

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 11 AVRIL 2014

VOLUME 185

**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 PAUL CRÉPEAU,  
Me KEITH RITI

INTERVENANTS :

Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec  
Me SARAH LIRETTE pour l'Union des municipalités du Québec  
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des élections du Québec  
Me MICHEL DORVAL pour Union Montréal  
Me DENIS HOULE et Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec  
Me JOSÉANE CHRÉTIEN pour le Barreau du Québec  
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

---

VOLUME 185  
Le 11 avril 2014

- 3 -

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	4
NICOLAS HAINS	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	6

---

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce onzième (11e)  
2 jour du mois d'avril,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 (09:32:43)

7 LA PRÉSIDENTE :

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

10 Me PAUL CRÉPEAU :

11 Alors, bon matin, Madame la Présidente. Paul  
12 Crépeau pour la Commission.

13 Me KEITH RITI :

14 Bonjour. Keith Riti pour la Commission.

15 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

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

18 Me SARAH LIRETTE :

19 Bonjour. Sarah Lirette pour l'Union des  
20 municipalités du Québec.

21 Me CHRISTINA CHABOT :

22 Bon matin. Christina Chabot pour le Directeur  
23 général des élections du Québec.

24 Me MICHEL DORVAL :

25 Bon matin. Michel Dorval pour Union Montréal.

1 Me DENIS HOULE :

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

5 Me SIMON LAPLANTE :

6 Bonjour à vous. Simon Laplante pour l'Association  
7 des constructeurs de routes et grands travaux du  
8 Québec.

9 Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

10 Bonjour. Joséane Chrétien pour le Barreau du  
11 Québec.

12 Me PIERRE POULIN :

13 Et Pierre Poulin pour le Directeur des poursuites  
14 criminelles et pénales. Bonjour.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Bon matin, Madame la Présidente. Je vais appeler  
17 mon témoin, Monsieur Nicolas Hains, s'il vous  
18 plaît.

19

20

21

---

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce onzième (11e)  
2 jour du mois d'avril,

3  
4 A COMPARU :

5  
6 NICOLAS HAINS, ingénieur

7  
8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9  
10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bonjour, Monsieur Hains.

12 R. Bonjour.

13 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[1]** Alors, Monsieur Hains, en parlant fort, vous  
15 avez une bonne voix, vers madame la Présidente.  
16 Monsieur Hains, vous êtes ingénieur, peut-être  
17 juste nous indiquer, là, votre parcours  
18 professionnel. Alors, diplômé depuis?

19 R. Diplômé au baccalauréat depuis deux mille un  
20 (2001), à la maîtrise depuis deux mille trois  
21 (2003), les deux à l'École Polytechnique de  
22 Montréal.

23 Q. **[2]** O.K. Et maîtrise dans quel domaine?

24 R. En gestion de projets.

25 Q. **[3]** O.K. Et diplômé en génie civil?

1 R. En génie civil, exactement.

2 Q. **[4]** O.K. Alors, en gestion de projets. Et est-ce  
3 que vous avez travaillé au cours de vos études et  
4 depuis vos études, où avez-vous travaillé?

5 R. Eh! Bien, entre mes deux années de maîtrise, j'ai  
6 eu un emploi d'été chez Construction DJL à Montréal  
7 dans l'agence de Montréal sur la rue Saint-Patrick  
8 et par la suite, à la fin de ma maîtrise, j'ai  
9 débuté ma carrière comme estimateur chez  
10 Construction DJL à partir de mai deux mille trois  
11 (2003).

12 Q. **[5]** Et est-ce qu'on peut... est-ce qu'on peut dire,  
13 si on fait le grand saut, là, du début de votre  
14 carrière comme estimateur jusqu'à tout récemment,  
15 ce que vous faites? Votre spécialité, c'est de  
16 faire de l'estimation?

17 R. De l'estimation, aussi de la planification de  
18 projet, donc tout ce qui a trait, en fait, à la  
19 gestion de projets routiers et autoroutiers, là,  
20 dans le domaine du génie civil.

21 Q. **[6]** O.K. Alors, on va... on va partir peut-être le  
22 début de votre travail professionnel en deux mille  
23 trois (2003) chez DJL.

24 R. Deux mille trois (2003), j'avais commencé... j'ai  
25 fait une... disons cinq... quatre ou cinq mois de

1        mai deux mille deux (2002) à fin septembre deux  
2        mille deux (2002). Par la suite, comme j'ai  
3        indiqué, j'ai été terminer ma maîtrise et, après  
4        ça, j'ai travaillé chez Construction DJL de mai  
5        deux mille trois (2003) jusqu'à octobre deux mille  
6        cinq (2005).

7        Q. **[7]** Est-ce qu'il y a une science de l'estimation?  
8        Comment on apprend ça à devenir estimateur?

9        R. On n'étudie pas nécessairement pour devenir  
10        estimateur. Je dirais que c'est... c'est quand même  
11        une science qui nécessite la connaissance intime du  
12        domaine de la construction, donc de connaître qui  
13        sont les joueurs, de connaître le coût des choses,  
14        de connaître les taux d'équipements, le coût des  
15        matériaux, la composition des équipes de travail,  
16        les taux de production, tout ce qui peut entrer  
17        dans la composition d'un... d'un prix pour un  
18        entrepreneur.

19        Q. **[8]** Et je reste toujours encore de façon générale,  
20        lorsque vous avez à déterminer le coût d'un projet,  
21        le coût à estimer...

22        R. Hum, hum.

23        Q. **[9]** ... votre travail à vous consiste à déterminer  
24        le coûtant pour l'entreprise?

25        R. Chez Construction DJL, c'était... c'était une



1 grande partie de mon travail, effectivement. Je  
2 recevais des plans et devis sur mon bureau de  
3 toutes sortes de donneurs d'ouvrage, que ce soit le  
4 ministère des Transports, la Ville de Montréal,  
5 Aéroport de Montréal, la Commission des services  
6 électriques de la Ville de Montréal. Et mon travail  
7 était de déterminer, pour l'entreprise Construction  
8 DJL, quel était le coûtant des travaux. Donc,  
9 quelles étaient les ressources nécessaires pour  
10 effectuer les travaux en question.

11 Q. **[10]** Et chez DJL pendant la période... vous y avez  
12 été jusqu'en deux mille...

13 R. Octobre deux mille cinq (2005).

14 Q. **[11]** Deux mille cinq (2005). Tiens, on va peut-être  
15 juste se rendre jusqu'à la fin puis ensuite on  
16 reviendra. Octobre deux mille cinq (2005) vous  
17 faites quoi?

18 R. Octobre deux mille cinq (2005) est arrivée une  
19 opportunité qui s'est présentée d'aller chez la  
20 firme de génie-conseil CIMA+ qui recherchait un  
21 planificateur de projet pour le bureau de projet de  
22 l'autoroute 30.

23 Q. **[12]** Vous y avez été jusqu'en?

24 R. J'y ai été d'octobre deux mille cinq (2005) jusqu'à  
25 septembre deux mille dix (2010).

1 Q. **[13]** Les cinq ans. Ensuite, après septembre deux  
2 mille dix (2010) vous êtes allé?

3 R. Une autre opportunité s'est présentée d'aller  
4 travailler chez SNC-Lavalin dans la division hydro,  
5 à titre d'estimateur planificateur. Donc, j'avais  
6 l'opportunité de combiner mes expériences de  
7 travail passées dans un domaine qui était tout  
8 nouveau pour moi, c'est-à-dire l'hydroélectricité.

9 Q. **[14]** O.K. Et pour terminer après SNC-Lavalin, les  
10 derniers mois vous les avez faits?

11 R. À l'administration du Port de Montréal, à titre de  
12 chef estimateur.

13 Q. **[15]** Bon, alors, toujours dans l'estimation. On  
14 revient maintenant chez DJL. Ce que j'allais vous  
15 demander tout à l'heure, de la période où vous avez  
16 été chez DJL, avez-vous une idée combien d'estimés  
17 vous avez pu monter pour l'entreprise, à peu près?

18 R. Je n'ai jamais tenu le compte, mais fort  
19 probablement entre cent (100) et cent cinquante  
20 (150).

21 Q. **[16]** Vous nous avez indiqué que faire un estimé  
22 c'est déterminer le prix coûtant?

23 R. Oui.

24 Q. **[17]** Je reviens chez DJL. Au sein de cette  
25 entreprise-là vous venez de déterminer - et je vais

1           prendre un chiffre théorique pour les fins de  
2           l'exercice - vous venez de déterminer qu'un prix  
3           coûtant pour un projet pour lequel on vous a remis  
4           les plans et devis est de cent mille dollars  
5           (100 000 \$). Qu'est-ce qui reste à faire avant de  
6           produire la soumission?

7       R. Bien, c'est-à-dire que moi mes travaux consistaient  
8           à faire une ébauche en fait de quelle était ma  
9           vision pour l'entreprise du prix coûtant des  
10          travaux. Par la suite il y avait une révision qui  
11          devait être faite par mes supérieurs, s'assurer que  
12          j'avais rien oublié dans la soumission, que mes  
13          productions étaient adéquates, que mes équipes de  
14          travail étaient adéquates et pertinentes, que le  
15          prix des sous-traitants était juste et raisonnable  
16          et par la suite on devait appliquer un pourcentage  
17          pour administration et profit.

18       Q. **[18]** Alors, avant de regarder cette question-là,  
19          quand vous parlez de vos supérieurs, chez DJL  
20          vous... vous répondez à qui?

21       R. Je relevais directement de monsieur Jacques Collin  
22          qui était le directeur régional de l'agence de  
23          Montréal.

24       Q. **[19]** Et qui s'occupe pour l'agence de DJL à  
25          Montréal d'indiquer administration et profit, qui

1 détermine le pourcentage?

2 R. Si je fais le parallèle avec d'autres... d'autres  
3 entreprises où ça aurait été le travail du chef  
4 estimateur, c'est-à-dire l'estimateur avec le plus  
5 d'expérience, l'estimateur senior, chez  
6 Construction DJL ça relevait presque exclusivement  
7 de monsieur Jacques Collin.

8 Q. [20] Alors, vous, une fois que vous avez préparé ce  
9 que vous avez appelé l'ébauche de votre estimé,  
10 vous faites, il y a une révision qui est faite,  
11 est-ce que monsieur Collin la fait seul, participe,  
12 est-ce que vous participez avec lui à la révision?

13 R. Oui, tout à fait. Monsieur Collin faisait la même  
14 chose avec moi comme il faisait avec d'autres  
15 estimateurs de l'agence de Montréal, c'est-à-dire  
16 qu'il s'assoyait avec l'estimateur. L'estimateur  
17 devait lui parler du contexte du projet, quels  
18 pouvaient être les risques, les entraves, quelles  
19 étaient ses hypothèses d'estimation et puis on  
20 révisait, comme je l'ai indiqué tout à l'heure, si  
21 le coûtant était adéquat, si on n'avait rien  
22 oublié. Et puis par la suite, bien on discutait  
23 d'une marge de profit, pour administration et  
24 profit, à appliquer sur le projet.

25 Q. [21] O.K. On en discutait?

1 R. Oui.

2 Q. **[22]** Qui... alors, on s'arrête là pour le moment.

3 J'aimerais que vous nous expliquiez comment se  
4 faisait cette discussion-là, qui prenait la  
5 décision, sur quels critères?

6 R. La plupart du temps on me demandait pas  
7 nécessairement mon opinion. C'est arrivé à quelques  
8 fois qu'on me demandait : « Qu'est-ce que tu en  
9 penses par rapport à l'état du marché, par rapport  
10 à l'état de la cédule de travail, l'occupation des  
11 travailleurs de chantier de Construction DJL? »  
12 Mais la plupart du temps c'était monsieur Collin  
13 qui m'indiquait quelle marge appliquer sur le  
14 projet.

15 Q. **[23]** Et quand on parle de la marge, est-ce qu'il y  
16 a lieu, j'imagine qu'il faut distinguer ce qu'on  
17 appelle la partie frais d'administration et les  
18 profits de l'entreprise?

19 R. Exactement. En fait si on peut faire une troisième  
20 distinction, il y a ce qu'on appelle l'organisation  
21 de chantier. Donc, tout ce qui sont les frais  
22 indirects reliés à la bonne marche du chantier, ça  
23 peut être les coûts reliés au cautionnement et aux  
24 assurances de l'entreprise, ça peut être les  
25 clôtures de chantier, les roulottes de chantier, et

1 caetera. Donc, tout ce qui est l'organisation du  
2 chantier comme tel. Par la suite, il y aurait ce  
3 qu'on... on pourrait faire une distinction entre  
4 administration et profits. Dans mon cas personnel,  
5 dans les recherches que j'ai faites dans mes  
6 archives personnelles, et que j'ai conservées, de  
7 Construction DJL, il y avait pas nécessairement de  
8 distinction, administration et profits, dans le  
9 logiciel d'estimation détaillée qu'on utilisait. On  
10 pouvait mettre des montants pour l'administration  
11 et pour les profits mais, la grande majorité du  
12 temps, monsieur Collin m'indiquait un pourcentage  
13 qui couvrait les deux postes.

14 Q. **[24]** O.K. Vous parlez du logiciel, vous utilisiez,  
15 à ce moment-là, le logiciel?

16 R. À l'époque, il s'appelait Gescan, qui était  
17 commercialisé par la firme LUQS, et maintenant il  
18 porte le nom de ProjEst.

19 Q. **[25]** O.K. Alors, qui est un ges... qui est un  
20 logiciel?

21 R. Qui est un logiciel qui pénètre à peu près quatre-  
22 vingt-dix pour cent (90 %) du marché des  
23 entrepreneurs en génie civil au Québec.

24 Q. **[26]** Bon. Alors, là vous avez produit... puis,  
25 comme je vous dis, vous venez de déterminer qu'un

1           projet va vous coûter, chez DJL, je prends un  
2           chiffre théorique de cent mille dollars  
3           (100 000 \$).

4           R. Hum hum.

5           Q. **[27]** Vous venez de le réviser avec monsieur Collin?

6           R. Oui.

7           Q. **[28]** Et là vient le temps d'ajouter la dernière  
8           colonne, qui s'appelle « Administration et  
9           profits » ou, encore, vous séparez les deux postes,  
10          vous dites que souvent les deux postes étaient  
11          regroupés dans un?

12          R. La vaste majorité du temps, oui.

13          Q. **[29]** O.K. Alors, monsieur Collin...

14          R. Parce qu'il y avait pas nécessairement d'incidence  
15          sur le... la gestion du bordereau.

16          Q. **[30]** Et monsieur Collin vous revient avec un  
17          chiffre. Est-ce que c'est un montant fixe, est-ce  
18          que c'est un pourcentage?

19          R. La majorité du temps c'était un pourcentage. J'ai  
20          pas de souvenir précis où il m'aurait donné un  
21          chiffre en particulier pour les profits, mais c'est  
22          possible.

23          Q. **[31]** Alors, un pourcentage. Et comment... qu'est-ce  
24          que vous faites avec ce pourcentage-là, est-ce que  
25          c'est réparti sur le bordereau?

1 R. Il y avait un endroit dans le logiciel  
2 d'estimation, oui, où on entrait cette marge-là et  
3 elle était répartie sur tous les items du bordereau  
4 au prorata de la valeur de ces items-là.

5 Q. **[32]** Et ça, évidemment, cette partie-là, le produit  
6 du logiciel, n'est pas transmis au donneur d'ordre,  
7 ça c'est pour les données internes chez DJL?

8 R. Oui, exactement. Bien, en fait, le logiciel  
9 permettait de produire toutes sortes de rapports.  
10 Un rapport qui faisait état des ressources du prix  
11 coûtant, donc les ressources nécessaires. Un autre  
12 qui pouvait faire état de la répartition des  
13 profits, le montant des profits, le pourcentage des  
14 profits. Et un troisième, qui était destiné à  
15 l'adjointe de monsieur Collin, la secrétaire à  
16 l'estimation, qui était, en fait, une  
17 représentation des prix vendeurs de Construction  
18 DJL pour le bordereau.

19 Q. **[33]** Monsieur Collin vous a donné un chiffre et...  
20 On va regarder quels pouvaient être ces... Vous  
21 avez été... vous avez travaillé auprès de monsieur  
22 Collin pendant, vous dites, deux ans?

23 R. Bien, en fait, trois ans et demi, si on considère  
24 deux mille deux (2002).

25 Q. **[34]** La nature de votre relation avec lui, autre



1           que professionnelle, est-ce que c'est quelqu'un  
2           avec qui vous vous arrangez bien?

3       R. Oui, oui, c'était quelqu'un qui était... qui était  
4           très sympathique, qui était très... très courtois.  
5           C'était un... c'est une très bonne connaissance.

6       Q. **[35]** Alors, il y a une relation d'affaires mais  
7           vous... vous êtes capables de vous parler l'un et  
8           l'autre ensemble, là?

9       R. Tout à fait.

10      Q. **[36]** O.K. Alors, monsieur Collin vous a donné,  
11           pendant la période où vous avez été chez DJL, les  
12           cent (100), cent cinquante (150) estimés que vous  
13           avez pu faire, des « markup », j'aime pas  
14           l'expression, des... des marges des profits et  
15           administration allant de quoi à quoi, à peu près?

16      R. C'était très variable, dépendant de tel donneur  
17           d'ouvrage ou un autre. Encore une fois, dans ce que  
18           j'ai retrouvé, j'ai découvert des... j'ai retrouvé  
19           des... des estimés avec des marges aussi basses  
20           qu'un point zéro huit pour cent (1,08 %) allant  
21           jusqu'à, typiquement, quinze pour cent (15 %).

22      Q. **[37]** Typiquement?

23      R. Typiquement. Quelques exemples ponctuels plus près  
24           de vingt pour cent (20 %). Un exemple vraiment à  
25           trente-quatre pour cent (34 %). C'est le seul que

1 j'ai trouvé.

2 Q. [38] O.K. Et, vous, êtes-vous capable... comme  
3 estimateur, êtes-vous capable d'expliquer ce qui  
4 pouvait faire la différence entre le un pour cent  
5 (1 %), le trente-quatre pour cent (34 %) et ceux  
6 qui étaient typiques, autour de quinze pour cent  
7 (15 %)? Y voyez-vous une explication, comme  
8 estimateur?

9 R. Bien, comme estimateur, moi, mon travail était basé  
10 sur l'établissement du coûtant. Maintenant, quand  
11 on m'arrivait avec une marge de un virgule zéro  
12 huit pour cent (1,08 %), j'avais une bonne idée que  
13 DJL était très intéressée à obtenir ce contrat-là.  
14 C'était très variable, tout dépendant de la période  
15 dans la saison où on se situait au moment de la  
16 préparation de l'estimé. C'est sûr qu'au printemps,  
17 les marges, normalement, devaient être plus basses  
18 parce que l'entreprise de construction recherche à  
19 obtenir des premiers contrats pour débiter sa  
20 saison. Et, plus la saison progressait,  
21 normalement, c'est sûr qu'il y a des exceptions,  
22 mais les marges pouvaient être plus grandes plus la  
23 saison avançait.

24 Q. [39] O.K.

25 09:48:03

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[40]** Vous seriez en mesure de nous dire si lorsque  
3 l'estimé indiquait une marge, lorsque vous vous  
4 êtes aperçu qu'il y en avait un qui avait trente-  
5 quatre pour cent (34 %) de profit, est-ce que ce  
6 contrat-là a été obtenu ou pas?

7 R. Il a pas été obtenu. Dans le cas particulier de ce  
8 projet-là à trente-quatre pour cent (34 %), c'était  
9 pour des sentiers dans le parc, sentiers pédestres  
10 et cyclistes, dans le parc Angrignon et puis  
11 c'était vraiment un ouvrage typique qui était, je  
12 dirais, la spécialité de petits entrepreneurs.  
13 Donc, DJL était allée chercher les plans et devis,  
14 on avait soumissionné et clairement, ce n'était pas  
15 un projet qui intéressait DJL.

16 Q. **[41]** Et les... le vingt pour cent (20 %) de profit?

17 R. Le vingt pour cent (20 %) de profit, j'ai pas de  
18 mémoire spécifique sur ça. C'était fort  
19 probablement un projet qui intéressait encore une  
20 fois peu Construction DJL, fort probablement à  
21 cause de l'achalandage des travaux à ce moment-là,  
22 ou encore de la période de l'année où on se  
23 situait.

24 Q. **[42]** O.K. Mais autrement, la norme du quinze pour  
25 cent (15 %) de profit, c'était ce qui, ce qu'avait

1 DJL dans ses contrats?

2 R. Oui, oui. Bien, au niveau des contrats du MTQ, dans  
3 ce que j'ai retrouvé, ça se situait entre neuf  
4 (9 %) et quinze pour cent (15 %), et au niveau de  
5 la ville de Montréal, c'était plus bas, donc entre  
6 un (1 %) et neuf à dix pour cent (9 %-10 %), sur  
7 les contrats que j'ai estimés, bien sûr.

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Q. **[43]** Et vous n'étiez pas le seul estimateur mais  
10 beaucoup de ces contrats-là de génie civil, c'est  
11 vous qui les avez faits?

12 R. J'ai commencé avec les travaux de la ville de  
13 Montréal et j'étais devenu celui qui faisait  
14 probablement, j'ai pas tenu compte, là, mais fort  
15 probablement celui qui faisait le plus de contrats  
16 de soumissions à la ville de Montréal.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[44]** Est-ce que vous en avez fait aussi au privé?

19 R. Oui.

20 Q. **[45]** Est-ce qu'au privé la marge de profit que vous  
21 indiquez à monsieur Collin, était aussi élevée que  
22 celle du MTQ ou de Montréal?

23 R. Je veux juste préciser que pour le privé, c'est  
24 arrivé, il y a un contrat que j'ai soumissionné au  
25 privé personnellement, et la marge s'est située à

1           quatorze pour cent (14 %) sur un contrat d'environ  
2           trois virgule sept millions (3,7 M\$).

3           Me PAUL CRÉPEAU :

4           Q. **[46]** Ça c'est un gros contrat, trois virgule sept  
5           (3,7 M\$), là?

6           R. Oui, c'était pour la construction du stationnement  
7           étagé du 5100 Sherbrooke Est, propriété à l'époque  
8           de Buzac, Corporation Buzac.

9           Q. **[47]** Et, O.K. Alors est-ce que... On en revient  
10          maintenant à ces pourcentages-là, puis le processus  
11          qui amenait à mettre le chiffre, le pourcentage qui  
12          était mis dessus. Vous nous avez dit que des fois  
13          ça se faisait rapidement, là, lors de la révision  
14          avec monsieur Collin?

15          R. Oui, des fois ça se faisait dans son bureau et puis  
16          il me disait applique, applique cette marge-là puis  
17          donne ça à la secrétaire.

18          Q. **[48]** Alors tout de suite sur le champ, après la  
19          révision...

20          R. Oui.

21          Q. **[49]** ... ça partait, ça posait pas de problème  
22          particulier?

23          R. Je dois dire que ça dépendait aussi de la  
24          complexité des travaux, ça dépendait aussi de  
25          l'agenda de monsieur Collin, s'il était pressé ou

1 non dans sa journée. Combien de temps il avait à  
2 m'accorder dans sa journée, là.

3 Q. [50] Les... Est-ce qu'il y a d'autres fois où ça a  
4 pris plus de temps d'obtenir, ou plus de raisons  
5 pour obtenir un pourcentage?

6 R. Il y a des fois où monsieur Collin me disait,  
7 écoute je vais réfléchir à ça, je te reviens. Il y  
8 a des fois où monsieur Collin me disait, rentre  
9 telle marge et viens me revoir pour me montrer le  
10 résultat final.

11 Q. [51] Pour me montrer le résultat final. Est-ce  
12 qu'il y a une explication que vous voyez comme  
13 estimateur, là, une fois qu'on a déjà déterminé, tu  
14 sais, mets tel pourcentage, mais je veux revoir les  
15 chiffres. Pourquoi? Est-ce qu'il y a une  
16 explication pour ça?

17 R. La plupart du temps c'est parce qu'on appliquait  
18 une marge bénéficiaire moins grande aux sous-  
19 traitants qu'aux travaux généraux réalisés par  
20 Construction DJL. Donc, tout dépendant de la  
21 portion des sous-traitants dans l'estimé, monsieur  
22 Collin pouvait probablement vouloir voir quel  
23 profit total ça engendrait sur l'estimé.

24 Q. [52] O.K.

25 R. C'était mon explication.

1 Q. [53] Bon. Est-ce que vous avez déjà eu d'autres  
2 explications ou des explications qui nous  
3 expliqueraient aujourd'hui la détermination des  
4 marges de profit? Est-ce qu'on vous a déjà expliqué  
5 dans quel cadre on déterminait la marge de profit  
6 sur le prix coûtant?

7 R. Bien c'est sûr que je sortais de l'école alors  
8 j'étais très curieux - je le suis encore - je  
9 posais beaucoup de questions et monsieur Collin me  
10 donnait des explications qui, pour moi, étaient  
11 très plausibles, dans le sens où parfois il me  
12 disait, bien écoute, on préfère faire des profits  
13 sur la vente de matériaux, c'est un projet qui est  
14 plus risqué. Il m'avait expliqué que dans le passé,  
15 Construction DJL avait été impliquée dans un... un  
16 projet de grande envergure au pont de l'Île-aux-  
17 Tourtes, dans l'Ouest de la Ville, qui relie  
18 l'Ouest de la Ville avec la région de Vaudreuil et  
19 dans lequel il y avait eu deux morts. Construction  
20 DJL avait été sévèrement blâmée par la CSST, de ce  
21 qu'on m'avait dit. Alors, Construction DJL de  
22 l'agence de Montréal était, disons, moins agressive  
23 ou plus frileuse, si vous me permettez  
24 l'expression, concernant les projets de... disons  
25 qui dépassaient typiquement cinq à six millions de

1 dollars (5-6 M\$). Donc, pour les projets de plus  
2 grande envergure, Construction DJL était moins  
3 intéressée à travailler comme entrepreneur général  
4 que comme fournisseurs de matériaux. Et par la  
5 suite, aussi, tout ce que j'ai dit tout à l'heure  
6 concernant l'achalandage des travaux, parfois même  
7 il me disait : « Entre le moment où on est allé  
8 chercher les plans et devis et le moment où on  
9 soumissionne, on a décroché d'autres contrats et  
10 puis à ce moment-là, bien on est moins intéressé à  
11 celui-là. »

12 Q. [54] Donc, il y a toutes sortes de raisons qui font  
13 qu'à un moment donné, pour un même contrat, on peut  
14 décider de mettre une... une marge plus grande ou  
15 plus... moins grande?

16 R. Tout à fait. Tout à fait.

17 Q. [55] Bon. Il y a l'intérêt aussi. D'autre part,  
18 vous avez parlé de l'exemple du pont de l'Île-aux-  
19 Tourtes, c'est un grand projet, DJL semblait avoir  
20 moins d'appétit pour ces grands projets-là mais  
21 continuait à soumissionner sur ces grands projets-  
22 là?

23 R. Si on considère qu'un grand projet, oui, j'ai fait  
24 des estimés à l'Aéroport de Montréal de... qui se  
25 rapprochaient de l'ordre de dix millions de dollars



1           (10 M\$), j'ai fait des contrats... j'ai estimé des  
2           projets pour la réfection de ponts pour le MTQ qui  
3           frisaient le quatorze millions de dollars (14 M\$).  
4           Donc, oui, effectivement, ils soumissionnaient  
5           encore.

6           Q. [56] Si, d'autre part, êtes-vous capable de  
7           l'expliquer comme estimateur si l'entreprise a  
8           moins d'intérêt pour certains types de projets,  
9           peut-être les grands projets, pourquoi ils  
10          continuent à soumissionner?

11          R. Bien, c'est-à-dire que monsieur Collin, dans les  
12          discussions que j'avais avec lui, me disait que  
13          bon, premièrement, si on va chercher les plans et  
14          devis puis qu'on... on ne soumissionne pas, ça va  
15          faire un peu comme l'histoire de Pierre et le loup.  
16          On prendra plus au sérieux le fait que Construction  
17          DJL va aller chercher des plans et devis, on le  
18          considérera plus comme un acteur potentiel dans le  
19          processus de soumission.

20                 Deuxièmement, ça pouvait être aussi  
21          simplement, on va chercher les documents de  
22          soumission pour voir le contenu du projet, quelles  
23          sont les quantités, préparer un prix de sous-  
24          traitance déjà pour d'autres entrepreneurs  
25          généraux.

1 Q. **[57]** Qui allaient vous appeler?

2 R. Qui allaient nous appeler.

3 Q. **[58]** Parce que DJL est un fournisseur de matériaux?

4 R. Parce que Construction DJL fournit des agrégats et  
5 des enrobés bitumineux, effectivement.

6 Q. **[59]** Alors, il y a une raison qui explique le fait  
7 que vous... DJL pouvait aller chercher des plans et  
8 devis. C'était même rien que pour préparer des  
9 demandes de... de fournir du matériel et d'agir  
10 peut-être à titre de sous-contractant?

11 R. À l'occasion. À l'occasion.

12 Q. **[60]** Si on se parle maintenant spécifiquement peut-  
13 être du domaine des trottoirs à Montréal.

14 R. Oui.

15 Q. **[61]** Si je... il y a eu à... vous avez fait des  
16 estimés sur les trottoirs à Montréal?

17 R. Personnellement, non. Le responsable de... de tout  
18 ce qui était soumissions de trottoirs pour les  
19 équipes de Construction DJL, c'était monsieur Alain  
20 Desrosiers. Pour ma part, j'ai soumissionné très  
21 souvent sur des projets de la Ville de Montréal qui  
22 comportaient des trottoirs et des bordures de  
23 béton, effectivement.

24 Q. **[62]** Les... parlez-nous des trottoirs à Montréal.  
25 Je pense que vous avez quelque chose à nous

1           expliquer là-dessus, là?

2           R. Bien en fait, comme j'ai expliqué, j'étais un jeune  
3           estimateur qui posait beaucoup de questions, alors  
4           je voulais comprendre la mécanique commerciale  
5           des... des sous-traitants, quelles étaient les  
6           spécialités de Construction DJL, qu'est-ce que  
7           Construction DJL faisait, sous-traitait. Et dès mon  
8           arrivée, celui qui était l'estimateur senior m'a  
9           expliqué qu'au niveau des... de la Ville de  
10          Montréal, tout ce qui était le territoire de  
11          l'ancienne Ville de Montréal, avant les fusions  
12          municipales, était de l'apanage exclusif de  
13          Construction Mivela. Donc, si je soumissionnais des  
14          contrats de la Ville de Montréal sur ce territoire-  
15          là, je devais demander des prix de sous-traitance à  
16          Construction Mivela uniquement.

17          Q. **[63]** Qui était votre fournisseur privilégié?

18          R. C'est comme ça que je l'ai compris. J'ai compris  
19          que commercialement, si on faisait affaire avec un  
20          seul fournisseur, bien on avait fort probablement  
21          un escompte de volume à la clé à la fin de la  
22          saison. Et puis c'est pour ça que j'ai... j'ai  
23          obtempéré puis j'ai fait des demandes de... de prix  
24          à Construction Mivela.

25          Q. **[64]** On va, peut-être juste avant de continuer dans

1           cette démarche-là, on comprend que chez DJL agence  
2           de Montréal, vous faites beaucoup de rues, de  
3           routes?

4           R. Oui.

5           Q. **[65]** Ce qui inclut faire les bordures, faire les  
6           trottoirs?

7           R. Exactement.

8           Q. **[66]** Faites-vous aussi les structures égout  
9           aqueducs à l'agence de Montréal?

10          R. À l'époque, à l'agence de Montréal, ça a peut-être  
11          changé, mais à l'époque, non, pas du tout. On m'a  
12          expliqué que Construction DJL était concurrentielle  
13          jusqu'à environ un pied (1 pi), un pied et demi  
14          (1,5 pi) de la surface de la rue. Donc, tout ce qui  
15          était structure de chaussée, disons, du... ce qu'on  
16          appelle le « top pavage », jusqu'à peu près un pied  
17          et demi (1,5 pi) dans le sol. Ce qui était  
18          construction égout aqueducs, on n'avait ni les  
19          équipements ni le personnel aguerri pour être  
20          concurrentiel dans ce marché-là.

21          Q. **[67]** Alors, à ce moment-là, vous les donniez à  
22          sous-contrat, si vous obteniez des contrats qui  
23          nécessitaient des travaux d'égout aqueducs?

24          R. Personnellement, je n'ai pas soumissionné beaucoup  
25          de contrats d'égout aqueducs, à part peut-être le

1           premier contrat, puis c'était pour la Ville de  
2           Châteauguay.

3       Q. [68] On revient maintenant aux trottoirs. Alors,  
4           vous soumissionnez là-dessus. DJL n'avait pas une  
5           équipe qui faisait justement des trottoirs puis des  
6           bordures?

7       R. Oui, tout à fait. Alors, il m'arrivait à l'occasion  
8           de comparer les prix de Construction Mivela avec  
9           les prix internes que nous pourrions obtenir si on  
10          incluait nos propres équipes à l'intérieur de la  
11          soumission.

12      Q. [69] Donc, dans la préparation de votre soumission,  
13          vous mettez en compétition votre équipe, vos  
14          coûtants, par rapport à ce que votre sous-traitant  
15          va vous charger?

16      R. À l'occasion, je trouvais que c'était une bonne  
17          pratique de le faire, de faire, excusez  
18          l'expression, des « spot checks », pour m'assurer  
19          que les prix qu'on me fournissait comme sous-  
20          traitant étaient justes et raisonnables. C'était  
21          mon devoir d'estimateur de le faire.

22      Q. [70] Et l'avez-vous déjà fait à l'externe avec vos  
23          fournisseurs?

24      R. Oui.

25      Q. [71] Qu'est-ce que vous avez fait?

1 R. Bien, c'est-à-dire que comme les raisons  
2 commerciales que monsieur Collin m'expliquait me  
3 semblaient plausibles, c'est-à-dire qu'il y a des  
4 prix qu'on rentrait qui étaient plus ou moins  
5 concurrentiels vu l'achalandage des travaux, je me  
6 disais que ça devait fort probablement s'appliquer  
7 aussi aux autres entrepreneurs de construction,  
8 dont Construction Mivela. Alors, j'ai fait une  
9 vérification ponctuelle sur un des prix qu'ils  
10 m'ont fournis et j'ai appelé son concurrent.

11 Q. **[72]** Alors, expliquez-nous ça, comment vous vous y  
12 êtes pris sur celui-là? Vous aviez le prix de  
13 Mivela?

14 R. J'avais reçu le prix de Mivela, que  
15 personnellement, je ne le trouvais pas  
16 nécessairement déraisonnable, mais je ne le  
17 trouvais pas nécessairement très concurrentiel non  
18 plus. Et étant donné que mon travail était de  
19 fournir à Construction DJL la meilleure chance  
20 d'obtenir le contrat à chaque fois que je  
21 soumissionnais pour établir le coûtant, j'ai  
22 contacté Pavage CSF.

23 Q. **[73]** Qui fait des trottoirs?

24 R. Qui fait des trottoirs. C'est un concurrent direct  
25 de Construction Mivela, comme BP Asphalte et

1 d'autres dans le même marché.

2 Q. [74] Alors, vous contactez CSF, et qu'est-ce que  
3 vous leur demandez?

4 R. Je leur demande de me fournir des prix de sous-  
5 traitance pour le projet mentionné en rubrique.

6 Q. [75] Donc, est-ce que vous avez obtenu un prix?

7 R. Oh, j'ai obtenu plus qu'un prix.

8 Q. [76] O.K. Dans l'ordre, qu'est-ce que vous avez  
9 obtenu en premier?

10 R. Bien, premièrement, j'ai obtenu un appel  
11 téléphonique dans les heures qui ont suivi de  
12 monsieur Alfonso Polizzi, qui était mon... que je  
13 n'ai jamais rencontré, mais qui était mon  
14 interlocuteur direct chez Construction Mivela, qui  
15 était l'estimateur en chef de Construction Mivela.

16 Q. [77] Alors, là vous avez demandé un prix à CSF,  
17 puis c'est monsieur Polizzi qui vous rappelle?

18 R. Oui.

19 Q. [78] Puis qu'est-ce qu'il vous dit, monsieur  
20 Polizzi?

21 R. Il m'a demandé si j'étais insatisfait du service  
22 qu'il me donnait habituellement.

23 Q. [79] Alors, est-ce qu'il faisait référence  
24 spécifiquement à...

25 R. Bien, il voulait savoir si j'étais mécontent des

1       prix de construction Mivela. Je lui ai répondu que  
2       non, pas de façon spécifique, mais je voulais juste  
3       m'assurer que le prix qu'il me fournissait était le  
4       meilleur sur le marché, était le plus  
5       concurrentiel, et qui permettrait à Construction  
6       DJL d'obtenir la meilleure chance d'obtenir le  
7       contrat.

8       Q. **[80]** Qu'est-ce qui s'est passé ensuite de ça?

9       R. Eh bien, par la suite monsieur Polizzi m'a assuré  
10       que le prix qu'il me fournissait était toujours le  
11       meilleur sur le marché, et puis qu'il espérait  
12       conserver ma clientèle pendant encore de nombreuses  
13       années.

14       Q. **[81]** Mivela, ça c'est l'entreprise de monsieur  
15       Milioto, hein?

16       R. À l'époque, c'était la propriété de monsieur  
17       Milioto.

18       Q. **[82]** Est-ce qu'il y avait même des photos, c'est  
19       plus anecdotique, mais il n'y avait pas des photos  
20       de monsieur Milioto dans l'entreprise chez DJL?

21       R. Dans le bureau de monsieur André Girard, oui, je  
22       crois me souvenir, sans détails précis, que  
23       monsieur André Girard, représentant commercial,  
24       avait des photos de lui avec monsieur Milioto dans  
25       son bureau.



1 Q. [83] Qui était un bon client chez vous?

2 R. Qui était un très bon client chez nous.

3 Q. [84] O.K. Alors là vous avez cette discussion-là  
4 avec monsieur Polizzi, et est-ce qu'il y a d'autres  
5 suites à ça?

6 R. Bien, monsieur Collin, peut-être dans les heures  
7 suivant l'appel de monsieur Polizzi, ou peut-être  
8 le lendemain, est arrivé dans mon bureau.

9 Q. [85] Pour vous parler de quoi?

10 R. Il m'a demandé si j'avais effectivement demandé des  
11 prix à Pavage CSF.

12 Q. [86] Et qu'est-ce que vous lui avez dit?

13 R. Je lui ai répondu oui.

14 Q. [87] Je vous laisse continuer la conversation.

15 R. Alors, bien, il m'a dit : « Écoute, pour les  
16 prochains estimés, contacte uniquement Construction  
17 Mivela. » Alors, je l'ai compris dans le sens que  
18 si effectivement c'était notre fournisseur  
19 privilégié, bien, je devais contacter Construction  
20 Mivela à chaque contrat où il y avait des trottoirs  
21 sur le territoire qu'on m'avait indiqué, qui était  
22 l'ancien territoire de la Ville de Montréal, pour  
23 des raisons commerciales.

24 (10:02:50)

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [88] Alors, si je comprends bien, vous n'avez  
3 jamais eu de prix de CSF?

4 R. Oui, Madame la Présidente.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Q. [89] Et qu'est-ce qu'ils vous ont donné comme prix?

7 R. Exactement le même prix que Construction Mivela, à  
8 la virgule près.

9 Q. [90] C'était... CSF, Mivela, là, c'était pas mal la  
10 même chose, à ce moment-là?

11 R. J'ai eu une expression dans ma tête qui sonnait  
12 comme « il y a quelque chose de pourri au royaume  
13 du Danemark ». Eh bien statistiquement je me disais  
14 qu'il était quand même assez peu probable, quoi que  
15 possible, mais peu probable que deux concurrents  
16 obtiennent le même prix, fournissent le même prix  
17 pour des travaux similaires.

18 Q. [91] Et manifestement c'est pas vous qui avez avisé  
19 Mivela du fait que vous demandiez un prix à CSF?

20 R. Pas du tout.

21 Q. [92] O.K. Je comprends que vous avez pas refait cet  
22 exercice-là par la suite, vous vous en êtes tenu...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. [93] Avec un troisième?

25 R. Non, pas avec un troisième, de toute façon j'avais

1       reçu des directives de monsieur Collin de ne pas le  
2       faire et, à la lumière des prix de CSF, je voyais  
3       que c'était assez inutile de demander des prix à  
4       d'autres gens que Mivela.

5       Me PAUL CRÉPEAU :

6       Q. **[94]** O.K. Dans la... si je vous parle de la  
7       technique et je n'aime pas le mot, mais du  
8       phénomène du débalancement des prix des soumissions  
9       ou des items des postes unitaires dans une  
10      soumission, est-ce que c'est des choses qui se sont  
11      faites, ça, à votre connaissance chez DJL?

12      R. Oui.

13      Q. **[95]** Alors, expliquez-nous qu'est-ce qu'il en est  
14      et comment ça fonctionnait?

15      R. Le débalancement de soumissions c'est un phénomène  
16      par lequel l'entrepreneur remet en question les  
17      quantités au bordereau avec les quantités qu'il  
18      croit réaliser sur le chantier. Donc, par exemple,  
19      pour la Ville de Montréal qui est, de mémoire, je  
20      crois, le seul donneur d'ouvrage pour laquelle...  
21      pour lequel j'ai participé à cela, c'était  
22      typiquement sur des items de réparation de  
23      cheminées de puisards et de regards. Donc, pour une  
24      raison qu'on m'a jamais vraiment expliquée, quand  
25      la Ville de Montréal sortait des quantités pour un

1           projet en soumission, avait tendance à surévaluer  
2           les quantités de cheminées de regards et de  
3           puisards.

4       Q. [96] Cheminée c'est le bout de ciment?

5       R. C'est-à-dire c'est à partir de la tête.

6       Q. [97] Le collet, oui?

7       R. C'est ça, le collet, la conduite qui descend de la  
8           tête du regard ou du puisard jusqu'à la conduite  
9           pluviale ou... ou... bien la conduite souterraine.

10      Q. [98] Or, dans les faits, vous avez constaté qu'il y  
11           avait une tendance à les surévaluer dans les  
12           offres, dans les appels d'offres?

13      R. C'est ce qu'on m'a dit, j'ai jamais vérifié sur le  
14           chantier, mais c'est ce qu'on me disait que, par  
15           exemple, dix (10) mètres de réfection, c'est parce  
16           qu'on payait... on payait au mètre. En fait,  
17           c'était payable au mètre dans le bordereau. Pour un  
18           projet X, jamais on va réaliser dix (10) ou quinze  
19           (15) mètres de réfection de... de conduites de  
20           regards ou de puisards. Alors, à ce moment-là, la  
21           technique était de prendre le montant qui,  
22           normalement, aurait été alloué à cette réfection-là  
23           et d'aller le distribuer sur d'autres items pour  
24           lesquels on était sûr qu'il allait, qu'on allait  
25           être payé ou même pour lequel il pouvait y avoir,

1           on pouvait raisonnablement penser qu'il allait y  
2           avoir du dépassement de quantité comme, par  
3           exemple, du pavage ou du tonnage de concassé.

4       Q. **[99]** Donc, on diminue la quantité, on sait qu'on va  
5           mettre moins de... vous avez appelé, l'expression?

6       R. De cheminées de regards.

7       Q. **[100]** De cheminées de regards, alors qu'est-ce  
8           qu'on fait avec le prix unitaire qu'on fixe pour  
9           ça, on le diminue?

10      R. On le diminue, c'est-à-dire qu'il y avait une  
11         partie, de ce qu'on me demandait de faire c'était  
12         de prendre, je vais donner un exemple, disons qu'il  
13         y en avait pour vingt mille dollars (20 000 \$) de,  
14         normalement, selon les quantités au bordereau, il y  
15         en avait pour vingt mille dollars (20 000 \$) de  
16         réfection de cheminées de regards, on prenait peut-  
17         être dix à douze mille dollars (10 000-12 000 \$)  
18         qu'on allait répartir ailleurs dans les items de  
19         pavage et on brûlait l'excédent. Donc, on diminuait  
20         le montant total de notre soumission.

21      Q. **[101]** Sachant que?

22      R. Sachant que de toute façon il allait y avoir,  
23         l'argent qu'on ne croyait pas qu'il allait être  
24         payé à l'entreprise pour la cheminée de regards  
25         allait être payable de toute façon dans des

1 quantités de pavage.

2 Q. **[102]** Artificiellement vous semblez vous créer une  
3 perte dans les cheminées de...

4 R. Oui.

5 Q. **[103]** Et d'autre part, vous savez que vous allez  
6 refaire cet argent-là dans les faits, vous allez la  
7 (sic) refaire?

8 R. Exactement.

9 Q. **[104]** Et peut-être à plus grand profit sur d'autres  
10 items?

11 R. Nécessairement ça venait gonfler les profits des  
12 items qui avaient été débalancés, pour la cheminée  
13 de regard on rentrait un prix, des fois c'était un  
14 dollar (1 \$) le mètre, des fois c'était dix dollars  
15 (10 \$) le mètre.

16 Q. **[105]** Ce qui a rien à voir avec le vrai prix  
17 coûtant?

18 R. Ce qui a rien à voir avec le vrai prix, le vrai  
19 prix se situe, à l'époque se situait probablement  
20 entre cent cinquante et deux cents dollars  
21 (150-200 \$) le mètre.

22 Q. **[106]** Et il y a jamais personne qui a réagi... je  
23 vous parle pas nécessairement au sein de  
24 l'entreprise. Vous avez pas entendu parler de  
25 réactions de... de quelqu'un... soit la Ville de

1 Montréal ou le donneur d'ordre, dire :  
2 « " Eille! ", ça pas de bon sens qu'il nous offre  
3 un prix à un dollar le mètre alors qu'en réalité on  
4 sait que ça coûte plus cher que ça »?

5 R. J'ai jamais entendu parler de quiconque, à la Ville  
6 de Montréal, serait revenu sur ce phénomène-là.  
7 J'imagine qu'ils devaient savoir que ce n'était pas  
8 le prix représentatif des travaux.

9 Q. [107] O.K. D'autre part, on a un prix gonflé sur un  
10 autre item?

11 R. Bien, étant donné que c'était débalancé vers des  
12 items qui représentaient une grosse proportion  
13 des... du prix de la soumission totale, la  
14 différence était quand même subtile, je pourrais  
15 dire.

16 Q. [108] Excusez-moi, j'ai été... Et ça, il y en a eu,  
17 vous dites... On vous a demandé... quand vous  
18 dites, « on », c'est?

19 R. Monsieur Collin.

20 Q. [109] Monsieur Collin vous demandait...

21 R. À l'occasion.

22 Q. [110] À l'occasion. Cette technique-là, qui  
23 s'appelle le débalancement des items, des prix  
24 unitaires, est-ce que... d'abord, est-ce que c'est  
25 quelque chose qui est interdit dans les... dans les

1 appels d'offres?

2 R. En théorie, c'est marqué dans le devis que la Ville  
3 de Montréal ne... le vocable exact, je m'en  
4 rappelle pas, là mais c'est interdit. Ne tolère pas  
5 le débalancement de soumission. Ça peut être, à  
6 l'ultime, une cause de rejet de la soumission, de  
7 mémoire, je crois me rappeler.

8 Q. **[111]** O.K.

9 R. Ceci dit, on n'a jamais... on n'a jamais écarté une  
10 soumission de DJL, à laquelle j'ai participé, pour  
11 cause de débalancement de soumission. De mémoire.  
12 (10:09:30)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[112]** Est-ce que cette technique de débalancement  
15 de soumission ou de bordereau se... se faisait  
16 également au MTQ?

17 R. J'en ai pas souvenir dans les estimés que, moi,  
18 j'ai réalisé. Pour la bonne raison que les items...  
19 la majorité des items des bordereaux au MTQ était  
20 des travaux conventionnels, donc on parle de  
21 concassé, on parle de pavage, de profilage de  
22 drains payable au mètre. Donc, des choses qui sont  
23 effectivement facilement mesurable aux plans. Ce  
24 qui était pas le cas pour les quantités de  
25 cheminées de regards et puisards à la Ville de



1 Montréal. On ne pouvait pas aller... quand j'allais  
2 visiter un chantier pour la Ville de Montréal,  
3 c'était difficile pour moi de soulever chaque  
4 plaque de regard et de puisard pour aller vérifier,  
5 effectivement, la détérioration des cheminées de  
6 regards et puisards. Alors, je me fiaais à  
7 l'estimation des quantités de la Ville de Montréal.  
8 Alors que, pour des plans et devis du MTQ, la  
9 plupart du temps c'était des travaux qu'on peut  
10 réaliser en surface ou qu'on peut estimer avec des  
11 coupes aux plans adéquats. Donc, c'était... c'était  
12 pas pratique courante pour le MTQ.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[113]** Je vais revenir d'une façon peut-être un peu  
15 plus générale sur la façon et le... d'indiquer une  
16 marge de profits et d'administration. Je comprends  
17 que les deux items étaient indiqués ensemble la  
18 plupart du temps. Selon votre opinion à vous, et je  
19 vous l'ai demandé un peu tout à l'heure, là, il y  
20 avait... on a vu qu'il y a eu quand même des  
21 grandes variables là-dedans.

22 R. Hum hum.

23 Q. **[114]** Est-ce qu'à votre connaissance, il y avait  
24 d'autres raisons que celles que vous nous avez  
25 expliquées qui faisaient que, des fois, on pouvait

1 se ramasser avec un « markup », avec une  
2 augmentation de vingt (20), vingt-deux pour cent  
3 (22 %) et d'autres fois sept, huit pour cent, là?  
4 Est-ce qu'il y a d'autres raisons que l'état du  
5 marché, dont vous avez été en mesure de constater?

6 R. Bien, comme j'ai dit, les raisons qu'on me donnait  
7 étaient, disons, un bouquet de raisons. Des fois ça  
8 pouvait être la combinaison de plusieurs facteurs,  
9 alors je pourrais pas... je pourrais pas appuyer...  
10 Je n'ai pas été... si le sens de votre question est  
11 ça, je n'ai pas été témoin de façon explicite, de  
12 la part monsieur Collin ou de quiconque d'autre,  
13 qu'on devait rentrer un prix exagérément élevé  
14 parce qu'il y avait collusion dans ce projet-là.

15 Q. [115] O.K. Je sais que vous avez suivi les  
16 témoignages des derniers jours ici.

17 R. Hum hum.

18 Q. [116] Est-ce que... Et là on va se parler  
19 clairement des mots « collusion ». Avez-vous déjà  
20 posé des questions, vous, à monsieur Collin, à  
21 savoir s'il y avait de la collusion dans les  
22 contrats à Montréal?

23 R. Pas de façon explicite, non.

24 Q. [117] Est-ce qu'il vous a déjà parlé, est-ce qu'il  
25 vous a déjà dit : « T'es mieux de pas trop en

1           savoir »? Est-ce que cette expression-là a déjà été  
2           utilisée à votre égard?

3       R. Bien, comme j'ai indiqué, parfois je sourcillais  
4           quelquefois à la vue de la marge qu'il me... qu'il  
5           me demandait d'appliquer. Alors, voyant mon  
6           insatisfaction et voulant quand même donner le plus  
7           d'explications possibles sans me compromettre, me  
8           répondait à l'occasion, je pourrais pas évaluer le  
9           nombre de fois qu'il me l'a dit mais, si je te dis  
10          pas tout, c'est pour te protéger, là. Donc si un  
11          jour on te questionne sur le sujet, bien ce ne sera  
12          pas un mensonge de dire que tu ne le savais parce  
13          qu'effectivement, comme je viens de le dire, je ne  
14          le savais pas. Ce qui se passait dans  
15          l'établissement de la marge de profit quand  
16          monsieur Collin ne me la donnait pas de façon  
17          expresse dans son bureau, j'ai pas assisté aux  
18          tractations qui se passaient.

19       10:13:22

20       LA PRÉSIDENTE :

21       Q. **[118]** Selon la marge de profit qu'il vous demandait  
22           d'appliquer, vous aviez compris qu'il y avait des  
23           soumissions de complaisance qui se faisaient?

24       R. Si vous entendez par soumissions de complaisance le  
25           fait qu'on soumissionnait sans grand intérêt, oui.

1 Q. **[119]** Puis pour la forme?

2 R. J'avais de bonnes indications que ma soumission  
3 n'était pas concurrentielle.

4 Q. **[120]** O.K.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

6 Q. **[121]** Je vais peut-être vous ramener maintenant à  
7 un contrat dont vous nous avez parlé récemment, là.  
8 Je vous donne le numéro de projet : le 8886. Est-ce  
9 que ça vous dit quelque chose ce projet-là?

10 R. Oui.

11 Q. **[122]** O.K. Alors qui est une soumission, et on va  
12 en traiter d'une façon générale, là, parce qu'on  
13 n'a pas la documentation pour le moment et c'est  
14 peut-être pas nécessaire, savez-vous quelle était  
15 la nature de ce projet-là d'abord, à la ville de  
16 Montréal?

17 R. C'était des travaux de planage, pavage et je crois  
18 trottoirs dans l'arrondissement Ahuntsic-  
19 Cartierville.

20 Q. **[123]** Bon. Vous avez préparé une soumission pour ce  
21 projet-là?

22 R. Oui.

23 Q. **[124]** Qu'est-ce qui s'est passé quand vous avez  
24 préparé votre soumission?

25 R. C'était peu de temps après que j'avais commencé de

1       façon à temps plein chez Construction DJL, donc  
2       peut-être au mois de juin deux mille trois (2003).  
3       Ce qu'il faut comprendre c'est que dans le logiciel  
4       GESCAN, il y a une petite boîte à cocher qui nous  
5       permet de répartir les taxes applicables sur tous  
6       les items du bordereau. La ville de Montréal, pour  
7       une raison qu'on ne m'a jamais expliquée, était le  
8       seul donneur d'ouvrage pour lequel j'ai fait des  
9       soumissions qui demandait, de façon expresse,  
10      d'inclure les taxes applicables dans les prix  
11      unitaires.

12      Q. **[125]** Ce qu'on faisait pas généralement chez les  
13      autres donneurs d'ouvrage?

14      R. Exactement. Donc pour les autres donneurs  
15      d'ouvrage, le résultat des prix vendant, donc le  
16      rapport de prix vendant pour par exemple le MTQ,  
17      c'était sous-total avant taxes, TPS, TVQ et grand  
18      total alors que pour la ville de Montréal, c'était  
19      simplement « grand total » parce que les prix  
20      unitaires comprenaient les taxes applicables.

21      Q. **[126]** Là on vous voit venir, là. La petite coche,  
22      vous avez oublié de la mettre?

23      R. J'ai oublié de la mettre.

24      Q. **[127]** Et ça représentait sur un montant de combien,  
25      vous souvenez-vous le montant de l'estimé à ce

1 moment-là?

2 R. Le prix avant taxes aux alentours de quatre cent  
3 mille dollars (400 000 \$).

4 Q. **[128]** Quatre cent mille dollars (400 000 \$) sur  
5 lequel vous avez oublié d'appliquer une taxe qui  
6 était autour de quinze pour cent (15 %), là, on met  
7 ça arbitrairement, là.

8 R. Sept (7 %) et sept point cinq pour cent (7,5 %) à  
9 l'époque, oui.

10 Q. **[129]** Vous avez dû être pas mal compétitif sur ce  
11 contrat-là?

12 R. Bien à l'époque, on pensait pas parce qu'à  
13 l'ouverture des soumissions, ce qu'il faut  
14 expliquer c'est que le donneur d'ouvrage, la  
15 plupart du temps ouvre les enveloppes et ne donne  
16 que le total de la soumission. Par contre, par la  
17 suite, il y a une vérification qui se fait où le  
18 donneur d'ouvrage vérifie que les quantités fois  
19 les prix unitaires donne bien ce qu'on appelle les  
20 extensions. Donc le total pour cet item-là de  
21 bordereau. Et il y a une préséance sur les prix  
22 unitaires, en tout cas à la ville de Montréal, il y  
23 a une préséance sur les prix unitaires par rapport  
24 aux extensions d'items de bordereau.

25 Q. **[130]** Vous souvenez-vous, à l'ouverture des

1 soumissions, qui était le plus bas soumissionnaire?

2 R. Je crois que c'était Sintra.

3 Q. **[131]** Et qui était... puis chez DJL vous étiez?

4 R. Dans l'ordre, peut-être troisième ou quatrième, là,  
5 à peut-être quatre pour cent (4 %) de différence  
6 ou, deux, trois, quatre pour cent (2 %-3 %-4 %) de  
7 différence avec Sintra.

8 Q. **[132]** Avec Sintra. Et dans les faits, qui a obtenu  
9 ce contrat-là?

10 R. Bien dans les faits, c'est Construction DJL parce  
11 qu'après vérification par la ville de Montréal, ils  
12 ont pris nos prix unitaires, les ont multiplié par  
13 les quantités puis nécessairement le total était  
14 notre total avant taxes qui devenait le total taxes  
15 incluses pour la ville de Montréal.

16 Q. **[133]** Autrement dit, la ville de Montréal a pris le  
17 scénario le plus avantageux pour elle...

18 R. Exactement.

19 Q. **[134]** ... qui consistait à prendre juste les prix  
20 unitaires...

21 R. Exactement.

22 Q. **[135]** ... puis on leur donne le contrat, ils vont  
23 le réaliser à ce prix-là?

24 R. Tel qu'était spécifié dans les cahiers des charges.

25 Q. **[136]** Alors, qu'est-ce que ça veut dire pour DJL à

1           ce moment-là qui est prise à faire ce contrat-là en  
2           ayant oublié de calculer un quinze pour cent (15 %)  
3           de taxes, là?

4       R. Je me rappelle pas exactement de la marge  
5           bénéficiaire qu'on avait mis sur ce contrat-là, ça  
6           devait pas être très élevé, mais si par exemple on  
7           donne l'exemple que Construction DJL avait mis,  
8           c'est-à-dire que j'avais mis, de concert avec  
9           monsieur Collin, cinq pour cent (5 %) de profit,  
10          bien Construction DJL commençait le projet à moins  
11          dix pour cent (10 %) étant donné qu'elle devait  
12          payer les taxes mais qu'elle n'était pas payée pour  
13          le faire.

14       Q. **[137]** Bon. Alors, vous partiez à moins dix pour  
15          cent (-10 %), vous alliez perdre un dix pour cent  
16          (10 %) aux environs de quarante mille dollars  
17          (40 000 \$) sur ce contrat-là au départ?

18       R. Ou à tout le moins, si on a mis quinze pour cent  
19          (15 %) de profit, on réalisait le projet à coup  
20          nul.

21       Q. **[138]** O.K.

22       R. À profit nul, c'est-à-dire.

23       Q. **[139]** Comment ça s'est réalisé ce projet-là? Il a  
24          été réalisé chez DJL?

25       R. Oui, il a été réalisé.



1 Q. [140] Et en fait, ça c'est la partie qui  
2 m'intéresse, non pas le processus. On a vu, là,  
3 qu'il y a eu une petite erreur à l'interne, comment  
4 on a réglé ça l'interne chez vous, ce contrat-là?

5 R. Bien il y a une... une réunion de démarrage entre  
6 l'estimateur qui était moi, le chargé de projets de  
7 Construction DJL et, je crois me souvenir, monsieur  
8 Collin. Et puis j'ai expliqué la bourde que j'avais  
9 faite, qui avait du reste pas été soulignée, ni par  
10 la secrétaire à l'estimation, ni même par monsieur  
11 Collin lui-même quand on avait révisé le... la  
12 soumission. Donc, l'erreur m'était attribuable mais  
13 personne l'a vue à l'interne. Alors, le chargé de  
14 projets m'a dit : « Ça devrait pas être un  
15 problème, je connais le chargé de projets à la  
16 Ville de Montréal [...] » dont je me souviens pas  
17 du nom « [...] et il m'en doit une. »

18 Q. [141] « Et il m'en doit une »?

19 R. « Il m'en doit une », voulant dire... ce que le  
20 chargé de projets voulait dire, je peux pas  
21 répondre pour lui, mais c'est à peu près la  
22 substance de ce qu'il a dit.

23 Q. [142] Ça, c'est le message que vous avez reçu à  
24 l'interne?

25 R. Oui.

1 Q. **[143]** Ce contrat-là a été réalisé?

2 R. Oui.

3 Q. **[144]** Vous êtes-vous enquis, par la suite, pour  
4 savoir qu'est-ce qui en était arrivé?

5 R. Bien oui, parce que je me sentais un petit peu  
6 coupable d'avoir occasionné une perte à mon  
7 employeur.

8 Q. **[145]** Oui.

9 R. Alors je me suis enquis de la situation auprès du  
10 chargé de projets. De façon non officielle, et j'ai  
11 jamais vérifié les chiffres, mais il m'a dit que  
12 finalement, ils avaient réussi à dégager une marge  
13 de peut-être dix (10) à douze pour cent (12 %), de  
14 mémoire. De façon non officielle. J'ai jamais  
15 vérifié de façon officielle.

16 Q. **[146]** Vous l'avez pas vérifié? Vous, vous avez pas  
17 vérifié auprès de la Ville de Montréal?

18 R. Non, non, non, c'était une discussion autour de la  
19 machine à café, là.

20 Q. **[147]** O.K. Et est-ce qu'il vous a donné plus de  
21 détails comment il aurait réussi son tour de force  
22 de se reprendre là-dessus? Est-ce que vous avez eu  
23 des explications?

24 R. Ce qu'il m'a donné comme explication, avec un air,  
25 disons, mi-figue mi-raisin, là, donc je sais pas...

1 c'est à prendre avec un grain de sel, c'est qu'il y  
2 avait peut-être une rue à la Ville de Montréal qui  
3 aurait été, dans les faits, pavée, sans  
4 nécessairement l'être dans les faits.

5 Q. **[148]** O.K. On se serait repris en quelque part?

6 R. On se serait repris en quelque part. Il y aurait  
7 des quantités qui auraient peut-être été ajustées  
8 par rapport à d'autres projets, par rapport à des  
9 quantités du bordereau, je le sais pas.

10 Q. **[149]** Et comme je vous dis, c'est indépendamment,  
11 vous ne savez pas si ça s'est fait ou pas, mais  
12 c'est le message qui... que vous avez chez vous à  
13 l'interne.

14 R. Oui.

15 Q. **[150]** Bon. On va juste... on va approcher le  
16 moment... vous avez quitté DJL, vous dites, en  
17 octobre deux mille cinq (2005)?

18 R. En octobre deux mille cinq (2005), oui.

19 Q. **[151]** Pour... pour une meilleure... pour aller  
20 faire quelque chose de différent, là?

21 R. Pour une combinaison de facteurs. Parce que j'avais  
22 vu cette opportunité-là affichée par CIMA+. Peut-  
23 être aussi dans une moindre proportion par le fait  
24 que vous savez, quand on est un estimateur, ce  
25 qu'on peut dire une règle du pouce, c'est à peu

1        près... on obtient une soumission sur dix (10) à  
2        peu près. Ce qui m'a permis d'établir que j'ai  
3        peut-être soumissionné à peu près cent cinquante  
4        (150) estimés pour Construction DJL. Parce que dans  
5        ce que j'ai gardé comme ouverture de soumission...  
6        je gardais les ouvertures de soumissions pour  
7        lesquelles j'avais permis à Construction DJL de  
8        remporter le contrat. J'en ai peut-être entre  
9        quinze (15) et vingt (20). Donc, c'était pas un  
10       gros taux de réussite. Donc, la plupart du temps on  
11       soumissionnait... pour des raisons commerciales, la  
12       plupart du temps on n'obtenait pas le contrat et  
13       puis donc voyant l'opportunité chez CIMA+, je l'ai  
14       saisie.

15      Q. **[152]** Donc, il y a toutes sortes d'arguments qui  
16       font que vous vous en allez chez... chez CIMA+.  
17       Est-ce que vous avez revu monsieur Collin par la  
18       suite?

19      R. Oui.

20      Q. **[153]** À quel moment?

21      R. Bien on était dans le même pool de hockey depuis  
22       une dizaine d'années, donc on se revoyait à  
23       l'occasion à ce moment-là. Mais de façon plus  
24       spécifique, entre la fin janvier et la fin février  
25       deux mille six (2006).

1 Q. **[154]** À quel endroit? Dans quelles circonstances?  
2 Comment ça se produit?

3 R. Il m'avait invité, de façon courtoise, là, à  
4 discuter de ma situation, m'enquérir de ma  
5 situation, si j'étais content chez CIMA+, si ça  
6 avait été, disons, une belle opportunité pour ma  
7 carrière que j'avais saisie, si j'étais satisfait  
8 de ma situation. Et puis on s'est retrouvé dans un  
9 restaurant de Notre-Dame-de-Grâce, qui était le  
10 quartier où il résidait, je crois, à l'époque, qui  
11 s'appelle La Taverne sur le boulevard Monkland. Et  
12 je me rappelle plus si les deux fois c'était là,  
13 mais la deuxième fois, c'était définitivement là.  
14 Et puis dans la discussion, de fil en aiguille,  
15 j'ai compris qu'il voulait savoir si j'étais  
16 intéressé à revenir chez Construction DJL.

17 Q. **[155]** Alors, vous êtes pas parti en mauvais termes  
18 avec eux...

19 R. Pas du tout.

20 Q. **[156]** ... il était intéressé à vous reprendre.

21 R. Pas du tout. Quand je lui ai annoncé que je  
22 quittais le vendredi après-midi, il m'a même  
23 demandé de prendre ma fin de semaine pour y  
24 réfléchir. Il dit : « Tu ne peux pas me laisser  
25 comme ça sans me donner une chance d'essayer de te

1       garder », et puis... mais à ce moment-là, ma  
2       décision était prise.

3       Q. [157] O.K. Et alors, dans ces discussions-là que  
4       vous avez eues avec monsieur Collin, est-ce que  
5       vous avez eu la chance de lui dire entre autres  
6       pourquoi vous étiez parti et, bien, de discuter  
7       peut-être de conditions de retour?

8       R. Bien, c'est-à-dire que c'est monsieur Collin qui a  
9       abordé le sujet en me demandant qu'est-ce que ça me  
10      prendrait pour retourner chez Construction DJL. Ce  
11      qu'il faut comprendre c'est que le poste de chef  
12      estimateur, c'est-à-dire celui qui fermait les  
13      soumissions avec les estimateurs, normalement  
14      aurait dû incomber à l'estimateur senior, qui à  
15      l'époque était monsieur Jocelyn Geoffrion, qui  
16      était en fin de carrière. Monsieur Collin cherchait  
17      à pourvoir le poste de chef estimateur, parce qu'il  
18      voulait se départir de cette responsabilité-là, me  
19      laissait-il entrevoir à l'époque.

20             Alors, il cherchait quelqu'un pour prendre  
21      la relève, pour l'assister étroitement dans les  
22      soumissions. Monsieur Collin est quelqu'un qui  
23      valorisait quand même beaucoup le poste  
24      d'estimateur au sein de son entreprise. Et puis il  
25      m'a demandé : « Écoute, est-ce que tu vois un

1       modèle d'affaires ailleurs dans l'industrie qui  
2       pourrait nous orienter pour qu'on fonctionne de  
3       cette façon-là pour notre poste de chef estimateur,  
4       de ce que j'ai compris, avec toi dans les rangs. »

5       Q. **[158]** Qu'est-ce que vous lui avez répondu?

6       R. À l'époque, j'avais des liens relativement  
7       fréquents, quoique lui non plus je ne l'ai jamais  
8       vu en personne, mais au téléphone avec monsieur  
9       Patrick Francoeur, qui était le chef estimateur de  
10      GTS, l'entreprise GTS, Grand Travaux Soter, qui  
11      était un modèle d'entreprise à propriétaire unique,  
12      ou en fait quelques propriétaires. Donc,  
13      Construction DJL était propriété de Eurovia et GTS  
14      était propriété de quelques hommes d'affaires.

15             Alors, le chef estimateur se rapportait  
16      directement au président ou au directeur des  
17      opérations, de ce que j'en comprenais avec mes  
18      échanges avec monsieur Francoeur,  
19      occasionnellement. Et de ce que j'en savais aussi  
20      de gens que je connaissais qui travaillaient là.

21             Alors, je me disais, comme j'ai dit à  
22      monsieur Collin, si on est pour faire des  
23      soumissions puis que finalement DJL n'est plus  
24      intéressée à faire des profits sur les matériaux,  
25      ce qui était correct, ce qui était légal de le

1 faire, j'ai dit : « Tu n'as pas besoin d'un chef  
2 estimateur, tu as besoin d'un bon représentant  
3 commercial pour négocier des bonnes ententes de  
4 prix de matériaux avec les entrepreneurs  
5 généraux. »

6 J'ai dit : « Patrick Francoeur, lui, chez  
7 GTS, il parle directement avec le président, et  
8 puis il sait s'il faut qu'il travaille de façon  
9 assidue ou si l'entreprise, pour toutes sortes de  
10 raisons commerciales valables, n'est pas intéressée  
11 par le contrat.

12 Donc, moi, dans mon cas personnel, j'ai  
13 Construction DJL. Quand on me donnait des plans et  
14 devis sur mon bureau, je faisais tout en mon  
15 possible pour obtenir le meilleur coûtant possible,  
16 et je travaillais toujours dans l'esprit, pour  
17 chaque projet, que Construction DJL était sérieux.  
18 J'apprenais seulement à la fermeture des  
19 soumissions, avec la marge de profit qu'on me  
20 disait d'appliquer, si effectivement DJL était  
21 concurrentielle ou non dans ce marché-là.

22 Q. [159] O.K. Alors, il y avait un aspect valorisation  
23 de votre travail qui était important là-dedans?

24 R. Tout à fait, tout à fait.

25 Q. [160] Et vous cherchiez cette valorisation-là en



1           disant : « Faites-moi pas faire des soumissions  
2           pour rien », c'est un peu ça que vous disiez?

3           R. C'est un peu ça, effectivement.

4           Q. **[161]** Et qu'est-ce qu'il vous a répondu là-dessus,  
5           monsieur Collin?

6           R. Bien, monsieur Collin savait que ce que je  
7           recherchais c'était une relation privilégiée avec  
8           lui, travailler étroitement avec lui. Je  
9           m'entendais très très bien avec monsieur Jacques  
10          Collin, qui était une très bonne personne au bureau  
11          et à l'extérieur du bureau. Il m'a rassuré sur ses  
12          intentions de rester au sein de DJL pour plusieurs  
13          années, ce qui s'est avéré le cas, et à l'agence de  
14          Montréal et au siège social.

15                 Il m'a dit aussi que lui, ce qu'il  
16          recherchait, c'était un bras droit, un homme de  
17          confiance, donc... et là, je le cite : « Inquiète-  
18          toi pas, la "gammick" tu vas toute la savoir. »

19          Q. **[162]** Merci.

20                 (10:26:52)

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Q. **[163]** Est-ce que vous vouliez savoir ça?

23          R. Avec le recul, je dirais que j'ai pris une bonne  
24          décision, mais très honnêtement, ce n'était pas un  
25          facteur dans ma décision de retourner chez

1 Construction DJL. Je suis quelqu'un qui honore ses  
2 engagements professionnels. J'étais rendu chez  
3 CIMA+.

4 Dans ma tête à moi, j'avais déjà tourné un  
5 peu la page et je ne me voyais pas annoncer à mon  
6 supérieur chez CIMA+, avec qui je commençais à  
7 développer une très bonne relation aussi, que je le  
8 quittais après quelques mois pour retourner chez  
9 mon ancien employeur. Je ne trouvais pas ça très  
10 éthique et professionnel comme façon de faire.

11 Très honnêtement aussi, le terme  
12 « gamick », moi je l'ai compris comme étant  
13 stratégie commerciale globale. À l'époque, jeune et  
14 naïf, je n'associais pas ça de façon automatique à  
15 de la collusion. Ce que j'associais, le terme  
16 « gamick », c'était plutôt quels sont les projets  
17 qui nous intéressent et pourquoi et quelles sont  
18 les ententes qu'on pourrait avoir avec d'autres  
19 entrepreneurs, qu'elles soient légales ou non.

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. **[164]** Et vous êtes pas retourné chez DJL?

22 R. Non. En fait la réponse que j'ai donnée à monsieur  
23 Collin c'est que justement je ne me voyais pas lui  
24 donner une réponse franche et honnête avant le mois  
25 de juin ou juillet, ce qui était pour moi une façon

1 très polie de répondre à monsieur Collin que  
2 j'étais pas nécessairement intéressé, parce que je  
3 me disais qu'il allait pourvoir le poste de chef  
4 estimateur bien avant ça effectivement.

5 Q. [165] Madame la Présidente, on m'informe, j'ai des  
6 chiffres qui sont rentrés à l'instant qui arrivent  
7 de la Ville de Montréal et je sais qu'il est très  
8 tôt, mais si on pouvait profiter peut-être de  
9 prendre la pause, j'aurai ces résultats-là, je  
10 verrai peut-être ce qui restera à couvrir avec  
11 monsieur Hains.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Vous nous ferez signe lorsque ce sera prêt.

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 Oui. Merci.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17

18 REPRISE DE L'AUDIENCE

19 (10:56:27)

20 LA GREFFIÈRE :

21 Monsieur Nicolas Hains, vous êtes sous le même  
22 serment.

23 R. Oui.

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Q. [166] Alors, il restera quelques questions pour le

1           témoin sur un dernier sujet. Monsieur Hains, on a  
2           laissé en plan tout à l'heure. Chez DJL pendant la  
3           période où vous y avez travaillé, est-ce qu'il est  
4           à votre connaissance que... avez-vous déjà agi à  
5           titre de prête-nom pour faire des donations à des  
6           partis politiques?

7           R. Malheureusement, oui.

8           Q. **[167]** Et c'est arrivé à quelques reprises?

9           R. Quatre fois.

10          Q. **[168]** Quatre fois. Pendant toute la période où vous  
11          avez travaillé?

12          R. Oui.

13          Q. **[169]** Juste nous dire qui vous a approché et qui  
14          vous a demandé d'agir comme ça?

15          R. La première fois c'était monsieur André Girard,  
16          représentant commercial, monsieur Collin n'était  
17          pas très loin dans la conversation et les fois  
18          subséquentes c'était directement avec monsieur  
19          Jacques Collin, dans son bureau.

20          Q. **[170]** Et ces contributions-là se faisaient à quel  
21          niveau, provincial, municipal?

22          R. Exclusivement au municipal.

23          Q. **[171]** Exclusivement. Et vous souvenez-vous au  
24          bénéfice de quel parti... puis là, j'emploie  
25          l'expression « prête-nom », mais c'est en deux

1 mille trois (2003), ça, les premières, deux mille  
2 trois (2003), deux mille cinq (2005)?

3 R. Deux mille trois (2003), deux mille quatre (2004)  
4 et deux mille cinq (2005).

5 Q. **[172]** Est-ce qu'on vous... est-ce qu'on appelait ça  
6 faire du prête-nom, agir comme prête-nom, comment  
7 qu'on vous présentait ça?

8 R. Pas exactement. Disons que monsieur André Girard de  
9 par son emploi de vendeur m'avait plutôt bien vendu  
10 l'idée à l'origine, en me disant que c'était en  
11 fait un service à la démocratie, de rendre service  
12 aux partis politiques municipaux qui peinaient à  
13 obtenir du financement puisque personne n'était  
14 porté, de son propre chef, à faire des  
15 contributions. Alors, mon employeur m'a approché,  
16 m'a demandé un service, clairement on me disait que  
17 c'était un service qu'on leur rendait, qu'eux  
18 pouvaient rendre un service par la suite aux partis  
19 politiques municipaux.

20 Q. **[173]** Puis il y a pas, je vous pose, est-ce qu'il y  
21 avait des sanctions où on vous parle de service,  
22 mais est-ce que c'était présenté avec une sanction  
23 si tu le fais pas ou...?

24 R. Bien disons qu'on a insisté subtilement, mais  
25 fermement, je dirais. Alors, j'avais disons plutôt

1 l'impression, en sortant de l'école, c'était mon  
2 premier emploi, je voulais bien me faire voir de  
3 mon employeur, je voulais lui montrer que j'avais  
4 les intérêts de l'entreprise à coeur, si je peux  
5 dire. Alors, c'est dans ce cadre-là que j'ai  
6 accepté, malheureusement.

7 Q. [174] Et vous avez fait effectivement des chèques  
8 pour des partis politiques municipaux?

9 R. Municipaux, Union Montréal et Vision Montréal.

10 Q. [175] Est-ce qu'un chèque de mille dollars (1000 \$)  
11 pour chacun d'Union Montréal et Vision Montréal en  
12 deux mille cinq (2005)?

13 R. De mémoire, oui, c'était un chèque aux deux partis  
14 politiques.

15 Q. [176] Bon, toujours demandé par monsieur Collin?

16 R. Toujours demandé par monsieur Collin.

17 Q. [177] Vous avez été remboursé pour ça?

18 R. Oui.

19 Q. [178] Par l'entreprise DJL?

20 R. Oui.

21 Q. [179] Sous quelle forme?

22 R. En argent comptant.

23 Q. [180] Est-ce que c'était à votre connaissance, on  
24 vous l'a demandé, là, les employés ça se parle dans  
25 une entreprise, est-ce que c'était une pratique

1 courante chez DJL à cette époque-là?

2 R. C'est-à-dire que de façon explicite on m'a jamais  
3 dit qui on sollicitait, par contre, monsieur Girard  
4 dans la première fois qu'il m'a abordé, me disait  
5 que le seul critère qui légitimait finalement le  
6 fait de faire une contribution à un parti politique  
7 municipal était de résider sur l'Île de Montréal.  
8 Alors, j'étais pas la moitié d'un imbécile, je  
9 pouvais bien imaginer que d'autres employés sur  
10 l'Île de Montréal pouvaient... pouvaient, étaient  
11 aptes, habilités, en fait, à faire des  
12 contributions. Et puis comme j'ai vu dans les  
13 audiences des derniers jours, il y avait une liste  
14 assez impressionnante d'employés de DJL qui ont  
15 participé à ça.

16 Q. **[181]** O.K. Qui... qui vous a remboursé, dans les  
17 faits?

18 R. C'était monsieur Collin, je crois bien me souvenir.

19 Q. **[182]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions pour le  
20 témoin, Madame la Présidente.

21 (11:00:54)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Est-ce que les parties auront des questions pour  
24 monsieur Hains?

25

1 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

2 Madame la Présidente, il n'y a pas de questions de  
3 la part du procureur.

4 Me DENIS HOULE :

5 Je n'ai pas de questions, Madame.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Est-ce que le... vous n'avez pas de questions.

8 Me MICHEL DORVAL :

9 Bonjour, Madame. Non, je n'aurai pas de questions.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Alors, Monsieur Hains, je vous remercie  
12 infiniment pour votre témoignage.

13 R. Merci.

14 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci beaucoup. Alors, je comprends que cela  
17 termine pour la semaine les audiences. Je dois vous  
18 dire qu'on a eu de notre part une grosse semaine.  
19 Alors, nous allons prendre cette petite suspension  
20 avec bonheur et nous nous retrouverons donc lundi  
21 matin.

22 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

23

24



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

SERMENT

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

Le tout conformément à la loi.

Et nous avons signé,

---

Jean Larose (Tableau #254493-8)

Sténographe officiel

---

Danielle Bergeron (Tableau #289077-1)

Sténographe officielle