j'achète pas si il y a pas trois
18 compagnies qui font exactement la même chose, t'as
19 pas le droit. Faut que tu donnes ta connaissance
20 aux autres. Ça fait que, on est pas très, très,
21 malheureusement, inspiré à faire de la recherche et
22 développement pour amener des techniques qui
23 pourraient améliorer l'entretien du réseau routier
24 entre autres. C'est...

25 Q. [265] Et là, on parle surtout évidemment du MTQ.

1 Est-ce que vous avez la même ouverture ou fermeture
2 d'esprit dans le domaine municipal?

3 R. La même chose surtout avec la loi sur le lobbyisme
4 aujourd'hui. Il y a plus personne qui veut plus
5 rencontrer personne. C'est l'enfer total. La seule
6 écoute qu'on a c'est dans le privé. Au privé, là,
7 tu peux rencontrer quelqu'un puis la logique va
8 faire qu'il va t'écouter puis s'il trouve que ça a
9 l'air bon ton affaire, il va prendre ton produit
10 mais dans le domaine... Aujourd'hui dans le domaine
11 public, il y a comme un syndrome de personne veut
12 nous rencontrer et nous écouter, là. Il y a une
13 peur épouvantable.

14 Q. **[266]** O.K.

15 R. C'est vraiment un problème.

16 Q. **[267]** On passe maintenant peut-être Entreprise
17 d'électricité CDI, là. Juste nous dire qu'est-ce
18 qu'il en est?

19 R. Parce qu'on a beaucoup de sites, on a une compagnie
20 qui notre propre entretien de tous nos équipements
21 de concassage, usines d'asphalte et bureaux. Donc
22 on a une compagnie interne qui fait des travaux que
23 pour nous. Elle travaille pas pour d'autres.

24 Q. **[268]** O.K.

25 R. Elle fait toute notre électricité, partout.

1 Q. **[269]** Est-ce que c'est juste l'électricité ou c'est
2 d'autres... c'est l'entretien mécanique de... de
3 vos...

4 R. Oui ou si on fait des nouvelles installations.
5 Donc, elle les fait pas elle-même mais c'est elle
6 qui juge qu'est-ce qu'il faut prendre puis qui nous
7 fait des recommandations.

8 Q. **[270]** C'est beau.

9 R. C'est une toute petite compagnie, toute petite, là.

10 Q. **[271]** O.K. Frantec?

11 R. Frantec c'est ça, c'était les activités en réalité,
12 c'était les activités de Francon Lafarge. À
13 l'époque, il existait une entreprise qui s'appelait
14 Francon Lafarge qui faisait des travaux de génie
15 civil et voirie puis qui avait deux usines
16 d'asphalte et d'après moi, c'est en quatre-vingt-
17 seize (96) ou quatre-vingt-dix-sept (97) que les
18 activités de construction, donc, de Lafarge on été
19 achetées dans la région de Montréal puis ça a été
20 créé Frantec pour la transaction (inaudible).

21 Q. **[272]** Ça va. J'ai pas refait l'exercice, j'ai
22 oublié tout à l'heure mais vous nous avez dit comme
23 pour Continental, vous avez continué à opérer sous
24 le nom de Continental?

25 R. Groupe (inaudible), oui.

1 Q. **[273]** Bon, évidemment le nom de Désourdy est
2 disparu. Carrière Mont-Bruno, ça, est-ce que ça
3 fonctionne encore sous ce nom-là?

4 R. Oui, sur le site ça s'appelle Carrière Mont-Bruno
5 mais c'est intégré dans l'Agence Rive-Sud, c'est
6 pour DJL qui soumissionne, ils soumissionnent pas
7 eux autres.

8 Q. **[274]** O.K.

9 R. Ils font juste vendre des... des granulats, de
10 l'asphalte.

11 Q. **[275]** Asphalte Bruno, c'est peut-être un bon
12 exemple, c'est une entreprise ça c'est un... c'est
13 un plan d'asphalte et qui font de l'installation.
14 Est-ce que ça fonctionne toujours sous le nom
15 d'Asphalte Trudeau?

16 R. Ça existe pas... Asphalte Trudeau?

17 Q. **[276]** Oui.

18 R. Oui. Oui. Ça existe toujours.

19 Q. **[277]** Toujours sous le nom d'Asphalte Trudeau...

20 R. Oui.

21 Q. **[278]** ... ou c'est intégré?

22 R. Oui, Asphalte Trudeau.

23 Q. **[279]** Ça va. Gravière St-François?

24 R. Oui.

25 Q. **[280]** Parlez-nous en de celle-là.

1 R. Je connais très peu. C'est bien avant moi ça. Ce
2 qu'on possède, c'est une usine d'asphalte, c'est...
3 oui, c'est une usine d'asphalte dans la région de
4 l'Estrie.

5 Q. **[281]** Connaissez-vous l'histoire de cette... de
6 Carrière... savez-vous, l'achat, quand vous avez
7 acheté ça, DJL?

8 R. Moi non.

9 Q. **[282]** Non?

10 R. C'est bien avant moi, ça. Je le sais pas.

11 Q. **[283]** Mais avez-vous déjà entendu dire que ça a été
12 acheté avec Sintra moitié-moitié?

13 R. Peut-être, oui, ça me dit de quoi mais... oui,
14 peut-être.

15 Q. **[284]** Et aujourd'hui, ça fait partie de votre
16 groupe, savez-vous... est-ce que vous en êtes
17 propriétaire unique?

18 R. Oui, oui, oui. Tout le temps que moi j'ai pu
19 m'occuper de ça...

20 Q. **[285]** Vous avez toujours été... c'est DJL qui est
21 propriétaire.

22 R. Oui. Ça, ça me dit de quoi. Peut-être, oui, que
23 dans le temps il me semble qu'il y avait une clause
24 « shut gun » qu'ils appellent...

25 Q. **[286]** Oui.

1 R. ... je pense quand il y a eu l'acquisition de ça.

2 Puis c'est Désourdy, même je pense, c'est bien
3 avant DJL, qui a acquis Carrière St-François.

4 Q. **[287]** Qui a exercé l'option, O.K.

5 R. Il me semble, mais...

6 Q. **[288]** On parle de gravière, est-ce qu'il y a un
7 plan d'asphalte aussi? Parce qu'on va peut-être
8 distinguer des fois la gravière.

9 R. Gravière, aujourd'hui, il n'y a plus de gravière.
10 C'est juste un plan d'asphalte.

11 Q. **[289]** O.K.

12 R. La gravière est vide.

13 Q. **[290]** Bon. Groupe Lechasseur?

14 R. Groupe Lechasseur, c'est une acquisition qu'Eurovia
15 Canada a faite en juillet deux mille treize (2013).

16 Q. **[291]** Dans quelle région?

17 R. Mont-Joli.

18 Q. **[292]** Et étant donné que c'est récent, il y a...
19 qu'est-ce qu'il y avait dans le Groupe Lechasseur?
20 C'est des usines, des carrières?

21 R. Usines et carrières, c'est ça. Même genre de
22 travaux exactement que...

23 Q. **[293]** Votre marché?

24 R. C'est rendu une compagnie soeur.

25 Q. **[294]** Avez-vous une idée combien qu'il y a avait

1 d'usines ou de plans? Je cherche le terme exact.

2 R. Deux usines d'asphaltes.

3 Q. **[295]** O.K. Deux usines d'asphalte.

4 R. (inaudible) asphalte.

5 Q. **[296]** Bon. Et ça se situe, vous avez dit dans le
6 coin de Mont-Joli, bon.

7 R. Oui.

8 Q. **[297]** Inter Comté Construction?

9 R. Inter Comté Construction, je pense que c'est le nom
10 antérieur à ce qu'on appelle notre agence de la
11 Haute-Yamaska Bromont.

12 Q. **[298]** O.K.

13 R. Je pense qu'Inter Comté c'est en quatre-vingt-cinq
14 (85), ça s'appelait comme ça dans le temps mais...

15 Q. **[299]** C'est plus quelque chose qui est bien bien
16 actif, là?

17 R. Non. Non.

18 Q. **[300]** Lacbec?

19 R. Lacbec, ça aussi c'est une entreprise qui possédait
20 un plan d'asphalte. C'est celle proche de
21 Drummondville.

22 Q. **[301]** Oui.

23 R. On a toujours gardé le nom. Je pense qu'ils avaient
24 un plan d'asphalte puis une carrière dans le bout
25 de Wickham.

1 Q. **[302]** Et est-ce que ça fonctionne toujours sous le
2 nom de Lacbec?

3 R. Ça existe toujours mais on fait rien. C'est pas mal
4 dormant, là.

5 Q. **[303]** Mais il y a un plan d'asphalte qui est là?

6 R. Oui, oui, mais c'est... c'est Construction DJL.

7 Q. **[304]** O.K. Les Pavages LD?

8 R. Ça, je pense que c'était une petite compagnie
9 d'asphalte dans le temps en Gaspésie qui faisait...
10 oui, je pense.

11 Q. **[305]** Savez-vous si elle fonctionne sous le nom de
12 LD?

13 R. Ça doit être dormant ça aussi. Si ça existe encore.
14 Si ça existe encore.

15 Q. **[306]** Location Roland Fortier? Et puis après ça, on
16 va avoir Pavage Roland Fortier.

17 R. Oui, bien c'est acquis par DJL en deux mille douze
18 (2012), premier (1er) mai deux mille douze (2012).
19 C'est... Pavage c'est... ça aurait été... c'est...
20 c'est... une entité mais divisée en deux
21 compagnies, Pavage c'est la partie qui fait les
22 travaux de pavage dans la région de Québec puis
23 Côte-de-Beaupré, ce qui a été acquis, ils ont deux
24 usines d'asphaltes. Puis Location, c'est la
25 compagnie qui détient les actifs. Donc les usines

1 d'asphalte...

2 Q. [307] La machinerie?

3 R. Oui. Pour la production et terrains. Tandis que ce
4 qui touche la pose des enrobés, tout ça, c'est
5 Pavage. Puis c'était déjà structuré comme ça par le
6 propriétaire. On a acheté les deux compagnies du
7 propriétaire.

8 Q. [308] Et vous dites Beauré, hein, pour celle-là?

9 R. Québec, partie est surtout de Québec et je l'ai
10 jusqu'à la Côte-de-Beauré.

11 Q. [309] Bon. Il nous en reste trois,, on va les
12 passer... Pavages Beau Bassin inc.

13 R. Oui. Bien, c'est les activités ça de la Gaspésie.

14 Q. [310] Oui.

15 R. Ça aussi c'est pas vraiment actif. Aujourd'hui,
16 c'est Construction DJL, mais on a gardé Beau Bassin
17 comme « trademark ».

18 Q. [311] Oui.

19 R. Donc, les actifs, là-bas les camions, tout ça, il
20 est écrit Beau Bassin.

21 Q. [312] Sont lettrés, oui.

22 R. Mais, les activités, c'est tout à l'intérieur de
23 DJL, Construction DJL.

24 Q. [313] Avez-vous dit que la compagnie est dormante
25 un peu?

1 R. Oui, on fait pas... je pense pas qu'il y ait rien
2 de facturé ou de chargé. C'est plus la directrice
3 financière qui pourrait le dire, mais pour moi, on
4 fait rien dans Beau Bassin, là.

5 Q. **[314]** C'est parce que vous nous avez dit peut-être
6 la même chose chez LD en Gaspésie.

7 R. Oui.

8 Q. **[315]** Ça fait deux... deux usines qui sont...

9 R. C'est pas des usines.

10 Q. **[316]** C'est des...

11 R. C'est pas des usines, c'est des compagnies, mais
12 c'est... les actifs sont possédés par DJL.

13 Q. **[317]** O.K. Mais, est-ce que les usines d'asphalte
14 fonctionnent eux autres?

15 R. Ils ont pas d'usine d'asphalte, là.

16 Q. **[318]** Ah! Pas d'usine, c'est juste, vous avez
17 acheté des actifs à cet endroit-là.

18 R. Il faudrait que je remonte aux transactions. Ça,
19 c'est en quatre-vingt-cinq, quatre-vingt-six (85-
20 86), bien avant moi.

21 Q. **[319]** O.K.

22 R. Le montage derrière ça, exact, là.

23 Q. **[320]** Et on reste Pavages Racine.

24 R. Ça, c'est une petite compagnie de pavage. D'après
25 moi, c'est rien que les actifs aussi qui ont été

1 achetés, dans la région de Haute Yamaska, donc près
2 de Bromont, c'est à Cowansville qu'ils étaient
3 basés eux autres.

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

5 R. Une petite compagnie qui fait juste des... des...
6 Puis, là, effectivement, tantôt je disais que je
7 faisais pas vraiment de... de résidentiel, mais eux
8 font un petit peu de résidentiel. L'idée d'avoir
9 Pavages Racine, c'est qu'il y a un petit groupe
10 spécialisé qui font du petit commercial, plus
11 petit, de plus petite envergure dans ce secteur-là
12 de...

13 Q. **[322]** Bon.

14 R. Et l'idée de Pavages LD, c'était ça aussi. C'est
15 une petite compagnie qui faisait des petites
16 entrées, des petits travaux.

17 Q. **[323]** O.K. Puis il y avait un intérêt économique
18 là-dedans pour DJL d'investir dans du petit marché
19 comme ça.

20 R. C'est la personne qui l'a fait qui peut le
21 justifier.

22 Q. **[324]** O.K.

23 R. C'est pas moi qui ai fait ça.

24 Q. **[325]** On termine la dernière, Ter-Voile.

25 R. Oui. Ça, c'est... d'après moi, c'est mort, ça fait

1 longtemps ça Ter-Voile, ça existe plus. C'était
2 pour faire des murs...

3 Q. **[326]** De soutènement?

4 R. ... des murs de soutènement, c'est ça.

5 Q. **[327]** Ce qui n'a rien à voir avec l'asphalte.

6 R. Non, mais à l'époque il y a quelqu'un qui avait eu
7 une idée...

8 Q. **[328]** Oui.

9 R. ... il devait imaginer qu'on pouvait se lancer là-
10 dedans, mais on n'en a pas fait jamais, ça fait
11 que...

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

13 R. Je pense pas qu'on ait fait un mètre carré.

14 Q. **[330]** Ça nous a permis de voir que sous votre
15 présidence, il y a quand même eu quelques
16 acquisitions. Là, on a vu le Groupe Lechasseur, on
17 a vu le Groupe Roland Fortier, les deux compagnies,
18 depuis deux mille dix (2010).

19 R. Groupe Lechasseur, c'est Eurovia qui a fait ça,
20 c'est pas DJL. Moi, je suis président de DJL.

21 Q. **[331]** O.K.

22 R. C'est possédé par Eurovia Canada.

23 Q. **[332]** Eurovia. Alors...

24 R. C'est une autre compagnie qu'ils ont achetée.

25 Q. **[333]** Oui.

1 R. Oui.

2 Q. **[334]** Puis c'est un... puis Groupe Lechasseur,
3 c'est de l'asphalte, c'est exactement votre marché.

4 R. Oui.

5 Q. **[335]** Qu'est-ce qui explique? Pourquoi que ça a été
6 fait par Eurovia Canada?

7 R. L'actionnaire a décidé que ce serait acheté par
8 Eurovia Canada, que les actions seraient détenus
9 par Eurovia Canada et non pas par DJL.

10 Q. **[336]** Et est-ce que c'est DJL, dans les faits, qui
11 le gère ou c'est géré par Eurovia?

12 R. C'est Eurovia qui... qui gère... C'est sûr que
13 c'est une compagnie soeur, comme un peu ailleurs...

14 Q. **[337]** Hum, hum.

15 R. ... on peut échanger l'équipement, on peut échanger
16 des... des pratiques, tout ça. On a certains
17 services, certains services de location de services
18 de support.

19 Q. **[338]** Oui.

20 R. Mais, c'est Eurovia Canada qui la possède, c'est
21 pas DJL.

22 Q. **[339]** Je sais pas pourquoi, on garde un peu
23 l'impression que c'est un petit peu comme décousu
24 le développement de DJL. Avez-vous cette
25 impression-là qu'il y a pas... qu'il y a pas eu un

1 fil conducteur depuis trente, quarante (30-40) ans
2 et qu'il y a eu des acquisitions, peut-être en
3 fonction des opportunités d'affaires, là. Mais, la
4 compagnie s'est un peu développée comme ça.

5 R. Oui, effectivement, c'est des opportunités qui font
6 que tu te développes ou pas puis ça dépend des
7 hommes en place, hein! C'est selon l'intérêt de
8 chacun. Une compagnie, elle est ce que ses employés
9 sont, ce que ses dirigeants sont. Et effectivement,
10 il y a eu des tendances peut-être en quatre... dans
11 les années quatre-vingts (80)...

12 Q. **[340]** Oui.

13 R. ... des tendances de quatre-vingt-dix (90), des
14 tendances deux mille (2000), tendances deux mille
15 dix (2010). Aujourd'hui, moi, je ne suis pas mon
16 prédécesseur non plus... mon prédécesseur non plus,
17 ça fait qu'on a chacun notre style puis notre
18 approche.

19 Q. **[341]** Façon de faire.

20 R. Oui.

21 Q. **[342]** À travers tout ça, on constate qu'il y a pas
22 eu beaucoup d'implantation. Je vous en ai parlé
23 tout à l'heure. Il y a beaucoup d'acquisitions, là,
24 depuis une trentaine d'années.

25 R. Hum, hum.

1 Q. **[343]** Pas nécessairement beaucoup d'installations.
2 Vous avez combien d'installations en ce moment au
3 Québec? Et là, peut-être on va prendre le tableau
4 1551, la pièce 1551 que monsieur Comeau a produit
5 lundi. On l'a dans le cahier des pièces, Madame la
6 Présidente, il est tout petit, par contre. Ça va
7 peut-être être plus facile... Alors, il est pas
8 dans le cahier... il est dans le cahier de monsieur
9 Comeau. Alors, c'est la pièce 1551, c'est très
10 petit, Monsieur. Êtes-vous capable, là, si je vous
11 dis ce qui est en rose ou fushia, c'est... c'est
12 DJL. Alors, on voit, regardez, peut-être en
13 commençant par la Gaspésie, à l'est complètement.

14 R. Oui.

15 Q. **[344]** Les trois points?

16 R. Oui.

17 Q. **[345]** Et ça je vous dis c'est un tableau qui a été
18 fait en deux mille treize (2013) selon la
19 localisation des usines telles qu'elles étaient à
20 ce moment-là, il peut même y avoir des usines
21 mobiles là-dedans.

22 R. Entre autres, une que je vois, oui, qui est...

23 Q. **[346]** O.K.

24 R. ... en Gaspésie, oui, c'est ça, effectivement trois
25 usines.

1 Q. **[347]** Bon.

2 R. Après ça vous avez mis ceux de Lechasseur,
3 effectivement, ceux de Fortier sont là, Continental
4 c'est là, l'Estrie c'est là, Haute-Yamaska, c'est
5 là. Il y a peut-être Montréal, Rive-Sud, qui
6 semble...

7 Q. **[348]** Regardez le gros plan à droite?

8 R. Ah, O.K., oui. C'est bon.

9 Q. **[349]** O.K.

10 R. Oui.

11 Q. **[350]** Bon. C'est conforme à ce que vous savez de
12 l'entreprise DJL, là?

13 R. Il y a la 128, juste pour dire qu'on est pas du
14 tout Abitibi-Témiscamingue, c'est pour un projet
15 mobile, donc, aujourd'hui il n'y a plus rien là.

16 Q. **[351]** Ça c'est à Matagami?

17 R. On est descendu pour une job.

18 Q. **[352]** À Matagami. O.K.

19 R. On a fait un projet, puis, oui, un projet, peut-
20 être deux, on a peut-être fait deux, je sais plus,
21 un ou deux, deux projets.

22 Q. **[353]** Si on l'enlève cette usine mobile-là.

23 R. Oui.

24 Q. **[354]** 128, tiens, on va partir, là, on part de
25 l'Outaouais, puis on monte vers le nord, vers le

1 nord-ouest, il y a rien?

2 R. Non.

3 Q. **[355]** DJL vous êtes pas là?

4 R. Non.

5 Q. **[356]** Si on monte au nord de Québec, on arrive au
6 Lac Saint-Jean, il y a pas de fuschia-là, il y a
7 absolument rien au nom de DJL?

8 R. Non, puis même Québec c'est rien que depuis deux
9 mille douze (2012), sinon...

10 Q. **[357]** Bon.

11 R. ... les deux autres usines non plus étaient pas là
12 avant deux mille douze (2012), selon la... le
13 périmètre de la Commission, là, étaient pas là.

14 Q. **[358]** Le plan peut nous aider à voir, mais on va,
15 ça a été détaillé par une analyse ici faite à la
16 Commission, alors, je vais vous amener à l'onglet
17 numéro, c'est l'onglet numéro 8, Madame la
18 Présidente, Madame Blanchet, c'est la pièce
19 65P-721.1. Alors, je vous indique tout de suite que
20 ce tableau-là a huit pages et est bâti en fonction
21 des directions territoriales du MTQ. Alors, les dix
22 (10) principaux entrepreneurs par direction
23 territoriale ayant obtenu les contrats du MTQ à
24 prédominance asphaltage.

25 R. Hum, hum.

1 Q. **[359]** On regarde cette première page-là, la colonne
2 de gauche, Montréal.

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[360]** Construction DJL qui inclut Asphalte Trudeau
5 a quarante-quatre (44), quarante-cinq pour cent
6 (45 %) des parts de marchés des valeurs de contrats
7 d'environ quarante millions (40 M)?

8 R. Puis on a la très grande majorité des usines, c'est
9 clair.

10 Q. **[361]** O.K. Alors, à Montréal vous êtes le joueur
11 dominant. En fait, votre... celui, il y a Sintra
12 qui est le plus grand au Québec, mais Sintra n'a
13 que onze pour cent (11 %) des parts de marché, il
14 est précédé par Simard-Beaudry/Louisbourg à dix-
15 neuf pour cent (19 %)?

16 R. Oui, je vous ferai remarquer, bien tout dépendant
17 comment vous définissez Montréal, Sintra n'a pas de
18 centrale sur Montréal, puis Simard-Beaudry a pas de
19 centrale sur Montréal non plus. Nous autres on a la
20 centrale de Jarry, la centrale de Saint-Patrick, on
21 a la centrale de l'Île-Perrot, on a Sainte-Justine-
22 de-Newton, puis on avait une qu'on a fermée à
23 Laval. Ça fait que c'est sûr qu'on est au niveau
24 des implantations industrielles de loin le plus
25 présent sur l'Île de Montréal.

1 Q. **[362]** Le plus présent et les plus grandes parts de
2 marché?

3 R. Oui.

4 Q. **[363]** Est-ce que...

5 R. C'est logique, là.

6 Q. **[364]** ... regardez, je vous pose la question, peut-
7 être de mémoire vous êtes capable de nous dire,
8 êtes-vous capable par rapport aux différentes
9 divisions territoriales du MTQ de nous dire dans
10 quelles divisions territoriales DJL tire le plus
11 grand nombre, pas le plus grand nombre, mais la
12 plus grande valeur en contrats?

13 R. Je suis pas capable.

14 Q. **[365]** O.K. On a autour de quarante millions (40 M)
15 à Montréal.

16 R. Hum, hum.

17 Q. **[366]** On va les faire rapidement. Regardez Laval?

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[367]** Qui est la colonne de droite, vous êtes en
20 neuvième position avec quatre pour cent (4 %) des
21 parts de marché pour un marché de trois millions et
22 demi (3,5 M)?

23 R. Oui. Ce que je vous disais tantôt, mon prédécesseur
24 a décidé de ça pouvait être intéressant de se
25 mettre une installation à Laval, mais on n'a pas de

1 carrière, pas capable de, pas bon « pantoute ».

2 Q. [368] Mais vous aviez une usine?

3 R. On a installé une usine, mais dans un « no man's
4 land », pas de carrière, pas rien, ça fait que je
5 suis pas capable de compétitionner contre ceux qui
6 ont des carrières et tout. Moi mon coût de revient
7 et trop élevé, dès qu'on soumissionne. Ça fait que
8 ça explique, puis j'ai même décidé moi l'année
9 passée qu'on arrêta nos activités, ça valait pas
10 la peine, on était pas assez fort, on était pas
11 assez intégré pour réussir à chercher des contrats.
12 Comme Simard et Beaudry, lui il est vraiment dans
13 la carrière, grosse usine, moi à côté de ça je suis
14 équipé avec un petit poney, puis lui il a un très
15 gros cheval, ça fait que.

16 Q. [369] Et à Laval particulièrement...

17 R. Oui.

18 Q. [370] ... à part le marché que vous venez de nous
19 expliquer, est-ce qu'il y avait d'autres facteurs
20 qui font que vous n'étiez pas des joueurs?

21 R. Bien de toute façon l'installation s'est faite en
22 deux mille huit (2008). Avant deux mille huit
23 (2008) on n'était même pas, on n'avait pas
24 d'installation sur Laval, on n'était pas présent.

25 Q. [371] Et ça peut quand même rester intéressant

1 Laval, c'est une grande municipalité.

2 R. Oui.

3 Q. **[372]** Une grande direction territoriale, c'est près
4 de Montréal, c'est les marchés urbains dans
5 lesquels vous êtes très fort.

6 R. Oui.

7 Q. **[373]** Qu'est-ce qui fait... qu'est-ce qui fait que
8 DJL a pas tenté plus fort d'entrer sur le marché de
9 Laval?

10 R. Je sais qu'il y a eu des tentatives de trouver des
11 carrières puis on n'a jamais mis la main sur une
12 carrière. Puis, comme je vous dis, après ça,
13 monsieur Murat avait décidé d'installer une usine
14 quand même, sans carrière, puis ça c'est en deux
15 mille huit (2008). Ça fait que c'est pour ça aussi
16 que le chiffre est très faible, on n'a pas fait
17 grand-activité parce qu'on n'est pas intégrés et...
18 Et si on avait trouvé une carrière, c'est sûr, dans
19 les années quatre-vingt-dix (90), ça aurait pu
20 changer un peu le portrait mais... non. Ça fait
21 que, non, ça pas adonné, c'est question de... il y
22 a pas de stratégie plus que ça. Ça aurait été,
23 effectivement, un marché en progression...

24 Q. **[374]** Intéressant?

25 R. ... si on avait trouvé les bonnes installations. Ou

1 acquérir quelqu'un si... Je pense, même dans la
2 transaction de Simard et Beaudry, quand ça a été
3 vendu à l'époque, je pense que mes prédécesseurs
4 avaient fait une offre mais qui n'avait pas été
5 retenue, ça a été acheté par quelqu'un d'autre, là.

6 Q. [375] Je vais poser la question crument. Compte
7 tenu des travaux qu'il y a... qu'on a fait ici, à
8 la Commission, depuis la dernière année, est-ce
9 qu'il y a eu d'autres problèmes, je pense
10 spécifiquement à des questions de corruption, qui
11 ont été un élément qui ont fait que vous n'êtes pas
12 rentré sur le marché de Laval?

13 R. Euh...

14 Q. [376] Je vous pose la question.

15 R. Moi, je peux pas répondre à ça parce que c'est moi
16 qui est en charge de ces activités-là, c'est pas
17 moi qui faisais le choix ni les orientations et...
18 ça fait que...

19 Q. [377] Mais, à l'intérieur de l'usine... Et, ça, ça
20 va être bon pour tout votre témoignage, je
21 comprends qu'il y a des choses que vous avez vues,
22 que vous avez sues, mais il y en a d'autres aussi
23 dont vous avez entendu parler au sein de
24 l'entreprise, vous siégez, tout de même... vous
25 êtes vice-président aux opérations. Et je vais vous

1 demander de nous les dire, ces choses-là, même si
2 vous en avez pas été un témoin personnellement, de
3 faire la précision, dire : « J'ai entendu telle
4 chose. J'ai su telle chose », mais si vous en êtes
5 pas un témoin. Alors, au sein...

6 R. Je sais... Je vais vous le dire ce que je sais.

7 Q. **[378]** Ce que vous savez. Ce que vous savez ou ce
8 que d'autres personnes ont pu vous dire, vous
9 raconter. Alors, au sein de chez DJL, avez-vous
10 déjà entendu des problèmes sur le fait d'entrer sur
11 le marché de Laval à cause de problèmes de
12 corruption ou d'un marché complètement fermé par
13 d'autres entreprises?

14 R. Non.

15 Q. **[379]** O.K. On tourne la page, Madame Blanchette.
16 On arrive dans... on va voir Laurentides,
17 Lanaudière. Et regardez, absolument rien. Les dix
18 (10) principales entreprises sont là. Sintra... En
19 passant, on va toujours comparer. Sintra est en
20 deuxième position, Asphalte Desjardins est en
21 première position et vous êtes pas là du tout?

22 R. Non, on a aucune installation.

23 Q. **[380]** Bon. À votre connaissance, est-ce que DJL a
24 déjà tenté d'entrer dans ce marché-là, faire des
25 acquisitions?

1 R. Je pense qu'il y a une entreprise qui a déjà été à
2 vendre puis il y a eu une proposition mais elle a
3 été rejetée. Ça fait que...

4 Q. **[381]** Ça reste tout de même un marché près de
5 Montréal, un marché relativement urbain.

6 R. Oui.

7 Q. **[382]** Je vais poser la question tout à l'heure,
8 quand on aura fini les dix (10) tableaux.

9 L'Outaouais maintenant. À droite, Construction DJL,
10 vous êtes en première position, vingt-cinq pour
11 cent (25 %) des parts de marché et Sintra y est pas
12 du tout.

13 R. Non.

14 Q. **[383]** O.K. Et vous êtes... regardez, vous êtes
15 vraiment en avance, là, parce que le deuxième
16 joueur, Michel Lacroix construction, c'est une
17 entreprise locale ça là-bas, j'imagine?

18 R. Oui. Très mal équipée, mais oui.

19 Q. **[384]** Et, vous, vous occupez déjà la pla... Alors,
20 qu'est-ce qui vous permet de contrôler ce marché-là
21 à ce point-là, à vingt-cinq pour cent (25 %)?
22 Qu'est-ce que vous avez comme installation?

23 R. On est bien installés. Il y a aussi, votre tableau,
24 il faut y faire drôlement attention parce que,
25 exemple, Coco Paving a acheté les activités de

1 Lafarge. Donc, votre statistique doit partir de
2 l'acquisition de Coco Paving, je sais pas, en deux
3 mille huit (2008) ou deux mille six (2006).
4 Probablement qu'il faut additionner Coco Paving à
5 Lafarge, parce que Lafarge... qui fait plus parce
6 qu'il a vendu, ça fait que si on additionnait...
7 Parce que Coco Paving, aujourd'hui, il est vraiment
8 très actif et très, très présent...

9 Q. **[385]** C'est un de vos concurrents importants?

10 R. Ah! oui. Oui, oui.

11 Q. **[386]** Qui remonterait dans le tableau?

12 R. Si j'aurais additionné, mettons, Asphalte... sont à
13 vingt (20)... dix-neuf millions (19 M) et quinze
14 (15), ça fait trente-quatre (34), ils sont à peu
15 près la même chose que nous autres, si on regarde
16 ça comme ça.

17 Q. **[387]** O.K.

18 R. Mais... je suppose, c'est pas moi qui a monté le
19 tableau, ça fait que j'ai pas pu analyser les
20 chiffres. Puis Edelweiss c'est une compagnie aussi
21 qui s'est implantée graduellement et qui,
22 aujourd'hui, est beaucoup plus présente. Ça fait
23 que c'est sûr que là ça donne la statistique de...
24 de l'ensemble de cette période-là mais c'est pas
25 la...

1 Q. **[388]** C'est pas le portrait d'aujourd'hui.

2 R. ... le portrait d'aujourd'hui.

3 Q. **[389]** O.K. C'est vraiment un portrait qui couvre du
4 premier... regardez la note de bas de page, du
5 premier (1er) avril quatre-vingt-dix-sept (97) au
6 trente (30) mars deux mille douze (2012).

7 R. C'est ça. Puis comme Entreprises Bourget est venue,
8 après ça elle a revendu ses activités, ça pas
9 fonctionné.

10 Q. **[390]** Bon, les marchés ont joué, ce ne sont pas les
11 marchés d'aujourd'hui, mais c'est un reflet des
12 quinze (15) dernières années tel qu'il a été
13 calculé ici.

14 (11:08:19)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[391]** Mais, malgré tout, on note, même si on fait
17 le calcul...

18 R. Oui.

19 Q. **[392]** ... ou l'ajout, on note que vous êtes le
20 premier quand même, avec dix millions (10 M) de
21 plus.

22 R. Ah! oui, puis on a des très fortes, effectivement,
23 présences, on a quatre centrales à enrobage fixes
24 là-bas. Une dans Hull même pour tout le service de
25 la Ville, petits clients. Tout à l'extérieur de la

1 ville, dans une carrière, on a une grosse centrale
2 à Val-des-Monts. On a une centrale à Cantley puis
3 on a une centrale aussi qui descend plus bas...
4 Saint-André-Avellin. Ça fait que c'est sûr qu'on a
5 des implantations très fortes puis c'est une
6 compagnie qui s'appelait, une compagnie d'asphalte
7 limitée, je pense, que vous avez pas mis dans votre
8 liste tantôt...

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Q. **[393]** Oui.

11 R. ... d'acquisitions, qui a été achetée dans cette
12 période-là. C'est-tu les actifs ou les actions? Là
13 je me souviens pas, c'est pas moi qui était là non
14 plus, mais c'est des reliquats de cette entreprise-
15 là en réalité qu'on opère aujourd'hui.

16 Q. **[394]** De cette entreprise-là, les trois ou quatre
17 plants ou usines dont vous venez de nous parler ou
18 elles ont été achetées une après l'autre?

19 R. Non, bien dans un cas, celle qui est à Val-des-
20 Monts, il y avait une petite usine vieillissante
21 là-bas, on a pris une des deux usines qui avaient
22 été achetées dans la transaction de Francon-Lafarge
23 qui était à Saint-Constant, puis on l'a... puis
24 c'était une très belle installation, on l'a amenée
25 à Val-des-Monts, ce qui nous a renforcé nos...

1 Q. **[395]** Pour être plus performants.

2 R. Oui, qui a renforcé beaucoup pour nos chantiers.

3 Elle est dédiée plutôt aux chantiers et non pas
4 clients et celle qui est à Saint-André-Avellin,
5 c'est une usine qui était mobile, qui a été mise
6 fixe là sur le site. Donc on a une présence très
7 forte.

8 Q. **[396]** À la limite, quasiment dominante, là, dans ce
9 marché-là, en première position en tout cas.

10 R. Oui.

11 Q. **[397]** On va tout de même faire le tour, là, avant
12 la pause. Alors Montérégie est et ouest, là, et
13 c'est du nom des directions territoriales,
14 Montérégie-Est...

15 R. Oui.

16 Q. **[398]** ... qui irait jusque dans le coin de Granby.
17 Vous êtes en première position avec trente et un
18 pour cent (31 %) des parts de marché, quatre-vingt-
19 cinq millions (85 M\$) de contrats sur les quinze
20 (15) dernières années. Vous êtes l'acteur dominant
21 et bien en avance sur Sintra qui a la moitié de vos
22 parts de marché?

23 R. Hum.

24 Q. **[399]** C'est exact?

25 R. On est très bien installé au niveau des

1 installations industrielles.

2 Q. **[400]** Qu'est-ce que vous avez dans la région de
3 Granby?

4 R. Qui couvre probablement ça, Montérégie-Est. On a
5 l'installation pour commencer de Carrière Mont-
6 Bruno...

7 Q. **[401]** Oui.

8 R. ... que vous disiez tantôt. C'est notre plus belle
9 carrière. C'est une des belles carrières même du
10 groupe Eurovia complet. Donc c'est la plus grosse
11 activité...

12 Q. **[402]** Ça c'est celle de Mont-Saint-Bruno vous
13 dites?

14 R. Mont-Saint-Bruno.

15 Q. **[403]** O.K.

16 R. Puis on a une très grosse centrale d'enrobage là.
17 Donc là, c'est sûr qu'on a une très grosse
18 position, très forte sur la Mont... Puis après ça,
19 à vingt (20) kilomètres de là, une autre centrale,
20 à Carignan, puis on a aussi une très grosse
21 carrière à Saint-Philippe-de-Laprairie. Ça fait que
22 c'est sûr que ce secteur-là est très fort. Puis
23 après ça, on va du côté de Bromont. On a aussi
24 notre installation de Bromont avec une très grosse
25 carrière aussi à Bromont puis on a d'autres petits

1 bancs à travers ça, plusieurs installations. On a
2 aussi, comme là bien (inaudible) une autre centrale
3 d'enrobage en ce moment qui est installée là. C'est
4 sûr qu'on a une, on est, industriellement parlant,
5 avec les années, avec... même si ça remonte
6 beaucoup lors de Désourdy, là, ça remonte à il y a
7 longtemps, de bonnes installations. Et aussi, il y
8 a, entre autres sur la Rive-Sud, il y a beaucoup
9 d'autoroutes et moi j'avais fait, parce que j'ai
10 été longtemps directeur de la région Rive-Sud, on a
11 vraiment fait un créneau de dire on va se
12 démarquer, on va être un spécialiste des autoroutes
13 puis ça prend vraiment des installations
14 particulières pour faire des autoroutes, ça prend
15 des grands volumes...

16 Q. **[404]** Oui.

17 R. ... ça prend une compétence. La plupart des gens
18 l'ont pas. Ça fait que nous autres, on sera
19 l'acteur principal sur les autoroutes, si on a
20 vraiment fait, dire faut être très présent, très
21 fort. On a développé la technologie puis fait des
22 acquisitions qu'il fallait.

23 Q. **[405]** Oui, puis la machinerie...

24 R. Oui.

25 Q. **[406]** ... machinerie qui peut faire des grandes

1 surfaces comme ça...

2 R. Puis toutes les ressources humaines, oui.

3 Q. **[407]** Oui, les ressources humaines. Maintenant,
4 quand vous dites l'acteur principal, c'est... vous
5 excluez complètement Sintra?

6 R. Sintra c'était à lui à justifier ses installations
7 je suppose. J'ai jamais travaillé chez Sintra.

8 Q. **[408]** O.K. La... Je veux juste revenir... Vous nous
9 avez parlé de vos usines sur la Rive-Sud. Vous avez
10 parlé de celle de Saint-Bruno-de-Montarville et
11 peut-être, Madame Blanchette, nous ramener la pièce
12 1551, là, dans l'encadré qui est le grand tableau,
13 la carte géographique. On va juste voir... Si vous
14 êtes capable de grossir? On va avoir un... Voilà.
15 On a zéro soixante-quatorze (074), zéro soixante-
16 six (066) complètement à droite. Zéro soixante-
17 quatorze (074) à la page 2, je vais vous le dire,
18 ça va être plus facile. Zéro soixante-quatorze
19 (074) : Construction DJL, Saint-Bruno-de-
20 Montarville.

21 R. C'est ça.

22 Q. **[409]** Sur le rang des 25.

23 R. C'est ça, la carrière.

24 Q. **[410]** Et zéro soixante-six (066), on est à
25 Construction DJL, Chemin de la Carrière à Carignan.

1 R. C'est ça.

2 Q. **[411]** Est-ce que c'est deux usines semblables?

3 R. Celle de Saint-Br... Non. Je peux faire un cours
4 sur les centrales d'enrobage.

5 Q. **[412]** Non, peut-être juste les distinguer par
6 contre. Est-ce qu'elles desservent le même type de
7 marché?

8 R. Oui, mais c'est sûr, oui. Mais Saint-Bruno, elle a
9 une technologie encore, elle marche à deux vitesses
10 vraiment. Elle, elle a ce qu'on appelle en continu
11 puis elle marche aussi à « batch », à gâchées.

12 Q. **[413]** Oui.

13 R. Donc c'est vraiment une usine qui...

14 Q. **[414]** Elle peut faire une « batch » d'asphalte?
15 Est-ce que c'est ça que vous voulez dire?

16 R. La plupart des centrales qu'on a...

17 Q. **[415]** Oui.

18 R. ... dans la province de Québec aussi, c'est
19 vraiment des gâchées, c'est par « batch ». On fait
20 des... Celle de Carignan, c'est une grosse usine.
21 C'est ce qu'on appelle une douze mille (12 000)
22 livres. À chaque gâchée de soixante (60) secondes,
23 on produit douze mille (12 000) livres d'asphalte,
24 six tonnes à chaque soixante (60) secondes
25 possible. Tandis que celle de Saint-Bruno elle,

1 elle a cette possibilité-là à gâcher mais elle a
2 aussi un tambour sécheur continu, elle marche de
3 deux façons possibles puis en continu, c'est encore
4 plus performant au niveau de la production. Donc,
5 si on a un chantier qui demande énormément d'enrobé
6 rapide, elle, elle s'arrête pas pour faire des
7 gâchées, elle c'est toujours...

8 Q. **[416]** C'est ça, en permanence, O.K.

9 R. ... en permanence. Donc, c'est deux principes
10 différents mais celle de Saint-Bruno elle... on a
11 deux centrales comme ça dans la compagnie puis
12 elle, elle est vraiment...

13 Q. **[417]** Bon, c'est beau. Alors, on a vu Montérégie-
14 Est, là, on va aller à Montérégie-Ouest des
15 Construction DJL, Asphalte Trudeau, où vous êtes en
16 deuxième position en arrière de Sintra à vingt et
17 un pour cent (21 %), mais toujours tout près de
18 cinquante millions (50 M) de contrats dans les
19 quinze (15) dernières années.

20 R. Hum hum.

21 Q. **[418]** Ça va ça? On va faire l'Estrie, page
22 suivante. L'Estrie, là, vous êtes en arrière de
23 Sintra, tout près de Sintra qui a soixante-dix-sept
24 millions (77 M) pour trente-cinq pour cent (35 %)
25 de parts de marché. Vous êtes à soixante-cinq

1 millions (65 M), trente pour cent (30 %) de parts
2 de marché puis on voit « inclut »... « inclut
3 Lacbec », là. Alors, vous êtes serré, vous êtes
4 proche de... de Sintra, là, au niveau de la
5 compétition à ce moment-là.

6 R. Hum hum.

7 Q. **[419]** Qu'est-ce qui vous donne un avantage en
8 Estrie? Avez-vous deux usines?

9 R. On en a trois. Bien si vous comprenez Lacbec, on a
10 quatre usines.

11 Q. **[420]** Vous avez quatre usines en Estrie?

12 R. Oui.

13 Q. **[421]** Et Sintra en a combien?

14 R. Je le sais pas.

15 Q. **[422]** Moins que vous?

16 R. Je le sais pas. On est pas placé à la même place je
17 ne (inaudible).

18 Q. **[423]** Vous le savez pas?

19 R. Bien ça dépend ce que vous rencontrez dans
20 l'Estrie. Je sais je pense qu'il y en a une à
21 Danville, ils en ont... mais je... je peux pas vous
22 dire.

23 Q. **[424]** O.K.

24 R. Le compte exact de Sintra, non, je suis pas en
25 mesure.

1 Q. **[425]** Ça va. Mauricie Centre du Québec à droite.

2 R. Oui.

3 Q. **[426]** Vous êtes en deuxième position, Construction
4 DJL, qui inclut Pavage Continental depuis deux
5 mille six (2006). Ça vous donne quatorze pour cent
6 (14 %) des parts de marché alors que Sintra, qui
7 opère sous le nom de Pagé Construction, a quarante-
8 deux pour cent (42 %) des parts de marché. Est-ce
9 que je dois comprendre qu'avant deux mille six
10 (2006), DJL était pas là dans ce marché-là du tout?

11 R. Non, il était pas là du tout. Puis nous autres, on
12 est beaucoup plus haut. Nos installations sont pas
13 à... elles sont à Shawinigan et en allant plutôt
14 vers Saint-Tite, et caetera. Donc... tandis qu'eux
15 autres, ils sont sur la rive sud de Trois-Rivières,
16 donc une bonne distance entre les deux, là.

17 Q. **[427]** Bon.

18 R. C'est pas le même marché. C'est pas le même
19 marché...

20 Q. **[428]** C'est pas le même marché?

21 R. ... parce que c'est dans la Grande Mauricie, c'est
22 grand la Mauricie, hein. Le Centre du Québec
23 c'est...

24 Q. **[429]** Ça va. Capitale Nationale, Charlevoix, alors
25 deuxième position. Pavage Roland Fortier, à cet

1 endroit-là, quinze pour cent (15 %) de parts de
2 marché alors que Pavage Portneuf, lui, en occupe
3 pour quasiment quarante pour cent (40 %).

4 R. On peut comprendre aussi, on n'était pas
5 propriétaire dans cette période-là.

6 Q. **[430]** O.K. C'est ça, c'est tout à fait récent.

7 R. Oui.

8 Q. **[431]** Mais d'autre part, Pavage Roland Fortier, si
9 vous êtes rien que propriétaire depuis deux mille
10 douze (2012) et que vous avez déjà acquis quinze
11 pour cent (15 %) des parts de marché...

12 R. Mais vos statistiques, vous pensez pas que c'est la
13 période, à la même période? D'après moi oui. C'est
14 pas...

15 Q. **[432]** C'est l'ensemble...

16 R. ... l'année passée là. C'est pas ce qu'on a fait en
17 deux mille treize (2013), ça.

18 Q. **[433]** Écoutez, je vais le relire tout à l'heure à
19 la pause. On va juste, il nous reste trois quatre
20 tableaux puis on ira à la pause. Chaudière-
21 Appalaches, vous êtes pas là?

22 R. Non.

23 Q. **[434]** Pourquoi? C'est un marché que vous n'occupez
24 pas du tout?

25 R. Jamais eu d'opportunité pour acheter. Il y a jamais

1 quelqu'un qui a fait qu'on a réussi à acheter une
2 compagnie et je vois peut-être des noms qui a déjà
3 eu des discussions dans le passé là-dedans dans
4 liste, mais qu'on n'a jamais rien acquis.

5 Q. **[435]** Bas Saint-Laurent/Gaspésie/Les Îles, la page
6 suivante. Et là, regardez, Sintra est en première
7 position, cent cinquante-sept millions de dollars
8 (157 M\$) de contrats octroyés, trente-cinq pour
9 cent (35 %) des parts de marché et vous y êtes sous
10 deux noms : Construction DJL, Pavage Beau Bassin,
11 vingt-sept pour cent (27 %) et le Groupe
12 Lechasseur, que vous nous avez précisé tout à
13 l'heure, là, qui appartient à Eurovia. En fait,
14 c'est les mêmes propriétaires?

15 R. Mêmes actionnaires, oui.

16 Q. **[436]** Oui, mêmes actionnaires. Alors, si on
17 additionne les vingt-sept pour cent (27 %) plus le
18 quinze pour cent (15 %), on est quasiment à
19 quarante pour cent (40 %) de part de marché en
20 Gaspésie.

21 R. Hum hum.

22 Q. **[437]** Vous êtes en avance sur Sintra, en réalité?

23 R. Oui, avec l'acquisition de Lechasseur, oui.

24 Q. **[438]** Oui. O.K. Concentré à quel endroit en
25 Gaspésie?

1 R. Nous autres, c'est vraiment la Baie-des-Chaleurs.

2 Q. **[439]** Oui.

3 R. La Péninsule sud, vous avez vu tantôt la carte, les
4 trois usines?

5 Q. **[440]** Oui. C'est carrément dans le bout
6 complètement de la Gaspésie, près de Gaspé.

7 R. Vous imaginez, là-dedans, il y a quatre cents
8 kilomètres(400 km) de côtes...

9 Q. **[441]** Oui.

10 R. ... c'est à peu près ça, il y a trois usines sur
11 les quatre cents kilomètres (400 km) de côtes.

12 Q. **[442]** Bon. Si on redescend, si on repart de la
13 Gaspésie puis on redescend vers Québec, avez-vous
14 d'autres usines?

15 R. Non, je pense pas.

16 Q. **[443]** Avant (inaudible)?

17 R. Non, on n'a pas d'autres usines. Il y a Lechasseur,
18 comme je vous disais tantôt à Mont-Joli qui lui, a
19 deux centrales, une à Mont-Joli puis l'autre je
20 sais plus à quelle petite ville.

21 Q. **[444]** Puis dans le petit village de Saint-Hilarion,
22 vous en avez...

23 R. Ça, Saint-Hilarion, c'est sur la Côte-de-Beaupré.

24 Q. **[445]** C'est de l'autre côté, oui, c'est vrai.

25 R. Oui, c'est de l'autre côté.

1 Q. **[446]** Alors sur la...

2 R. C'est... il y a Fortier.

3 Q. **[447]** ... sur la rive sud, là, on revient jusqu'à
4 Québec ou quasiment, là.

5 R. Ah puis même, Québec c'est la rive nord, donc vous
6 allez jusqu'à Drummond Lacbec. À Lacbec, avant
7 qu'on ait une usine. Il y a rien d'autre entre
8 Mont-Joli... dans le temps, donc, à partir de
9 Gaspésie aller jusqu'à Drummond, il y avait rien
10 pour nous autres sur la côte...

11 Q. **[448]** Alors, on a vu, en Gaspésie, là, vous avez
12 une forte part de marché. Côte-Nord, regardez, là,
13 vous allez avoir zéro virgule huit pour cent
14 (0,8 %) sur la Côte-Nord, Saguenay/Lac Saint-Jean,
15 zéro virgule trois, Abitibi-Témiscamingue, vous
16 êtes absent et le Nord du Québec, vous êtes absent.

17 R. Hum hum.

18 Q. **[449]** Est-ce que c'est l'heure où on penserait
19 aller à la pause?

20

21 SUSPENSION DE L'INTERROGATOIRE

22

23 (11:41:53)

24 LA GREFFIÈRE :

25 Monsieur Roireau, vous êtes sous le même serment.

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[450]** Alors, j'ai demandé à madame Blanchette de
3 nous remettre à l'écran la carte, peut-être réduire
4 le format pour qu'on ait l'ensemble de la vue du
5 Québec à ce moment-là. Bah! Peut-être un peu... un
6 peu monter, en fait, plus au Nord. C'est la
7 Gaspésie, puis je veux juste y revenir. On vient de
8 regarder des chiffres, on a appelé ça la Gaspésie,
9 mais le nom de la direction, c'est Bas Saint-
10 Laurent-Gaspésie-Les Îles-de-la-Madeleine qui est
11 une grande direction territoriale pour le ministère
12 des Transports, grande en territoire.

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[451]** J'aimerais ça, on va peut-être agrandir un
15 peu la partie Gaspésie, là, à partir de... mettez-
16 nous Québec, là, puis on va aller jusqu'en
17 Gaspésie. Puis on va voir que c'est relativement
18 bien découpé parce que Gaspésie, on voit vos trois
19 usines qui sont là... je vais prendre mes chiffres,
20 là, mes yeux ne se rendent pas là, 017, 16 et 138.
21 Alors, la 17 étant l'usine à Gaspé, la 16, celle de
22 Chandler, la 138 qui est... excusez-moi, à Saint-
23 Jules-Cascapédia. O.K. Est-ce qu'il y a quelque
24 chose de plus récent que ça qui s'est ajouté à ça?

25 R. Non.

1 Q. **[452]** O.K. 0807, alors c'est Groupe Lechasseur,
2 Mont-Joli, Val-Brillant, je me permets de les
3 ajouter. Alors, toutes vos usines sont concentrées,
4 évidemment, sur la côte, là, de... de la Gaspésie,
5 et là il y a rien qui descend jusqu'à Québec. Et
6 là, si vous regardez, il y a absolument rien pour
7 Sintra en Gaspésie.

8 R. Hum, hum. Hum, hum.

9 Q. **[453]** C'est exact, ça? Vous avez pas de compétition
10 de Sintra. Sintra étant la couleur pourpre.

11 R. Si vous parlez de la Gaspésie autour de 138, 16 et
12 17, non. Vous voyez qu'il n'y en a pas de...

13 Q. **[454]** O.K. Et là, on redescend à partir de votre
14 usine, peut-être de Mont-Joli, là, et on redescend
15 vers Québec. Puis là, on voit une forte
16 concentration Sintra, Rimouski, Rivières-du-Loup,
17 on va en avoir, là, en allant vers le Nouveau-
18 Brunswick...

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[455]** ... qui va descendre jusqu'à Québec, Les
21 Chaudières Appalaches et qui va descendre jusqu'à
22 Montréal.

23 R. Hum, hum.

24 Q. **[456]** Il y a vraiment chez vos... chez nos deux
25 grandes entreprises, la vôtre, chez Sintra...

1 R. Hum, hum.

2 Q. **[457]** ... il y a des marchés qui sont vraiment très
3 très bien découpés; Gaspésie, Bas-Saint-Laurent,
4 c'est exact?

5 R. Oui.

6 Q. **[458]** O.K. Il y en a d'autres des marchés qui sont
7 bien découpés. Allez voir l'Abitibi, vous nous avez
8 dit tantôt, là, que... bon, l'usine mobile était
9 plus là. Vous avez absolument rien en Abitibi, au
10 nord de Gatineau...

11 R. Hum, hum.

12 Q. **[459]** ... alors qu'on voit qu'il y a au moins
13 quatre usines pour le Groupe Sintra.

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[460]** Et au Saguenay, vous avez rien. Sintra, il
16 est présent au moins deux usines. Alors... puis sur
17 l'île de Montréal, vous êtes présent, Sintra y est
18 pas. Alors, il y a vraiment un découpage qui se
19 fait d'implantation... pas d'implantation, mais
20 d'achats, d'acquisitions, mais des usines qui
21 appartiennent à vos groupes distincts. Il y a-tu
22 une...

23 R. Oui, mais...

24 Q. **[461]** Oui.

25 R. Oui. Continuez.

1 Q. **[462]** Est-ce qu'il y a une raison qui explique ça?
2 Pourquoi c'est si bien découpé? Pourquoi que Sintra
3 est pas installée entre vos deux usines pour vous
4 faire compétition en Gaspésie?

5 R. Bien, peut-être qu'on pourrait remonter la carte
6 de la Gaspésie, là, un peu vers l'est. Je sais pas
7 si vous connaissez un peu le secteur de la
8 Gaspésie, mais d'après moi, entre... je me souviens
9 plus comment s'appelle cette petite ville-là. On
10 avait une usine aussi qui a pas été remise en place
11 qui est un peu plus vers l'ouest, mais entre le
12 début de la côte, aller jusqu'en haut de Gaspé, il
13 y a peut-être de population là-dedans entre
14 soixante et quatre-vingt mille (60-80 000) de
15 population, hein! On parle de peut-être la Ville de
16 Boucherville réunit à la Ville de Sainte-Julie, là,
17 sur quatre cents (400) kilomètres de côtes.

18 Q. **[463]** Hum, hum.

19 R. En moyenne, c'est connu les statistiques d'enrobés,
20 il se pose à peu près une tonne dans à peu près
21 tous les pays du monde, une tonne par habitant. Sur
22 la cote de Gaspé, où est-ce qu'on est, une année
23 normale, il se pose cent, cent dix mille (100-
24 110 000) tonnes d'enrobés. On fait ça avec trois
25 usines d'enrobés. Tantôt, je vous parlais de

1 production avec des gâchées. Une centrale
2 d'enrobage produit - et celles de la Gaspésie sont
3 plus petites que celles qu'on a sur la Rive-Sud -
4 mais quand même, ça produit toujours à peu près
5 deux tonnes par minute, une centrale d'enrobage, si
6 on veut, peut-être en mode continu, deux tonnes par
7 minute. Ça, c'est une petite usine. Ça fait cent
8 vingt (120) tonnes à l'heure. Ça fait mille deux
9 cents (1200) tonnes par jour. Ça veut dire, si on
10 met ça sur deux cents (200) jours par année, ça
11 peut produire deux cent cinquante mille (250 000)
12 tonnes d'enrobés, une seule centrale. Une seule
13 centrale.

14 Q. **[464]** Ça peut produire ça, ça c'est une grosse,
15 c'est une centrale ordinaire, pas une petite?

16 R. Non, une petite, une centrale bien ordinaire.

17 Q. **[465]** Une petite? O.K.

18 R. Ce qu'elle peut produire si on la mettait en
19 continu, elle produit du début du dégel jusqu'à la
20 fin de la saison, c'est ce que ça peut produire.
21 Comme l'année passée en Gaspésie, là, l'usine
22 numéro 16, on a pensé pendant une bonne partie de
23 l'été de ne jamais l'ouvrir parce qu'il y avait pas
24 assez de marché, puis finalement on a eu quelques
25 contrats puis on a été chanceux, on a fini la

1 saison, on a sauvé la catastrophe, on a posé un
2 petit peu d'enrobé à Chandler, dans le secteur de
3 Chandler. Il y a pas de marché. Ils peuvent venir
4 s'installer, Sintra, ils peuvent venir s'installer
5 Béton Provincial, ça me dérange pas, il y a pas de
6 marché. Ça fait que vous prenez un marché qui est
7 pas fort, divisez-le par deux, il va y avoir des
8 faillites. C'est immanquable, c'est une question
9 d'opportunité d'affaires, il y a pas... Québec, il
10 faut comprendre les enrobés comment ça fonctionne.
11 Le territoire de la province c'est immense, c'est
12 grand, avec peu de concentration dans certaines
13 places de la province, la majorité d'ailleurs de la
14 province c'est pas très concentré, c'est quand
15 même, si on regarde les différents pays du monde,
16 c'est sûrement une place qu'il y a le moins de
17 concentration par kilomètre carré. Ce secteur-là il
18 y a personne.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[466]** Donc, si je comprends bien, selon ce que vous
21 venez de dire, pour éviter que les gens fassent
22 faillite, vous vous séparez la part du marché?

23 R. On sépare pas, c'est des opportunités d'affaires.
24 Là, on a acheté Pavages Beau Bassin, c'était déjà
25 comme ça. L'entreprise possédait des centrales.

1 C'est pas nous autres qui l'avons parti, c'est la
2 famille Lelièvre qui l'a parti. La famille Lelièvre
3 a, dans les années, je sais pas, cinquante (50),
4 soixante (60), parti une compagnie puis dans les
5 années quatre-vingts (80), milieu quatre-vingts
6 (80), la famille Désourdy a acheté cette
7 entreprise-là, elle a acquis ce qui vient avec. Si
8 les autres viennent s'installer, pas s'installer,
9 c'est leur choix de business. Même chose, moi
10 aujourd'hui comme patron, j'irai jamais choisir
11 d'aller m'installer à côté de quelqu'un pour... je
12 vais investir cinq ou dix millions (5-10 M) pour
13 aller perdre de l'argent? Voyons donc! C'est pas ça
14 que je vais rechercher comme opportunité.

15 Les enrobés, en plus, il faut être à
16 proximité de notre client. Tantôt je parlais de
17 travaux de proximité, ce qu'on fait.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Q. **[467]** Oui?

20 R. Les enrobés, le transport est un élément important
21 au niveau du coût, mais aussi au niveau... les
22 enrobés ça se pose à chaud, ça se pose pas à froid.
23 Ça fait qu'on peut pas être à cinq cents (500)
24 kilomètres puis de penser qu'on va partir de Québec
25 venir poser des enrobés à Montréal, ça ne se fait

1 pas, même pour (inaudible).

2 (11:48:11)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[468]** Mais on s'entend que vous êtes une personne,
5 un homme d'affaires?

6 R. Oui.

7 Q. **[469]** Vous avez à coeur de faire des affaires et de
8 faire de l'argent?

9 R. Oui.

10 Q. **[470]** Et vous avez à coeur de vous installer
11 partout où il y a un potentiel de faire de
12 l'argent?

13 R. Non, parce qu'on n'est pas limité (inaudible)
14 actionnaire en disant : « Vous allez partout, on a
15 demain deux cents millions (200 M) à investir. »
16 C'est pas ça, c'est en fonction de notre
17 rentabilité, au fur et à mesure qu'on dégage des
18 profits. On fait le choix de réinvestir une partie
19 de ces profits-là en renouvelant des équipements
20 existants.

21 Q. **[471]** Hum, hum?

22 R. Et on peut aussi choisir.

23 Q. **[472]** Et de vous installer ailleurs, puisque...

24 R. Et de se développer aussi.

25 Q. **[473]** De se développer?

1 R. C'est un choix d'actionnaire, ça.

2 Q. **[474]** Alors, expliquez-moi dans ces circonstances-
3 là pourquoi vous vous installez pas à Laval?

4 R. On s'est installé à Laval, j'ai décidé moi par
5 choix qu'il y a pas d'argent à faire. On a perdu de
6 l'argent pendant nos trois années d'installation
7 sur Laval.

8 Q. **[475]** Pourquoi?

9 R. Parce qu'on est mal installé. On n'est pas intégré,
10 on n'a pas de granules, on n'a rien. Il faut aller
11 chercher nos granules dans le bout de Joliette, ça
12 coûte une fortune. Je compétitionne comme quelqu'un
13 que son enrobé va lui coûter peut-être cinq ou dix
14 dollars (5-10 \$) de moins la tonne à produire.
15 Comment voulez-vous après ça quand je
16 soumissionne...

17 Q. **[476]** Puis il y a personne qui vous aurait dit :
18 « Tu viens pas t'installer à Laval » ?

19 R. Jamais. Moi, personne m'a dit de pas venir
20 m'installer à Laval, puis personne m'a dit :
21 « Retire-toi de Laval. »

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 Q. **[477]** En avez-vous entendu parler?

24 R. Non.

25 Q. **[478]** Ça a pas couru, ça, chez DJL que DJL avait

1 pas de place à Laval?

2 R. Non. Moi j'ai jamais entendu ça.

3 Q. **[479]** Puis Laval était déjà bien desservie, on a vu
4 tantôt des entreprises. On va revenir à Laval, je
5 voudrais juste qu'on finisse...

6 R. Oui.

7 Q. **[480]** ... Bas Saint-Laurent, Gaspésie. Vous nous
8 l'avez dit, c'est un petit marché, je comprends, il
9 y a pas beaucoup de population. Mais on constate
10 quand même au grand tableau qu'on a vu tantôt,
11 c'est peut-être pas nécessaire de le remettre à
12 l'écran, mais Bas Saint-Laurent/Gaspésie/Les Îles,
13 vous êtes en deuxième position, Sintra a pour cent
14 cinquante-sept millions (157 M) de contrats
15 octroyés, toujours dans la période quatre-vingt-
16 dix-sept (97, deux mille douze (2012). Beau Bassin
17 en a eu pour cent vingt-trois millions (123 M) et
18 les Groupes Lechasseur acquis par DJL en a eu pour
19 soixante-huit millions (68 M), soit tout près de
20 deux cents millions (200 M).

21 R. Hum, hum.

22 Q. **[481]** Si on met Groupe Lechasseur et DJL, là, vous
23 avez quarante pour cent (40 %) des parts de marché,
24 c'est deux cents millions (200 M) de revenus. C'est
25 un petit marché, mais c'est pas un si petit marché,

1 c'est quand même deux cents millions de dollars
2 (200 M\$) de revenus, là, pour le Groupe DJL et
3 Eurovia?

4 R. Mais si on divise ça par année, ça fait quinze
5 millions (15 M) par année, je tombe pas en bas de
6 ma chaise, là.

7 Q. **[482]** O.K.

8 R. Quinze millions (15 M) par année pour cinq
9 centrales, ça fait trois millions (3 M) par
10 centrale.

11 Q. **[483]** Et si on regarde les autres, regardez Côte-
12 Nord, je sais qu'on l'a dit, et je vais juste vous
13 redonner les chiffres, Côte-Nord vous étiez
14 quasiment absent, mais pour les quinze (15)
15 dernières années, un million cinq cents mille
16 (1,5 M). Saguenay-Lac-Saint-Jean, Construction DJL,
17 six cent vingt-cinq mille dollars (625 000 \$).
18 Chaudières-Appalaches, absent. Capitale Nationale-
19 Charlevoix, Portneuf, vous y êtes rien que depuis
20 le Groupe Rolland Fortier?

21 R. Hum hum.

22 Q. **[484]** Trente-deux millions (32 M). Mauricie,
23 Centre-du-Québec, quarante-quatre millions (44 M).
24 En Estrie, soixante-cinq millions (65 M).

25 R. Hum hum.

1 Q. **[485]** En quinze (15) ans, c'est pas beaucoup?
2 Quinze (15) ans, l'Estrie, là, je regarde puis il y
3 a beaucoup de compétition en Estrie?

4 R. Oui.

5 Q. **[486]** Juste soixante-cinq millions (65 M) de
6 revenus sur quinze (15) ans alors qu'il y en a pour
7 deux cents millions (200 M) en Gaspésie?

8 R. Mais c'est pas soixante-cinq millions (65 M) pour
9 l'agence, la Gaspésie, vous parlez de travaux
10 publics seulement... ça comprend rien que le
11 ministère, j'imagine, c'est pas tous les contrats
12 publics. C'est pas les villes de Sherbrooke, c'est
13 pas les villes de Magog, c'est pas... Le coin est
14 quand même... si vous regardez la région de
15 Sherbrooke, vous avez un bassin de population là
16 qui doit faire, je sais pas, deux cent cinquante
17 mille (250 000) habitants.

18 Q. **[487]** Oui.

19 R. Je reviens avec mon même ratio tantôt d'une tonne
20 un peu plus par habitant, c'est un marché de trois
21 cent mille (300 000) tonnes, la région de
22 Sherbrooke. Quatre cent mille (400 000) tonnes avec
23 le grand, grand, grand Sherbrooke. La Gaspésie...
24 c'est beaucoup plus concentré en Estrie qu'en
25 Gaspésie.

1 Q. **[488]** Il y a moins d'habitants en Gaspésie mais
2 plus longue route, hein, la route c'est la...

3 R. 132.

4 Q. **[489]** ... 132, 8, là.

5 R. Il y a une route.

6 Q. **[490]** Une route.

7 R. Puis dans les villages et villes de la Gaspésie, on
8 avait sorti des statistiques il y a deux, trois
9 ans, c'est des années qu'on pose pour l'ensemble
10 des villes même pas dix mille (10 000) tonnes,
11 trois usines. Ça fait que c'est trois mille (3000)
12 tonnes, quatre mille (4000) tonnes par usine, des
13 fois. C'est... L'année passée c'est exceptionnel,
14 un beau contrat de Chandler, sinon c'est pas très
15 actif, là, il faut pas se faire d'illusion, là.

16 Q. **[491]** C'est pas très actif mais assez pour que
17 vous... le Groupe DJL, puis là j'inclus Eurovia,
18 vous pourrez détenir cinq usines sur un grand
19 territoire, où vous n'avez à peu près pas de
20 compétition, il y a les trois... les trois usines
21 ouvertes qui sont celles de Pavex, qui sont un peu
22 plus à l'ouest, là.

23 R. Hum hum.

24 Q. **[492]** On va juste regarder si on les a, Pavex...
25 quel pourcentage qu'ils vont représenter? J'ai pas

1 ce chiffre-là. Bon. O.K. Mais il reste quand même
2 que vous êtes capable d'y maintenir cinq usines?
3 Certainement pas à perte parce que, si vous étiez à
4 perte, vous auriez fermé, j'imagine, vous êtes un
5 homme d'affaires?

6 R. Oui, mais, évidemment, sont à distance. Je vous
7 répète, des enrobés, ça ne se pose pas à froid. Et
8 même au niveau du ministère il y a eu,
9 historiquement, une philosophie de s'assurer qu'il
10 y ait des centrales à travers la province pour
11 desservir la population. Puis il y a même une
12 clause, quand on regarde les contrats tarifés puis
13 l'ajustement des prix sur plans, lorsqu'on produit
14 pas soixante-trois mille (63 000) ou soixante-cinq
15 mille trois cents (65 300) tonnes par année, le
16 Ministère nous ajuste pour tenir compte justement
17 de la disponibilité pour les autres acteurs du coin
18 pour qu'on survive avec nos centrales. Donc, il y a
19 un petit ajustement, si on pose trente mille
20 (30 000) tonnes il y a un ajustement pour aller
21 jusqu'à soixante-cinq (65)...

22 Q. **[493]** Dans le tarifé, là, c'est ça, là, on
23 inclut...

24 R. Dans l'ensemble, la disponibilité de l'usine. On
25 doit déclarer nos ouvertures d'usine au ministère,

1 déclarer la fermeture d'usines dans l'année, ils
2 comptent le nombre de jours de disponibilité et, à
3 ce moment-là, il y a une clause d'ajustement de...
4 en fonction des tonnes réellement posées. Il faut
5 aussi déclarer les tonnes qu'on a posées pour
6 toutes les municipalités, pour le Ministère, puis
7 il y a une clause d'ajustement après ça pour la
8 laisser disponible.

9 Q. **[494]** Donc, le ministère...

10 R. Parce qu'il sait qu'on peut pas avoir un territoire
11 sans usine, sinon le Rona du coin va s'installer,
12 il y aura pas de chose, la petite ville du coin
13 aura pas de services, donc...

14 Q. **[495]** C'est toute la nécessité dans le marché de
15 l'asphalte d'avoir des usines, qu'on dit, de
16 proximité.

17 R. Oui.

18 Q. **[496]** Et puis ça on n'y revient pas, puis le
19 Ministère veut le favoriser, maintenir des usines
20 justement pour ses propres besoins. Mais la
21 question c'est la concentration des usines. Parce
22 que je vois le principal producteur au Québec, qui
23 est Sintra, qui est complètement absent de votre
24 territoire.

25 R. Hum hum.

1 Q. **[497]** Vous êtes complètement absent du territoire
2 de Sintra, qui descend jusqu'à Québec. Sintra est
3 complètement absent de chez vous, en Outaouais.
4 Vous êtes absent complè... Il y a des régions
5 complètes où il y en a pas de concurrence?

6 R. Oui, mais je vais vous répéter, pourquoi j'irais
7 m'installer à côté de Sintra pour perdre de
8 l'argent? Je chercherai pas un territoire pour me
9 placer à côté, pour diviser un volume et perdre de
10 l'argent. Mon but, à la fin, c'est de trouver un
11 endroit où que je puisse desservir une clientèle où
12 ce qui est un petit peu captive, où ce que je peux
13 réussir à m'en sortir. Je me jette pas dans la
14 gueule du loup pour acheter. J'imagine, aussi mes
15 prédécesseurs parce que je peux parler rien que
16 depuis deux mille dix (2010), avant ça c'était pas
17 mes choix. Mais aujourd'hui, je regarderai jamais
18 une cible qui... ou j'irais jamais implanter une
19 usine à côté de quelqu'un qui a une grosse usine,
20 qui est bien installé. Je suis suicidaire si je
21 fais ça. J'irai pas me suicider puis il y a pas un
22 actionnaire qui va me laisser faire un projet comme
23 ça, j'aurai pas un plan d'affaires qui va justifier
24 un investissement.

25 Q. **[498]** Sauf si vous êtes assez fort pour battre

1 l'autre usine à côté, prendre son marché, faire
2 disparaître un compétiteur et acquérir le marché
3 pour... pour DJL en entier?

4 R. Là...

5 Q. **[499]** Le jeu de la libre concurrence.

6 R. Oui, mais... En tout cas, moi, j'ai pas comme
7 philosophie d'écraser le monde puis de les tuer.
8 Moi c'est vivre et laisser vivre. Si quelqu'un,
9 effectivement, est à vendre, quelque chose
10 d'intéressant, on va l'acheter, on va se
11 développer. Mais le but est sûrement pas de
12 (inaudible).

13 11:56:54

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[500]** C'est une autre façon de dire, se partager le
16 territoire.

17 R. Pas du tout.

18 Q. **[501]** Non?

19 R. C'est une question d'affaires. Il est pas question
20 de continuellement... J'irai pas installer une
21 épicerie Métro à côté d'un Métro puis ils me
22 laisseront pas faire chez Métro. J'irai pas
23 installer... Il me semble que c'est des bases...

24 Q. **[502]** Vous dites que Métro vous laisserait pas
25 faire?

1 R. Non.

2 Q. **[503]** Voulez-vous dire que Sintra vous laissait pas
3 faire ou...?

4 R. Pas ça je veux dire, La maison-mère va dire c'est
5 ridicule. Puis même celui qui a installé la
6 première usine... le premier Métro, il va dire à sa
7 maison-mère, voyons donc. Mais les Provigo puis
8 tout ça, j'imagine qu'ils font une étude de marché
9 puis s'ils s'installent c'est parce qu'il y a un
10 marché où est-ce qu'ils peuvent dire la population
11 est rendue tant, en moyenne, ils achètent tant par
12 famille, de là... Puis ils iront pas s'installer.
13 Dans un petit village...

14 Q. **[504]** Mais là on parle de marchés d'alimentation...

15 R. Oui.

16 Q. **[505]** ... où les gens sont libres d'aller faire
17 leur épicerie où ils veulent.

18 R. Oui.

19 Q. **[506]** On s'entend là-dessus. Sauf que là on parle
20 de compétitionner en matière de soumissions
21 publiques.

22 R. Oui.

23 Q. **[507]** Alors comme le dit l'avocat, maître Crépeau,
24 si vous voulez faire une saine concurrence, vous
25 pouvez aller vous y installer puis soumissionner en

1 fonction d'obtenir le marché puisque vous avez les
2 reins suffisamment solides pour le faire, alors
3 pourquoi ne pas le faire?

4 R. On n'est pas suicidaire. C'est vraiment une
5 opportunité d'affaires. C'est difficile à faire
6 comprendre, on dirait. Mais je regarde, exemple, la
7 Gaspésie, je reviens à ça. Le Ministère dit
8 justement, il y a un système de tarifé parce que,
9 il dit, il n'y a pas une concurrence qui est forte
10 là-bas. Il se rend compte qu'il n'y a pas un autre
11 compétiteur qui est à cinq, vingt (20), quarante
12 (40) kilomètres des centrales. Il dit, donc, je
13 suis obligé d'instaurer, pour les zones extérieures
14 comme ça des grands centres, un sys... puis même au
15 départ il l'avait même installé dans les zones de
16 forte densité, d'installer un système justement
17 pour contrôler cette chose-là, pour être sûr que,
18 bon, localement il ne soit pas non plus, quelqu'un
19 profite de sa position dominante. Mais aujourd'hui,
20 ça a jamais été fermé, n'importe qui peut venir
21 s'installer à côté de nous en Gaspésie, il n'y a
22 pas de problème. Ils peuvent trouver des permis,
23 demander aux municipalités pour passer à travers
24 tout le processus et s'ils s'installent, on
25 compétitionnera puis on verra qui survivra. Mais

1 ces gens-là, la plupart des gens d'affaires, sont
2 assez conscients pour savoir que la Gaspésie, il y
3 a personne. Ils font une petite étude de marché,
4 ils font un plan d'affaires et ils se rendent
5 compte que ça serait pas rentable. Et s'ils
6 viennent, bien on va compétitionner.

7 Mais moi je ferais pas non plus
8 m'installer... Et je regarde les installations,
9 vous parlez de Sintra. C'est sûr que Sintra, ils
10 ont eu dans leur historique des gens plus
11 progressifs pour acheter des compagnies. Donc, il y
12 a eu beaucoup d'installations au fur et à mesure.
13 Comme Lac-Saint-Jean, ça fait pas longtemps qu'ils
14 sont là. Mais ils se sont pas installés là, ils ont
15 acheté l'entreprise là. Si on regarde le, je pense,
16 je connais pas tout l'historique de Sintra, mais le
17 long de la côte, c'est des compagnies qu'ils ont
18 achetées au fur et à mesure. Ils se sont rarement
19 installés là. Ils sont partis d'un centre mais
20 après ça, c'est souvent fait par des acquisitions,
21 par de petites entreprises locales. Ces
22 entreprises-là locales souvent avaient pas de
23 succession. C'est des gens qui sont arrivés à la
24 deuxième génération souvent et ceux qui nous
25 abordent encore aujourd'hui, c'est habituellement

1 ça, des gens qui ont pas de relève puis qui
2 viennent nous voir, ou que nous autres on voit
3 qu'il y aurait peut-être une opportunité. Quand on
4 les croise on leur dit, si jamais t'es à vendre,
5 pense à nous autres. On leur laisse un message
6 comme ça, puis on va les saluer une fois par année,
7 une fois aux deux ans, puis lorsqu'ils viennent à
8 maturité, bien ils peuvent décider soit de vendre à
9 quelqu'un d'autre, soit à nous autres, ou soit de
10 trouver une relève dans leur famille ou dans leurs
11 employés. Mais c'est vraiment des opportunités du
12 développement qui s'est fait comme ça, tout au
13 moins tout ce que je suis conscient et concerné.
14 J'ai pas vu autre chose que ça.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Q. **[508]** Alors ce que vous nous dites c'est que le
17 marché est complètement sclérosé. Et en fait, il
18 est mort, il est déjà occupé sur l'entièreté du
19 territoire. On peut plus prendre beaucoup
20 d'expansion, on va le faire par des acquisitions.

21 R. Je vous dirais pas ça. L'Île-Perrot, la 204, c'est
22 une usine que je viens d'installer. C'est pas
23 vieux, je viens d'acheter une usine neuve en deux
24 mille...

25 Q. **[509]** O.K.

1 R. ... en deux mille douze (2012), deux mille onze
2 (2011) parce que je me dis, bon, le secteur ouest,
3 si on regardait les statistiques, la population
4 augmente de six pour cent (6 %) par année, il y a
5 la 30 qui est arrivée, il y a un paquet de sites
6 intermodals qui veulent s'installer autour de
7 Vaudreuil en descendant...

8 Q. **[510]** Donc, il y a un marché en développement.

9 R. ... puis on a une carrière qui était déjà là. On
10 avait une vieille usine qui était plus un fantôme
11 que... Ça fait qu'on a mis une belle usine neuve,
12 quatre cents (400) tonnes/heure, qu'on a installée
13 à 204 que vous voyez là. C'est un, on a dit, pour
14 moi ça a du potentiel, ça va se développer. On a
15 fait cette installation-là. Bella Marier, la 116 je
16 pense, ça aussi c'est une carrière qu'on possède
17 depuis longtemps. On n'avait pas de centrale.
18 L'autoroute 35 se construit présentement, tout ça.
19 On a amené l'usine là, ça fait deux ans, trois ans
20 puis là on a fait un paquet de contrats. Mais
21 c'était pas une installation qu'on avait. On a
22 décidé de s'installer à Bella Marier. On avait une
23 vieille carrière qui faisait pas grand-chose, mais
24 on a installé une usine d'asphalte là. Puis là on
25 produit aussi de là.

1 L'histoire d'aller à Laval, on s'est
2 installé. On a trouvé que c'était... moi j'ai
3 trouvé que c'était une mauvaise décision
4 d'affaires, c'est pas moi qui l'a fait à l'époque
5 puis aujourd'hui, je ne vois pas ma façon de m'en
6 sortir. Ça fait que je la libère puis j'ai pris des
7 morceaux. Je l'ai amenée à d'autres endroits pour
8 renforcer nos installations industrielles ailleurs.

9 Q. [511] Regardez, on va aller à Laval.

10 R. Oui.

11 Q. [512] Et là, Madame Blanchette, vous allez nous
12 ramener, c'est la pièce 721.1 qui, c'est à la
13 première page. Vous nous avez... On a vu, tantôt, à
14 Laval, vous étiez en neuvième position - voilà -
15 neuvième position Construction DJL, trois millions
16 six cent cinquante mille (3,650 M) avec quatre pour
17 cent (4 %) des contrats. C'est, écoutez, là, c'est
18 tout petit, là. Vous voyez le nom des autres
19 entrepreneurs qui sont au-dessus, ce ne sont pas
20 des gros joueurs alors que vous, vous êtes un gros
21 joueur, vous avez une usine sur place, mais vous
22 êtes pas capable de percer le marché. Vous nous
23 avez expliqué pourquoi.

24 R. Oui. Puis on aurait peut-être pu percer le marché
25 en perdant de l'argent. Dire, je m'arrange, je tape

1 des grands coups, j'essaie de faire quelque chose.

2 Je finissais en bas de mon cost puis je vais me
3 chercher un volume pour aller chercher du volume.

4 Q. **[513]** O.K.

5 R. Vos statistiques auraient paru mieux, j'aurais
6 perdu de l'argent.

7 Q. **[514]** O.K.

8 R. C'est pas mon rôle de gestionnaire de faire ça.

9 Q. **[515]** Simard Beaudry, lui, en première position, à
10 vingt-quatre (24)... vingt-cinq pour cent (25 %)
11 des parts de marché, est-ce qu'il a une usine, lui,
12 sur le territoire de Laval?

13 R. Oui, une grosse carrière puis la plus grosse usine
14 puis lui...

15 Q. **[516]** Il est bien équipé?

16 R. Ah, lui il est (inaudible).

17 Q. **[517]** O.K.

18 R. Si vous connaissez pas ça, son site, allez voir,
19 c'est quelque chose par rapport à nous autres.

20 Q. **[518]** O.K. On voit dans la colonne de gauche, on
21 regarde Montréal, vous êtes en première position.
22 Vous nous avez expliqué les usines que vous avez.
23 Simard Beaudry, est-ce qu'il a des usines sur le
24 territoire de Montréal?

25 R. Non.

1 Q. **[519]** Bien là, vous allez nous expliquer comment se
2 fait-il que Simard Beaudry est capable de venir
3 vous compétitionner très fortement sur votre marché
4 de Montréal où vous avez des usines, lui il en a
5 pas, et vous, vous êtes pas capable d'aller sur le
6 territoire de Laval? Montréal-Laval, là, cinq, dix
7 (10) kilomètres, là, maximum, là.

8 R. Montréal, on n'a pas de... à Montréal on n'a pas de
9 carrière. Nos granulats doivent être achetés de la
10 carrière soit de Lafarge à Montréal-Est, soit notre
11 carrière de Saint-Bruno, soit notre carrière de
12 Saint-Philippe-de-Laprairie.

13 Q. **[520]** Oui.

14 R. Il est très difficile d'ouvrir une carrière sur
15 l'île de Montréal et de toute façon, c'est de la
16 pierre de mauvaise qualité. C'est du schiste puis
17 un mauvais calcaire, l'île de Montréal. Il y a pas
18 rien de bon là, ça fait que les... puis les
19 vieilles carrières sont fermées. Il y a encore
20 Lafarge sur Montréal-Est qui existe, il y a plus
21 grand-chose sur l'île de Montréal. On n'a pas de
22 granulats, ils viennent de d'autres sources. Donc,
23 on transporte tous nos granulats pour venir sur
24 Montréal, de l'extérieur de l'île de Montréal.
25 Effectivement, nos coûts de revient sur l'île de

1 Montréal, nous autres, sont pas extraordinaires.

2 C'est ceux qui sont à Saint-Bruno, mon usine est
3 beaucoup plus basse, le coût de revient pour
4 produire que sur l'île de Montréal. Beaucoup plus
5 bas parce que je suis assis dans la carrière...

6 Q. **[521]** Mais là vous avez de la distance. Vous
7 avez...

8 R. Non pas rien que ça, mon chargeur, je prends cent
9 mètres (100 m) et je prends la pierre au bout du
10 concasseur, et je la mets dans mon usine d'asphalte
11 et ça part sur le chantier. Tandis que Montréal, je
12 prends ma carrière de Saint-Philippe-de-Laprairie,
13 je traverse les ponts, je viens porter la pierre
14 dans un site qui est assez exigu et je produis
15 (inaudible), j'ai un coût de production beaucoup
16 plus élevé. Simard et Beaudry...

17 Q. **[522]** Mais vous êtes encore en première position à
18 Montréal, malgré que vous ayez des coûts de
19 production plus élevés que vos concurrents?

20 R. Personne d'autre a des carrières. Ça existe pas sur
21 l'île de Montréal.

22 Q. **[523]** O.K.

23 R. Donc, ceux qui ont des centrales autour, c'est pour
24 ça qu'ils réussissent à rentrer. Comme Simard et
25 Beaudry est très bien installé physiquement à Laval

1 puis lui, il descend soit par la 19, soit par
2 quelque chose puis il peut bien rentrer dans l'Est
3 de l'île puis il peut rentrer où est-ce qu'il veut.
4 Et Simard et Beaudry, aussi, en passant, il a
5 cinquante pour cent (50 %) ... non, il a une usine
6 sur l'Est... sur la 40 dans l'Est de Montréal.
7 Donc, il a une centrale puis d'après moi, il a
8 cinquante pour cent (50 %) des actions de
9 l'entre... d'une usine, l'ancienne de Beaver
10 Asphalte, sur la rue Amiens, donc Simard et Beaudry
11 possède une usine et demie qui a pas de carrière
12 non plus mais sur l'île de Montréal, en plus
13 d'avoir sa carrière qui est très bien installée à
14 Laval.

15 Q. **[524]** Donc, il est bien équipé? Il est mieux équipé
16 que vous? Il a l'équipement parce qu'il a le
17 granulat puis tout ça?

18 R. Je dirais pas qu'il est mieux équipé que nous, mais
19 il est équipé aussi, j'oubliais les centrales, il
20 en a une et demie, qu'il possède.

21 Q. **[525]** Et malgré que vous ayez des coûts de revient
22 beaucoup plus élevés, parce que vous transportez
23 votre pierre, vous êtes encore capable de finir en
24 première position à Montréal avec quasiment
25 cinquante pour cent (50 %) des parts de marché?

1 R. Oui.

2 Q. **[526]** Malgré que vous... puis là, vous nous l'avez
3 dit tantôt, là, « on se bat pour les coûts de
4 transport, les coûts de gravier » c'est des coûts
5 importants, ça, dans l'asphalte, là.

6 R. Oui. Simard et Beaudry a la même situation puis ses
7 usines sur l'île de Montréal. Il a pas de carrière
8 lui non plus. Il y en a pas de carrière sur l'île
9 de Montréal où est-ce que...

10 Q. **[527]** Mais lui, il peut avoir sa pierre de beaucoup
11 plus près que vous autres?

12 R. Non. Bien lui, il faut qu'il monte à Laval. Moi je
13 viens de Saint-Bruno. Ça fait que Saint-Bruno-Laval
14 pour l'usine de Jarry puis pour l'usine de Saint-
15 Patrick, ça vient en partie de Saint-Bruno, en
16 partie de Saint-Philippe-de-Laprairie.

17 Q. **[528]** Donc à Montréal, vous avez à peu près tous
18 les mêmes problèmes?

19 R. Oui, c'est un problème, c'est sûr, Montréal c'est
20 d'autres problèmes, c'est l'accès à l'île qui est
21 problème, qu'il y a pas de granulat sur l'île, ça
22 fait que...

23 Q. **[529]** Bon. Alors, c'est les mêmes problèmes. Les
24 coûts, votre coût de revient pour l'asphalte est
25 plus élevé à Montréal, je présume, à cause des

1 coûts de transport du gravier?

2 R. Si on le compare à nos sites de Carignan ou
3 certains sites où est-ce qu'on a les centrales avec
4 les carrières, oui, c'est plus cher.

5 Q. **[530]** Bon.

6 R. Oui, c'est plus cher.

7 Q. **[531]** Puis ce qui explique votre position, je la
8 dis dominante, là, à quarante-cinq pour cent
9 (45 %), là, pour les quinze (15) dernières années,
10 là, il y a pas personne qui s'approche de vous.
11 Qu'est-ce qui fait, malgré que vous ayez des coûts
12 de revient plus élevés, vous soyez capable de
13 battre Simard Beaudry qui a pourtant une usine
14 performante à Laval puis Sintra aussi? Comment se
15 fait-il que vous ayez...

16 R. Sintra a pas d'installation sur l'Île de Montréal,
17 il vient soit de Saint-Isidore ou une autre usine,
18 je sais pas, il en a une très loin dans le bout de
19 Lachute, là, mais il va pas rentrer sur Montréal
20 avec ça, c'est trop loin, ça a pas de sens.

21 Q. **[532]** Donc... donc, il perd de l'argent quand il
22 vient à Montréal, Sintra? Parce qu'il réussit quand
23 même à obtenir dix pour cent (10 %)?

24 R. Vous demanderez... vous demanderez à Sintra,
25 Maître.

1 Q. **[533]** O.K.

2 R. Je sais pas si... et puis Sintra aussi...

3 Q. **[534]** On a demandé à Sintra, on va regarder.

4 R. ... ils font peut-être d'autres activités, ils font
5 peut-être du planage, du pavage, autre chose, je le
6 sais pas, moi, qu'est-ce qu'ils font aussi. Ils
7 font peut-être... ils font des enrobés spéciaux
8 aussi. Je le sais pas, leur dix millions (10 M).
9 Puis vous parlez de dix millions (10 M) sur quinze
10 (15) ans. Donc, ça fait quelques centaines de
11 milliers de dollars par année ça, sept, huit cent
12 mille (700 000-800 000), ça veut dire un chantier
13 de moindre envergure, là, par année, à peu près, en
14 moyenne. Puis pour nous autres ça fait trois
15 millions (3 M) par année, c'est ça. Je trouve même
16 pas ça élevé, là.

17 Q. **[535]** Donc, c'est dans l'ordre...

18 R. Je pensais être plus fort que ça.

19 Q. **[536]** ... c'est dans l'ordre des choses que, à
20 cause de ce marché-là qui est très, très captif des
21 distances puis tout ça, c'est normal que vous soyez
22 à peu près les seuls à faire l'est de la Gaspésie,
23 que le bas du fleuve, que ce soit juste Sintra qui
24 le fasse, que l'Outaouais, qu'il y a rien que vous
25 qui allez le faire, puis d'autres en Abitibi ça va

1 être d'autres groupes. C'est quasiment normal qu'il
2 y ait pas de compétition entre les entreprises?

3 R. Bien, il y a la compétition entre les entreprises,
4 tantôt l'Outaouais, je vous ai parlé de Lafarge,
5 Coco Paving, Edelweiss...

6 Q. **[537]** Oui?

7 R. ... c'est de la compétition. Encore là, c'est parce
8 que...

9 Q. **[538]** Je m'intéresse plus avec la compétition juste
10 avec Sintra, les autres sont des acteurs mineurs,
11 Sintra est le plus gros au Québec...

12 R. Oui.

13 Q. **[539]** ... vous êtes le deuxième. On va le regarder
14 dans l'ensemble, on va toujours comparer juste avec
15 Sintra.

16 R. Oui, mais j'ai de la misère à vous suivre, pourquoi
17 vous me comparez juste à Sintra, on parle
18 d'affaires.

19 Q. **[540]** O.K.

20 R. Je compétitionne selon où est-ce qu'on est, puis
21 nos entités c'est comme des compagnies
22 indépendantes les unes des autres, on est... c'est
23 une compagnie qui est achetée, une compagnie qui
24 est achetée et chacune continue à faire affaire
25 dans son milieu. C'est un rassemblement de

1 compagnies comme Eurovia, il peut pas mettre dans
2 ses compagnies le Canada, Québec c'est une réalité
3 qui est différente de l'Alberta, qui est
4 différente... je sais pas, à un moment donné
5 l'Outaouais c'est différent de la Gaspésie, mais
6 c'est tous des marchés parce qu'on a acquis des
7 compagnies puis que... après ça on s'est développé
8 dans ces secteurs-là.

9 Q. **[541]** On va regarder, tiens, regardez, en Abitibi,
10 on voit qu'il y a trois usines de Sintra, est-ce
11 que vous avez tenté d'en acheter une de ces... ces
12 trois-là, savez-vous? Ou avez-vous déjà tenté
13 d'acheter des usines?

14 R. Je pense pas que Sintra a jamais mis en vente DJL,
15 il est pas venu nous voir pour nous cogner en
16 disant : « Venez m'acheter une usine ».

17 Q. **[542]** Non, mais Sintra les a achetées, est-ce que
18 vous avez... en fait, êtes-vous en compétition avec
19 Sintra quand vient le temps d'acheter une usine?
20 Quelqu'un a une usine disponible, il va voir
21 Sintra, il va voir DJL : « Je suis à vendre. »

22 R. Tout à fait. Exemple, Roland Fortier, après
23 l'acquisition il nous a admis qu'on était deux dans
24 la course. Il nous l'a pas dit pendant, c'est sûr.

25 Q. **[543]** Hum, hum?

1 R. Après la transaction, il a dit qu'on était les deux
2 dans la course.

3 Q. **[544]** O.K.

4 R. Et il a choisi DJL, parce qu'on a fait une
5 meilleure offre probablement.

6 Q. **[545]** Et...

7 R. Et c'est le total plus le prix, j'imagine, y a fait
8 pour quelque chose, là.

9 Q. **[546]** Et ça se gagne comme ça vraiment quasiment
10 comme région, parce qu'on constate que la forte
11 concentration de Sintra et d'usines locales, on va
12 parler de Norascon en Abitibi, vous autres en
13 Gaspésie c'est toujours vous qui avez gagné, bien,
14 là, il y avait trois usines dans le même groupe?

15 R. C'est une seule compagnie.

16 Q. **[547]** Une seule compagnie?

17 R. Il y en avait quatre à l'époque, il y en a une qui
18 a eu un accident, puis on l'a pas renouvelé, ça
19 valait pas la peine, qui était à Maria, je pense
20 que ça s'appelait. Puis c'est avant moi, mais je me
21 souviens qu'il y avait, on m'a dit qu'il y a une
22 quatrième usine. Elle avait comme explosé ou je
23 sais pas quoi, un accident.

24 Q. **[548]** Je vous pose la question puis on terminera
25 là-dessus. Est-ce que vous y voyez pas un danger

1 pour votre industrie d'être, j'ai dit sclérosée
2 tantôt, c'est qu'il y ait pas plus de développement
3 de nouveaux secteurs, vous nous en avez donné
4 quelques-uns tantôt, là, mais partout ailleurs tout
5 ce qu'on fait, on se vend, on s'achète les usines.
6 J'imagine qu'elles sont, elles vieillissent, ces
7 usines-là?

8 R. On en renouvelle, c'est sûr. On refait des
9 investissements, puis on renouvelle, pas
10 nécessairement les mêmes équipements, aujourd'hui,
11 qu'il y avait il y a trente (30) ans.

12 Q. **[549]** Même si le marché est tranquille, ça peut
13 valoir la peine d'acheter une région, je pense,
14 exemple, la Gaspésie, puis mettre de la machinerie
15 nouvelle, à ce moment-là?

16 R. Excusez, pouvez-vous répéter?

17 Q. **[550]** Peut-être justement une région qui est pas
18 très performante, là, on va regarder la Gaspésie,
19 il y a pas beaucoup de population?

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[551]** Je dis performant dans le sens où il y a pas
22 de place, selon vous, à beaucoup de marchés. Il y
23 a... il y a trois, vous avez cinq usines, avez-vous
24 renouvelé de la machinerie dans ces usines-là?

25 R. On réinvestit toujours, on entretient beaucoup.

1 Q. [552] Donc, malgré ça, ça vaut la peine d'investir,
2 même si c'est des petits marchés?

3 R. Puis vous avez pas le choix, parce qu'aussi les
4 demandes, entre autres, le plus gros client en
5 Gaspésie, de loin c'est le ministère, c'est le
6 ministère notre raison de vivre en Gaspésie.

7 Q. [553] Cent pour cent (100 %)?

8 R. Non, mais peut-être...

9 Q. [554] Les contrats tarifés?

10 R. Bien, c'est ça.

11 Q. [555] Oui?

12 R. Non, non, mais je veux dire, c'est le plus
13 important de nos clients, parce que comme je disais
14 tantôt, les municipalités c'est pas grand-chose,
15 puis le commercial, industriel, on s'entend que
16 c'est pas très élevé non plus. Mais le ministère,
17 ses demandes techniques ont évolué aussi depuis que
18 je suis rentré moi, en mil neuf cent quatre-vingt-
19 cinq (1985), puis aujourd'hui en deux mille
20 quatorze (2014) on nous demande plus de faire les
21 enrobés de la même façon.

22 Q. [556] Oui?

23 R. Ça fait que, veux veux pas, on est obligé de
24 renouveler nos choses pour rester, techniquement
25 parlant, à la hauteur de ce que le client demande,

1 parce que sinon on sera plus conforme non plus,
2 puis ils ne nous feront pas de cadeaux, là, on
3 n'est pas conforme, il ne nous paiera pas, là, le
4 ministère. Puis les normes c'est québécois, c'est
5 pas propre à la Gaspésie.

6 Q. **[557]** O.K.

7 R. Puis c'est pas propre à...

8 Q. **[558]** Les contrats, puis on l'a abordé, on va peut-
9 être regarder un petit peu, en Gaspésie, là, Bas-
10 Saint-Laurent, on a parlé des contrats tarifés,
11 qu'on appelle aussi, non négociables?

12 R. Maintenant, oui.

13 Q. **[559]** Oui. On se comprend qu'en Bas-Saint-Laurent,
14 Gaspésie, tous les contrats publics que vous
15 obtenez à cet endroit-là, ce sont des contrats
16 tarifés... des contrats du ministère des
17 Transports, des contrats tarifés? Il y a pas
18 d'appel d'offres public à cet endroit-là?

19 R. Je peux pas vous garantir à cent pour cent (100 %),
20 là, je suis pas assez dans le précision du
21 quotidien là-bas. Mais la très grande majorité
22 c'est des tarifés, c'est sûr, pour la partie de vos
23 bassins, là.

24 Q. **[560]** Oui.

25 R. Hum. La très grande majorité c'est des tarifés. Non

1 négociés... non négociables.

2 Q. **[561]** Je veux juste... on va regarder, il y a un
3 beau grand tableau qui va nous permettre de mieux
4 comprendre, c'est à l'onglet 9.

5 Madame la Greffière, est-ce qu'on a produit... Oui,
6 nos pièces sont toutes produites. O.K. 1557 pour...
7 pour l'onglet 9.

8 LA GREFFIÈRE :
9 1557 est déjà produit.

10 Me PAUL CRÉPEAU :
11 O.K. Alors, à l'onglet 9, c'est 1557.

12 LA GREFFIÈRE :
13 1557, c'est déjà produit.

14 Me PAUL CRÉPEAU :
15 C'est déjà produit?

16 LA GREFFIÈRE :
17 Oui.

18 Me PAUL CRÉPEAU :
19 O.K., excusez-moi. O.K., oui, je vois la cote. Bon.

20 Q. **[562]** Monsieur Roireau, vous... regardez,
21 « Distribution des contrats à prédominance
22 « pavage » conclus de gré à gré aux tarifs du
23 MTQ - alors, contrats tarifés ou non négociables -
24 ou attribués par appels d'offres ». Alors, on a les
25 tableaux puis on va les distinguer. Si vous

1 regarder les quatre premières lignes, là, « Grand
2 total pavage », puis on est en millions de dollars,
3 on fait toujours la distinction, la deuxième, la
4 troisième ligne, entre les contrats tarifés, ceux
5 sur appels d'offres et la part des contrats
6 tarifés. Ce qui va nous permettre de distinguer
7 dans quelle région, dans quelle année, alors, on
8 part de mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997)
9 jusqu'en deux mille douze (2012).

10 R. Hum hum.

11 Q. **[563]** Qui va nous permettre de distinguer quelle
12 est la part, dans chaque région, des contrats
13 obtenus en tarifés, en non négociables, par DJL. Et
14 prenez juste le grand tableau québécois, là, la
15 ligne 4, « Part des contrats tarifés », en quatre-
16 vingt-dix-sept (97) - on va juste suivre cette
17 ligne-là pour comprendre - vous en avez eu pour
18 trente et un pour cent (31 %) de vos contrats,
19 vingt-six pour cent (26 %), trente-trois pour cent
20 (33 %), trente pour cent (30 %), on arrive en deux
21 mille un (2001) à quarante pour cent (40 %); deux
22 mille deux (2002), quarante-neuf pour cent (49 %);
23 quarante-deux (42), quarante (40), quarante-trois
24 (43), trente-neuf (39), quarante (40), trente-deux
25 (32) puis on va descendre jusqu'en deux mille douze

1 (2012) à quatorze pour cent (14 %).

2 R. J'aurais une question. Votre tableau, ce qu'il
3 signifie c'est que de l'ensemble des contrats qui
4 nous est accordé par le Ministère, quarante-neuf
5 pour cent (49 %), comme en deux mille deux (2002),
6 exemple, quarante-neuf virgule deux (49,2) étaient
7 des tarifés de l'ensemble des contrats qu'on a
8 obtenus?

9 Q. **[564]** Oui.

10 R. Ah!

11 Q. **[565]** C'est beaucoup, hein?

12 R. Oui. Je suis impressionné. Je connaissais pas ça.

13 Q. **[566]** Oui?

14 R. Je suis pas ces statistiques-là, ça fait que je
15 suis impressionné.

16 Q. **[567]** Regardez, mais c'est quand même... c'est des
17 revenus, je comprends que ça rentre dans la colonne
18 de revenus.

19 R. Hum hum.

20 Q. **[568]** C'est juste la façon d'obtenir le contrat.
21 Alors, il y a des contrats par...

22 (12:15:09)

23 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

24 Je m'excuse, Monsieur Crépeau. Je voudrais pas
25 induire le témoin en erreur mais ce n'est pas

1 exclusivement pour DJL, le tableau, c'est pour la
2 région au grand complet. Alors, il faudrait peut-
3 être pas tirer trop vite la conclusion qu'ils sont
4 tous attribués à DJL.

5 R. O.K., c'est pas à nous autres, là.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Vous avez raison et je m'en excuse, c'est moi qui a
8 mentionné DJL et vous faites bien de me reprendre.

9 R. O.K.

10 Q. **[569]** Alors, on va voir...

11 R. Expliquez-moi, d'abord, qu'est-ce qui est
12 exactement ce tableau-là?

13 Q. **[570]** Alors, c'est la différence qui nous permet de
14 voir qu'est-ce que sont les contrats tarifés par
15 rapport à l'ensemble des contrats accordés par le
16 MTQ année par année.

17 R. O.K.

18 Q. **[571]** O.K.? Et on verra le... le partage, on ira
19 peut-être chez DJL après ça. Mais on constate que,
20 de mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) à
21 deux mille douze (2012), il y a comme une courbe
22 montante, là. De quatre-vingt-dix-sept (97), ça va
23 partir à trente et un pour cent (31 %) puis là on
24 va commencer à donner de plus en plus de contrats
25 tarifés pour un pic, en deux mille deux (2002), à

1 quarante-neuf pour cent (49 %), ça va se maintenir
2 jusqu'en deux mille sept (2007), à quarante pour
3 cent (40 %), puis depuis ce temps-là ça redescend.
4 Donc, beaucoup plus de contrats tarifés à travers
5 le Québec. Ça va?

6 R. O.K.

7 Q. **[572]** Regardez, là, Gaspésie, les Îles-de-la-
8 Madeleine, là, c'est la ligne 8, cent pour cent
9 (100 %) en quatre-vingt-dix-neuf (99), quatre-
10 vingt-dix-huit pour cent (98 %). On est d'accord
11 que tout ce qui se donne comme contrats du MTQ à
12 cet endroit-là ce sont des contrats tarifés?

13 R. Avec une tendance beaucoup à la baisse depuis deux
14 mille dix (2010).

15 Q. **[573]** Oui.

16 R. Vous voyez, là.

17 Q. **[574]** Oui.

18 R. Mais, avant ça, c'était, oui, pratiquement juste
19 ça, oui.

20 Q. **[575]** O.K. Et d'autres régions, d'autre part, et on
21 va peut-être prendre juste l'Estrie, si vous me
22 permettez, qui est à la page... la ligne 28. Et là
23 on va voir des grandes variables. Regardez, là, on
24 part de vingt-cinq pour cent (25 %), vingt (20),
25 quarante-neuf pour cent (49 %), quatorze (14),

1 quarante-neuf (49), soixante-dix-sept pour cent
2 (77 %), soixante-dix pour cent (70 %). Soixante-
3 dix-sept pour cent (77 %) des contrats tarifés.
4 Avez-vous une explication pour ça en deux mille
5 deux (2002)? Pourquoi on a des contrats tarifés à
6 quasiment quatre-vingts (80 %). Quatre-vingts pour
7 cent (80 %) des contrats du Ministère sont en
8 tarifés?

9 R. Évidemment c'est au Ministère à répondre à ça et
10 non pas à moi.

11 Q. **[576]** Bien, je vous le demande si vous le savez?

12 R. Non, je le sais pas du tout. Je pourrais tenter une
13 réponse mais je le sais pas.

14 Q. **[577]** Oui, allez-y.

15 R. Je me souviens qu'il y a eu le onze (11) septembre
16 deux mille un (2001)...

17 Q. **[578]** Oui.

18 R. ... le crash d'un avion aux États-Unis, vous vous
19 souvenez tous, puis madame Marois a sorti
20 rapidement un budget d'infrastructures avec
21 monsieur Chevrette pour s'assurer que deux mille
22 deux (2002) ne serait pas écrasé au niveau
23 économique dans la province de Québec.

24 Q. **[579]** Faire rouler l'économie.

25 R. J'imagine qu'à ce moment-là, ils ont peut-être fait

1 une façon d'aller rapidement en appel d'offres. Ils
2 ont peut-être distribué des contrats tarifés pour
3 être sûrs de repartir la machine, je le sais pas,
4 là. Mais ça donne un pic au lendemain du nouveau
5 budget puis ça avait été effectivement pour nous
6 tous, l'année deux mille deux (2002), une très
7 bonne année parce qu'il y avait eu des budgets
8 sortis rapidement à l'automne deux mille un (2001)
9 pour corriger l'impact du onze (11) septembre. Je
10 me souviens de cet événement-là, ça fait que ça
11 peut expliquer peut-être, là, deux mille deux
12 (2002), deux mille trois (2003).

13 Q. **[580]** Et vous verrez, si vous regardez, région par
14 région, je le regarde pour Laval qui est d'habitude
15 six deux pour cent (6,2 %), sept pour cent (7 %),
16 sept pour cent (7 %), tout à coup, soixante-dix-
17 huit pour cent (78 %) en deux mille deux (2002),
18 zéro pour cent (0 %) les années suivantes, quatre-
19 vingt-dix pour cent (90 %) en deux mille six - deux
20 mille sept (2006-2007). Qu'est-ce qu'il y a en deux
21 mille six - deux mille sept (2006-2007)? On est à
22 Laval et...

23 R. C'est quelle ligne, là?

24 Q. **[581]** Laval c'est à la ligne 48...

25 R. O.K.

1 Q. **[582]** Ah! oui, il y a un pic en deux mille deux
2 (2002) au niveau des contrats tarifés. Mais tout au
3 long des années deux mille deux (2002) jusqu'à deux
4 mille cinq - deux mille six (2005-2006), il y a
5 aussi encore un pic qui se continue. Avez-vous une
6 explication pour les autres années?

7 R. De quelle année vous faites référence, là?

8 Q. **[583]** Bien, de deux mille deux (2002) à deux mille
9 huit (2008), là.

10 R. Oui.

11 Q. **[584]** On a toujours, on a beaucoup de contrats
12 tarifés dans cette période-là dans à peu près
13 toutes les régions.

14 R. O.K.

15 Q. **[585]** Non?

16 R. C'est le donneur d'ouvrage qui peut expliquer son
17 choix d'aller à gré à gré versus aller en appel
18 d'offres.

19 Q. **[586]** D'autre part, c'est vous qui obtenez ces
20 contrats-là. C'est de l'argent qui rentre puis on
21 n'est pas obligé de soumissionner à ce moment-là.
22 On s'entend, là, les contrats tarifés, le Ministère
23 vous appelle, je t'offre tel contrat à tel tarif.

24 R. Oui.

25 Q. **[587]** Vous dites oui ou vous dites non.

1 R. C'est ça.

2 Q. **[588]** DJL a-tu déjà dit non à des contrats tarifés?

3 R. Quand j'étais directeur d'agence Rive-Sud, j'en ai
4 refusé, oui. Parce que les contrats tarifés,
5 comment c'est construit, c'est très, très précis
6 les contrats tarifés, là. C'est vraiment très
7 détaillé et je pense que dans les autres domaines
8 d'activités, le Ministère sait pas soumissionner.
9 Par contre, dans le cas du pavage, ils ont
10 vraiment, puis ça c'est historique, vraiment pris
11 soin d'identifier une équipe, c'est combien
12 d'hommes, puis la façon qu'on est même rémunéré, si
13 on produit cinquante-six (56) tonnes moyen à
14 l'heure, on a un taux qui nous est payé. Si on
15 produit soixante-cinq (65) tonnes à l'heure, on a
16 un autre taux qui est payé. C'est ajusté en
17 fonction de la production du chantier. On est payé
18 à chaque détail : la fabrication, l'utilisation de
19 l'huile, le nombre de personnes, l'opérateur du
20 plan quand il va travailler, combien d'heures qu'il
21 met sur l'entretien du plan, l'amortissement du
22 plan. C'est vraiment très détaillé.

23 Q. **[589]** O.K.

24 R. Ça fait que...

25 Q. **[590]** C'est... Le contrat tarifé, on le résume, là,

1 le Ministère sait très bien calculer, usine par
2 usine...

3 R. Oui.

4 Q. **[591]** ... le coût tarifé de produire une tonne.

5 R. Et là j'en viens à mon refus à certaines occasions
6 parce que c'est très bien, ça, quand t'es en milieu
7 rural standard. Mais moi, entre autres, quand
8 j'étais sur la Rive-Sud à l'époque, ils m'en
9 accordaient des fois pour, exemple, pour ceux qui
10 connaissent un peu Sainte-Julie, la Montée Sainte-
11 Julie.

12 Q. **[592]** Oui.

13 R. Là je me retrouvais entre faire un contrat tarifé
14 comme si j'étais en campagne, en Abitibi ou... mais
15 j'étais dans le trafic entre Varennes et Sainte-
16 Julie, avec plein de trafic. Je réussissais pas
17 rentabiliser cette activité-là. Ça fait que le taux
18 pour moi, un taux tarifé dans ce genre de
19 conditions-là, était pas viable. Donc, ça m'est
20 arrivé, c'est sûr que ça faisait pas plaisir au
21 Min... Ils m'ont déjà aussi essayé de m'accorder
22 des contrats tarifés sur le boulevard Taschereau
23 dans Saint-Hubert. Pour moi, je réussissais pas à
24 faire mes frais. Donc, évidemment, ça faisait des
25 frictions entre nous puis le Ministère parce qu'eux

1 autres, quand ils nous offraient un contrat, ils
2 voulaient que ça se fasse. Puis j'ai certaines
3 fois, puis on a eu des « meetings » au Ministère,
4 refusé certains contrats effectivement. Après ça,
5 est-ce que mes confrères en ont refusé d'autres
6 dans d'autres agences? Moi je peux pas vous dire.
7 Moi j'ai mon vécu, j'en ai quelquefois... Là je
8 remonte dans les années quatre-vingt-dix (1990),
9 là.

10 Q. **[593]** Oui, c'est plus loin. Mais depuis les années
11 deux mille (2000), dans les quinze (15) dernières
12 années, savez-vous si, parce que refuser un
13 contrat, surtout un contrat du MTQ, j'imagine qu'un
14 directeur d'agence prend pas cette décision-là tout
15 seul?

16 R. Oui, oui.

17 Q. **[594]** Oui?

18 R. Moi c'est moi qui la prenais quand j'étais...

19 Q. **[595]** Oui?

20 R. ... directeur d'agence puis je sais qu'entre autres
21 en Gaspésie, mon confrère qui est patron là-bas,
22 dans les dernières années, a beaucoup de
23 récriminations au niveau comment les contrats
24 tarifés sont gérés et on a passé par l'association
25 parce qu'il y a un comité des prix qui existe...

1 Q. [596] Oui.

2 R. ... en disant, est-ce qu'on peut améliorer certains
3 coûts dans les grilles de tarifs parce que lui
4 certains types d'ouvrage qu'ils lui demandent,
5 c'est pas rentable. L'épandage, je pense, de...
6 de... granulats sur les accotements, des choses
7 comme ça, où est-ce qu'il trouve que le taux est
8 pas satisfaisant, où est-ce qu'il a fait des
9 représentations en disant : « Si le Ministère
10 change pas ça... » lui, dans sa tête il était
11 frustré, il trouvait que c'était...

12 (12:22:04)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. [597] Mais de fait, on note... bien je voudrais
15 juste ajouter, corriger un petit énoncé que vous
16 avez fait, Maître Crépeau. Ce n'est pas dans toutes
17 les régions qu'on note que les contrats tarifés
18 sont extrêmement élevés de deux mille un (2001) à
19 deux mille dix (2010), mais plus particulièrement
20 en Gaspésie, Îles-de-la-Madeleine, au Bas Saint-
21 Laurent, dans le Saguenay/Lac Saint-Jean, et c'est
22 à peu près ces... ces régions-là. Mais, Monsieur
23 Roireau, pourquoi vous dites : « On note que
24 justement, en Gaspésie et les Îles-de-la-Madeleine,
25 c'est cent pour cent (100 %) quatre-vingt-trois

1 (83), quatre-vingt-dix (90), cent pour cent (100 %)
2 quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-neuf (89),
3 partout, pour chacune des années. Alors, vous dites
4 que vous aviez des récriminations à faire?

5 R. Je faisais remarquer... non, j'ai dit des fois il y
6 a des points au niveau du détail d'un prix dans les
7 prix tarifés qui font pas nécessairement de sens
8 puis sur lesquels, entre autres, quand vous parliez
9 tantôt de refus, que mon confrère là-bas essaie
10 d'avoir des améliorations en disant : « C'est pas
11 rentable quand ils me mettent ça sur un contrat
12 tarifé de faire cette activité-là. » Puis...

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[598]** C'est pas toutes les activités de pavage?

15 R. Non, non, non.

16 Q. **[599]** O.K.

17 R. Non, parce que c'est bien calculé puis c'est bien
18 ajusté.

19 Q. **[600]** Oui.

20 R. Entre autres, les enrobés, c'est... c'est ajusté en
21 fait du tonnage réel posé, finalement.

22 Q. **[601]** Oui.

23 R. Des coûts de chauffage, des coûts de... le bitume
24 est fourni par le Ministère?

25 R. Oui.

1 Q. **[602]** O.K. Alors, cette science-là, du calcul du
2 coût d'une tonne d'asphalte, d'enrobé, usine par
3 usine, parce qu'il va varier d'une usine à l'autre?

4 R. Pour le Ministère? Non.

5 Q. **[603]** O.K.

6 R. Nous autres, dans la réalité, c'est sûr qu'il
7 différencie. Nous autres, il y a des écarts d'une
8 usine à l'autre.

9 Q. **[604]** En passant, siégez-vous sur le comité des
10 prix avec le Ministère?

11 R. Non. Non, pas moi.

12 Q. **[605]** Pas vous, mais est-ce qu'il y a quelqu'un de
13 DJL?

14 R. Je sais pas s'il est encore là, oui, on a eu pas
15 mal tout le temps une personne à l'époque, là...

16 Q. **[606]** Oui, parce que vous êtes un des deux acteurs
17 majeurs, alors vous êtes en mesure de faire vos
18 représentations au Ministère, au MTQ...

19 R. Oui.

20 Q. **[607]** ... sur ce qui fonctionne, ce qui fonctionne
21 moins bien, des ajustements.

22 R. Puis là, à ce moment-là, habituellement, ils font
23 des études, des analyses. Comme je me souviens
24 quand ils ont implanté la machine, le véhicule de
25 transfert quand on fait maintenant certains

1 travaux, ils nous demandent, devant une paveuse,
2 devant la paveuse qui pose les enrobés, de
3 l'asphalte, de poser un autre véhicule de
4 transfert, qu'on appelle, qui est une machine qui
5 coûte très cher, puis on a négocié le taux de cette
6 machine-là puis là, le Ministère dit : « Ça prend-
7 tu un gars, pas de gars, à terre, au sol? » Là, on
8 a négocié en disant : « Nous autres, par sécurité,
9 on rajoute un gars. » Eux autres voulaient pas nous
10 le payer. Donc, ces choses-là sont négociées à la
11 table.

12 Q. **[608]** Oui.

13 R. Là, ils envoient un gars du Ministère qui va passer
14 trois mois à l'été à aller voir les différents
15 entrepreneurs, voir ils mettent-tu vraiment un gars
16 ou pas au sol puis ils vont nous le payer ou pas
17 nous le payer.

18 Q. **[609]** C'est ça. Parce que vous allez être payé mais
19 ils veulent s'assurer que s'ils vous le payent,
20 vous avez fait la dépenses aussi?

21 R. C'est qu'on a un besoin réel au niveau sécurité.
22 Ils viennent évaluer si ça a du sens ou pas, là.

23 Q. **[610]** O.K. Madame la Présidente, il est midi trente
24 (12h30), on pourrait peut-être ajourner?
25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bon appétit à tous.

3

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7

8 (14:08:05)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Bon après-midi.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Monsieur Marcel Roireau, vous êtes sous le même
13 serment.

14 R. Merci.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Q. **[611]** Monsieur Roireau, on s'est laissé ce matin,
17 on finissait de parler des contrats tarifés et je
18 vous amène immédiatement dans le vif du sujet.

19 Parlez-moi de la collusion dans l'asphalte. Avez-
20 vous quelque chose à nous dire là-dessus? Vous avez
21 entendu, vous avez suivi le témoignage de monsieur
22 Bédard.

23 R. Hum, hum.

24 Q. **[612]** Vous êtes au courant de ce que monsieur
25 Théberge est venu dire ici l'an passé.

1 R. Bien...

2 Q. **[613]** Avez-vous quelque chose à répondre à ça?

3 Ensuite, je vais avoir évidemment des questions à
4 vous poser.

5 R. Bien, ce que je dirais en premier, c'est la... la
6 réalité des marchés. On a parlé ce matin, pour ce
7 qui est des enrobés, évidemment, deux paramètres
8 importants, le transport et ça se pose à chaud, ça
9 se pose pas à froid, donc il y a toujours des
10 marchés qui sont je dirais plus captifs, le mot est
11 peut-être fort, mais... qui sont naturels, tout au
12 moins certaines centrales.

13 Q. **[614]** Oui.

14 R. Puis plus qu'on s'éloigne, moins ils sont naturels,
15 puis ils deviennent naturels pour la centrale
16 suivante. Puis les contrats sont jamais non plus au
17 même endroit.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[615]** Avez-vous bien compris la question?

20 R. Oui.

21 Q. **[616]** Qu'est-ce que vous avez à dire relativement à
22 la collusion?

23 R. Oui. C'est ce que je tente de répondre, Madame
24 Charbonneau.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. [617] Si je vous suggérais...

3 R. Oui.

4 Q. [618] ... est-ce qu'il y en a ou il y en a pas de
5 la collusion dans le milieu de l'asphalte dans
6 lequel DJL a été impliquée dans les quinze (15)
7 dernières années?

8 R. Mais, je vous dirais que c'est pas à moi à définir
9 s'il y a de la collusion. Vous direz ou les gens
10 jugeront s'il y a de la collusion ou pas. Je vais
11 vous conter ce que... ce que j'ai fait, ce que je
12 connais.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. [619] Vous êtes-vous entendu avec d'autres
15 entreprises pour ne pas soumissionner ou pour
16 soumissionner à tour de rôle ou pour soumissionner,
17 mais pour un prix qui faisait en sorte que vous
18 n'étiez pas pour l'obtenir ou que vous étiez pour
19 l'obtenir?

20 R. Je vais vous répondre. Ce que j'ai fait, ce que
21 j'ai vécu, puis après ça vous tirerez les
22 conclusions.

23 Me PAUL CRÉPEAU :

24 Q. [620] Monsieur, Monsieur, regardez.

25 R. Oui.

1 Q. [621] Là, Monsieur Roireau, là, la question est
2 simple. La collusion, je pense qu'on en parle
3 depuis des mois et des mois. Ici, c'est la question
4 de l'entente entre les différents concurrents. Vous
5 êtes-vous entendus, vous ou DJL, avec des
6 compétiteurs spécifiquement Sintra, sur... pour
7 l'obtention ou des soumissions de complaisance sur
8 différents contrats d'asphalte?

9 R. Ce que j'ai fait, moi, je suis directeur d'agence,
10 ma première étape de ma vie, jusqu'en mil neuf cent
11 quatre-vingt-dix-huit (1998), à peu près, quatre-
12 vingt-dix-huit, quatre-vingt-dix-neuf (98-99), fin
13 des années quatre-vingt-dix (90), je connaissais
14 même pas qui étaient mes voisins. Je ne savais même
15 pas qui ils étaient, jamais rencontrés ni rien.
16 Donc, c'est la première moitié de ma carrière, ça a
17 été ça. C'est les dernières années que j'ai été
18 directeur d'agence

19 Et, à cette période-là, dans cette
20 deuxième... à la fin de ma... de ma carrière de
21 directeur d'agence, effectivement j'ai fait la
22 connaissance de certains entrepreneurs autour de la
23 direction d'agence que j'étais sur la Rive-Sud,
24 certains entrepreneurs situés surtout au sud de mon
25 secteur. Et on... puis, là, vous allez me dire

1 après ça, vous tirerez les conclusions,
2 qu'effectivement on n'était pas pour s'agresser
3 inutilement. De toute façon, la nature même des
4 travaux depuis toujours, moi, sur la Rive-Sud, on
5 me montrait ce matin, j'étais physiquement à des
6 bonnes implantations très fortes. Ils auraient beau
7 vouloir s'approcher, s'ils venaient, c'était pour
8 perdre de l'argent.

9 Q. **[622]** Je comprends, mais la question...

10 R. Donc...

11 Q. **[623]** ... c'est : est-ce que vous vous êtes entendu
12 avec vos voisins, vos compétiteurs pour ne pas vous
13 agresser mutuellement?

14 R. Avec certains compétiteurs, sans contrôler le
15 marché, qu'effectivement on ne s'agressait pas,
16 qu'on soumissionnait normal. On mettait un quinze
17 pour cent (15 %) administration-profit à peu près
18 sur nos projets et on pouvait aller n'importe où.
19 Si on l'obtenait, on l'obtenait, mais par la
20 logique même des marchés, on obtiendrait pas le
21 marché en soumissionnant de cette façon-là.

22 Q. **[624]** Mais, pourquoi... Excusez-moi, mais pourquoi
23 vous entendre avec vos compétiteurs pour faire du
24 libre marché? C'est pas besoin de vous entendre
25 avec vos compétiteurs pour dire « on va faire du

1 libre marché, puis on va mettre un markup de quinze
2 pour cent (15 %) », vous le faites. Êtes-vous en
3 soumission libre en toute concurrence ou bien vous
4 vous êtes entendu avec vos compétiteurs pour dire
5 « moi, je vais pas de l'autre côté de cette ligne-
6 là, puis toi, tu viens pas de ce côté-ci de la
7 ligne? »

8 R. Pour... je ne contrôlais pas le marché dans lequel
9 je travaillais. Pour certains compétiteurs, on
10 avait effectivement un respect, puis on agressait
11 pas inutilement. Pour les autres, je ne contrôlais
12 pas, donc dans certains autres côtés, moi, j'avais
13 des compétiteurs et à chaque soumission...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. [625] Alors, quels étaient ceux que vous
16 respectiez, que vous vous respectiez mutuellement?

17 R. C'étaient les gens du sud sur lesquels on s'est
18 connu et on respectait effectivement en disant « on
19 soumissionne pas agressif ». C'est des entreprises,
20 c'est Carrière Bernier, P. Baillargeon, Chenail,
21 c'est à peu près les entreprises qui étaient au sud
22 qui avaient des implantations très fortes aussi et
23 qu'on agressais pas inutilement et qui nous
24 agressaient pas inutilement.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[626]** « Agresser » voulant dire aller faire une
3 soumission sur son territoire?

4 R. On pouvait soumissionner sur son territoire, mais
5 j'allais pas en dehors d'un cost normal en mettant
6 ce qu'il faut comme profit et administration
7 standard. Et donc si eux autres le faisaient
8 correctement, étant donné leur force dans leur
9 coin... On est à des grandes distances, on parle de
10 cinquante, soixante (50-60). Donc, sur un projet,
11 j'étais plusieurs pour cent, puis c'était facile à
12 calculer, même historiquement avant ça je le
13 savais, on sait le désavantage. Dans le milieu du
14 pavage...

15 (14:13:13)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[627]** Ce que vous essayez de dire, là, c'est que
18 vous mettiez plus, un montant plus élevé parce
19 qu'il fallait que vous alliez, que vous parcouriez
20 plus de kilomètres. Donc, votre soumission était
21 plus importante que la leur?

22 R. Était en théorie donc, plus cher, parce que dans
23 nos métiers.

24 Q. **[628]** Avec Sintra est-ce que vous faisiez aussi de
25 la collusion?

1 R. Moi, Sintra il était préféré que non. Non, moi je
2 me souviens pas cette période-là de ce que je
3 m'occupais moi avec Sintra j'ai pas... il était
4 loin avec des installations pas compétitives non
5 plus par rapport à nous autres...

6 Q. **[629]** Donc...

7 R. ... comme il était au nord de Sorel, je connais
8 même pas qui s'occupait de Sorel.

9 Q. **[630]** Donc, quand monsieur Bédard est venu nous
10 dire qu'il faisait de la collusion avec vous, c'est
11 pas vrai?

12 R. Monsieur Bédard a-tu dit qu'il faisait de la
13 collusion avec moi.

14 Q. **[631]** Oui, avec monsieur Roireau de chez DJL, de
15 chez... c'est ça?

16 R. Je me souviens pas d'avoir fait de la collusion
17 avec monsieur Bédard.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Q. **[632]** Avec Sintra?

20 R. Avec Sintra comme je vous dis il y a peut-être eu
21 des rencontres, mais j'ai pas fait de collusion
22 avec.

23 Q. **[633]** Alors, quel était le but de la rencontre avec
24 Sintra?

25 R. Précisément quelle rencontre, de quoi.

1 Q. **[634]** C'est ce que vous dites, il y a peut-être eu
2 des rencontres?

3 R. Oui.

4 Q. **[635]** Il y a eu des rencontres où on a partagé, on
5 a parlé de se partager le territoire, déterminer le
6 coût, le prix de la tonne et les endroits où on
7 allait soumissionner?

8 R. Avec Sintra.

9

10 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

11 Q. **[636]** Écoutez, plus globalement...

12 R. Oui.

13 Q. **[637]** ... ce que nous a dit monsieur Bédard hier...

14 R. Oui.

15 Q. **[638]** ... c'est qu'avec DJL il y avait une
16 collusion qui était basée sur la répartition des
17 tonnages. Donc, vous êtes présent dans la
18 Montérégie-Est, Montérégie-Ouest, Estrie, c'est
19 exactement les régions que monsieur Bédard nous a
20 décrites. Il nous a dit : « On fait de la collusion
21 spécifiquement avec DJL sur ce partage-là de
22 tonnage. »

23 R. Oui.

24 Q. **[639]** Puis si vous dites non à ça pourquoi monsieur
25 Bédard est venu nous dire ça hier en pleine

1 télévision, c'est ça que j'ai toujours de la misère
2 à comprendre?

3 R. Je vous parle...

4 Q. **[640]** Dans les faits, cette personne-là qui est à
5 la retraite, il a pas à vous en vouloir, aurait
6 inventé cette histoire-là de pure espèce-là?

7 R. Je ne vous dis pas que monsieur Bédard a inventé
8 quoique ce soit, je vous parle de mon vécu à moi.
9 Je peux pas parler de ce que j'ai pas vécu, de ce
10 que j'ai pas fait. Je peux vous parler des faits et
11 de ce que moi j'ai fait et vécu. Après ça s'il y a
12 d'autres personnes qui ont fait d'autres choses,
13 ils parleront pour eux autres. Je vous conterai pas
14 des choses que moi j'ai pas vécues puis
15 j'inventerai pas des choses, puis je dirai des
16 choses. Moi...

17 Q. **[641]** Mais vous répondez pas à ma question?

18 R. Oui.

19 Q. **[642]** C'est pourquoi monsieur Bédard serait venu
20 vous mettre en cause, vous, votre société DJL?
21 Pourquoi il aurait... il aurait dit ça? Alors,
22 pourquoi il vous en voudrait, il est à la retraite,
23 là.

24 R. Je dis pas que c'est faux, je dis pas que c'est
25 vrai. Je vous dis que moi...

1 Q. **[643]** Donc, c'est vrai... c'est peut-être vrai...
2 c'est peut-être vrai ce qu'il a dit finalement
3 monsieur Bédard?

4 R. C'est peut-être vrai, monsieur Bédard, j'ai pas dit
5 qu'il avait menti, monsieur Bédard.

6 Q. **[644]** Donc, c'est vrai qu'il y a eu un certain
7 partage de tonnage avec DJL entendu entre les deux
8 sociétés? C'est ça que vous dites, là.

9 R. Il a parlé de... il a parlé de territoire où je ne
10 m'occupais pas.

11 Q. **[645]** Non, non, non, il disait qu'avec DJL c'est un
12 partage de tonnage, avec les autres sociétés
13 c'était différent, il parlait de partage de
14 territoire. Avec DJL précisément dans la région où
15 vous êtes tous les deux, il disait qu'il y avait
16 des échanges entre les gens de vos deux
17 organisations pour partager les tonnages au niveau
18 des appels d'offres puis bien sûr s'arranger pour
19 qu'on respecte les proportions de tonnage que
20 chacun avait. C'est ce qu'il a dit, donc, vous
21 dites qu'il dit vrai. Donc, il y a eu des échanges
22 pour qu'il y ait ce partage-là?

23 R. J'étais jusqu'en deux mille deux (2002) directeur
24 d'agence, deux mille un (2001) l'été, puis j'ai eu
25 un six mois avec pas de siège précis, j'ai été donc

1 jusqu'en deux mille deux (2002) directeur de
2 l'agence, on peut résumer ça comme ça, Rive-Sud, ce
3 que je connais les activités de la Rive-Sud. La
4 Rive-Sud, il y avait effectivement un respect.

5 Q. **[646]** Puis après deux mille deux (2002)?

6 R. Et après deux mille deux (2002), je ne me suis pas
7 occupé d'affaires avec Sintra. Moi je ne me suis
8 pas occupé d'affaires avec Sintra.

9 Q. **[647]** Donc, c'est peut-être possible que des gens
10 chez vous s'est occupé des affaires avec Sintra?

11 R. Je vous dis... je vous dis pas que ça se peut pas,
12 je dis que moi ce que j'ai vécu...

13 Q. **[648]** Donc, c'est peut-être possible?

14 R. ... connu, sur lequel j'ai travaillé, j'ai pas fait
15 des affaires avec Sintra.

16 Q. **[649]** Non, non, ma question c'est pas ça, la
17 question c'est peut-être possible que des gens chez
18 vous, des directeurs chez vous qui ont pu peut-être
19 s'arranger avec Sintra pour faire ce que monsieur
20 Bédard décrivait hier, c'est peut-être possible?

21 R. Oui, c'est possible.

22 Q. **[650]** C'est donc dire qu'il y a des gens en dessous
23 de vous qui vous en font, même si vous étiez leur
24 patron, qui vous ont absolument pas considéré,
25 jamais informé de ça, puis vous bien comme patron

1 vous allez pas l'air à savoir qu'est-ce qui se
2 passait dans votre boîte, c'est un peu ça qu'est-ce
3 qui se passe, ce que vous me dites, là?

4 R. Si vous pouvez conclure que je connaissais pas ce
5 qui se passait dans ma boîte.

6 Q. **[651]** Bien écoutez, si vous dites que des
7 directeurs ont peut-être discuté avec Sintra pour
8 des partages de tonnage, puis vous vous le saviez
9 même pas?

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[652]** Donc, vous appelez pas savoir, et ça c'est
12 honnêtement entre nous, là?

13 R. Oui.

14 Q. **[653]** Ça veut dire qu'un directeur adjoint décide
15 de faire un partage de tonnage, de la collusion
16 sans en informer son supérieur, c'est assez plutôt
17 inhabituel, vous conviendrez avec moi, que
18 normalement le patron il a le o.k. final sur ces
19 choses-là. Donc, c'est un peu étonnant d'entendre
20 monsieur Bédard nous dire qu'avec DJL il avait ce
21 genre de collusion-là et vous nous dire que peut-
22 être, vous avez dit concernant « pas moi, pas moi,
23 pas moi », mais vous savez très bien qu'en dessous
24 de vous ça se faisait avec votre accord
25 probablement aussi, peut-être?

1 R. Ça s'est pas fait à mon accord et j'étais pas
2 président non plus, j'étais vice-président
3 opérations. Ça fait que oui, les directions des
4 entreprises c'est pas un vice-président, je ferais
5 peut-être une analogique, monsieur Biden, on le
6 connaît peut-être moins que monsieur Obama. C'est
7 sûr qu'un président donne des directions, c'est à
8 lui à donner les directions d'une entreprise et
9 prendre les grandes décisions stratégiques, c'est
10 pas au vice-président qui lui s'occupe des
11 investissements au niveau matériel, de...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[654]** Mais vous vous étiez vice-président
14 opérations?

15 R. Oui, c'est ça. Mais des agences, je ne voyais pas
16 le quotidien des agences. Appel d'offres
17 particulier qui pouvait être stratégique pour
18 l'entreprise on pouvait en discuter pendant une
19 demi-heure, quelles sont les opportunités, quels
20 sont les risques de cet appel d'offres-là. Pour ce
21 qui est de certaines agences je ne les avais pas
22 non plus sous mon contrôle non plus direct pendant
23 cette période-là.

24 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

25 Q. **[655]** Vous étiez vice-président aux opérations?

1 R. Oui.

2 Q. **[656]** Pas aux technologies de l'information, là,
3 aux opérations?

4 R. Oui.

5 Q. **[657]** C'était à terre, donc c'est des opérations,
6 c'est des contrats que vous obtenez, vous jasez
7 avec vos gens en dessous de vous et les gens en
8 dessous de vous auraient fait des choses pas
9 correctes puis ils vous en auraient jamais parlé?
10 Ils ont fait ça juste pour le plaisir de le faire?

11 R. Ça faisait pas partie des sujets puis on en parlait
12 pas en comité de direction ni rien de ces choses-
13 là, qu'est-ce qui se passait dans le quotidien. On
14 entendait parler... effectivement, il fait des
15 rapports d'opérations, la difficulté dans certains
16 cas...

17 Q. **[658]** Le contrat qu'on vient d'obtenir, le contrat
18 qu'on n'aura pas, ça aussi c'est des opérations,
19 ça, non?

20 R. Pardon?

21 Q. **[659]** Le contrat qu'on va obtenir, le contrat qu'on
22 n'aura pas ou qu'on n'a pas eu, ça c'est pas des
23 opérations ça pour un v.-p. opérations?

24 R. Qu'on va obtenir, ça on le sait pas. Ceux qu'on a
25 soumissionnés...

1 Q. **[660]** Ou qu'on a obtenu? Qu'on a obtenu, qu'on n'a
2 pas obtenu...

3 R. Oui. Tout à fait.

4 Q. **[661]** ... si vous voulez jouer là-dessus, ça c'est
5 pas des opérations ça?

6 R. Oui.

7 Q. **[662]** Ça touche pas un v.-p. opérations, entre
8 autres?

9 R. Oui, oui, tout à fait.

10 Q. **[663]** Donc, ça veut donc dire que si vos directeurs
11 discutaient de la répartition des tonnages avec
12 Sintra, donc vous étiez... ils vous en informaient,
13 certainement?

14 R. Non. Moi, j'étais... je tombais pas dans ce niveau
15 de discussions là avec mes directeurs. Et si je
16 regarde... bon, la Rive-Sud, je vous dis qu'est-ce
17 qu'il en était. Puis même, il y a le point aussi...
18 comme je disais, avant quatre-vingt-dix-huit (98),
19 je ne connaissais même pas qui étaient mes voisins.
20 Il y a aussi une transition importante, c'est que
21 Pavages Maska a été vendue, je sais pas en quelle
22 année, autour de ça, et Entreprises Claude Chagnon
23 ont acheté tout ça. Évidemment... Puis il y a eu
24 l'implantation d'Orford, qui est venu vraiment...
25 dans les années deux mille (2000), c'est

1 compétitif, c'est... c'est... c'est la guerre qui
2 s'est installée dans tout ce qui était l'Estrie,
3 même par Bromont ça rentrait aussi. La Rive-Sud,
4 aller jusqu'à ce que... Je vous disais, je
5 connaissais pas les gens du sud, mais Maska était
6 loin du côté est, avant l'installation, ils ont mis
7 une grosse usine à Saint-Hyacinthe, début des
8 années deux mille (2000), je sais pas trop quand,
9 quand ils ont changé d'actionnaire, puis ça a
10 changé toute la dynamique aussi parce qu'avant ça,
11 ils venaient pas non plus proche de la Rive-Sud,
12 après ça ils se sont mis à rentrer sur la Rive-Sud
13 aller jusque sur la 30, dans le bout de Sorel. Là
14 ils ont soumissionné partout, ils ont obtenu les
15 contrats partout, ils pouvaient soumissionner
16 devant chez nous.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[664]** Il y avait des milieux où il y avait de la
19 compétition?

20 R. Oui.

21 Q. **[665]** C'est pas ceux-là qui nous préoccupent.

22 R. Oui.

23 Q. **[666]** Ce qu'on veut savoir c'est : Est-ce qu'il y a
24 des milieux où il y en avait pas de compétition?

25 R. Mais ce que...

1 Q. **[667]** Si je vous dis... Et monsieur Bédard nous a
2 dit que dans les contrats entre Sintra et... les
3 compétitions entre Sintra et DJL, quatre-vingts
4 pour cent (80 %) des contrats étaient arrangés, que
5 c'était déterminé d'avance laquelle des deux
6 entreprises allait le gagner en fonction des
7 délimitations des contrats tarifés. C'était la
8 norme qui était appliquée entre vous. Puis, au
9 début de chaque année, on ajustait les tonnages, si
10 ça avait été débalancé, avec nos parts de marché de
11 l'année précédente. C'est ça que monsieur Bédard
12 nous a dit, je vous demande de commenter ça.

13 R. Je pense que monsieur Bédard parlait aussi beaucoup
14 de la période qu'il était directeur divisionnaire,
15 qui était jusqu'en deux mille deux (2002). Deux
16 mille trois (2003)...

17 Q. **[668]** Oui, donc DJL... DJL jouait là-dedans, à ce
18 moment-là?

19 R. Bien, moi, je m'occupais pas, j'étais directeur de
20 l'agence. Et puis je vous dis ma relation sur la
21 Rive-Sud.

22 Q. **[669]** O.K.

23 R. C'est ça. Après ça, moi, je suis venu en deux mille
24 deux (2002)...

25 Q. **[670]** Alors, on va...

1 R. ... puis c'était très compétitif...

2 Q. [671] O.K., on va y rester, là. Vous êtes directeur
3 d'agences en deux mille deux (2002). Est-ce qu'il
4 est pas exact qu'il y a eu une réunion des
5 présidents des compagnies en l'an deux mille
6 (2000)? Président DJL, président de Sintra et
7 président de d'autres grandes compagnies d'asphalte
8 ici, à Montréal, pour déterminer les parts de
9 marché, le tonnage, le territoire puis le prix?

10 R. C'est eux autres qui peuvent le dire, j'ai pas
11 assisté, j'ai pas eu connaissance...

12 Q. [672] Je vous demande pas si vous avez assisté, je
13 vous demande s'il y en a eu une?

14 R. Je n'étais pas à ce rôle-là et je ne le sais pas.

15 Q. [673] O.K. Donc, il y a personne qui vous a parlé,
16 après ça, pour dire : « Voici les décisions qu'on a
17 prises, voici ce que tu vas appliquer, toi,
18 Monsieur Roireau, dans ton secteur »? Il y a...

19 R. Mon...

20 Q. [674] ... pas eu une réunion au niveau des
21 directeurs d'agences?

22 R. Mon président est pas venu me voir et me dire :
23 « Tu dois partager ton territoire de telle façon
24 avec tel monde puis j'ai eu une réunion avec les
25 trois autres »...

1 Q. [675] Je comprends qu'il vous a pas donné tous ces
2 détails-là mais...

3 R. Non.

4 Q. [676] ... est-ce qu'il vous a dit : « Voici
5 jusqu'où tu vas avoir des contrats puis voici
6 jusqu'où Maska va avoir des contrats et voici
7 jusqu'où Sintra va avoir des contrats »?

8 R. Je n'ai jamais eu cette situation-là comme
9 directeur d'agence où il m'a dit : « Maska vient
10 jusque-là, BauVal fait ça », ou quoi que ce soit,
11 j'ai jamais eu de rencontre comme ça avec mon
12 président qui a dit...

13 Q. [677] Président ou quelqu'un d'autre, je vous parle
14 de quelqu'un chez DJL?

15 R. Ou quelqu'un d'autre, excusez là, non.

16 Q. [678] Il y a personne chez DJL qui vous a dit que
17 DJL participait dans la grande collusion des
18 contrats d'asphalte?

19 R. Il y a... Ce que j'ai vécu comme directeur
20 d'agences, il y a eu jamais de grande collusion
21 fermée, globale, qui dit que... J'avais, comme je
22 vous dis... je vous les ai nommés tantôt, du côté
23 sud, effectivement, une connaissance d'eux autres
24 et un respect, qui est arrivé dans la fin des
25 années quatre-vingt-dix (90). Mais il y a jamais eu

1 d'entente globale, ce qui fait que ma région était
2 sous complètement protection puis que j'avais
3 effectivement garantie, tous bords, tous côtés, que
4 je... Non, ça s'est jamais produit.

5 Q. **[679]** O.K.

6 R. Puis ça aurait été impossible à contrôler non plus,
7 ça peut venir de tous bords, tous côtés, le nord,
8 le sud, l'est, l'ouest. Il aurait fallu que tout le
9 monde, tout le monde soit...

10 Q. **[680]** Si tout le monde s'entend?

11 R. Pour faire... C'est beaucoup de monde. Tout le
12 monde s'entende (sic), il y avait beaucoup... Vous
13 avez parlé d'un commentaire, c'est sûr qu'en... en
14 région, où il y a moins de centrales, les contrats
15 négociés c'est quelque chose qui était une base...
16 si on retourne à l'historique du ministère, au
17 départ, les projets, de toute façon, étaient donnés
18 gré à gré avant.

19 Q. **[681]** Vous avez dit: les contrats négociés ou non
20 négociés?

21 R. C'est qu'au départ, c'était des contrats
22 négociés...

23 Q. **[682]** Oui.

24 R. ... c'est des contrats tarifés puis c'est des
25 contrats non négociables.

1 Q. **[683]** Oui.

2 R. Avant ça, même, les contrats étaient donnés aux
3 propriétaires des entreprises, ils allaient à
4 Québec, dans les corridors, ils repartaient à la
5 fin de la journée avec le contrat entre les mains.
6 C'est comme ça que ça se négociait. Après ça, le
7 système de gré à gré, négociés, s'est mis en place.
8 Et puis ça c'est basé juste sur la distance des
9 unes par rapport à l'autre. Ça fait que c'est sûr
10 que tous les gens, à peu près, j'imagine, je
11 connais pas tout le monde, mais tous les gens dans
12 la province de Québec, qui ont des centrales puis
13 qui ont déjà clairement défini par le système des
14 contrats négociés dans lesquels ils ont beaucoup
15 été inspirés dans le passé sont naturellement, je
16 veux dire, si je sors de ça pour les autres marchés
17 autres que le Ministère, c'est sûr que là je fais
18 de l'attaque de l'autre clairement. Qu'est-ce qui
19 va m'arriver? Une décision d'affaires, je vous
20 disais ce matin, il va recevoir une claque de
21 l'autre le lendemain. Donc, nécessairement, la base
22 des distances contrats tarifés, pour la plupart des
23 usines, est une structure de base d'équilibre.

24 Q. **[684]** Respect?

25 R. Respect. C'est vraiment une question d'affaires. Si

1 tu franchis ça, tu peux passer ta vie à te battre
2 et à manger des claques toute ta vie mais on est
3 quand même des entreprises d'investissement et il
4 faut être une logique, comme deux stations-service
5 qui sont sur le coin de la rue. S'ils sont à une
6 piastre et neuf (1,09 \$), l'autre il dit, bien à
7 matin, je vais pas le mettre à une piastre et neuf
8 (1,09 \$), je vais le mettre à une piastre et huit
9 (1,08 \$). Il sait bien que son, en face, il va le
10 mettre à une piastre sept et demie (1,075 \$) à
11 midi, l'autre va le mettre à une piastre sept
12 quatre (1,074 \$). C'est ça aussi les gens donc...
13 Il y a... Tu peux choisir de dire, je suis
14 toujours, toujours en bagarre puis je descends,
15 puis je descends ou il y a une base naturelle puis
16 pas besoin de se parler ni rien là-dessus. Et si je
17 franchis cette base-là, c'est sûr que je risque de
18 l'autre. Soit qu'il va m'appeler pour me dire qu'il
19 est pas content, soit qu'il va me redonner le
20 projet suivant, devant mon usine, il va me
21 donner... Je me souviens quand je commençais ma
22 carrière, quand Sintra avait poigné le contrat
23 devant notre bureau à Carignan en quatre-vingt-six
24 (1986), construction du Chemin Chambly. Finalement,
25 il achetait toute la pierre dans notre carrière

1 puis il était obligé de nous acheter l'asphalte.
2 C'était pas logique. Ça fait qu'on... sur ce sept
3 millions (7 M\$) de contrat-là, on en a repoigné
4 quatre (4 M\$) en sous-traitance, pas quand il l'a
5 soumissionné mais après ça on l'a renégocié. Puis
6 il a jugé, au niveau... pas budget mais business,
7 c'était la logique. Après ça, il a fait affaires
8 avec nous autres. Il était pas plus ami avec nous
9 autres après ça, c'était pas plus notre...

10 Q. **[685]** Donc c'est pas mal plus facile, si je vous
11 comprends bien, quand il y a pas de guerre, quand
12 il y a pas de chicane, quand on traverse pas cette
13 ligne-là pour ne pas déterminer... Si je traverse
14 pas la ligne puis ça fait un an, deux ans, cinq ans
15 je traverse jamais la ligne puis l'autre, il
16 traverse pas la ligne, il y a une entente. On
17 s'entend même si on se l'est pas dit, il y a une
18 entente tacite qu'on traverse pas la ligne.

19 R. Tout à fait comme on peut décider de baisser le
20 ketchup à deux piastres et vingt (2,20 \$), l'autre
21 deux et dix (2,10 \$), deux cinq (2,05 \$). C'est ça,
22 à un moment donné, tu dis qu'est-ce que je fais?

23 Q. **[686]** O.K.

24 R. Et la réalité aussi de nos métiers, il y a plus de
25 choses qui nous différencient, là. C'est une

1 convention collective de la construction. Tout le
2 monde a exactement les mêmes salaires. Il y a pas
3 de différence. Moi quand je vais voir Caterpillar
4 pour acheter de l'équipement, pas vrai qu'il me
5 vend l'équipement moins cher qu'un autre bien,
6 bien. On paie tous les paveuses, les rouleaux, les
7 équipements, la même affaire. Donc on a les mêmes
8 règles d'amortissement à peu près. La logique de
9 business, il y a des règles d'amortissement, il y a
10 des règles d'utilisation. On fait pas mieux pour
11 les réparer. Le prix du diesel est le même prix.
12 Quand on chauffe nos granulats, on paie l'huile à
13 peu près tous le même prix. C'est pas vrai qu'il y
14 a des gros écarts entre personne. Les techniques
15 qu'on doit faire, elles nous sont obligées par le
16 Ministère, il y a rien qui nous distingue. Ça fait
17 que qu'est-ce qui fait que notre prix à la fin dans
18 les enrobés il y a des écarts où on les pose. Il y
19 en a pratiquement pas une entreprise ou l'autre. On
20 a beau être intelligente. Il y a peut-être quelques
21 sous mais, à moins d'être intégré, l'histoire de
22 nos carrières et tout ça, où est-ce qu'on réussit à
23 aller chercher d'autres avantages mais le système
24 comme il est monté, puis la nature même de notre
25 activité fait qu'il y a pas de différenciation

1 d'une entreprise à l'autre. On joue avec... Même le
2 transport. Vous êtes obligé par la Commission des
3 transports. On a des taux obligatoires.

4 Q. **[687]** O.K.

5 R. On peut même pas..., sur les contrats du Ministère?
6 Ça prend nous tant de pourcentage de camions
7 artisans. On peut même pas dire j'ai toute ma
8 flotte de camions puis je m'en tire autrement.

9 Q. **[688]** Ce que vous êtes en train de nous dire...

10 R. Oui.

11 Q. **[689]** ... c'est que toutes les entreprises
12 d'asphalte devraient soumissionner, sauf peut-être
13 pour la distance qui peut être un facteur qui va
14 changer, là, tout le monde devrait ultimement
15 soumissionner à peu près le même prix sur le même
16 type de contrats. On a tant de tonnes d'asphalte à
17 poser, tel travail à faire à tel tarif horaire.
18 C'est pas compliqué calculer une soumission parce
19 que tout le monde fonctionne à peu près au même
20 prix?

21 R. Et qui revient au principe des contrats non
22 négociés qui sont justement l'équation de tout ça.
23 Et puis je peux vous dire, pour avoir vu certaines
24 entreprises pour des projets peut-être
25 d'acquisition, il y en a qui ne savent même pas

1 soumissionner autre que prendre les prix tarifés et
2 de les monter pour chacun, qu'ils travaillent pour
3 une ville ou qu'ils travaillent pour le Ministère.
4 Ils prennent les prix tarifés puis ils disent bon,
5 c'est comme ça que je monte ma soumission. Je mets
6 un pour cent (1 %) de plus, un pour cent (1 %) de
7 moins, puis ils déposent comme ça parce qu'ils ont
8 même pas la connaissance de dire je prends, c'est
9 huit hommes qui vont travailler pendant quatre
10 jours à faire telle activité, avec tel équipement,
11 avec tel amortissement. Il y en a qui ont même pas
12 cette compétence-là. Nous autres, chez nous, on est
13 plus détaillé mais j'en ai vu des compagnies qui ne
14 fonctionnent que sur des contrats, sur le barème
15 des contrats tarifés. Donc ils ont toujours à peu
16 près le même prix pour la tonne.

17 Q. [690] Ce que vous nous dites, c'est qu'il y a plus
18 d'avantage pour les différents entrepreneurs dans
19 le domaine de l'asphalte d'être compétitifs parce
20 que tout le monde, si tout le monde se laisse
21 aller, personne cherche à être performant. Tous les
22 prix de tout le monde vont monter puis on va
23 toujours arriver à la même chose, la limite étant
24 la limite territoriale des contrats tarifés
25 déterminés par le MTQ. Je vais pas de l'autre côté

1 parce qu'il y a une limite ici. Je la respecte. Tu
2 viens pas de mon côté et tout le monde est heureux.
3 Quand vous savez que votre compétiteur viendra pas
4 de votre côté...

5 R. Hum, hum.

6 Q. **[691]** ... vous pouvez augmenter votre prix?

7 R. Oui mais si on retourne aux contrats du Ministère,
8 exemple, ils connaissent très bien les prix de
9 pavage.

10 Q. **[692]** Oui.

11 R. C'est très bien connu chez eux.

12 Q. **[693]** Ils savent estimer correctement?

13 R. Oui pour les prix de pavage. Pour les autres types
14 d'estimés, selon moi, ils ont pas la compétence
15 mais pour les contrats de pavage standards de base,
16 ils savent très bien estimer ça et c'est clair
17 qu'ils n'accepteront pas, puis même dans les règles
18 aujourd'hui du Ministère, si le contrat dépasse la
19 valeur du prix tarifé, ils ne l'octroient pas. Ils
20 l'octroient en tarifé à ce moment-là.

21 S'ils vont en soumission puis ils se
22 rendent compte, ils ont prévu deux cent mille
23 dollars (200 000 \$) puis ça rentre à deux cent
24 quarante mille (240 000 \$), ils vont l'offrir à
25 deux cent mille (200 000 \$) au plus proche. Ils le

1 donneront pas à l'entrepreneur qui est entré à deux
2 cent quarante (240 000 \$).

3 Q. **[694]** O.K.

4 R. Ça fait que s...

5 Q. **[695]** Puis à deux cent mille (200 000 \$),
6 l'entrepreneur va le prendre parce que le Ministère
7 a prévu une marge de profits d'environ quinze pour
8 cent (15 %) sur ce type de contrats-là, les
9 tarifés, et c'est encore intéressant pour un
10 entrepreneur?

11 R. Non, c'est une fausseté, ça, qui a été répétée,
12 répétée. Le Ministère c'est quinze pour cent (15 %)
13 administration profit. Là-dessus il y a dix pour
14 cent (10 %) d'administration et ça coûte ça une
15 administration d'une entreprise puis cinq pour cent
16 (5 %) de profit. Ce n'est que ça et c'est pas
17 quinze pour cent (15 %) de profit comme on entend,
18 là, c'est pas vrai, c'est cinq pour cent (5 %).

19 Q. **[696]** O.K. Ça, monsieur Bédard s'est trompé là-
20 dessus quand il parlait de ça?

21 R. Tout à fait, j'ai pas de misère à le contrarier
22 puis les gens du Ministère pourront venir expliquer
23 les prix tarifés. Je suis bien au courant. Puis
24 peut-être vous avez mal compris ce qu'il a voulu
25 dire. Mais c'est clairement quinze pour cent (15 %)

1 incluant l'administration. C'est pas des profits.
2 Puis souvent, les gens mélangent les deux. Parce
3 qu'il y a des coûts directs de chantier, les coûts
4 directs de chantier ça comprend pas le coût de
5 l'estimateur, du bureau, ça comprend pas la
6 secrétaire à la réception, ça comprend rien, là.
7 C'est les coûts directs chantier, ça représente
8 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) d'un coût d'un
9 chantier. Il y a dix pour cent (10 %) qui est pour
10 les autres frais.

11 (14:32:44)

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[697]** Est-ce que c'est possible de mettre à l'écran
14 la présentation de monsieur Comeau hier, j'ai
15 pas... je ne connais pas le numéro de la pièce, là.

16 Me PAUL CRÉPEAU :

17 1552, Monsieur.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 1552?

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Oui.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[698]** Bon, je comprends que vous, vous avez dit au
24 départ que Degel c'est une filiale d'Eurovia puis
25 Eurovia Canada, ensuite Eurovia France, après ça

1 vous avez Vinci, c'est ça?

2 R. Oui.

3 Q. [699] Vous êtes d'accord avec ça? Bon. Donc, allez
4 à la page 49 de la présentation. Non, excusez-moi,
5 50. Ça, dans le fond, c'est qu'on a répertorié un
6 peu, parce que dans le fond, votre maison-mère,
7 vous, vous faites rien au Québec mais votre maison-
8 mère a été reconnue coupable de faire de la
9 collusion en France. Mais je comprends que vous,
10 ici, petite filiale, vous avez jamais entendu le
11 mot « collusion » mais en tout cas, votre maison-
12 mère a été reconnue coupable, elle. C'est ce qui
13 est présenté là. Dans les années, justement, qui
14 couvrent... à la fin des années justement qui
15 couvrent le mandat de la Commission. Donc moi, je
16 me dis, vous avez quand même une culture
17 organisationnelle à votre maison-mère, qui, de
18 toute évidence, a fait quelques excès et pour...
19 pendant les mêmes années, vous là, vous dites que
20 peut-être vos directeurs l'ont fait, vous vous
21 étiez au courant de rien mais étiez-vous au courant
22 que vos grands grands patrons en France, eux,
23 faisaient de la collusion? En ont fait?

24 R. Je vais commenter qu'est-ce qu'on voit là. Première
25 chose, je vois « Travaux publics Meuse mil neuf

1 cent quatre-vingt-seize (1996) » On retourne il y a
2 vingt (20) ans.

3 Q. **[700]** Quatre-vingt-seize-quatre-vingt-dix-huit (96-
4 98), là.

5 R. C'est ça. Donc, dix-huit (18) ans.

6 Q. **[701]** C'est ça.

7 R. Seize (16) à dix-huit (18) ans. Après ça, on
8 retourne où est-ce qu'il peut toucher Vinci et ses
9 filiales.

10 Q. **[702]** Quatre-vingt-dix-quatre-vingt-dix-sept (90-
11 97).

12 R. Et encore là, quand on parle de Vinci, Vinci a été
13 créée en deux mille (2000). Vinci, avant ça...

14 Q. **[703]** Eurovia. Eurovia, c'est ça qu'on parle, là.

15 R. C'est ça. C'est créé en deux mille (2000). C'est
16 des fusions d'entreprises, il y a des entreprises
17 toutes sortes. Vous pourrez regarder
18 l'organigramme, on l'a pas ici, c'est beaucoup plus
19 complexe que dire Vinci. Vinci, avant deux mille
20 (2000), n'existe pas. Deux mille-deux mille un
21 (2000-2001).

22 Q. **[704]** Ma question c'est : avez-vous entendu parler
23 que dans votre maison-mère on avait déjà été
24 reconnu coupable d'activités de... nuisant au
25 marché? Avez-vous déjà entendu parler de ça, vous?

1 R. L'entreprise, c'est deux cent mille (200 000)
2 employés à travers...

3 Q. [705] C'est votre maison-mère...

4 R. Oui.

5 Q. [706] ... c'est quand même pas... je vous demande
6 pas ce qui se passe chez Johnson & Johnson, je vous
7 demande dans votre maison-mère, est-ce que vous
8 avez entendu parler que votre maison-mère avait
9 déjà été reconnue coupable d'infractions à la
10 liberté de commerce?

11 R. Et notre maison-mère a mis des règles strictes,
12 d'éthique, il y a un code d'éthique...

13 Q. [707] Donc, la réponse c'est oui. La réponse c'est
14 oui, que vous en aviez entendu parler?

15 R. Si on retourne... oui, puis si on retourne il y a
16 vingt (20) ans, il y avait peut-être des
17 pratiques...

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Q. [708] Faites rien que le dire, c'est ça, on vous
20 demande si vous en avez entendu parler, Monsieur
21 Roireau, la question... réponse c'est oui ou non.
22 En avez-vous entendu parler?

23 R. Oui, mais on voit bien que par affiliation, on veut
24 dire qu'on avait un mauvais comportement parce
25 qu'en France on avait un comportement...

1 Q. **[709]** Non, faites rien que... on vous demande si
2 vous en avez entendu parler au sein de votre
3 entreprise au Québec, DJL, que Jean Lefebvre, et
4 là, ça sera peut-être la page 49, Monsieur le
5 commissaire. Peut-être, Madame Blanchette, la page
6 précédente. Regardez, Jean Lefebvre, c'est ceux qui
7 ont acheté DJL.

8 R. Oui.

9 Q. **[710]** Regardez, Jean Lefebvre, pour des activités
10 de dix neuf cent quatre-vingt-treize (1993) a été
11 trouvé coupable en septembre deux mille un (2001).
12 Vous êtes là, là. Est-ce que vous en avez entendu
13 parler que Jean Lefebvre venait d'être trouvé
14 coupable puis condamné à quatre cent mille dollars
15 (400 000 \$) d'amende?

16 R. Maître Crépeau, malgré tout le respect que je vous
17 dois, c'est pour une infraction de quatre-vingt-
18 treize (93). Ça fait vingt et un (21) ans pour la
19 région de Gard. Est-ce qu'à Gard il y a eu un
20 directeur qui s'est entendu avec quelqu'un sur
21 les... sur les quarante mille (40 000) employés...

22 Q. **[711]** C'est pas la question...

23 R. ... je veux dire une entreprise, c'est formé
24 d'hommes et de femmes...

25 Q. **[712]** En avez-vous entendu parler chez DJL que

1 Entreprise Jean Lefebvre a été condamnée en deux
2 mille un (2001) et en mai deux mille cinq (2005),
3 encore l'Entreprise Jean Lefebvre, pour des
4 activités de collusion? La question est très très
5 simple, Monsieur Roireau.

6 Me CHRISTIAN DESROSIERS :

7 Je vais faire une objection ici, là, je pense que
8 pour n'importe quel témoin, on doit laisser le
9 témoin répondre. Si on l'interrompt parce que la
10 réponse fait pas notre affaire, c'est une chose.
11 Alors mon client est en train d'expliquer un
12 tableau, d'ailleurs, qui est assez complexe et à
13 chaque fois qu'il tente d'expliquer quelque chose,
14 on l'interrompt.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 La question c'est, est-ce qu'il en a entendu
17 parler.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Dire que... c'est pas qu'il l'interrompt, c'est
20 qu'il répond pas à la question.

21 Me CHRISTIAN DESROSIERS :

22 Bien peut-être ne répond-il pas, mais si on le
23 laissait finir sa réponse, peut-être il répondrait
24 au bout de la ligne, là.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, mais la réponse, là, elle est pas... qu'il
3 parle pendant quinze (15) minutes, c'est pas...
4 c'est pas la réponse qu'on lui demande, c'est pas
5 la question qu'on lui demande.

6 Me CHRISTIAN DESROSIERS :

7 Je suis d'accord. Mais j'évite de vous interrompre,
8 pour savoir ce que vous avez à dire. On devrait
9 faire la même chose avec le témoin. Si on laisse
10 pas le témoin finir sa pensée, vous saurez jamais
11 s'il répond pas à la question.

12 Me PAUL CRÉPEAU :

13 Je propose qu'une question (sic), ça commence
14 d'abord par un « oui » ou par un « non » et avec
15 une explication après.

16 Me CHRISTIAN DESROSIERS :

17 Ça, c'est pas exact, là. Un témoin peut répondre
18 comme il veut, là.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[713]** Bon écoutez, alors est-ce qu'il vous serait
21 possible...

22 R. Oui.

23 Q. **[714]** ... de répondre directement aux questions
24 qu'on vous pose?

25 R. Avec... Maître Charbonneau, Madame Charbonneau...

1 Q. [715] Je ne suis pas avocate.

2 R. O.K. Juge Charbonneau, Madame la Juge.

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Madame la Présidente.

5 R. Madame la Présidente, exemple, il y a vingt (20)
6 ans ou il y a treize (13) ans, je me souviens pas
7 qu'il y ait quelqu'un ait levé le « flag » en
8 disant : « Vous savez, aujourd'hui, marché des
9 travaux routiers Gard on vient d'être reconnu
10 coupable. » Non, je me souviens pas qu'on m'ait dit
11 que pour Travaux routiers Gard on a eu coupable
12 pour quatre cent mille dollars (400 000 \$)
13 d'infractions il y a vingt (20) ans. »

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. [716] Donc, ce que vous dites...

16 R. Oui.

17 Q. [717] ... non, en deux mille un (2001) à deux mille
18 cinq (2005)...

19 R. Bien c'est quatre-vingt-treize (93) infractions,
20 là, probablement les procédures.

21 Q. [718] Non, mais quand ils ont été trouvés
22 coupables, c'est en deux mille un (2001) et en deux
23 mille cinq (2005).

24 R. Oui.

25 Q. [719] Il y a neuf ans pour ce qui est de deux mille

1 cinq (2005).

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[720]** Alors, ce que la réponse c'est : « Non, je le
4 savais pas que ma maison-mère avait été trouvée
5 coupable. » C'est ça que vous dites?

6 R. Oui.

7 Q. **[721]** Mais c'est simple. Merci.

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Q. **[722]** O.K. Puis pour aucune des quatre
10 condamnations dont on parle ici, il y en a une en
11 deux mille un (2001), une en mai deux mille cinq
12 (2005), une en juin deux mille cinq (2005) et une
13 autre en mars deux mille six (2006). Et vous
14 remarquerez qu'on parle d'amendes qui totalisent
15 tout près de sept, huit millions (7-8 M) là, ça ça
16 n'a pas... vous n'avez jamais entendu parler au
17 sein de l'entreprise chez DJL de ces différentes
18 condamnation-là?

19 R. Je vous dis pas qu'on a, j'ai sûrement entendu
20 parler qu'il y a déjà eu des condamnations, mais
21 précisément région Île de France ou Gard, je ne
22 souviens pas.

23 Q. **[723]** O.K. Mais vous avez entendu parler qu'il y
24 avait eu des condamnations contre la maison-mère
25 Jean Lefebvre?

1 R. Je sais pas d'ailleurs quand on regarde ça, si
2 c'est la maison-mère ou c'est une activité
3 régionale ou c'était de la maison-mère, ça je peux
4 pas le dire par votre tableau.

5 (14:39:09)

6 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

7 Q. **[724]** Ça les mots, dans le fond, vous jouez sur les
8 mots, dans le fond, c'est l'entreprise Jean
9 Lefebvre, c'est ça essentiellement. Que ce soit une
10 division de l'entreprise Jean Lefebvre ou la
11 maison-mère, essentiellement c'est l'entreprise
12 Jean Lefebvre qui a été reconnu coupable. Mais ce
13 que vous venez de dire quand même c'est que vous le
14 saviez. Vous saviez que, dans le fond, en France
15 votre entité avait eu des pratiques vers la
16 collusion, vous saviez ça?

17 R. Pas vraiment.

18 Q. **[725]** Mais là vous venez de dire oui tout à
19 l'heure, vous dites pas vraiment?

20 R. Oui, mais j'ai...

21 Q. **[726]** Regardez, oui, c'était oui tout à l'heure,
22 puis, là, subitement ça devient pas vraiment. C'est
23 oui, vous saviez ça? Vous l'avez dit tout à
24 l'heure.

25 R. Qu'il y avait peut-être eu oui, comme ça vaguement.

1 Q. [727] Non, non, c'est pas ça que vous avez dit tout
2 à l'heure, vous avez dit oui vous saviez qu'il y
3 avait eu des condamnations, c'est ce que vous avez
4 dit?

5 R. Bien...

6 Q. [728] Là, la question que je me pose...

7 R. Oui.

8 Q. [729] ... si la maison-mère le fait, pourquoi la
9 filiale, si on prend vos propos, serait blanche
10 comme neige, si on prend ça, quand vous passez au
11 niveau de la culture organisationnelle, si ce genre
12 d'entreprise-là pratique de cette façon-là en
13 France, vous, le même genre d'activités, vous avez
14 pas ce genre, alors qu'on a un témoin hier qui nous
15 dit qu'il entraînait dans la danse avec vous. Là, que
16 vous nous dites non c'est pas vrai. Donc, là, c'est
17 t'as pas un peu, je dirais, étonnant?

18 R. Dans toute ma période que j'ai pu croiser parce que
19 je croisais à l'occasion les gens de Jean Lefebvre,
20 le président de Jean Lefebvre venait ici une fois
21 ou deux par année. Quand on était, avant la période
22 d'Eurovia, une entreprise très décentralisée.
23 C'était vraiment un investissement qu'il avait fait
24 et c'était une entreprise parmi d'autres
25 entreprises Construction DJL et à chaque fois que

1 j'ai vu le président monsieur Hould, au départ
2 c'était monsieur Girardot, par la suite monsieur
3 Hould, on avait un petit cocktail quand il venait,
4 on le croisait deux fois par année pour les
5 conseils d'administration, j'étais pas sur le
6 conseil d'administration, monsieur Hould ne nous a
7 jamais parlé de façon de faire, ne nous a jamais
8 parlé comment qu'on devait collusionner, monsieur
9 Hould n'a jamais abordé un sujet comme celui-là,
10 monsieur Hould venait que nous parler : « Est-ce
11 que vous êtes bien au Québec, quel genre
12 d'investissements que vous avez besoin? » Je n'ai
13 jamais vu une intervention de notre actionnaire de
14 ce type-là.

15 Par la suite, à partir de deux mille
16 (2000), il y a eu ces fusions-là en Europe et on
17 est passé dans le Groupe Eurovia, Vinci, toutes les
18 interventions que j'ai vues de monsieur Martin par
19 la suite quand il est venu et par la suite, j'étais
20 pas au conseil d'administration à partir de deux
21 mille (2000), mais j'étais invité au conseil
22 d'administration pour commenter des opérations
23 auprès du conseil d'administration qui avait lieu
24 deux à trois fois par année quand ces gens-là
25 venaient ici. Une fois ou deux même ils ont eu lieu

1 en Europe. Je n'ai jamais eu le moindre commentaire
2 de monsieur Martin ou du directeur international
3 monsieur (inaudible) sur le fait que la collusion
4 ça fonctionne comme ça, qu'on a des ententes avec
5 Colas comme ça. Au contraire, ça a toujours été mis
6 Colas...

7 Q. [730] Peut-être parce qu'on a pas besoin de vous
8 l'expliquer aussi, c'est peut-être ça aussi
9 pourquoi ils vous en parlaient pas, là. Mais dans
10 les faits, moi ce que je veux revenir un peu, c'est
11 quand on a quelqu'un qui vient nous dire à la
12 télévision qu'il a fait de la collusion avec votre
13 entreprise, je cherche toujours le motif qu'une
14 personne viendrait dire ceci, pourquoi vient-elle
15 compromettre l'autre. La personne est retraitée,
16 elle a absolument rien à gagner de ça et ça, je
17 vois pas dans vos propos les raisons de tels
18 propos.

19 R. Ce que j'ai bien compris, il me semble bien qu'il
20 ait dit c'est avant pas mal deux mille deux (2002)
21 quand il est devenu vice-président puis président
22 en deux mille trois (2003), ce que j'ai écouté,
23 vous pouvez imaginer que j'ai écouté, j'étais pas
24 inattentif qu'il disait lui-même que ça a parti la
25 bagarre. La période que j'ai été donc vice-

1 président, puis avant ça je m'occupais pas, je vous
2 ai pas dit que ça a pas pu exister, ce que moi j'ai
3 vécu, ce que je peux témoigner, je peux pas parler
4 de ce que j'ai pas vécu puis je ferai pas accroire
5 des choses que je... pour vous faire plaisir. Je
6 n'ai pas vécu ça, moi. Puis pour moi on était très
7 en bagarre et à part l'effet effectivement des fois
8 territorial avec des gens où est-ce que là, on...
9 le contrat de base négocié faisait qu'il y a pas de
10 distinction puis le monde sont assez respectueux de
11 ça, c'est ce que j'ai connu, moi.

12 Me PAUL CRÉPEAU :

13 Q. **[731]** Monsieur Murat, lui, est-ce qu'il en faisait
14 de la collusion?

15 R. C'est... monsieur Murat peut répondre...

16 Q. **[732]** Votre prédécesseur.

17 R. ... à cette question-là...

18 Q. **[733]** Votre prédécesseur.

19 R. C'est monsieur Murat qui peut répondre à cette
20 question-là parce que... Puis monsieur Murat, je
21 pense que monsieur... je l'ai écouté aussi hier,
22 monsieur Bédard a pas eu grand-commentaire de
23 monsieur Murat. Monsieur Murat c'était pas
24 quelqu'un de très... socialement très présent,
25 c'était pas quelqu'un de... c'était quelqu'un qui

1 était assez bureau, point, fermé puis...

2 Q. **[734]** Je vais revenir à la question.

3 R. ... c'était pas un grand communicateur.

4 Q. **[735]** La question : Est-ce que monsieur Murat a
5 fait de la collusion au nom de DJL?

6 R. Moi, j'ai pas eu connaissance d'aucune collusion de
7 monsieur Murat pour DJL.

8 Q. **[736]** O.K. Maintenant, vous aviez... lorsque vous
9 étiez vice-président opérations, vous aviez les
10 directeurs d'agences en dessous de vous. Est-ce
11 qu'il est possible que des directeurs d'agences
12 aient fait de la collusion au bénéfice de DJL sans
13 que vous le sachiez?

14 R. Ils auraient pu faire de la collusion sans que je
15 le sache.

16 Q. **[737]** Comment auraient-ils pu faire ça? D'où elle
17 vient cette connaissance-là que les directeurs
18 d'agences auraient pu avoir si c'est pas vous qui
19 leur avez dit?

20 R. Vous me posez la question si j'aurais pu... Puis si
21 quelqu'un veut, effectivement, aussi nous voler
22 quoi que ce soit. On met des mesures de contrôle,
23 je ne suis pas courant de tout ce qui passe au
24 quotidien. Vous demandez s'ils auraient pu? J'ai
25 dit, ils auraient pu, j'ai pas dit que j'ai

1 connaissance de.

2 Q. **[738]** Est-ce qu'il y en a eu de la collusion dans
3 l'agence de Montréal, entre deux mille (2000) et
4 deux mille dix (2010)?

5 R. J'étais pas directeur de l'agence de Montréal.

6 Q. **[739]** C'est pas ça que je vous ai demandé. Est-ce
7 qu'il y a eu de la collusion... Ça c'est clair. Le
8 savez-vous s'il y a eu de la collusion dans
9 l'agence de Montréal alors que monsieur Collin
10 était le directeur de l'agence?

11 R. Clairement, je ne sais pas s'il y a eu de la
12 collusion pendant que monsieur...

13 Q. **[740]** Lui avez-vous demandé?

14 R. On n'a pas vraiment discuté beaucoup de ce sujet-
15 là.

16 Q. **[741]** Pourquoi? Pour pas le savoir? Vous voulez pas
17 le savoir?

18 (14:45:08)

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Q. **[742]** « Pas beaucoup », ça laisse donc de la place
21 un petit peu?

22 R. Hein?

23 Q. **[743]** « Pas beaucoup », ça laisse de la place un
24 petit peu. Vous êtes d'accord avec moi, là, c'est
25 mathématique cette affaire-là, là.

1 R. Je...

2 Q. [744] Donc, le petit peu, ça serait quoi à peu
3 près?

4 R. Je me suis peut-être interrogé...

5 Q. [745] Vous avez dit, « pas beaucoup »...

6 R. ... quelques fois. Je me suis peut-être interrogé
7 quelques fois...

8 Q. [746] On parlait de conversations avec monsieur
9 Collin, là, vous avez dit, « pas beaucoup ». Donc,
10 moi, je m'intéresse, dans votre conversation avec
11 monsieur Collin, le petit peu c'est quoi?

12 R. Je me suis interrogé quelques fois sur Montréal
13 parce qu'il y avait peut-être des activités
14 particulières sur Montréal. Et... donc, ce que je
15 comprenais c'est que, des fois, on est une position
16 forte et qu'il... on était un peu protégés par
17 notre position forte. Il y a peut-être des
18 activités qui se passaient ailleurs, mais que nous
19 autres, on n'était pas affectés parce que...

20 Q. [747] Non, on parlait d'un petit peu de discussion
21 sur le sujet de la collusion, là, on parle pas de
22 position dominante, position forte.

23 R. Oui.

24 Q. [748] Le petit peu que vous avez discuté de
25 collusion avec monsieur Collin, c'est quoi, à

1 Montréal?

2 R. Pas nécessairement de la collusion à notre niveau à
3 nous autres, c'est qu'il y avait peut-être de la
4 collusion à d'autres niveaux, pour des gens qu'on
5 travaillait...

6 Q. [749] Les autres en font... les autres en font,
7 mais vous, vous en faites pas, si je comprends
8 bien, c'est les autres qui en faisaient?

9 R. Dans d'autres... on était... on travaillait
10 beaucoup en sous-traitance puis dans d'autres
11 domaines d'activités, pour qui on posait des
12 enrobés, et qui... l'assainissement ou d'autres
13 domaines d'activités qu'il y avait des enrobés à
14 poser, je posais la question si, des fois,
15 effectivement... Et je me faisais dire que c'est
16 parce qu'on était comme protégés, on était
17 important, donc ils touchaient pas aux enrobés
18 puis... on était donc... On travaillait en sous-
19 traitance pour eux, ils travaillaient en sous-
20 traitance pour nous et...

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Q. [750] Vous vous posiez la question; c'est parce
23 qu'il y avait de quoi à se poser des questions, à
24 cause des résultats? On va rester à Montréal.

25 R. Oui.

1 Q. [751] Avec monsieur Collin.

2 R. Hum.

3 Q. [752] Donc, il y avait de quoi à se poser des
4 questions. Si vous vous êtes posé des questions
5 c'est parce qu'il y avait des faits qui ont attiré
6 votre attention, qui vous ont indiqué qu'il y avait
7 peut-être de la collusion dans le marché de
8 l'asphalte à Montréal?

9 R. Et dans d'autres marchés que l'asphalte et qui...
10 pour qui on travaillait ou qui travaillaient pour
11 nous.

12 Q. [753] O.K. Est-ce qu'on se parle des contrats
13 d'asphalte avec Infrabec, monsieur Zambito?

14 R. J'ai pas de nom précis.

15 Q. [754] Non?

16 R. Non. Bien, je les connaissais pas précisément, j'ai
17 jamais rencontré ces gens-là, donc, pour moi... On
18 voit des noms dans l'actualité, je peux vous les
19 répéter, mais je les connais pas plus que ça, là.

20 Q. [755] Mais, moi, j'en reviens aux questions que
21 vous vous posiez. C'était quoi ces questions-là
22 puis qu'est-ce qui attirait votre attention...
23 assez pour poser des questions à monsieur Collin?
24 En avez-vous posé des questions à monsieur Collin?
25 C'est lui qui vous a répondu, là : « On a une

1 position forte qui est protégée »?

2 R. Qui... qui... oui, effectivement. C'est comme ci on
3 les laissait faire, ils nous laissaient vivre nos
4 enrobés puis on travaillait pour eux autres en
5 sous-traitance.

6 Q. [756] Donc : « On les dérange pas, ils nous
7 dérangent pas, on s'est pas mal entendu... »

8 R. C'était pas notre activité à nous, on ne travaille
9 pas dans ces activités-là et ils nous prenaient
10 comme sous-traitants pour poser leurs enrobés à
11 l'occasion...

12 Q. [757] O.K.

13 R. ... puis eux autres, ils pouvaient acheter à gauche
14 ou à droite, chez un ou chez l'autres.

15 Q. [758] On se parle des trottoirs avec Mivella?

16 R. Je peux pas vous répondre.

17 Q. [759] Vous savez pas?

18 R. Non.

19 Q. [760] Qui est-ce qui...

20 R. Des cas précis, je peux pas vous en dire.

21 L'impression générale, point.

22 Q. [761] Vous aviez une division de trottoirs dans DJL
23 à Montréal à l'agence? Il y avait une section qui
24 faisait des trottoirs puis est-ce que, quand venait
25 le temps de faire des contrats, vous avez eu des

1 contrats à faire, faisiez-vous vous-mêmes vos
2 propres trottoirs ou ils étaient sous-contractés au
3 groupe Mivella?

4 R. On faisait les deux.

5 Q. **[762]** Oui?

6 R. On avait les capacités d'en faire, mais on faisait
7 pas tout ce qu'on avait comme contrats donc, il y
8 en a qu'on en faisait puis d'autres qu'on donnait
9 en sous-traitance.

10 Q. **[763]** Oui? Et sur l'île de Montréal, est-ce que
11 vous avez, si je vous disais que vous avez donné
12 tous vos contrats de trottoirs à Mivella?

13 R. Moi je sais pas.

14 Q. **[764]** Vous savez pas?

15 R. Non, je suis pas assez proche des activités pour
16 savoir ça.

17 Q. **[765]** Pas assez proche pour poser des questions?

18 R. Non, non ça m'est pas venu à la tête, je le sais
19 pas.

20 Q. **[766]** Ça vous est pas venu à la tête ou c'est parce
21 que vous vouliez pas avoir la réponse, là. C'est
22 clair ça Monsieur Roireau.

23 R. Non, ça m'est pas venu en tête puis j'ai jamais
24 remarqué que c'était Mivella qui faisait nos
25 trottoirs à Montréal.

1 Q. [767] O.K.

2 R. J'ai pas géré dans le détail ces activités-là. On
3 est des directeurs d'agences pour gérer des
4 activités d'agences et moi j'étais pas à ce niveau-
5 là, là.

6 Q. [768] Monsieur Lachance vous parlait tout à l'heure
7 de monsieur Bédard qui a témoigné hier. Je vais
8 vous reparler aussi de monsieur Gilles Théberge qui
9 était chez Sintra jusqu'en deux mille (2000) qui a
10 témoigné lui ici aussi et qui lui dit
11 spécifiquement, quand il y a eu la grande rencontre
12 des présidents des entreprises, et il ne sait pas
13 qui était au nombre... qui était présent à cette
14 rencontre-là qui a eu lieu je pense, c'était à
15 l'Auberge des Gouverneurs à l'Île Charron, mais en
16 tout cas qui a eu lieu à Montréal en deux mille
17 (2000). Il dit, il y a un représentant pour
18 monsieur... pour DJL, probablement monsieur Murat,
19 peut-être monsieur Dupré, là, on était peut-être en
20 train de faire le transfert de pouvoirs entre les
21 deux. Mais il y avait quelqu'un de chez DJL, il y
22 avait le patron de chez Sintra qui était là et
23 d'autres patrons dans le domaine de l'asphalte.

24 Il nous dit, suite à cette rencontre-là,
25 les présidents dans chacune des entreprises, alors

1 il nous parle de son entreprise, j'ai été délégué
2 pour rencontrer les directeurs. J'ai rencontré
3 monsieur Roireau pour DJL. C'est avec lui qu'on a
4 mis en oeuvre le prix de la tonne, la division du
5 territoire puis les parts de marché. Je vous
6 rappelle ce que monsieur Théberge a dit. Qu'est-ce
7 que vous avez à dire à ça? Après une rencontre des
8 présidents en deux mille (2000), vous avez eu une
9 rencontre avec les représentants des autres
10 industries de l'asphalte, particulièrement monsieur
11 Théberge, pour partager le marché de l'asphalte à
12 Montréal.

13 R. J'ai rencontré dans la vie quelques fois, trois ou
14 quatre fois peut-être, monsieur Théberge, qui a eu
15 des discussions, partie sud comme je vous ai dit,
16 Sintra, tantôt j'ai parlé de Chenail et d'autres,
17 mais la mise en oeuvre de ça, où est-ce que j'étais
18 placé, c'est bien beau de parler de leur bord, là,
19 mais moi j'ai tous les autres flans qui sont
20 ouverts, là. Ça fait que moi je peux pas, de toutes
21 façons, changer mon marché puis c'est pas vrai que
22 par eux autres sur le sud pouvaient tout régler
23 l'activité, que je changeais mon approche
24 soumission à cause de ça. Ça fait que, c'est une
25 belle théorie, mais dans la pratique après ça, tu

1 veux mettre ça en oeuvre, ça ne fonctionne pas.

2 Q. **[769]** On va revenir à la question parce que vous y
3 répondez pas. Avez-vous eu cette rencontre-là avec
4 monsieur Théberge, qu'on appelle la rencontre au
5 deuxième niveau des directeurs pour partager sur le
6 tonnage, les parts de marché, le prix?

7 R. C'est probable, mais c'est pas clair dans mon
8 esprit. Je peux pas vous dire, je retournerai pas
9 en deux mille (2000) puis vous dire, oui, telle
10 place j'ai rencontré monsieur Théberge puis il y
11 avait tant de monde au total. Je n'ai pas ce
12 souvenir-là.

13 Q. **[770]** Vous n'avez pas ce souvenir-là?

14 R. Non.

15 Q. **[771]** Alors vous savez... Est-ce que c'est parce
16 que vous en avez eu tellement de rencontres où on
17 parlait de collusion, de prix puis de partage de
18 marché que vous vous souvenez pas de celle-là?

19 C'est pas remarquable ça, pour un président
20 d'entreprise, voici on va se partager le marché
21 pour les années à venir? C'est assez marquant ça
22 Monsieur Roireau, là. Elle a eu lieu ou elle a pas
23 eu lieu? Est-ce qu'elle a eu lieu avec, cette
24 rencontre-là avec monsieur Théberge?

25 R. Je ne me souviens pas.

1 Q. [772] Vous ne vous en souvenez pas?

2 R. Si vous voulez être catégorique, je m'en souviens
3 pas.

4 Q. [773] O.K. Et...

5 R. Précisément.

6 Q. [774] O.K. Après deux mille (2000), est-ce que dans
7 les faits, après... est-ce que dans les faits, il y
8 a eu à partir des années deux mille (2000), un
9 partage entre les différents fabricants d'asphalte,
10 d'enrobé sur le tonnage, les prix, la distribution
11 du marché avec une rencontre annuelle à tous les
12 ans, en début d'année, pour rétablir les tonnages
13 si ça a pas bien marché?

14 R. Je me souviens pas de ça non plus. Comme je vous
15 disais, je connaissais mes voisins du sud, on se
16 rencontrait effectivement à l'occasion, on
17 sympathisait un peu, quelques fois par année, mais
18 à part de ça, précis comme vous le dites, là, qu'on
19 disait, c'est tel prix et tout, non.

20 Q. [775] Sympathiser c'est gentil, là, mais c'est
21 gentil, c'est se donner une tape dans le dos, ça va
22 bien? Ton épouse? Est-ce qu'on joue au golf? Parler
23 de collusion, est-ce que c'est sympathiser?

24 R. Ce que je vous ai dit tantôt, c'est aussi on
25 s'attaque pas, on fait attention puis ça va

1 toujours mieux, c'est sûr de... quand tu connais
2 quelqu'un que quand tu les connais pas.

3 Q. [776] Donc...

4 R. Quand tu es sympathique avec quelqu'un.

5 Q. [777] Oui, oui, mais est-ce que vous en parlez? Ce
6 que je veux... je veux pas savoir le résultat. Vous
7 en parlez avec vos voisins du Sud puis avec les
8 autres « Je t'attaquerai pas puis tu m'attaqueras
9 pas. »?

10 R. Pour le Sud, effectivement, on avait cette... ce
11 respect-là.

12 Q. [778] O.K. Puis ça c'est votre région du Sud?

13 R. Pas attaquer.

14 Q. [779] Bon. Qu'est-ce qui vous fait penser qu'il y
15 avait pas exactement cette même politique-là avec
16 les autres directeurs d'agences dans les autres
17 régions, particulièrement à Montréal?

18 R. C'est possible.

19 Q. [780] C'est possible?

20 R. Tout à fait.

21 Q. [781] Puis vous autres, les directeurs d'agences,
22 vous en parliez pas ensemble les uns avec les
23 autres, là, pour voir « Comment ça va dans ton
24 coin? »?

25 R. Non.

1 Q. **[782]** Parce que Sintra est partout. Sintra c'est
2 gros, vous êtes là... vous vouliez pas savoir
3 l'entente que vous aviez peut-être avec Sintra,
4 avec Maska, avec Bourget, dans votre coin, est-ce
5 que ça marchait aussi dans les autres régions,
6 Montérégie-Est, Montérégie-Ouest, Estrie?

7 R. Non, puis comme monsieur Bédard a dit, s'il y avait
8 effectivement tout ce qu'il disait pour les années
9 avant, moi sur la rive sud je vivais pas ça. C'est
10 clair, je ne vivais pas ça puis jusqu'en quatre-
11 vingt-dix-huit (98), je connaissais même pas
12 personne, personne. Ça fait qu'il dit que ça a
13 toujours existé puis quand il est arrivé là, je
14 sais pas en quelle année...

15 Q. **[783]** On va commencer en quatre-vingt-dix-huit
16 (98), commencez en quatre-vingt-dix-huit (98), vous
17 êtes là.

18 R. Oui.

19 Q. **[784]** Est-ce qu'il y en a de la collusion quand
20 vous êtes là en quatre-vingt-dix-huit (98)? Il y en
21 a un peu?

22 R. Je vous parle effectivement du Sud, où est-ce qu'on
23 avait effectivement établi des... des règles de
24 travail puis... mais qui permettaient pas de faire
25 n'importe quoi non plus, là.

1 Q. [785] Voilà. Alors là, il y a un respect du
2 territoire, on a employé cette expression-là. Est-
3 ce qu'on est d'ac... on s'entend que le territoire,
4 si on veut savoir c'est quoi le territoire, on
5 regarde la notion des contrats tarifés du ministère
6 des Transports puis ça correspond à « territoire »?

7 R. Effectivement. C'est qu'au niveau, à ce moment-là,
8 comme rien qui nous distingue, la logique, c'est
9 juste le transport qui nous distingue parce que le
10 reste on paye les bitumes le même prix, on paye les
11 hommes le même prix, on paye le transport le même
12 prix, donc qu'est-ce qui nous distingue, c'est la
13 distance.

14 Q. [786] C'est beau. Alors, cherchez rien que tout
15 simplement la règle territoriale, c'est la limite
16 des contrats tarifés. Maintenant, ce sont des
17 contrats... sur la rive sud il y en a pas beaucoup
18 de contrats tarifés, il y a beaucoup de régions où
19 ce sont des appels d'offres parce qu'il y a de la
20 compétition.

21 R. Hum hum.

22 Q. [787] Alors là, vient le temps de faire des
23 soumissions. Comment vous faites pour vous assurer
24 que c'est vous qui allez gagner le contrat dans
25 votre division sur la rive sud puis pour que les

1 autres soumissionnent plus haut que vous?

2 R. Si je soumissionne avec les... on a à peu près les
3 mêmes éléments, si je mets quinze (15) et je suis à
4 vingt kilomètres (20 km) plus proche, il y a
5 pratiquement aucune chance qu'ils me battent.

6 Q. **[788]** Alors est-ce que vous le dites à vos
7 compétiteurs, je vais mettre quinze pour cent
8 (15 %) par-dessus tel prix? Dites-vous votre prix à
9 votre compétiteur?

10 R. Lorsqu'on se rencontre, lors de ces quelques
11 rencontres-là occasionnelles annuelles,
12 effectivement, le principe, c'est qu'on met dix
13 (10) pour administration, cinq pour cent (5 %) de
14 profit. C'est l'approche et qu'on travaille...
15 c'est notre approche pour travailler.

16 Q. **[789]** Mais sur quel prix? Dix (10) plus cinq sur
17 quel prix?

18 R. Comme je vous répète, il y a très peu de choses
19 pour se distinguer les uns des autres. Ça fait
20 qu'il y a pratiquement aucune chance, si moi je
21 travaille correctement à partir de Saint-Bruno, de
22 pouvoir me battre si je suis à Sainte-Julie, je
23 suis à Saint-Bruno, je... je suis vraiment...

24 Q. **[790]** Vous vous fiez au hasard? Vous dites pas
25 votre prix, vous dites on s'entend, mais je dis pas

1 mon prix puis il va soumissionner puis il devrait
2 être plus haut que moi? C'est ça que vous êtes en
3 train de nous dire?

4 R. Oui. Puis s'il y a un petit dérapage, ça fait quoi?
5 On vire pas le monde à l'envers parce que
6 (inaudible) projet.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. [791] Si vous, vous dites pas votre prix...

9 R. Oui.

10 Q. [792] ... est-ce que vous dites à l'autre combien
11 soumissionner?

12 R. Je pense pas jamais avoir fait ça, non. Je dis pas
13 que c'est impossible. Je me souviens pas d'avoir
14 fait ça, mais je dis pas que c'est impossible.

15 Q. [793] Mais c'est possible?

16 R. C'est possible, mais je me souviens pas d'avoir
17 fait ça.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. [794] Mais vous avez dit tout à l'heure que vous...
20 quand on se rencontre on discute un peu sur les
21 marges qu'on va se donner, là, c'est ça que vous
22 dites?

23 R. Oui.

24 Q. [795] Entre vous, là?

25 R. L'approche.

1 Q. **[796]** L'approche pour le calcul des marges, là?

2 R. C'est ça.

3 Q. **[797]** La détermination des marges, cinq, dix (10),
4 c'est ça, là. C'est ce que vous...

5 R. C'est cinq de profit et dix pour cent (10 %)
6 d'administration.

7 Q. **[798]** Vous vous entendez entre vous que c'est ça,
8 là?

9 R. C'est ça la logique pour...

10 Q. **[799]** Non, mais vous vous entendez entre vous,
11 concurrents, que c'est ça, là?

12 R. Oui, oui, c'est la logique qu'on va appliquer. On
13 doit travailler comme ça.

14 Q. **[800]** Mais ça, ça s'appelle pas de la collusion,
15 ça, quand... dire, dans le fond, on s'entend tout
16 le monde, là, on met cinq, dix (10), cinq pour cent
17 (5 %), dix pour cent (10 %), c'est pas une forme de
18 collusion ça?

19 R. Mais je m'entends pas avec tout le monde.

20 Q. **[801]** Non, avec quelques-uns?

21 R. C'est ça.

22 Q. **[802]** Bon. Et l'entente entre les quelques-uns pour
23 les marges, fixer les marges et les pourcentages,
24 c'est pas de la collusion, ça, vous pensez?

25 R. Je... je laisse à vous effectivement de conclure

1 si, par rapport à la définition, je suis pas
2 avocat, si ça rentre dans la définition.

3 Q. **[803]** Parce que si tout le monde s'entend sur les
4 mêmes pourcentages, dans les faits, ça veut dire
5 que là, on s'entend entre nous, là, on fixe ces
6 montants-là, donc c'est ces montants-là qu'on va
7 facturer à nos clients aussi, là? On s'entend ça
8 aussi, là?

9 R. (Inaudible)

10 Q. **[804]** Ceux avec qui vous vous entendez.

11 R. Oui.

12 Q. **[805]** Donc, c'est pas ça une forme de collusion,
13 ça, une fixation des prix?

14 R. Sauf que le marché reste ouvert ça fait que si
15 quelqu'un vient nous battre...

16 Q. **[806]** Oui mais le simple fait de... le simple fait
17 de ce que vous venez de nous avouer, que vous vous
18 rencontrez pour discuter de ça, est-ce que c'est
19 pas un peu étrange? Parce que dans d'autres
20 marchés, ils se rencontrent pas nécessairement pour
21 s'entendre sur les marges, là. Dans d'autres
22 secteurs...

23 R. Je vous explique...

24 Q. **[807]** ... dans le vôtre, c'est pas un peu étonnant
25 ça? On voit pas ça partout, ça, ce que vous venez

1 de raconter là.

2 R. Non, mais je vous dis ce qu'on a fait, puis vous
3 tirez effectivement les conclusions, hum, mais je
4 vous dis qu'est-ce qu'on a fait.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Q. **[808]** Êtes-vous gêné de vous entendre carrément
7 avec vos compétiteurs qu'on n'appellera plus des
8 compétiteurs, de vous entendre avec eux carrément
9 « regarde, moi, je vais mettre tel prix, toi, mets
10 tel prix? » Pourquoi vous vous êtes entendu
11 clairement comme ça? Ça évite tout problème, tout
12 malentendu.

13 R. L'objectif était surtout de dire qu'on se respecte
14 les uns, les autres, puis ça donne rien d'aller
15 tirer chez le voisin pour perdre de l'argent
16 pendant que l'autre va tirer chez le voisin et
17 perdre de l'argent.

18 Q. **[809]** Donc, on veut pas trop de compétition « si je
19 te respecte, tu me respectes », il y a pas de
20 compétition.

21 R. « Puis tu me laisses, moi, me battre avec mes
22 autres compétiteurs. »

23 Q. **[810]** O.K. Avec quels compétiteurs vous vous êtes
24 entendu comme ça?

25 R. Je vous répète, les gens du sud. Donc, pour moi,

1 c'étaient ceux que j'ai nommé tantôt.

2 Q. **[811]** Est-ce que vous avez déjà fait d'autres
3 ententes collusoires avec d'autres entreprises que
4 les gens du sud? Parce que là vous avez identifié
5 Bernier. Dites-nous ceux que vous avez identifiés
6 avec qui vous avez fait de la collusion?

7 R. Avec ceux qu'on avait parlé de ces principes-là,
8 pour moi, c'était Bernier, Baillargeon et Chenail.

9 Q. **[812]** Bon. Chenail, ça, c'est les entreprises de
10 Pavages Chenail.

11 R. Oui.

12 Q. **[813]** Bernier, c'est?

13 R. C'est Carrière Bernier.

14 Q. **[814]** Oui. Qui d'autres?

15 R. Je vous parlais de Baillargeon.

16 Q. **[815]** Baillargeon, c'est quel... ça, c'est
17 monsieur...

18 R. P. Baillargeon.

19 Q. **[816]** Monsieur P. Baillargeon, mais la personne
20 avec qui vous vous entendiez, c'était monsieur
21 Baillargeon?

22 R. Ah!

23 Q. **[817]** Monsieur Bernard, François Bernard?

24 R. Oui, probablement monsieur Bernard. Oui.

25 Q. **[818]** Oui. Vous êtes-vous entendu avec Soter?

1 R. Non. Soter était pas dans mon secteur d'activités.

2 Q. **[819]** Non. Vous vous êtes pas entendu avec eux
3 autres. Avec le Groupe Chagnon?

4 R. Comme je disais, Chagnon, c'était pas mal toujours
5 à (inaudible) parce que moi puis Claude Chagnon, on
6 est des anciens de Désourdy. Lui à l'époque, il
7 était vice-président de Société DCL. On a jamais eu
8 des atomes très crochus lui et moi, ça fait que...

9 Q. **[820]** C'est pas ça que je vous demande. Vous étiez-
10 vous entendu avec Chagnon?

11 R. Non, je vous dis. Excusez. (Inaudible) pour rien.
12 Non.

13 Q. **[821]** Tiens, avec monsieur Daunais chez Chagnon.

14 R. Non.

15 Q. **[822]** Non. Vous connaissez monsieur Daunais?

16 R. C'est un ancien confrère aussi de travail.

17 Q. **[823]** O.K. Et avec... chez... chez Sintra, vous
18 étiez-vous entendu sur des partages de territoires?

19 R. Il y a sûrement eu une rencontre ou deux avec
20 monsieur Théberge.

21 Q. **[824]** Oui.

22 R. Mais, qui a... qui a pas donné de... De toute
23 façon, on n'était pas à la même place. Il aurait
24 beau prétendre n'importe quoi...

25 Q. **[825]** Il y a certainement eu une rencontre ou deux

1 avec monsieur Théberge...

2 R. Oui, oui.

3 Q. **[826]** ... où qu'est-ce qui s'est passé dans ces
4 rencontres-là avec monsieur Théberge? Vous étiez-
5 vous partagé le territoire? Les prix? Le tonnage?

6 R. Comme je vous dis, on n'était même pas voisin de
7 proche, ça fait que...

8 Q. **[827]** C'est pas...

9 R. Oui, mais on a beau en parler, ça a pas de réalité
10 le lendemain sur le terrain.

11 Q. **[828]** En avez-vous parlé avec lui?

12 R. Probable, oui, sûrement en deux mille (2000)...

13 Q. **[829]** Bon.

14 R. ... avec monsieur Théberge.

15 Q. **[830]** Mais, pourquoi vous en parlez avec lui si ça
16 a pas de réalité, puis si vous êtes pas des
17 voisins? Pourquoi vous parlez de prix puis de
18 tonnage d'une entreprise qui s'appelle Sintra puis
19 que son principal compétiteur qui s'appelle DJL?
20 Pourquoi vous parlez de ça avec monsieur Théberge?

21 R. Lui, il a beau essayer de me rencontrer, puis ça
22 change quoi le lendemain, sur la réalité.

23 Q. **[831]** Mais, si vous vous entendez, il y en a plus
24 de compétition.

25 R. Mais, il était pas un compétiteur, il était loin de

1 moi sur la Rive-Sud.

2 Q. **[832]** O.K.

3 R. J'avais pas des installations à côté des siennes,
4 pas d'installation à côté de moi.

5 Q. **[833]** O.K.

6 R. Puis, ce qu'il y avait très au nord à Sorel,
7 c'était une petite affaire, il était pas...
8 J'aurais fait quoi avec ça? Mais, c'était pas un
9 compétiteur naturel.

10 Q. **[834]** Si je vous parle de toute l'entreprise Sintra
11 puis de toute l'entreprise DJL. Vous vous êtes
12 entendu au nom de DJL et lui a fait l'entente au
13 nom de Sintra.

14 R. Tout à fait faux. Non.

15 Q. **[835]** Tout à fait faux. Ça, ça a pas eu lieu.

16 R. Non.

17 Q. **[836]** Mais, il y a eu...

18 R. Pas... pas à mon niveau. Moi...

19 Q. **[837]** Bien, pas à votre niveau, mais il y a eu
20 des... vous avez discuté quand même avec monsieur
21 Théberge de ces questions-là que vous appelez
22 « théoriques ».

23 R. Sur la Rive-Sud.

24 Q. **[838]** Sur la Rive-Sud.

25 R. Lui, il faisait partie des gens du sud en question.

1 Q. **[839]** O.K. Avec monsieur Pelneault?

2 R. Pelneault, non.

3 Q. **[840]** Non. On va revenir à Montréal. J'aimerais que
4 vous nous parliez spécifiquement parce que vous
5 nous avez dit que vous avez eu des indications qu'à
6 Montréal il y avait des problèmes. C'était quoi?
7 Comment ça se déroulait à Montréal? C'était quoi le
8 problème du marché de Montréal?

9 R. Je connais pas les détails, c'est une perception
10 comme ça puis des rumeurs comme tout le monde a
11 entendu.

12 (15:02:34)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[841]** Non, non. Vous avez dit que vous en aviez
15 parlé...

16 R. C'est ça.

17 Q. **[842]** ... avec...

18 R. On entendait des rumeurs comme tout le monde, puis
19 en disant : « Bien, on fait quoi nous autres là-
20 dedans? On est où? » Puis là, je me fais dire :
21 « On est sous-traitant de ces gens-là pourvu qu'on
22 touche pas à leur domaine, nous autres, ils nous
23 donnent des contrats de sous-traitance et ils
24 engagent à gauche et à droite. Ils s'arrangent pour
25 qu'on soit pas malheureux et c'est tout », donc

1 on...

2 Q. **[843]** C'étaient quoi les rumeurs?

3 R. Bien, qu'il y avait peut-être des ententes dans le
4 domaine du terrassement ou du domaine des
5 trottoirs.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Q. **[844]** Le domaine des trottoirs. Vous dans le
8 domaine des trottoirs, vous venez de dire que vous
9 aviez une équipe, mais vous faisiez pas toujours
10 les travaux, est-ce que vous avez déjà fait des
11 soumissions de complaisance pour accoter ou appuyer
12 le groupe de monsieur Milioto?

13 R. Jamais eu connaissance de ça.

14 Q. **[845]** Non?

15 R. Jamais aucune connaissance de ça, non.

16 Q. **[846]** Bien puis savez-vous si DJL en a fait,
17 spécifiquement monsieur Collin?

18 R. Je sais pas.

19 Q. **[847]** Vous savez pas?

20 R. Non.

21 Q. **[848]** Avez-vous cherché à le savoir?

22 R. Non.

23 Q. **[849]** Parce que vous vouliez pas le savoir?

24 R. J'ai jamais pensé à le demander, tout simplement
25 pas posé la question.

1 Q. [850] O.K. Les... d'une façon plus générale, est-ce
2 que vous avez déjà dans les... dans vos régions que
3 vous avez dirigées, avez-vous déjà demandé à
4 d'autres compétiteurs, entre guillemets, ceux que
5 vous nous avez nommés tout à l'heure, de produire
6 des soumissions de complaisance, des soumissions
7 qui arriveraient plus hautes que la vôtre?

8 R. Il y a un... un sujet que je me souviens c'est
9 l'autoroute 10.

10 Q. [851] On va en parler tout à l'heure.

11 R. C'est ça.

12 Q. [852] On le laisse de côté?

13 R. Donc, c'est lui que je peux vous parler moi.

14 Q. [853] Mais c'est le seul dont vous vous souvenez?

15 R. Moi à partir de deux mille deux (2002) à aller
16 jusqu'à aujourd'hui, ce que je me souviens c'est ce
17 cas-là.

18 Q. [854] O.K. On va le garder pour tout à l'heure. On
19 va revenir à Montréal, vous dites qu'à Montréal
20 dans l'asphalte, excusez-moi, dans les trottoirs
21 vous avez pas produit des soumissions de
22 complaisance pour le groupe de monsieur Milioto?

23 R. J'ai pas la connaissance.

24 Q. [855] O.K. Avez-vous déjà préparé des soumissions
25 de complaisance pour aider monsieur Zambito

1 d'Infrabec à obtenir des contrats sachant que vous
2 alliez lui revendre de l'asphalte plus cher?

3 R. Pas connaissance.

4 Q. **[856]** Non. Monsieur... Infrabec s'approvisionnait
5 chez vous?

6 R. Je le connaissais même ça, je sais pas c'est qui.

7 Q. **[857]** Même pas?

8 R. Non.

9 Q. **[858]** O.K.

10 R. Jamais rencontré, je sais pas c'est qui. Mais on
11 l'a tous connu, là, mais...

12 Q. **[859]** On va revenir, peut-être je sais pas s'il
13 est... non on va continuer, faire un petit bout de
14 chemin, oui, oui. On va faire, on va regarder un
15 petit peu des questions de... de financement des
16 partis politiques. C'est un sujet que je veux
17 aborder avec vous. Quelle était la position de DJL
18 à travers ces quinze (15) dernières années-là sur
19 le financement des partis politiques?

20 R. Il y a jamais eu de politique, jamais eu de
21 politique de financement des partis politiques chez
22 DJL. Une politique ça ça n'a pas existé.

23 Q. **[860]** Ça n'a pas existé?

24 R. Non.

25 Q. **[861]** Est-ce que ça a été favorisé le financement

1 des partis politiques?

2 R. Au niveau des partis politiques, ce qui... si on
3 regarde l'historique, les partis politiques nous
4 invitent à des rassemblements, des cocktails, des
5 dîners de financement, des choses comme ça et les
6 entreprises de construction et comme d'autres
7 domaines d'activités étaient particulièrement
8 ciblés à recevoir ces invitations-là. Ça fait que
9 c'était après ça dans chaque directeur à décider
10 s'il participait ou pas à... et c'était libre à
11 lui, il était pas forcé de le faire, il pouvait le
12 faire et ne pas le faire, mais s'il recevait une
13 invitation d'un parti ou de l'autre, s'il jugeait à
14 propos, s'il jugeait bon, il pouvait y aller, mais
15 il y avait pas de stratégie d'entreprise en
16 disant : « On doit favoriser ça ou on doit, cette
17 année le Parti libéral c'est très important on s'en
18 va ou le Parti québécois. » Il y a jamais, jamais
19 eu d'indication de ce type-là.

20 Q. [862] Alors, vous avez un directeur qui dit :
21 « J'ai été invité à aller à un cocktail du candidat
22 untel, on vend les billets mille dollars (1000 \$),
23 je veux bien y aller, mais est-ce que c'est moi qui
24 va payer le mille dollars (1000 \$) ou si c'est
25 l'entreprise? » Qui payait les billets pour vos

1 employés et cadres qui allaient dans ces activités-
2 là?

3 R. C'était à chaque cas particulier, puis à chaque cas
4 de répondre. Je sais très bien et vous le savez
5 parce qu'il y a des choses qui ont sorti, mais
6 chacun gérait puis ça remontait pas, comme moi
7 quand j'étais responsable de certaines agences ou
8 régions, je posais pas la question en disant :
9 « Là, je viens de recevoir et est-ce que j'y vais
10 ou j'y vais pas? » C'était lui à gérer ça, il
11 décidait s'il y allait, s'il y allait seul ou des
12 fois ce qu'on recevait aussi c'était quatre
13 billets, puis est-ce qu'il achetait les quatre
14 billets ou pas, c'était lui à juger de ça. Et
15 c'était même pas discuté, il me redemandait pas :
16 « Vous savez, Marcel. » Non. Puis lui il décidait
17 de le faire ou pas faire. Et, à ce moment-là...

18 Q. **[863]** Ma question c'était...

19 R. ... à ce moment-là, c'est lui qui le gérait puis il
20 le gérait à partir de ce qu'il avait chez lui, puis
21 s'il avait besoin, il pouvait lui-même y aller à
22 son propre compte, avec son propre argent. Ou s'il
23 fallait le rembourser, c'était l'employé qui à
24 partir de ventes de matériaux, de fonds, de choses
25 comme ça, qui avait un petit peu de « cash », puis

1 ce « cash »-là servait à rembourser des gens. Et
2 les gens parce qu'il y avait une demande de plus
3 qu'un billet ou deux billets pour assister à un
4 cocktail ici ou là.

5 Q. **[864]** Avez-vous une idée combien vos employés et
6 cadres ont pu donner aux différents partis
7 politiques dans les quinze (15) dernières années?

8 R. Bien, j'ai... j'ai vu une liste.

9 Q. **[865]** Oui.

10 R. Mais, ces gens-là, est-ce qu'ils ont été incités
11 par l'entreprise ou pas? Ça je suis pas... je peux
12 pas vérifier ça parce qu'il y a du personnel aussi
13 de chacun.

14 Q. **[866]** Je vous demande, avez-vous une idée... Oui,
15 c'est ça.

16 R. Oui.

17 Q. **[867]** Si je vous dis que monsieur Collin a donné
18 vingt-deux mille dollars (22 000 \$), vingt-deux
19 mille quatre cent trente dollars (22 430 \$) dans
20 ces quinze (15) années-là. Est-ce qu'il a payé ça
21 de sa poche?

22 R. Je... je sais pas. Est-ce qu'il s'est remboursé à
23 partir même de ses activités de vente, entre
24 autres, à Montréal, beaucoup de recyclage puis ils
25 vendent du métal? Est-ce qu'il a en partie

1 remboursée? Probablement, mais on en a jamais
2 discuté. C'est monsieur Collin qui gérait ça de
3 chez lui.

4 Q. **[868]** De chez lui, dans son agence?

5 R. Oui.

6 Q. **[869]** Alors, n'importe qui pouvait prendre de
7 l'argent dans la caisse chez vous?

8 R. C'était le directeur de l'agence, quand même.

9 Q. **[870]** Oui. Alors, n'importe qui pouvait prendre de
10 l'argent, se rembourser des dépenses. Est-ce qu'il
11 se remboursait ça par un chèque de DJL à monsieur
12 Collin ou bien c'était en argent comptant?

13 R. Non, si ça avait été des chèques, je l'aurais vu.

14 Q. **[871]** C'est ça. Alors, c'était fait... donc, il y
15 avait de l'argent comptant qui circulait, qui
16 rentrait puis, tout à coup, qui disparaissait puis
17 ça vous inquiétait pas, comme vice-président aux
18 opérations?

19 R. Bien, il faut avouer qu'on savait qu'il y avait
20 une... une demande, comme ça, des partis politiques
21 et qu'on pouvait pas à toutes les fois refuser...

22 Q. **[872]** Puis qu'on remboursait. Êtes-vous capable de
23 l'admettre, Monsieur Roireau, vous le saviez que
24 vos directeurs d'agences se remboursaient puis
25 remboursaient les employés qui y allaient, dans ces

1 activités-là? Êtes-vous prêt à admettre ça, au
2 moins, qu'on payait les prête-noms?

3 R. Que dans le passé, oui, il y avait... il y avait
4 une pratique, qui était déjà historique, ils les
5 remontaient comme ça. Et, effectivement, je dis pas
6 le contraire depuis le début, les gens se...
7 étaient remboursés dans certains cas puis ça
8 dépendait de chaque cas. Je peux pas dire qui l'a
9 été ou pas été.

10 Q. **[873]** Parfait, je vous demande pas qui.
11 Alors, on va regarder, Madame Blanchette, à
12 l'onglet numéro 1, un tableau.

13 LA GREFFIÈRE :

14 132P-1563.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 1563, je vous remercie.

17

18 132P-1563 : Liste de nom des cadres et employés de
19 construction DJL qui ont effectués des
20 contributions politiques entre 1998 et
21 2011

22

23 Q. **[874]** Alors, qui s'intitule, « Nom des cadres et
24 employés », et vous allez voir, c'est arbitraire
25 mais on a choisi sur la page 1 les cadres de

1 Construction DJL qui ont effectué des contributions
2 politiques. On les voit, dans la première colonne,
3 au municipal ensuite nos trois partis politiques
4 provinciaux, pour le total. Et vous voyez que le
5 grand gagnant, je le mets entre guillemets,
6 monsieur Jacques Collin, votre directeur général.
7 Qui est vraiment le directeur de toutes les
8 agences, là, à ce moment-là?

9 R. Oui.

10 Q. **[875]** Oui. A donné pour vingt-deux mille quatre
11 cent trente dollars (22 430 \$). Monsieur Philippe
12 Murat, votre...

13 R. Je veux juste corriger. Parce que monsieur Collin,
14 à cette période-là, était surtout le directeur de
15 l'agence Montréal, là.

16 Q. **[876]** Oui, mais il a été...

17 R. Jusqu'en deux mille dix (2010). Ça fait qu'elle
18 couvre quatre-vingts pour cent (80 %) du temps de
19 ça comme directeur d'agences.

20 Q. **[877]** C'est ça. O.K. Philippe Murat.

21 R. Oui.

22 Q. **[878]** En fait, qu'on a décrit comme un gérant, mais
23 qui a été votre... qui était le président avant
24 vous?

25 R. Oui, il y a une erreur sur la formule, là.

1 Q. **[879]** Bien, c'est ça, ça peut dépendre de son
2 titre, a donné pour seize mille dollars (16 000 \$).

3 R. Hum hum.

4 Q. **[880]** Et si vous prenez bien le temps de regarder
5 ce tableau-là, la seule personne qui a fait un don
6 substantiel... des dons substantiels au municipal
7 c'est monsieur Collin?

8 R. Oui.

9 Q. **[881]** Curieusement, le directeur de l'agence de
10 Montréal...

11 R. Hum hum.

12 Q. **[882]** ... qui a tout de même des dons importants au
13 provincial. Dans tous les autres cas, quasiment,
14 sauf monsieur Murat, Trottier et quelques
15 derniers... quelques autres, ce sont des dons au
16 provincial?

17 R. Hum hum.

18 Q. **[883]** Et là les montants partent de vingt-deux
19 mille dollars (22 000 \$), ils vont descendre
20 jusqu'à... bon, jusqu'à deux cent cinquante (250).
21 Ces gens-là, là, est-ce qu'ils ont été remboursé...
22 En passant, vous y êtes, Monsieur Roireau, à peu
23 près à la huitième ligne.

24 R. Hum hum.

25 Q. **[884]** Vice-président opérations, aucun don au

1 municipal et on voit un don... des dons totaux de
2 cinq mille quatre cent vingt-cinq (5425) sur ces
3 périodes-là. Est-ce que c'est conforme à peu près à
4 ce que vous avez donné, ça, Monsieur? Vous savez
5 pas?

6 R. Bien, ça d'allure, sûrement, je veux pas vous
7 tromper, j'imagine que...

8 Q. **[885]** Vous, vous êtes-vous fait rembourser par DJL?

9 R. Non, je me suis pas fait rembourser. Au tout début
10 de ma carrière, quand j'étais... puis même là, j'y
11 allais quasiment jamais. Ça fait qu'il y a sûrement
12 quelques fois, en tout début de ma carrière, mais
13 jamais par la suite, là.

14 Q. **[886]** Je vous demande pas si vous y êtes allé, je
15 vous demande les cinq mille quatre cent vingt-cinq
16 dollars (5425 \$) que vous avez...

17 R. Dans cette période-là, sûrement pas. Non.

18 Q. **[887]** Bon, vous vous êtes pas faites...

19 R. Non.

20 Q. **[888]** Est-ce qu'il y a eu une période où vous vous
21 êtes fait rembourser des...

22 R. C'est ça que j'ai dit, si j'ai assisté au tout
23 début ma carrière, puis j'étais jeune ingénieur,
24 peut-être, mais je... j'ai probablement assisté une
25 fois ou deux, en début de ma carrière, invité à...

1 et j'aurais été remboursé, oui.

2 Q. **[889]** Vous auriez été remboursé par l'entreprise
3 DJL parce que c'est une pratique courante, à ce
4 moment-là, de rembourser les billets de ceux qui y
5 allaient pour participer?

6 R. Oui.

7 Q. **[890]** Bon. Et vous, à titre de président ou de
8 vice-président aux opérations, à ce moment-là, dans
9 les quinze (15) dernières années, là, vous vous
10 êtes pas fait rembourser. Comme je vous dis, moi,
11 ce qui m'intéresse c'est peut-être monsieur... les
12 Collin, Murat, Trottier, monsieur Désourdy, là,
13 ceux qui en ont pour huit mille dollars (8000 \$) et
14 plus. Savez-vous si ces gens-là se sont fait
15 rembourser?

16 R. C'est eux autres qui peuvent répondre. Je sais que
17 monsieur Désourdy, c'est quand même des gens qui...
18 qui sont relativement politisés, et la colonne me
19 surprend pas, là. Ça fait que c'est des gens qui
20 sont sympathiques, puis si on regarde, ça fait cinq
21 cents dollars (500 \$) par année, à peu près. Ça se
22 peut que... Je sais pas. C'est à lui à répondre. Ça
23 se peut qu'il l'ait fait.

24 Q. **[891]** Oui, il a le droit d'avoir ses convictions
25 politiques.

1 R. C'est des bons amis de certains, en politique, qui
2 datent même du collègue, ça fait que...

3 Q. **[892]** Madame Blanchette, la page 2. Vous allez
4 voir, la page suivante, Monsieur Roireau, la
5 colonne de gauche où on voit les noms. Ce sont des
6 employés alors on a caviardé, c'est-à-dire caché
7 complètement les noms. Si vous avez besoin de les
8 voir, on peut vous remettre une copie non caviardée
9 mais on a gardé uniquement monsieur Duhaime et
10 madame Dujmovic qui ont déjà témoigné ici à l'effet
11 qu'ils avaient agi à titre de prête-nom.

12 R. Oui.

13 Q. **[893]** Ça d'abord, ça remonte à un certain temps
14 l'an passé. Quand c'est sorti ça, est-ce que vous
15 avez fait une petite enquête là-dessus chez vous
16 pour savoir qu'est-ce qui s'est passé? Vous êtes le
17 président de la compagnie. Avez-vous enquêté sur ce
18 phénomène-là de prête-noms?

19 R. Mais je pense ça a été très clair leurs témoignages
20 et moi, de toutes façons, j'ai, aussi je suis
21 devenu président le premier (1er) janvier deux
22 mille dix (2010)...

23 Q. **[894]** Oui.

24 R. ... c'était clair quand je suis devenu président
25 que c'était, tout ça était... n'existait pas. Si ça

1 avait existé, ça n'existait plus puis c'était pas
2 acceptable et que je, même j'ai demandé à tous mes
3 directeurs...

4 Q. **[895]** Excusez-moi, vous avez dit, au départ ça
5 n'existait pas? Vous avez dit...

6 R. Non, je disais pas aux gens, vous avez fait ça, je
7 disais si ça a existé, ça existe pas. C'est
8 interdit puis je demandais même aux directeurs, à
9 tout le monde, de s'abstenir même si ça peut créer
10 une impression de. Parce que les gens ont quand
11 même des avis politiques mais je disais de même
12 s'abstenir si jamais ça pouvait être interprété que
13 peut-être ils pouvaient être un représentant de
14 DJL. Ça fait que depuis deux mille dix (2010),
15 c'est totalement banni et personne a le droit de
16 représenter DJL, ces choses-là.

17 Q. **[896]** Malheureusement on doit regarder ce qui s'est
18 fait aussi.

19 R. Oui ça c'est avant.

20 Q. **[897]** Vous voyez monsieur Duhaime qui a témoigné
21 ici et a expliqué qu'il était commissaire. Je pense
22 que ça lui faisait un salaire, il parlait d'une
23 trentaine de mille de dollars (30 000 \$) par année
24 et qui a donné au municipal cinq mille dollars
25 (5 000 \$) sur cette période-là et deux mille

1 dollars (2 000 \$) et qui a été, il nous l'a dit,
2 qui a été évidemment remboursé par DJL. Alors, il a
3 agi comme prête-nom. Il a dit qu'il a fait ça
4 d'abord à la demande de monsieur Collin.

5 R. Oui.

6 Q. **[898]** O.K. Ça vous le saviez?

7 R. Bien oui, ça a été témoigné ici.

8 Q. **[899]** C'est beau. Ça a été témoigné ici.

9 R. Mais quand ça s'est produit, c'est pas des choses
10 que je discutais avec monsieur Collin pour savoir
11 il avait reçu des billets. Je sais qu'il avait des
12 demandes lui, comme directeur de l'agence Montréal,
13 des demandes de tables, pour des participations à
14 des cocktails et tout ça par les différents partis
15 politiques municipaux puis effectivement, t'as pas
16 le choix que de, si tu veux te présenter là, t'as
17 pas le choix que...

18 Q. **[900]** De contribuer.

19 R. ... trouver ta façon de contribuer puis ça prend
20 des résidents de la municipalité. Donc...

21 15:15:56

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[901]** Pourquoi vous dites, t'as pas le choix?

24 R. De te présenter parce que si tu y vas pas, ça peut
25 être très mal vu. C'est comme...

1 Q. **[902]** Mal vu comment?

2 R. Mal vu. Comme moi, si...

3 Q. **[903]** Mais à quel point de vue?

4 R. On est des gens d'affaires mais non, ça... ces
5 gens-là, ils font des cocktails, ils financent leur
6 parti, ils cherchent des gens qui sont présents à
7 leurs choses, ils veulent pas avoir des salles
8 vides puis si une entreprise dit, bien pas une
9 entreprise parce qu'en réalité c'est des individus,
10 pas présents, bien à l'époque... Puis pourtant, moi
11 j'ai toujours considéré que ça nous donnait rien au
12 niveau des « businessses », ça avait rien de positif
13 à ça, c'est juste de pas être négatif je vous
14 dirais à la limite. Il faut surtout pas donner une
15 image noire. C'est pas qu'on en tirait un bénéfice
16 de cette affaire-là, c'est qu'on voulait surtout
17 pas en tirer un préjudice.

18 Q. **[904]** O.K. Alors donc, si je comprends bien, vous
19 êtes pas capable de dire que ça vous donnait un
20 bénéfice direct, tant par le ministère des
21 Transports ou par le gouvernement, qu'au municipal
22 puis les municipalités, mais il y a une chose qui
23 est certaines, c'est que vous ne vouliez pas que ça
24 vous nuise en y allant pas?

25 R. Exactement. Puis les autres, on le sait qu'ils

1 seraient présents et quelqu'un qui t'envoie une
2 invitation, quelqu'un qu'on nous invite, un parti
3 politique, on nous dit tel ministre va être là puis
4 que l'attaché t'appelle et il t'envoie une lettre
5 puis il te dit, est-ce que vous allez être présent?
6 Comment on fait pour dire non? Tu dis oui puis tu y
7 vas dans ton rôle d'entreprise, de poste... Tu y
8 vas, effectivement.

9 Q. **[905]** O.K.

10 R. Puis t'oses pas parce que tu dis si la chaise reste
11 vide, ils vont dire quoi de... ils vont penser quoi
12 de mon nom?

13 Q. **[906]** Et ça c'était des attachés politiques de quel
14 ministère ou de quel...?

15 R. Je peux juste parler de mon cas personnel, je
16 connais pas ceux des autres puis je veux,
17 honnêtement, j'en discutais pas avec les autres.

18 Q. **[907]** Hum, hum.

19 R. Ça fait qu'il y avait différentes avenues puis je
20 dois avouer que des fois aussi, j'étais présent
21 parce que des sujets. Admettons la Loi R-20 qui
22 change, la loi sur les normes puis tu veux
23 absolument, il faut qu'il y ait un point de vue,
24 façon des croiser, c'est à peu près en disant « Je
25 vais être présent » puis dans la soirée, si j'ai la

1 chance d'avoir une minute, deux minutes avec la
2 responsable de la Loi sur les normes du travail ou
3 la... je vais pouvoir passer le message que...
4 l'intérêt de faire ça de telle façon. Tu espères
5 juste pouvoir... puis tu es pas sûr que tu vas
6 pouvoir lui donner même la main, ça fait que l'idée
7 c'est ça. Excusez, oui, je réponds-tu à la
8 question?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[908]** Ma question était l'attaché politique de quel
11 ministère?

12 R. Non, c'est du... du...

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[909]** Parti?

15 R. Attaché politique du ministre en question ou du
16 député local. Souvent c'est le député local qui...
17 qui fait une soirée puis pour mousser sa soirée,
18 bien évidemment il y a un... il y a un ministre ou
19 deux qui viennent parce que ça donne plus de
20 prestige à la soirée.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[910]** Alors donc, c'était des ministres de quel...
23 de quel... ministres de quoi?

24 R. Bien comme moi, vous voyez ma colonne, je suis plus
25 Parti québécois dans ce que j'ai donné.

1 Q. [911] Non, c'est pas... oui.

2 R. Ça fait que c'est clair, vous nous l'avez montré à
3 l'écran, là, ça fait que tout le monde sait où est-
4 ce que j'ai fait plus de dons. Mais exemple, la
5 chef de l'opposition qui vient, tu... puis tu
6 reçois une invitation du député local qui dit
7 « Elle va être ici » est-ce que tu refuses d'aller
8 à la soirée? Tu dis « Oui, je vais être à la
9 soirée. » Et tu y vas.

10 Q. [912] O.K. Je veux dire est-ce que c'était un
11 ministre, par exemple, des travaux publics ou des
12 transports ou...

13 R. Moi, dans ma vie, j'ai plus vu des... ministère de
14 l'Environnement, des choses comme ça. On a beaucoup
15 de carrières, des fois on a des problématiques puis
16 tu dis : « Bien êtes-vous au courant du dossier?
17 Qu'est-ce que vous en pensez? » Puis bon, ça donne
18 pas grand-chose des fois, mais des fois, ça permet
19 un peu de faire avancer. Il y a une fois aussi, je
20 me souviens, ministre des Transports parce que
21 vraiment un appel d'offres on était plus bas de
22 plus d'un million de dollars (1 M\$) et sur soixante
23 (60) pages de bordereau, sur un projet de quinze
24 (15) ou dix-sept (17) millions. Puis la secrétaire
25 avait oublié de rentrer un prix sur une des

1 soixante (60) pages, en bas de page, un des prix.
2 Et d'un coup, la rumeur circule que le projet sera
3 pas octroyé puis on savait pas pourquoi. Puis
4 vite... , j'ai dit : « Il faut que je croise la
5 ministre pour savoir c'est-tu vrai ou pas » puis
6 parce que le deuxième était à un million point
7 quatre (1,4 M) plus cher que nous autres ou quelque
8 chose comme ça ou un million point sept (1,7 M). Ça
9 fait que si je peux croiser puis dire « C'est pas
10 de rigueur puis si vous refaites tout le total,
11 vous voyez qu'il manque juste soixante mille
12 (60 000) à cet item-là puis le gouvernement va
13 sauver un million et demi (1,5 M). » Bon, j'ai pas
14 pu parler au ministre plus que ça, j'ai parlé à
15 l'attaché où est-ce que j'ai réussi à dire, bon,
16 mon message puis de voir si ce contrat-là c'est
17 bien le fait puis le gouvernement sauverait un
18 million et demi (1,5 M). Bien il y a pas eu de
19 répercussion, finalement, il nous a pas été octroyé
20 puis on n'a pas été au niveau judiciaire dire :
21 « Est-ce qu'on intente des recours en disant vous
22 auriez dû, c'était pas de rigueur le fameux prix
23 qui était facile à calculer, là. » Ça fait que...
24 mais c'est des choses comme ça, des fois, qui
25 pouvaient arriver, là, où est-ce que j'ai

1 intervenu, là.

2 Me PAUL CRÉPEAU :

3 Q. **[913]** Est-ce qu'on peut résumer en disant que
4 c'était peut-être une belle occasion, des fois,
5 justement, pour passer un message d'un entrepreneur
6 au politique sur votre vision des affaires? Vous
7 achetiez une occasion, parce que c'est vraiment ça,
8 vous achetiez une occasion d'en parler avec les...
9 des ministres?

10 R. Oui, puis je pense que quand on nous invite, c'est
11 de nous offrir, aussi, cette occasion-là. C'est
12 sûr, ils vantent la mise en place de... tel
13 ministre va être là, ça fait que j'imagine qu'ils
14 en profitent pour...

15 Q. **[914]** Vous l'avez abordé puis c'est parce qu'on
16 n'aime pas laisser des choses en plan, là, quand
17 vous dites, bon, vous avez rencontré la chef de
18 l'opposition, vous situez ça en quelle année ou en
19 fait, vous parlez de madame?

20 R. Marois.

21 Q. **[915]** Marois?

22 R. Deux mille dix-deux mille onze (2010-2011).

23 Q. **[916]** O.K. Dans les dernières années?

24 R. Oui, oui. Oui, quand elle était chef de
25 l'opposition.

1 Q. [917] O.K. Et savez-vous si d'autres officiers chez
2 vous ont eu l'occasion de rencontrer parce que vous
3 avez donné... parlé de vos couleurs politiques,
4 mais d'autres ont pu rencontrer des... des députés,
5 des ministres d'autres partis... Parti libéral
6 aussi ou...

7 R. Possiblement.

8 Q. [918] O.K. Mais il y avait pas de suivi là-dessus
9 chez vous? Il y avait pas quelqu'un qui tenait
10 compte, là, peut-être un tableau « Bon, on a fait
11 telle contribution à tel parti, telle contribution
12 à tel parti. »?

13 R. Vraiment pas.

14 Q. [919] O.K. Je veux juste qu'on revienne au tableau.
15 Alors je veux quand même prendre juste le temps. Si
16 vous regardez, là, peut-être les dix (10), quinze
17 (15) premières lignes, on n'a pas les noms mais on
18 voit jusqu'au dernier commissaire...
19 commissionnaire qui a donné deux mille dollars
20 (2000 \$), là, au municipal. Et comme je vous
21 faisais remarquer, la majorité de ces
22 contributions-là sont toutes dans le monde
23 municipal.

24 Est-ce qu'un commissionnaire chez vous
25 j'imagine ça faisait pas des si gros salaires, est-

1 ce qu'on peut imaginer assez facilement que la
2 majorité des gens qui sont mentionnés, en fonction
3 de l'emploi qu'ils ont là puis des dons qu'ils ont
4 donnés, c'est des dons qui ont été remboursés, ça,
5 par DJL?

6 R. Je peux pas le jurer, c'est probable.

7 Q. **[920]** Probable? Parce qu'il y a pas grand monde qui
8 font des salaires des commissaires à...
9 commissionnaires à trente (30), trente-cinq mille
10 dollars (35 000 \$) qui peuvent se payer des
11 donations de deux mille dollars (2000 \$)?

12 R. Bien vous remarquez que c'est sur quinze (15) ans.
13 Ça fait cent dollars (100 \$). Si quelqu'un...
14 certains... chose il peut... là on voit pas si
15 c'est un don ou c'était des dons chaque année parce
16 que donner cent dollars (100 \$) par année,
17 quelqu'un de trente (30)... s'il a des convictions
18 peut très bien le donner aussi, même s'il gagne
19 trente mille (30 000 \$), je pense que ça doit
20 exister.

21 Q. **[921]** O.K.

22 R. Ça fait que chaque ligne était regardée en fonction
23 de sa propre valeur...

24 Q. **[922]** O.K.

25 R. ... parce qu'il y a des gens qui ont des

1 convictions profondes aussi politiques puis il y a
2 des gens...

3 Q. **[923]** Oui, oui.

4 R. ... qui donnent qui sont en dehors de la
5 construction.

6 Q. **[924]** C'est ça, c'est pas... c'est pas
7 nécessairement tout le monde.

8 R. Non.

9 Q. **[925]** Mais, ce que je veux dire, est-ce qu'on peut
10 quand même imaginer qu'une bonne partie d'entre
11 eux, compte tenu du travail, des emplois, des
12 salaires que ces gens-là peuvent faire chez vous,
13 c'est pas naturel d'aller donner des milliers de
14 dollars à des partis politiques, sauf pour
15 quelqu'un qui en a vraiment des convictions
16 profondes.

17 R. Probablement que le directeur d'agence avait eu une
18 demande et d'acheter une table, quelque chose, et
19 il a trouvé du monde local pour participer à ça.

20 Q. **[926]** O.K. On va juste... tiens, regardez, on va...
21 Madame Blanchette, l'onglet 2, on a décomposé ces
22 montants-là.

23 LA GREFFIÈRE :

24 1564.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Merci.

3 (15:23:48)

4

5 132P-1564 : Contributions politiques provinciales
6 effectuées par des employés de
7 Construction DJL et des personnes
8 résidant aux mêmes adresses entre 1998
9 et 2011

10

11 Q. **[927]** Alors, regardez, là. Oui. O.K. Alors, on va
12 rester le haut de la page, on va laisser faire
13 peut-être les... le graphique qui apparaît dans le
14 bas de la page qui est moins important. Regardez,
15 il s'agit des contributions politiques provinciales
16 effectuées par des employés de construction. Alors,
17 on parle uniquement des employés, la colonne des
18 gens, là, qui ont été caviardés...

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[928]** ... de construction chez DJL et des personnes
21 qui résident aux mêmes adresses. On a fait un
22 recoupage aussi avec les banques de données. Tous
23 les gens qui habitent sur... Alors, il peut y avoir
24 des conjoints, conjointes, enfants majeurs, mais
25 c'est des gens qui habitent sous le même toit. Et

1 si vous regardez de quatre-vingt-dix-huit à deux
2 mille onze (98-2011), on voit par les dons au PLQ,
3 au PQ, à l'ADQ, l'ensemble des dons provinciaux.
4 Regardez, quatre-vingt-dix-huit (98), dix mille,
5 quatre mille, six mille, dix mille (10 000 \$-
6 4 000 \$-6 000 \$-10 000 \$), ça va relativement bien.
7 On arrive en deux mille deux (2002), regardez les
8 montants : dix-sept mille, vingt-cinq mille, seize
9 mille, vingt mille, quinze mille, dix-neuf, quinze
10 (17 000 \$-25 000 \$-16 000 \$-20 000 \$-15 000 \$-
11 19 000 \$-15 000 \$)...

12 R. Je vous suis pas. O.K. Total.

13 Q. **[929]** Et la dernière colonne...

14 R. Au total. Oui. O.K.

15 Q. **[930]** ... où on a le total de toutes les
16 contributions politiques jusqu'en deux mille neuf
17 (2009), de sorte que de deux mille deux (2002) à
18 deux mille neuf (2009), on a vraiment un pic où il
19 y a des contributions qui avoisinent les vingt
20 mille dollars, quinze, dix-huit, vingt mille
21 dollars (20 000 \$-15 000 \$-18 000\$-20 000 \$) et en
22 deux mille dix (2010), cinq mille (5 000 \$); deux
23 mille onze (2011), deux mille huit cents dollars
24 (2 800 \$).

25 R. Hum, hum.

1 Q. **[931]** Là est-ce qu'on est obligé de croire que tous
2 les gens ont perdu leur illusion politique ou leur
3 sens de la démocratie quand ils ont arrêté de
4 donner ou bien tout simplement l'entreprise a cessé
5 de rembourser les employés pour les dons?

6 R. Bien, ça vous confirme ce que j'ai dit tantôt quand
7 je suis devenu président. Pour moi, j'ai dit
8 « c'est interdit, puis je veux pas que ce soit en
9 lien avec l'entreprise. »

10 Q. **[932]** O.K.

11 R. Ça fait que c'est des dons. Probablement quand vous
12 recoupez, on pourrait déduire que les gens chez DJL
13 perdent leur conviction donnent peut-être trois,
14 quatre mille dollars (3-4 000 \$) par année, les
15 mille cinq cents (1500) employés qu'on a quand
16 même, là. Ça se peut qu'il y ait pour trois mille
17 piastres (3 000 \$). Il y a des gens qui participent
18 à la vie politique, là.

19 Q. **[933]** Oui, oui. Puis ils ont encore le droit de le
20 faire s'ils veulent le faire. D'autre part, . c'est
21 qu'on constate quand on passe en deux mille trois
22 (2003)...

23 R. Ça fait deux dollars (2 \$) par employé.

24 Q. **[934]** ... une année électorale, vingt-cinq mille
25 dollars (25 000 \$) de dons...

1 R. Oui.

2 Q. **[935]** ... c'est quand même des sommes importantes,
3 là. Essayez de voir l'écart de quatre-vingt-dix-
4 neuf (99) qui est à quatre mille (4 000 \$); deux
5 mille onze (2011) qui est à deux mille (2 000 \$),
6 mais on a vingt-cinq mille (25 000 \$), c'est un
7 montant important.

8 R. C'est une année d'élections en deux mille trois
9 (2003).

10 Q. **[936]** Oui.

11 R. Ça fait que c'est sûr que les partis devaient plus
12 tous nous solliciter à participer à un cocktail.

13 Q. **[937]** O.K.

14 R. Ça, c'est bien clair. Chaque comté à ce moment-là
15 fait son cocktail.

16 Q. **[938]** O.K.

17 R. Ça fait que t'as Vachon, t'as Mortagne, t'as... ils
18 font tous leur cocktail puis si on y participe une
19 fois à cinq cents (500 \$), bien, ça va vite. Ça
20 prend pas beaucoup de monde pour... pour verser
21 onze mille dollars (11 000 \$) à un parti ou six
22 mille dollars (6 000 \$) à un parti, hein! Ça prend
23 douze (12) personnes dans toute l'année dans dix
24 (10) agences.

25 Q. **[939]** Et on terminera sur ce thème-là. Regardez

1 peut-être à l'onglet numéro 3, Madame Blanchette.
2 Et encore une fois, juste les... en fait, on va
3 grossir sur les colonnes à gauche, laissez faire
4 les petits graphiques, là.

5 LA GREFFIÈRE :

6 1565.

7 Me PAUL CRÉPEAU :

8 Merci.

9

10 132P-1565 : Tableaux des contributions politiques
11 municipales et provinciales effectuées
12 par des cadres et employés de
13 Construction DJL et des personnes
14 résidant aux mêmes adresses entre 1998
15 et 2011

16

17 Q. [940] C'est toujours le même phénomène et celui-ci,
18 il s'agit des contributions effectués par les
19 cadres et les employés. Alors, là, on a et les
20 cadres et les employés qui sont distingués, en
21 haut, ce sont les cadres, en bas, ce sont les
22 employés.

23 R. Hum, hum.

24 Q. [941] On voit les contributions qui sont faites et
25 on voit, encore une fois, ce pic-là qui apparaît en

1 deux mille deux (2002)...

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[942]** ... quatorze mille, vingt-deux mille,
4 quatorze mille, seize mille (14 000 \$-22 000 \$-
5 14 000 \$-16 000 \$) qui va durer jusqu'en deux mille
6 neuf (2009). Tout à coup, deux mille dix (2010),
7 cinq mille dollars (5 000 \$); deux mille onze
8 (2011), quatre mille dollars (4 000 \$). Et ça va
9 être la même chose chez les employés en bas où on
10 va avoir un pic qui va passer... il y a des années,
11 il y a eu pour trois cents dollars (300 \$). Tout à
12 coup, on arrive à neuf mille, six mille, vingt-neuf
13 mille dollars, quinze mille dollars (9 000 \$-
14 6 000 \$-29 000 \$-15 000 \$) et en deux mille dix
15 (2010) quatre cents dollars (400 \$).

16 R. Hum.

17 Q. **[943]** De là, est-ce qu'on peut conclure vraiment,
18 je comprends que vous avez donné des instructions
19 quand vous êtes arrivé à la présidence, mais que
20 tous ces gens-là et les cadres et les employés qui
21 ont contribué le faisaient suite à des demandes des
22 cadres de DJL, qu'ils ont... et qu'ils ont
23 participé ou non aux activités, mais qu'ils ont
24 donné des chèques personnels et qu'ils ont été
25 remboursés au comptant par DJL?

1 R. Sûrement pas tout le monde a été remboursé, mais
2 sûrement une partie.

3 Q. [944] Mais, plusieurs d'entre eux. Oui.

4 R. C'est ça.

5 Q. [945] O.K.

6 R. Bien, on peut... on peut présumer ça sûrement, oui.

7 Q. [946] O.K. Alors, le phénomène des prête-noms chez
8 vous, pour pas faire différent d'ailleurs, là, ça a
9 existé, vous dites jusqu'en deux mille dix (2010).

10 R. Oui. Oui. C'est exact.

11 Q. [947] O.K. Et là-dessus, je le sais, là, parce
12 qu'il y a eu des constats qui ont été émis par le
13 Directeur général des élections du Québec que DJL a
14 reçu au mois de décembre dernier.

15 R. C'est c'est ça.

16 Q. [948] Vous réglerez ça à la cour avec votre avocat.

17 R. Oui.

18 Q. [949] Trois heures trente (15 h 30), Madame la
19 Présidente.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 On pourrait ajourner.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 En avez-vous pour longtemps?

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Je pense qu'on va se rendre jusqu'à la fin de
3 l'après-midi, il me reste un ou deux thèmes à
4 aborder et on devrait terminer avec monsieur
5 Roireau à la fin de la journée, mais je...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Y compris avec les contre-interrogatoires, les
8 interrogatoires?

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Ah! Bien, là, c'est la partie où j'ai le moins de
11 contrôle. J'ai pas parlé avec mes collègues.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Est-ce que les parties auront des questions pour
14 monsieur Roireau?

15 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

16 Madame la Présidente, pour le moment, il y a pas de
17 question. On va attendre la fin, bien sûr, de
18 l'interrogatoire.

19 Me DENIS HOULE :

20 J'attends la fin de l'interrogatoire, mais pour
21 l'instant, Madame, j'aurais un seul sujet peut-être
22 deux minutes.

23 Me PAUL CRÉPEAU :

24 O.K.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Merci.

3

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5

6 (15:57:09)

7 LA GREFFIÈRE :

8 Monsieur Roireau, vous êtes sous le même serment.

9 R. Oui.

10 Me PAUL CRÉPEAU :

11 Q. **[950]** Monsieur Roireau, on a abordé plusieurs
12 sujets, quelque chose dont on n'a pas encore parlé,
13 vous nous avez parlé d'autre part tout à l'heure
14 des... des contributions à différents niveaux
15 politiques, partis politiques, activités. Je
16 voudrais qu'on revienne spécifiquement sur des
17 questions de cadeaux. Est-ce que votre entreprise
18 avait une politique ou a fait des cadeaux
19 systématiquement à des fonctionnaires du ministère
20 des Transports, de la Ville de Montréal ou d'autres
21 municipalités avec lesquelles vous faisiez affaire?

22 R. Jusqu'en deux mille dix (2010), jusqu'à tant que je
23 sois président, après ça, ça a été complètement
24 éliminé. Mais, jusqu'en deux mille dix (2010), donc
25 deux mille neuf (2009) la dernière fois, il y avait

1 effectivement, pour la période des Fêtes, chaque
2 agence faisait une liste de personnes soit des
3 travaux publics ou soit privé aussi, puis elle leur
4 remettait des cadeaux à un certain nombre de
5 personnes.

6 Q. [951] Et pour être plus efficace, là, je vais
7 exclure la bouteille de vin, le jambon. Je sais que
8 ça a été une politique chez vous, là. Je pense,
9 c'est monsieur Collin qui avait... qui donnait ça
10 des jambons, des cadeaux d'une certaine valeur,
11 mais il y avait rien d'exorbitant là-dedans. On les
12 élimine, ceux-là.

13 R. Hum, hum.

14 Q. [952] Est-ce qu'il y a eu des cadeaux de plus
15 importante valeur? Des voyages, des voyages de
16 chasse dans des pourvoiries, dans le Nord,
17 Anticosti, des voyages de pêche qui ont été donnés
18 aux frais de DJL à des employés du Ministère ou de
19 la Ville, des municipalités.

20 R. Moi, à ma connaissance, jamais.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [953] Est-ce qu'il y aurait d'autres formes de
23 cadeaux que maître Crépeau n'a pas mentionnées?

24 R. C'étaient pas des cadeaux, il y avait une activité
25 jusqu'en deux mille dix (2010), une activité

1 sociale en plein été, soit une soirée au Cirque du
2 Soleil, soit on faisait une fête champêtre des fois
3 en campagne, à Bromont. Donc, c'était l'activité
4 sociale de l'été et il y avait... c'est le cadeau
5 de Noël qui était remis aux clients. Et c'est à peu
6 près...

7 Me PAUL CRÉPEAU :

8 Q. [954] C'est à peu près ça.

9 R. Oui.

10 Q. [955] O.K. Alors... mais il y avait pas des cadeaux
11 de bonnes valeurs, puis je voudrais pas le... le
12 quantifier, là, mais on parle...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. [956] Le Cirque du Soleil, c'est peut-être pas...

15 R. Puis, je dois avouer que c'est une belle soirée
16 avec la tente VIP extérieure et on recevait les
17 gens à un cocktail et on allait après ça...

18 Q. [957] Ça coûtait combien, ça, approximativement à
19 l'entreprise?

20 R. Sûrement une centaine de dollars (100 \$) à peu
21 près, cent cinquante, cent vingt-cinq dollars
22 (150 \$-125 \$).

23 Q. [958] Par personne?

24 R. Oui, quelque chose comme ça, une centaine de
25 dollars (100 \$).

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[959]** Dans la tente VIP, alors pour les groupes,
3 là, il y avait une petite réception privée pour vos
4 invités à ce moment-là?

5 R. La demi-heure avant puis dans la pause du cirque...

6 Q. **[960]** O.K.

7 R. ... on retournait à la petite tente VIP.

8 Q. **[961]** Quelles personnes... qui était invité dans
9 ces activités-là?

10 R. C'étaient les... bien, tous nos directeurs d'agence
11 y assistaient, puis c'était à eux à inviter
12 quelques personnes de leur agence.

13 Q. **[962]** C'est ceux-là qui nous intéressent, c'est pas
14 les gens de DJL, mais ceux qui...

15 R. Oui. Bien...

16 Q. **[963]** ... qui étaient amenés.

17 R. Excusez. Ce que je voulais dire, c'est que
18 c'étaient ces gens-là qui jugeaient dans leur
19 agence qui ils devaient inviter ou pas. Donc, s'il
20 y avait... il pouvait y avoir des gens du
21 Ministère, soit des surveillants de chantier, un
22 ingénieur responsable. Il y avait des gens de
23 génie-conseil aussi, si on faisait affaire avec des
24 ingénieurs-conseils. Il pouvait y avoir quelques
25 clients commerciaux (sic) et...

1 Q. **[964]** Hum, hum.

2 R. Donc, c'étaient eux autres qui faisaient la liste,
3 il y avait pas de liste précise, le poste ou quoi,
4 mais c'était en fonction de... localement qui
5 (inaudible).

6 Q. **[965]** Des directeurs territoriaux?

7 R. Oui, il y en a eu.

8 Q. **[966]** On commence à monter un peu plus haut dans la
9 hiérarchie.

10 R. Moi, j'en ai pas connu beaucoup dans ma vie.

11 Q. **[967]** O.K.

12 R. Mais, je pense qu'il y en a peut-être eu, oui.

13 Q. **[968]** O.K. Et au-dessus, si on monte plus haut que
14 les directeurs territoriaux au MTQ, à votre
15 connaissance, des sous-ministres, des directeurs de
16 département?

17 R. Non.

18 Q. **[969]** Non.

19 R. Ça me dit rien.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[970]** Ou sous-ministre adjoint?

22 R. De sous-ministre adjoint, ça me dit rien non plus.
23 Je connais pas non plus, quand ils étaient
24 présents, les gens, je peux pas dire que je passais
25 en revue la liste de ceux qui avaient été invités

1 par une personne ou l'autre puis de m'assurer du
2 titre de chacun. Et j'ai pas cette mémoire-là non
3 plus de me dire sur... Ces rencontres-là, il y
4 avait peut-être deux cents (200) personnes, ça fait
5 que c'est sûr qu'il pouvait y avoir cent cinquante
6 (150) personnes que je connaissais pas dans ceux
7 qui étaient là. Mais, à ma connaissance, il y avait
8 pas des postes à ce niveau-là, là, mais vraiment
9 pas, là.

10 Me PAUL CRÉPEAU :

11 Q. [971] Monsieur Collin... Monsieur... excusez,
12 Monsieur Roireau, je veux vous parler de monsieur
13 Collin, c'est pour ça que...

14 R. Oui.

15 Q. [972] ... j'ai confondu les noms. Monsieur Collin a
16 été congédié de chez DJL en décembre deux mille
17 treize (2013), récemment?

18 R. L'actionnaire s'est disposé de monsieur Collin,
19 oui.

20 Q. [973] Vous semblez dire « l'actionnaire a disposé
21 de lui ».

22 R. Oui. Bien, c'est pas ma décision, là, c'est
23 l'actionnaire qui a décidé de...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [974] Mais, c'est qui l'actionnaire?

1 R. Eurovia Canada.

2 Q. [975] Donc, ce que vous dites, c'est que la maison
3 mère...

4 R. Oui.

5 Q. [976] ... a décidé de remercier de ses services
6 monsieur Collin...

7 R. Oui.

8 Q. [977] ... en deux mille treize (2013).

9 R. Oui, à la fin de l'année deux mille treize (2013),
10 oui.

11 Q. [978] Et celui qui lui a annoncé la nouvelle, c'est
12 vous?

13 R. Non, c'est le patron d'Eurovia Canada.

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 Q. [979] Pourquoi?

16 R. Pourquoi? Parce que... parce que notre attestation
17 AMF, on a reçu une lettre avec quatre « bullets
18 points », qu'il y avait quatre témoignages de la
19 Commission Charbonneau qui nommaient quatre fois
20 monsieur Collin et ils reprochaient, l'AMF, qu'on
21 n'avait rien fait pour corriger ça. Et comme il y
22 avait un « bullet point » qui touchait quatre
23 points qui touchaient à monsieur Collin, bien,
24 l'actionnaire a dit : « Qu'est-ce que tu veux que
25 je fasse? Je passerai jamais si je garde au sein de

1 mon équipe monsieur Collin. C'est comme une
2 condition que met l'AMF pour continuer, donc j'ai
3 pas le choix comme actionnaire de... de faire ça. »

4 Q. **[980]** Est-ce qu'il y avait uniquement la lettre de
5 l'AMF, là, les... est-ce qu'il y avait d'autres
6 justifications à l'égard de d'autres personnes ou
7 il y en avait juste pour monsieur Collin?

8 R. Dans la lettre de l'AMF que nous avons reçue, il
9 n'y avait que le nom de monsieur Collin.

10 Q. **[981]** O.K. Et je sais... dans les constats
11 d'infraction que DJL a reçus, pour avoir utilisé
12 des services de prête-noms...

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[982]** ... dû aux actes des administrateurs, il y a
15 des actes qui sont reprochés à monsieur Collin,
16 mais il y en a qui sont reprochés aussi à d'autres
17 administrateurs de... ou d'autres patrons chez
18 DJL., je pense à monsieur Christian Houle,
19 Gérard... Gérard Poulin, monsieur Claude Fortier?

20 R. On va parler de chacun et de leur rôle. Monsieur
21 Poulin est retraité.

22 Q. **[983]** Oui?

23 R. Ne travaille plus déjà depuis quelques années,
24 quand même je pense depuis deux mille onze (2011),
25 deux mille dix (2010) même peut-être.

1 Q. **[984]** Alors, lui a quitté l'entreprise?

2 R. Oui, oui, il est retraité, c'est ça, monsieur
3 Poulin est retraité. Monsieur Houle est directeur
4 d'agence.

5 Q. **[985]** Oui?

6 R. Chez Continental. Et pour ce qui est de monsieur
7 Fortier, c'est à Montréal aussi, comme monsieur
8 Collin, il est contrôleur. Donc, il est pas en
9 poste de direction, c'est pas lui qui prend les...
10 la gouverne de...

11 Q. **[986]** Et il y a, je comprends que dans la lettre,
12 est-ce que dans la lettre de l'AMF on vous fait des
13 reproches aussi à l'égard des employés qui auraient
14 agi comme prête-noms? Mais là je ne les nommerai
15 pas, là.

16 R. J'ai pas la lettre devant moi, il faudrait que je
17 relise, je sais pas.

18 Q. **[987]** Et il y avait pas de mesure qui avait été
19 prise depuis le témoignage de madame Dujmovic et
20 monsieur Duhaime contre monsieur Collin. Je
21 comprends que la sanction c'est celle qui est
22 arrivée au mois de décembre dernier?

23 R. Puis aussi la pratique reprochée à madame Dujmovic
24 et monsieur Duhaime, quand même tantôt je l'ai pas
25 complètement nié pour l'entreprise, tu sais, dire,

1 on savait que ces choses-là pouvaient exister en
2 dessous des années deux mille cinq (2005), on parle
3 de deux mille cinq-deux mille six (2005-2006), et
4 moi quand je suis arrivé comme président c'était
5 clair, c'était il faut plus avoir de doute sur ça.

6 Puis vous l'avez vu tantôt par le tableau
7 des contributions, ça semble effectivement avoir
8 donné ces résultats-là. Ça fait que comment après
9 ça dire, on a mis ça clair. Le prédécesseur a pas
10 décidé de le mettre clair, moi je l'ai mis clair
11 quand je suis arrivé en poste. Jusqu'où après ça à
12 cause de ça je mettrais monsieur Collin, moi, par
13 mon propre chef, dire : « Bon, c'est plus des
14 affaires qu'on fait, les règles changent. »

15 Les lois ont changé aussi, il faut dire que
16 c'était pas puni de la même façon non plus par le
17 directeur général des élections avant deux mille
18 onze (2011), il y a eu des modifications de la loi
19 puis évidemment quand le législateur change ses
20 lois, bien on dit c'est important. Donc, il faut
21 changer nos comportements aussi. Il y a peut-être
22 des comportements qui existent et c'est voulu. Nos
23 comportements de mil neuf cent soixante (1960) ou
24 quarante-neuf (49) versus deux mille treize (2013),
25 quatorze (14), ont vraiment évolué en fonction du

1 développement des... ce que la société accepte puis
2 qu'est-ce que le législateur met en place.

3 Ça fait que ça c'est une chose qu'à
4 l'époque était comme punissable d'une simple
5 contravention, mais aujourd'hui c'est beaucoup plus
6 grave, ça fait que c'est pas acceptable.

7 Q. [988] O.K. Monsieur Roireau, on va terminer avec un
8 contrat que vous avez abordé tout à l'heure, je
9 vous ai dit qu'on le gardait pour la fin?

10 R. Hum, hum.

11 Q. [989] Contrat, les contrats, je vais vous parler
12 des soumissions 630 et 639 sur l'autoroute 10 en
13 deux mille huit (2008). Vous savez ce dont je
14 parle?

15 R. Oui, oui, oui.

16 Q. [990] O.K. Madame Blanchette, peut-être l'onglet
17 numéro 4 à l'écran, s'il vous plaît.

18 LA GREFFIÈRE :

19 1566.

20

21 132P-1566 : Carte contrats de l'autoroute 10 -
22 Emplacement des différentes centrales
23 d'enrobé bitumineux de la direction
24 territoriale de l'Est-de-la-Montérégie
25 et de l'Ouest-de-la-Montérégie, en

1 2008

2

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Q. [991] Voilà, alors, il s'agit d'une carte, je vous
5 invite à la regarder, Monsieur Roireau?

6 R. Oui.

7 Q. [992] Intitulé « Emplacement des différentes
8 centrales d'enrobé bitumineux », alors, on les voit
9 avec, il y a une... à droite, les explications à
10 qui elles appartiennent, ainsi que l'emplacement
11 des chantiers des dossiers 630 et 639 du MTQ. Et si
12 on regarde sur l'autoroute 10 des Cantons-de-l'Est,
13 on est à la hauteur de l'Ange-Gardien. Le contrat
14 630, c'est la section qui est à gauche, le 639
15 c'est celui qui est à droite. Ça va, ça, ça vous
16 rappelle...

17 R. Oui, oui.

18 Q. [993] ... ça vous rafraîchit la mémoire?

19 R. Tout à fait.

20 Q. [994] Et pour les fins de la discussion, on va...
21 on va regarder la description qu'en a faite le MTQ,
22 c'est à l'onglet 14.

23 LA GREFFIÈRE :

24 L'autre pièce a été produite, Maître Crépeau, 1556.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 L'onglet 14, c'est 1566.

3 LA GREFFIÈRE :

4 Non, onglet 4, 1566.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Oui. O.K. il est déjà produit.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Onglet 14, il est déjà produit sous 1556.

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 1556. C'est bon.

11 LA GREFFIÈRE :

12 L'autre c'est 1566.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. [995] J'étais pas ici hier. Merci. Alors, on voit
15 la description, Monsieur Roireau. Alors c'est de la
16 documentation qui provient du MTQ. Le 630, alors
17 date d'ouverture de la soumission, le deux (2)
18 juillet deux mille huit (2008); le 639, ça sera le
19 onze (11) août deux mille huit (2008). Il s'agit
20 dans les deux cas de la même description des
21 travaux, remise en service des chemins de déviation
22 existants, planage, recyclage à froid, pose
23 d'enrobé bitumineux, marquage de la chaussée,
24 maintien de la circulation sur l'autoroute 10, sur
25 une longueur approximative de huit point huit cent

1 soixante-dix-huit (8,878) kilomètres. Dans le
2 deuxième contrat, c'est pour neuf point cinq cent
3 quatre-vingt-un (9,581) kilomètres. On voit que
4 l'adjudicataire sur le premier, le 630, c'est DJL?

5 R. Hum, hum.

6 Q. [996] Ça sera Sintra sur le deuxième. Et celui que
7 vous avez gagné, DJL pour votre soumission était à
8 six millions quatre cent soixante-treize mille
9 quatre cent cinquante-cinq (6 473 455). On verra
10 tout à l'heure celui de Sintra. Vous avez
11 effectivement... écoutez, parlez-nous, je vous
12 laisse nous l'expliquer. Vous savez que monsieur
13 Bédard en a parlé hier?

14 R. Hum, hum.

15 Q. [997] Expliquez-nous qu'est-ce qui s'est passé
16 quand ces contrats-là ont été affichés?

17 R. O.K. Ce que je me souviens c'est qu'effectivement
18 on savait qu'il y avait deux projets, un coup qu'il
19 a été annoncé, pour le même secteur. C'est quand
20 même deux projets d'envergure. Et quand on regarde
21 nos intérêts, nous autres on avait intérêt
22 particulier pour le premier chantier. Pour
23 commencer au niveau de l'exécution, les dates qui
24 tombaient probablement par sa date de parution et
25 aussi il y avait un intérêt parce qu'il y avait

1 beaucoup de matériaux recyclés sur ce projet-là,
2 puis on avait besoin de matériaux recyclés pour nos
3 opérations. Alors, on souhaitait. Donc, ce
4 chantier-là avait effectivement un intérêt
5 particulier pour... comme les deux, les deux, mais
6 notre intérêt était pas de faire les deux, on
7 voulait pas nécessairement faire les deux, vraiment
8 pas. Ça fait qu'on voulait avoir un des deux
9 chantiers idéalement, on espérait. Puis je sais pas
10 d'où ça a été initié, mais je me souviens d'une ou
11 deux rencontres avec effectivement Sintra et, selon
12 moi, peut-être aussi Pavages Maska, dans mes
13 souvenirs, mais c'est des souvenirs de l'époque, il
14 me semble que j'ai rencontré les deux...

15 (16:10:23)

16 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

17 Q. **[998]** C'est en deux mille huit (2008)...

18 R. ... et à la même occasion.

19 Q. **[999]** ... c'est en deux mille huit (2008), c'est
20 pas très loin encore, c'est en deux mille huit
21 (2008)?

22 R. Oui, mais je vous dis tel que je me souviens. Ça
23 fait que... je suis désolé, mais...

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Q. **[1000]** Oui, si ça peut vous aider, des

1 soumissionnaires sur le premier contrat...

2 R. Oui.

3 Q. **[1001]** ... le 630, vous avez eu DJL qui a
4 soumissionné à six millions quatre cent soixante-
5 treize mille (6,473 M), vous avez les chiffres?

6 R. Hum, hum.

7 Q. **[1002]** Sintra, à six millions cinq (6,5 M); Pavages
8 Maska à six millions huit cents cinquante-sept
9 mille (6,857 M); Pavage Dorval à six millions neuf
10 cent dix-sept mille (6,917 M).

11 R. Hum hum.

12 Q. **[1003]** Ce que vous aviez peut-être pas, je vous
13 invite à le regarder, l'estimé du Ministère était à
14 cinq millions cent trente-six mille cinq cent
15 soixante (5 136 560).

16 R. Hum hum.

17 Q. **[1004]** Quand vous avez soumissionné à six millions
18 quatre cent soixante-treize mille (6,473 M), vous
19 êtes à vingt-six pour cent (26 %) au-dessus du prix
20 estimé, Sintra à vingt-huit (28), Maska à trente-
21 trois (33) et Dorval à trente-quatre pour cent
22 (34 %).

23 R. Hum. Oui, et à ça... J'avais déjà vu ça.

24 Q. **[1005]** Oui.

25 R. Donc, évidemment, j'ai... j'ai fait une petite

1 recherche pour ça et, nous autres, on a
2 soumissionné ce projet-là avec administration,
3 profit dix pour cent (10 %). Le profit, où ce qu'on
4 pensait le faire, pour nous autres c'était le
5 recyclé. C'était vraiment l'intérêt pour nous, il y
6 avait quand même le bitume. Il faut comprendre
7 qu'en deux mille huit (2008), le bitume a augmenté
8 énormément.

9 Q. **[1006]** Oui.

10 R. Et... et, évidemment, nous autres, on fait du
11 recyclage (inaudible) nos centrales, donc ça a pris
12 de la valeur le recycler, ce qui était plus
13 marginal par le passé. Et quand je vois ces
14 chiffres-là, moi, je suis pas au ministère, c'est
15 pas moi qui fais les... les estimés du ministère,
16 je connais pas le détail. Je sais que le ministère,
17 quand on est plus que dix pour cent (10 %) de
18 l'estimé du ministère, sans connaître... le
19 ministère nous donne pas la valeur, mais quand on
20 dépasse dix pour cent (10 %), normalement ils
21 l'accordent pas. Et ils nous l'ont accordé quand
22 même relativement rapidement après l'appel d'offres
23 puis on retrouve pas, dans... dans la... on pourra
24 le demander au ministère, mais il semble pas y
25 avoir de discussion avec nous avec le ministère en

1 disant : « C'est quoi votre affaire, comment ça se
2 fait que vous dépassez notre estimé de vingt-quatre
3 pour cent (24 %) ? »

4 Mais ce qu'on remarque là-dedans, c'est
5 que... je sais pas à quel moment que le Ministère a
6 fait son estimé ni laquelle façon qu'il l'a fait,
7 puis comme je disais plus tôt, nous autres, on
8 sait... on estime... chaque job, pour nous autres,
9 c'est de l'artisanat, on redécompose complètement.
10 On fait... chez nous, c'est pas nécessairement dans
11 toutes les entreprises mais, nous autres, on est
12 très, très précis. On décompose chaque élément puis
13 on dit, combien de personnes, combien d'heures,
14 parties d'activités, combien d'équipements, donc
15 c'est très, très développé pour nous, un appel
16 d'offres, et c'est très détaillé.

17 Je sais pas comment que le Ministère l'a
18 monté, lui, mais en plus je sais pas à quel moment
19 le Ministère l'a fait. Et j'ai fait un petit
20 calcul. Le Ministère, s'il a fait une prévision de
21 ce projet-là... puis j'estime que c'est ça... ça
22 doit être ça son réflexe, le Ministère, en... s'il
23 a fait son estimé en novembre deux mille sept
24 (2007), en disant : « Je m'en vais, au printemps en
25 appel d'offres »...

1 Q. [1007] Oui.

2 R. ... s'il a fait son appel d'offres... il a regardé
3 ça en novembre deux mille sept (2007) puis il a
4 fait son budget. Le prix du bitume est passé de
5 trois cents dollars (300 \$), en novembre deux mille
6 sept (2007), à neuf cent cinquante-trois dollars
7 (953 \$), en septembre deux mille huit (2008), lors
8 de l'exécution du projet. Il y avait quarante-huit
9 mille huit cents (48 800) tonnes d'enrobé sur ce
10 projet-là. Juste l'écart d'achat du bitume c'est un
11 million six cent mille dollars (1, 600 M\$) entre
12 novembre deux mille sept (2007) et septembre deux
13 mille huit (2008). Ce qui fait que ça représente,
14 sans mettre de profit administration, parce qu'il
15 faut le gérer ce bitume-là, comme je disais, on
16 l'achète, on... nous autres, on... on a des bonnes
17 ententes parce qu'aussi au paie le bitume le quinze
18 (15) du mois suivant, instantanément, avec le
19 ministère... pas le ministère mais les fournisseurs
20 de bitume. Ça fait que le... cette augmentation-là,
21 ça représente trente et un pour cent (31 %) du
22 projet, du bitume. Puis si on ajoute le un million
23 cinq cent quatre-vingt-treize (1,593 M) au cinq
24 millions cent trente-six (5,136 M), ça fait six
25 millions sept cent mille dollars (6,700 M\$) pour

1 l'estimé du Ministère. Si le Ministère a fait son
2 estimé en novembre, ce que je ne sais pas.

3 Ce que j'ai aussi fait, je me suis dit,
4 s'il a pas fait son estimé en septembre, il l'a
5 fait au mois de mai, plus près de l'activité du
6 chantier.

7 Q. **[1008]** Oui.

8 R. Bien, au mois de mai, le Ministère aurait dû...
9 l'augmentation de bitume « cost », sans
10 l'administration profit, c'est quand même sept cent
11 trente-deux mille dollars (732 000 \$) entre le mois
12 de mai puis le mois de septembre. Ça fait que, moi,
13 quand je vois l'estimé du Ministère, il faudrait
14 poser la question aux gens du ministère. Mais je
15 pense que c'est un élément important. Et ça, ça
16 exclut le chauffage des granulats. Parce qu'on
17 chauffe quarante-huit mille (48 000) tonnes
18 d'enrobé, quarante-neuf mille (49 000) tonnes
19 d'enrobé, ça te prend un demi-million (1/2 M) de
20 litres de diesel... de « fuel » pour chauffer ça.
21 Et, à l'époque, je regardais dans les chartes du
22 Ministère...

23 Q. **[1009]** Oui.

24 R. ... justement de chauffage ça représente deux cent
25 mille dollars (200 000 \$) pour quarante-huit mille

1 huit cents (48 800) tonnes. Parce que le Ministère,
2 entre le printemps, quand le prix est affiché la
3 première fois, le prix du... et le prix affiché au
4 mois de septembre, le Ministère ajustait les
5 entrepreneurs de quatre dollars la tonne. Donc, sur
6 quarante-huit mille (48 000) tonnes, ça aurait fait
7 « roughment », deux cent mille dollars (200 000 \$).

8 Q. **[1010]** Chauffiez-vous encore au « fuel » à ce
9 moment-là ou vous étiez au gaz naturel?

10 R. Bien, ça dépend des usines. Il y en a qui marchent
11 au « fuel », d'autres au gaz naturel.

12 Q. **[1011]** C'est ça.

13 R. Et il y a une chose aussi, c'est que... je l'ai pas
14 à l'époque, je l'ai pas ressorti, mais le gaz
15 naturel, aujourd'hui il est bas puis ça fait pas
16 longtemps. Pendant des années, on ne marchait même
17 pas au gaz naturel, c'était pas rentable parce
18 qu'il y a des... le gaz naturel, si vous regardez,
19 il faudrait aller voir les chartes, a varié
20 énormément depuis vingt (20) ans.

21 Q. **[1012]** Oui.

22 R. Et il y a des périodes, je peux vous dire, qu'on
23 payait... quand on « pognait » un deal à sept ou
24 huit dollars du mètre cube pour le... pour le gaz
25 naturel, pour nous autres, vite, on achetait, sur

1 le marché. Aujourd'hui, il a trois dollars puis à
2 quatre dollars. Ça fait que c'est des années, deux
3 mille douze (2012), deux mille treize (2013),
4 exceptionnelles sur le gaz. Est-ce qu'on va le
5 revivre encore? Je le sais pas.

6 Q. **[1013]** Parce que le Ministère vous paie encore pour
7 ce dont... si c'était du « fuel », alors une
8 allocation beaucoup plus élevée. Vous faites de
9 l'argent sur la méthode de chauffage si vous êtes
10 au gaz?

11 R. Pour les tarifés. Pour les tarifés. Puis, si on
12 revient donc, à DJL, si vous m'embarquez là-dessus,
13 en Gaspésie, il y a pas de gaz naturel. Ça fait
14 qu'on peut pas chauffer au gaz.

15 Q. **[1014]** Alors, vous êtes au « fuel », c'est ça. On
16 revient maintenant au contrat. Alors, moi, ce qui
17 m'intéresse c'est les discussions que vous avez
18 eues sur ce contrat-là.

19 R. Oui.

20 Q. **[1015]** Pourquoi vous avez eu des discussions?

21 R. Parce que, moi, effectivement, il y avait deux gros
22 projets... Pourquoi? Je sais pas qui a appelé ou
23 quoi. J'ai pas un intérêt à faire les deux. Et,
24 moi, j'avais un intérêt à en faire un et c'était le
25 premier. J'ai clairement indiqué aux autres. Peut-

1 être qu'on aurait dû aller à « joint venture », ce
2 qu'on a déjà fait d'ailleurs...

3 Q. **[1016]** Oui.

4 R. ... on a déjà fait sur l'autoroute 10, avec Sintra
5 aussi, des projets en « joint venture », où est-ce
6 qu'on s'en allait en parallèle tous les deux. Parce
7 que ça prend quand même des moyens importants pour
8 faire ça, là. C'est des... au niveau du paveur, des
9 chantiers d'envergure, ça fait qu'on... Moi, je
10 voulais avoir... quand j'ai discuté, est-ce que
11 c'est moi ou pas qui l'a initiée? Je ne le sais
12 pas, je me souviens pas. Mais, pour moi, c'était
13 vraiment de dire : « Le premier chantier
14 m'intéresse, est-ce que t'as le même intérêt, t'as-
15 tu des intérêts ou pas ou on s'en va-tu
16 complètement... », et le premier chantier était
17 près de chez nous.

18 Q. **[1017]** « Complètement », complètement en
19 compétition?

20 R. En compétition tous les deux.

21 Q. **[1018]** O.K.

22 R. Tous les deux.

23 Q. **[1019]** Alors, c'était une option, aller
24 complètement en compétition ou encore on s'entend
25 puis on se les partage?

1 R. Mais, partage... on contrôle pas la compétition. Je
2 sais l'intérêt...

3 Q. [1020] Bien, Maska?

4 R. Je sais l'intérêt...

5 Q. [1021] Maska est là?

6 R. Oui. Mais après...

7 Q. [1022] DJL, Sintra?

8 R. Oui.

9 Q. [1023] Puis il reste Dorval, qui a soumissionné?

10 R. Oui, mais des chantiers comme ceux-là, c'est
11 d'envergure, tous ceux qui ont une usine mobile,
12 mettons, Provincial, Portneuf, Desjardins peuvent
13 tous venir soumissionner puis s'installer à
14 proximité parce qu'une centrale d'enrobage mobile
15 ça se déplace pas pour des chantiers de cinq mille
16 (5000) tonnes. Ça fait que quand on fait du... du
17 petit volume à proximité d'une centrale, on ne
18 craint pas l'arrivée d'une usine mobile comme ça
19 pour un chantier, ça l'a (sic) aucun sens. Pour un
20 projet qui fait cinquante mille (50 000) tonnes,
21 cent mille (100 000) tonnes, oui. Là, amenez une
22 usine mobile, ils peuvent tout à fait
23 compétitionner. Donc, le marché n'est pas fermé,
24 n'est pas isolé mais, effectivement, il y avait eu
25 une discussion pour savoir l'intérêt de chacun.

1 Puis on aurait peut-être effectivement dû se
2 joindre parce que c'est quand même beaucoup de
3 moyens. Puis je voulais pas faire les deux, pour
4 nous autres c'était pas...

5 Q. **[1024]** Vous vouliez pas le faire...

6 R. Ça aurait été trop, ça aurait été trop... Bien, on
7 avait quand même de l'activité, on a d'autres
8 clients.

9 Q. **[1025]** Oui.

10 R. On n'isole pas notre usine pendant six mois de
11 temps à faire un chantier, là.

12 Q. **[1026]** Pourquoi vous soumissionnez sur le deuxième
13 si vous voulez pas le faire?

14 Q. **[1027]** Bien, ça aurait été un beau problème. Je
15 veux dire, quant t'as...

16 (16:18:34)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[1028]** Mais c'est pas la question, là. Vous nous
19 dites clairement...

20 R. Oui.

21 Q. **[1029]** ... que vous étiez pas intéressé à faire les
22 deux.

23 R. Oui.

24 Q. **[1030]** Et pourtant vous avez soumissionné sur le
25 deuxième. Vous étiez juste vous puis Sintra,

1 Sintra.

2 R. Bien ça, les autres auraient pu venir
3 soumissionner. Ça je ne sais pas.

4 Q. **[1031]** Non, non, mais...

5 R. Je ne sais pas ce qu'auraient pu faire les autres
6 entreprises et...

7 Q. **[1032]** Mais dans la mesure où vous vous entendez...

8 R. Oui.

9 Q. **[1033]** ... dans la mesure où vous voulez faire le
10 premier...

11 R. Hum.

12 Q. **[1034]** ... dans la mesure où vous nous dites que
13 vous avez parlé à Sintra...

14 R. Oui.

15 Q. **[1035]** ... et dans la mesure où vous avez décidé
16 que c'était vous qui le faisiez avec Sintra...

17 R. Oui.

18 Q. **[1036]** ... bon...

19 R. Que qui allait au front particulièrement pour un
20 projet versus l'autre, oui.

21 Q. **[1037]** C'est ça. Donc, vous avez décidé avec Sintra
22 que c'est vous qui...

23 R. Qui allait au front.

24 Q. **[1038]** ... qui était pour soumissionner...

25 R. Qui allait être plus fort sur celui-là.

1 Q. **[1039]** Exactement.

2 R. Qui faisait un effort sur celui-là plutôt que sur
3 le deuxième.

4 Q. **[1040]** Donc, puisque vous le dites, comme vous êtes
5 allé sur le deuxième, c'était une soumission de
6 complaisance, le deuxième?

7 R. Non, non. Selon moi, ce sont nos chiffres aussi, le
8 deuxième, et si on l'avait eu, mettons que Sintra
9 aurait été non conforme dans ses papiers comme...

10 Q. **[1041]** Monsieur Roireau, vous nous dites que vous
11 le vouliez pas, le deuxième, parce que vous aviez
12 pas les reins assez solides pour le faire, pour
13 faire les deux en même temps et ça, je le comprends
14 très bien.

15 R. Oui.

16 Q. **[1042]** Donc, dans la mesure où vous soumissionnez
17 sur le deuxième et vous soumissionnez parce que
18 vous le voulez pas, donc c'est une soumission de
19 complaisance.

20 R. Ça aurait été très difficile pour nous de le faire.
21 Un de mes anciens confrères... Parce qu'on
22 soumissionne, dans la liste des choses qu'on
23 soumissionne, je quoterais, il y a des priorités
24 un, priorités à cinq. Pas tout ce qu'on
25 soumissionne, ça a le même intérêt. Il y en a qui

1 sont vraiment plus stratégiques, d'autres...

2 Q. **[1043]** Je comprends ça mais, malgré que vous aviez
3 pas l'intérêt...

4 R. Oui.

5 Q. **[1044]** ... puis que vous auriez été mal pris si
6 vous l'aviez eu, vous soumissionnez. Donc, c'est
7 une soumission de complaisance.

8 R. On l'aurait fait s'il nous avait été accordé. Si
9 Sintra avait été disqualifiée parce qu'il y aurait
10 une erreur dans son chose, son cautionnement pas
11 bon, c'est des choses...

12 Q. **[1045]** O.K. Parfait.

13 R. ... on l'aurait fait, on se serait débrouillé, ça
14 aurait été un beau problème...

15 Q. **[1046]** Parfait, mais la soumission que vous avez
16 faite...

17 R. Oui.

18 Q. **[1047]** ... c'est une soumission de complaisance
19 entendue avec Sintra.

20 R. Selon moi, oui, je savais que je serais plus cher
21 que Sintra, mais c'était notre prix qui était là.

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 Q. **[1048]** Mais comment vous faites pour savoir que
24 vous allez être plus cher que Sintra? Vous avez
25 parlé de prix avec Sintra?

1 R. Je pense qu'effectivement, j'ai eu un prix de
2 Sintra, mais qui était moins cher que le nôtre.

3 Q. **[1049]** O.K.

4 R. Ça fait qu'on est rentré à notre prix.

5 Q. **[1050]** Si vous avez eu un prix de Sintra, Sintra a
6 eu votre prix sur le premier...

7 R. Oui.

8 Q. **[1051]** ... contrat, hein? C'est moi, on se gratte
9 le dos l'un, l'autre, on se partage
10 l'information...

11 R. Oui.

12 Q. **[1052]** Vous dites, tu vas fixer ton prix à tant sur
13 telle soumission puis je vais fixer mon prix à tant
14 sur telle soumission? Vous vous êtes entendus sur
15 les prix...

16 R. Avec Sintra pour ces deux projets-là?

17 Q. **[1053]** Puis Maska aussi.

18 R. Maska, c'est vague pour moi. Je me souviens de
19 l'avoir rencontré. C'est vague. Je sais que Maska,
20 il voulait vendre des enrobés. Ça c'était clair.

21 Q. **[1054]** Oui.

22 R. C'était clair que Maska voulait vendre des enrobés.
23 Après ça, jusqu'où c'est allé? Puis je vois que
24 Maska est pas sur la deuxième...

25 Q. **[1055]** Madame Blanchette, ramenez l'onglet 4, la

1 carte. Pourtant Maska est juste, juste, juste à
2 côté. C'est Maska qui est l'usine la plus près.
3 Regardez, là, en brun foncé à Granby, juste au-
4 dessus du chiffre 139.

5 R. Hum, hum.

6 Q. **[1056]** Hein? Ils sont collés sur ces contrats-là.
7 Particulièrement sur le deuxième.

8 R. Bien, je vais revenir un peu à ce que je vous
9 disais plus tôt aujourd'hui. Exemple, nous autres,
10 on a fait ça de la centrale de Carignan. Je vous
11 disais qu'on avait une centrale douze mille
12 (12 000) livres, six tonnes à gâcher, six tonnes,
13 anciennes tonnes, donc cinq tonnes quelque chose
14 gâchées aujourd'hui, plus silo. La capacité de
15 produire puis notre coût de revient là-dessus par
16 rapport à, vous irez voir la centrale que Maska a à
17 Granby, c'est vraiment pas la même installation.

18 Q. **[1057]** O.K.

19 R. Ça fait que c'est sûr que pour moi, lui il a pas un
20 cheval pour faire ce genre de projets là.

21 Q. **[1058]** Mais pourquoi qu'il soumissionne?

22 R. Il peut soumissionner. Je vous dis qu'il a pas un
23 cheval intéressant pour faire ça. Donc, je suis
24 nécessairement beaucoup moins cher que lui au
25 niveau du « cost » si je veux faire un effort sur

1 ce projet-là.

2 Q. **[1059]** Donc, Maska aussi c'est une soumission de
3 complaisance s'il est pas équipé pour faire ça?

4 R. C'est sûr que s'il l'avait obtenu, il l'aurait
5 peut-être fait. Je peux pas parler pour Maska puis
6 comment il l'aurait fait, je ne sais pas.

7 Q. **[1060]** S'il l'avait obtenu, il l'aurait peut-être
8 fait. Qu'est-ce qui arrive quand on obtient une
9 soumission puis on décide de la laisser tomber puis
10 pas la faire? Il y a des pénalités importantes,
11 hein?

12 R. Jamais on a laissé tomber. On se débrouille. Par
13 contre, il y a des problèmes de délais des fois. On
14 a des pénalités. Je me souviens que mes confrères
15 déjà disaient, des fois ils soumissionnaient dans
16 le temps à la Baie-James. Trente pour cent (30 %).
17 Ils poignaient le projet, ils voulaient pas le
18 poigner, ils le poignaient quand même. Ils
19 faisaient quoi? Ils prenaient ce qu'ils pouvaient
20 avoir comme monde puis à la fin, ils finissaient
21 pas à trente (30 %), ils finissaient à dix (10 %)
22 puis à quinze (15 %) parce qu'ils avaient été
23 obligés de laisser, ça avait mal été. C'est ça.

24 Q. **[1061]** Ça fait que quand on veut pas un contrat...

25 R. Oui.

1 Q. **[1062]** ... si on le soumissionne, on va le
2 soumissionner à très, très forte marge de profits
3 de sorte que si on le fait, bien on va avoir
4 l'argent pour payer un sous-contractant?

5 R. Ou payer des pertes de temps, des pénalités de
6 délais qui sont prévues au devis. Parce qu'il y a
7 une série aussi, si j'ai pas le temps de le faire
8 avant le trente (30) septembre puis il est prévu
9 que ce soit (inaudible) le trente (30) septembre,
10 si je finis le premier (1er) novembre, je vais
11 payer cinquante (50 000 \$), cent mille piastres
12 (100 000 \$) de pénalité. Des fois on met ça dans
13 notre appel d'offres aussi.

14 Q. **[1063]** Dans votre...

15 R. On rajoute des pénalités possibles de délais dans
16 nos appels d'offres.

17 Q. **[1064]** Dans votre deuxième soumission...

18 R. Oui.

19 Q. **[1065]** ... l'avez-vous fait avec une très, très
20 forte marge de profits au cas où vous auriez le
21 contrat?

22 R. Je peux pas vous le dire. Je le sais plus, là.
23 Aujourd'hui je suis pas... Puis c'est pas moi qui
24 l'a, dans le détail, fermée, là.

25 Q. **[1066]** Oui.

1 R. Non.

2 Q. **[1067]** Dorval, qui est le quatrième
3 soumissionnaire...

4 R. Oui.

5 Q. **[1068]** ... si je vous dis que l'entreprise Pavages
6 Dorval sont effectivement à Dorval. Regardez
7 Dorval, complètement à l'ouest de la carte, là...

8 R. Oui.

9 Q. **[1069]** ... puis à ma connaissance, Dorval, je vous
10 pose la question, savez-vous si l'usine, si Dorval
11 a un plan d'asphalte, une usine d'asphalte dans la
12 région?

13 R. Bien Dorval, ça appartient à Pavages Dorval... à
14 BauVal.

15 Q. **[1070]** O.K.

16 R. BauVal a une usine mobile qui est souvent installée
17 dans le bout de Saint-Antoine, Saint-Jérôme, mais
18 il y a une grosse usine mobile qu'ils déplacent
19 puis qu'ils... ils ont un banc sur la 112 dans ce
20 secteur-là. Ça fait qu'ils amènent des fois une
21 usine mobile. Ils ont probablement vu ce
22 (inaudible)-là. Dans leur banc, avec leur usine
23 mobile qu'ils auraient pu amener là. Je vous disais
24 tantôt qu'il y a des gens d'usines mobiles qui
25 auraient pu venir. Portneuf aurait pu s'entendre

1 aussi ou Bélanger avec eux autres dans le banc,
2 leur stratégie d'entreprise.

3 Q. **[1071]** Alors dans la gravière ou d'une autre
4 entreprise, a donc acheté ses matériaux au profit
5 d'un compétiteur qui pourrait être Maska, qui
6 pourrait être même vous autres, là.

7 R. Oui.

8 Q. **[1072]** DJL à Bromont, vous avez une autre usine,
9 là, qui est là?

10 R. Oui qui est plus petite mais qui est là aussi. Elle
11 est beaucoup plus petite que Carignan. Carignan est
12 plus productive.

13 Q. **[1073]** Est-ce qu'il est exact que Maska, tout ce
14 qui l'intéressait, c'était de vendre des matériaux?

15 R. Eux autres peuvent répondre.

16 Q. **[1074]** Je vous pose la question. Dans les échanges
17 que vous avez eus avec Maska et Sintra, ils vous
18 ont dit, tout ce qu'on veut c'est de vendre des
19 matériaux puis on s'est entendu pour lui acheter
20 des matériaux.

21 R. Il y avait l'intérêt lui pour vendre des matériaux
22 puis on lui a acheté des matériaux.

23 Q. **[1075]** Vous lui avez acheté des matériaux.

24 R. Oui.

25 Q. **[1076]** Ça fait que, on se comprend, là, c'était ça

1 qu'il voulait, dire on va t'en acheter des
2 matériaux. Mets tel prix pour te sortir du contrat
3 puis on va t'acheter des matériaux? Ça a fait
4 partie de l'entente?

5 R. Je m'en souviens pas comme ça. Ça se peut que ce
6 soit ça. Non, non.

7 Q. **[1077]** Ça ressemble pas mal à ça, hein?

8 R. Je m'en s... Est-ce qu'on a conclu comme ça? Je
9 peux pas vous dire.

10 Q. **[1078]** Mais vous avez conclu sur quoi?

11 R. Mais je m'en souviens pas de la conclusion de ça.

12 Q. **[1079]** Des contrats de six millions (6 M\$)?

13 R. On peut constater aujourd'hui...

14 Q. **[1080]** Oui.

15 R. ... mais dire au mois de, c'est quand le mois,
16 d'août, ça? Au mois de juillet deux mille huit
17 (2008)...

18 Q. **[1081]** Hum, hum.

19 R. ... je ne m'en souviens pas. Je peux pas vous le
20 dire. Je me souviens même pas qui j'ai rencontré
21 exactement. Ça fait que...

22 Q. **[1082]** Vous avez entendu hier?

23 R. ... je sais que monsieur Bédard...

24 Q. **[1083]** Oui.

25 R. ... (inaudible), je me souviens même pas d'avoir

1 rencontré monsieur Bédard. Donc j'ai appris ça hier
2 et même quand je l'ai entendu après ça, t'as beau
3 essayer d'y repenser, je me souviens pas de cette
4 rencontre-là avec monsieur Bédard. Mais elle a...

5 16:25:52

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Crépeau, avez-vous d'autres sujets à
8 couvrir?

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Non, je terminais avec le témoin.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Est-ce que...

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Q. **[1084]** Une petite chose.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui.

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Q. **[1085]** Donc dans le fond, je comprends que vous
19 savez très bien que quand on lance le deuxième
20 appel d'offres au deuxième contrat, vous savez que
21 c'est Sintra qui va l'avoir, là. Vous en avez
22 discuté avec monsieur Bédard puis vous le laissez à
23 monsieur Bédard qui vous a donné un prix. Vous
24 l'avez dit tout à l'heure. C'est ça?

25 R. Oui, oui. C'est sûrement ça la... Oui.

1 Q. **[1086]** C'est ça? Bon. Maintenant je vais revenir un
2 peu sur ce que vous avez dit tout à l'heure, pour
3 comprendre un peu. Quand vous vous entendez avec
4 certains de vos concurrents sur les marges, donc
5 tout le monde dit c'est dix pour cent (10 %) pour
6 couvrir, ou quinze pour cent (15 %) pour couvrir
7 l'administration puis le profit, tout le monde
8 respecte ça. Compte tenu que vous nous... non, si
9 tout le monde...

10 R. On peut pas le garantir. On sait pas ce qui se
11 passe dans le bureau de l'autre.

12 Q. **[1087]** Non, non... vous en avez des plus proches
13 que d'autres puis ceux-là les respectent un peu
14 plus, là. Si tous ces gens-là les respectent leur
15 marge, que tout le monde, comme vous avez dit, a à
16 peu près les mêmes coûts, sauf le transport et
17 qu'on applique la même marge, automatiquement,
18 lorsqu'on lance un appel d'offres, c'est celui qui
19 va être le plus proche du projet qui va l'avoir
20 parce que le coût de transport étant plus élevé que
21 les autres?

22 R. Oui. La probabilité est bien plus forte, là.

23 Q. **[1088]** C'est ça, parce que tout le monde respecte
24 les marges, tout le monde a les mêmes coûts sauf le
25 transport. Plus on est loin, plus le transport est

1 élevé, plus notre prix qu'on va soumettre est
2 élevé.

3 R. Oui.

4 Q. **[1089]** Donc, on n'a pas besoin de donner de prix,
5 de dire les prix à l'autre à ce moment-là pour dire
6 « Rentre à tel prix » parce que votre mécanique de
7 respect des marges arrive exactement à ça, au
8 classement que vous voulez, c'est-à-dire c'est
9 toujours le plus proche du projet qui va gagner la
10 soumission. Votre mécanique.

11 R. Oui.

12 Q. **[1090]** C'est comme ça que vous vouliez fonctionner,
13 que vous respectez vos...

14 R. La nature est comme ça.

15 Q. **[1091]** ... quand vous dites respect, partage des
16 territoires, c'est comme ça que ça fonctionne?

17 R. La nature est comme ça, oui.

18 Q. **[1092]** C'est bien, merci.

19 Me PAUL CRÉPEAU :

20 Moi j'ai terminé avec le témoin.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Houle?

23 Me DENIS HOULE :

24 Un seul sujet avec peut-être quelques petites
25 questions.

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE :

2 Q. **[1093]** Alors bonjour Monsieur Roireau, Denis Houle
3 pour l'Association des constructeurs de routes et
4 grands travaux du Québec.

5 R. Bonjour.

6 Q. **[1094]** Il y a un seul sujet, moi, qui m'a intéressé
7 dans votre témoignage pour que je revienne vous
8 questionner. C'est lorsque vous avez parlé d'une
9 compagnie qui fait partie du groupe qui s'appelle
10 DJL Technologies.

11 R. Oui.

12 Q. **[1095]** Et vous avez dit : « On a développé, on a
13 fait des recherches, on a développé de nouvelles
14 techniques, on a développé de nouveaux produits et
15 on n'est pas en mesure de vendre nos idées au
16 ministère des Transports du Québec. »

17 R. Non, effectivement.

18 Q. **[1096]** Êtes-vous capable de développer un petit peu
19 sur ce sujet-là?

20 R. C'est que la façon que fonctionne les appels
21 d'offres du Ministère, il faut au moins qu'il y ait
22 trois entreprises puis ça peut jamais être un
23 produit spécifié.

24 Donc, si on développe un produit puis qu'on
25 veut l'utiliser, il faut qu'on partage la

1 connaissance de ce produit-là avec deux autres
2 entreprises pour avoir le droit de se faire
3 spécifier. Ça fait qu'on fait pas du développement
4 puis après ça pour aller voir deux autres personnes
5 puis dire : « Je te donne ma recette, je te donne
6 mon truc. » Et évidemment, si on fait du
7 développement, c'est pour que ça nous rapporte à
8 nous. Et c'est sûr qu'on a trouvé et puis c'était
9 une des idées premières quand la famille Désourdy
10 cherchait un actionnaire, c'est de trouver
11 quelqu'un qui pouvait amener une plus valeur aussi
12 à l'entreprise au niveau des technologies.

13 Q. **[1097]** D'accord.

14 R. Puis ce qui était beaucoup plus fort en France
15 qu'il est au Québec puis c'est une question de
16 volume.

17 (16:28:58)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[1098]** Je m'excuse, voulez-vous répéter ça, s'il
20 vous plaît? Vous dites que pour pouvoir vous
21 adresser au ministère des Transports, il fallait
22 que vous ayez, dans une nouvelle technologie, il
23 fallait que vous ayez parlé de cette nouvelle
24 technologie-là à deux autres personnes avant de
25 pouvoir vous adresser?

1 R. Il faut qu'on soit trois personnes, trois
2 entreprises pour soumissionner appel d'offres,
3 possèdent la technologie. Ça fait que...

4 Me DENIS HOULE :

5 Q. **[1099]** La même technologie.

6 R. ... si on développe, nous autres, une technologie,
7 il faut que deux autres puissent la faire, puissent
8 soumissionner contre nous. Sinon, ils n'iront pas
9 en appel d'offres. Ça fait que pour faire
10 spécifier, donc, c'est un long processus puis en
11 plus, il faut que d'autres puissent offrir un
12 produit semblable, compétitif pour qu'on puisse le
13 faire accepter.

14 Donc, il y a pas grand-chose qui justifie
15 aujourd'hui de faire de la recherche et
16 développement, c'est... c'est pratiquement
17 impossible. On développe des enrobés spéciaux selon
18 certains types d'applications, on développe des
19 liens spéciaux parce qu'aussi on modifie des liens.
20 Mais aujourd'hui, des membranes d'étanchéité pour
21 les ouvrages d'art, il y a toutes sortes de
22 produits, des enrobés coulés à froid pour
23 l'entretien de... routières qu'on ne peut pas
24 vraiment utiliser aujourd'hui parce que... parce
25 qu'on veut pas nous écouter, parce qu'on est les

1 seuls puis aujourd'hui, surtout, qu'on veut pas
2 rencontrer des entrepreneurs, ça c'est... c'est...
3 mauvaise presse aujourd'hui de nous rencontrer.

4 Q. [1100] Est-ce que... vous dites que le ministère
5 des Transports, vous expliquez pourquoi, en fait,
6 vous ne réussissez pas à leur vendre vos nouveaux
7 produits. Est-ce que vous les avez utilisés
8 ailleurs?

9 R. Exemple, notre groupe est propriétaire du pont de
10 la Confédération. Ils ont construit ce qui est une
11 oeuvre majeure mais là-bas, on a fait la membrane
12 d'étanchéité, nous autres, mon petit groupe à
13 l'époque de Carignan. On a déplacé une usine, on
14 est allé s'installer à Borden, à l'Île-du-Prince-
15 Édouard. On a fait la membrane d'étanchéité
16 spécifique à nos choses et on a fait nos enrobés
17 spécifiques avec des bitumes modifiés selon nos
18 formules. Et on fait l'entretien périodique, comme
19 on va se rendre encore en deux mille quatorze
20 (2014) de... du pont de la Confédération, avec un
21 enrobé coulé à froid, chose qu'on peut pas faire
22 chez nous. Mais lui, c'est un propriétaire
23 indépendant qui veut maintenir l'ouvrage d'art
24 pendant... il a un contrat, je pense, cinquante
25 (50) ans avec le fédéral et a prévu de prendre nos

1 produits, nos choses et il fait l'entretien tel
2 qu'un programme d'entretien préventif établi même
3 lors du design. C'est un enrobé coulé à froid qu'on
4 va poser cet été, était prévu déjà lors de la
5 construction du pont de la Confédération en quatre-
6 vingt-quinze (95), je pense, quatre-vingt-quatorze
7 (94), qu'on est allé faire les premiers enrobés.
8 Mais était déjà mis dans son devis qu'autour de
9 deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014),
10 il y aurait un enrobé coulé à froid pour le
11 maintenir de qualité. Mais c'est un entrep... mais
12 il est propriétaire gestionnaire du pont.

13 Q. **[1101]** Ça c'était financé par le fédéral, entre
14 autres?

15 R. Ça c'est fédéral, oui, c'est ça.

16 Q. **[1102]** Est-ce que vous avez d'autres produits comme
17 ça, spécialisés, que vous avez offerts au fédéral
18 et qui ont été utilisés?

19 R. Je sais qu'on fait des enrobés, je pense c'est
20 juste nous autres qui faisons ça, pour des memb...
21 sur des structures d'acier, pont Mercier, je pense
22 qu'il y a juste nous autres qui pouvons faire les
23 enrobés pour le pont Mercier. Je pense pas qu'il y
24 en a d'autres pour la... sur l'ouvrage. Parce que
25 c'est des formules qu'on a développées pour les

1 membranes... les structures d'acier puis pas...
2 elles sont spécifiquement pour ça.

3 Q. **[1103]** Monsieur Roireau, c'est votre compagnie,
4 c'est DJL qui va faire le revêtement du pont
5 Mercier?

6 R. Quand il y a des revêtements sur la structure
7 d'acier, même le pont Champlain était passé, et
8 l'envergure de l'entreprise, je veux dire, un mot,
9 pont Jacques-Cartier, il y a deux ans, d'après moi,
10 il y a pas une autre... peut-être une autre,
11 Sintra, il y a rien que... nous autres c'est Sintra
12 qui pouvons faire les rénovations du pont Jacques-
13 Cartier. En deux week end, on a tout enlevé, tout
14 refait. Et si on avait pas eu les moyens, DJL, au
15 niveau des hommes, il y a des gens qui sont venus
16 de Québec, de Sherbrooke, tout ça, pour prendre en
17 deux week end, faire un blitz puis réussir à faire
18 ces travaux-là d'envergure en deux seuls week end
19 puis on a remis le pont en... effectif aux heures
20 prévues. Mais il y a pas d'autres entreprises,
21 aujourd'hui, qui ont cette capacité-là de faire ça
22 dans les... en des délais comme ça. Mais avec des
23 produits, aussi, que des fois... que nous autres
24 nous spécifions et développons pour eux autres.

25 Q. **[1104]** Avez-vous des commentaires, Monsieur

1 Roireau, sur la qualité de ces produits nouveaux là
2 que vous développez par rapport aux produits
3 utilisés actuellement par le ministère des
4 Transports?

5 R. Bien c'est sûr qu'ils sont beaucoup plus
6 spécifiques à des utilisations précises, soit de
7 circulation intense ou soit... comme les structures
8 d'acier, évidemment, c'est pas n'importe quelle
9 sorte d'enrobés qui peut aller là-dessus, ça fait
10 qu'on développe des choses qui sont... qui sont
11 beaucoup plus spécifiques et des niches, donc,
12 d'utilisation, là.

13 Q. **[1105]** Est-ce que ça a une influence sur la
14 pérennité des travaux?

15 R. C'est sûr, c'est sûr. Bien c'est sûr que
16 l'entretien, si on faisait plus d'entretien, il y
17 aurait une plus grande pérennité. Aujourd'hui, on
18 est plus aux urgences qu'à l'entretien, là.

19 Q. **[1106]** Et finalement, sur les coûts, quels sont vos
20 commentaires?

21 R. Bien c'est sur long terme.

22 Q. **[1107]** Par rapport à ce qui est utilisé
23 actuellement par le Ministère?

24 R. Bien si on fait juste un rapprochement avec qu'est-
25 ce qu'on fait avec nos propres maisons, si on

1 entretient bien le toit, si on entretient bien
2 tout, bien ça coûte moins cher que si... on va pas
3 réparer le toit régulièrement comme prévu. Dès
4 qu'ont voit que les bardeaux ont commencé à
5 tourner, on est mieux de les changer que de... mais
6 c'est pas... c'est pas fait encore, on n'est pas
7 rendu là.

8 Q. **[1108]** J'ai pas d'autres questions. Merci Monsieur
9 Roireau.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci. Est-ce que d'autres parties ont des
12 questions pour monsieur Roireau?

13 PERSONNE NON IDENTIFIÉE:

14 Pas de question.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Alors il est donc quatre heures trente-
17 quatre (4h34). Je ne vais pas demander à ce qu'un
18 témoin vienne à cette heure-ci, alors nous allons
19 suspendre les audiences à demain matin. Merci.

20 SUSPENSION

21

22

1 SERMENT

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

8

9 Le tout conformément à la loi.

10

11 Et nous avons signé,

12

13

14

15 _____
Jean Larose (Tableau #254493-8)

16 Sténographe officiel

17

18

19

20 _____
Danielle Bergeron (Tableau #289077-1)

21 Sténographe officielle

22