

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

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

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

LE 3 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 111

ROSA FANIZZI & ODETTE GAGNON
Sténographes officielles

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

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

INTERVENANTS :

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

TABLE DES MATIÈRES

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

LISTE DES PIÈCES

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

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

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

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

14 LA GREFFIÈRE :

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

17 Me SONIA LeBEL :

18 Sonia LeBel pour la Commission.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Alors, Denis Gallant pour la Commission.

21 Me SIMON TREMBLAY :

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

24 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

25 Bonjour à tous. Cainnech Lussiaà-Berdou pour la

1 Commission.

2 Me ÉRIKA PORTER :

3 Érika Porter pour la Commission.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bonjour.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Bonjour. Paul Crépeau pour la Commission.

8 Me DOMINIQUE ST-LAURENT :

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

11 Me LUCIE JONCAS :

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

14 Me JEAN-FRANÇOIS LONGTIN :

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

16 Me MARTIN ST-JEAN :

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

18 Me PIERRE HAMEL :

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

21 Me MÉLISSA CHARLES :

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

24 Me ALAIN TREMBLAY :

25 Alain Tremblay pour Québec Solidaire, bonjour.

1 M. YURI TREMBLAY :

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

4 Me ROBERT LAURIN :

5 Robert Laurin pour la FTQ Construction. Bonjour.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bonjour.

8 Me DENIS HOULE :

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

12 Me SIMON LAPLANTE :

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

16 Me GASTON GAUTHIER :

17 Bonjour. Gaston Gauthier pour le Barreau du Québec.

18 Me MICHEL DÉCARY :

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

21 Me FÉLIX RHÉAUME :

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

24 Me SIMON LAROSE :

25 Bonjour à tous. Simon Larose pour le Procureur

1 général du Québec.

2 Me FRANÇOIS-XAVIER ROBERT :

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

5 Me STÉPHANIE DESROSIERS :

6 Bon matin. Stéphanie Desrosiers pour Dessau.

7 Me PIERRE POULIN :

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

10 Me EDITH-FARAH ELASSAL :

11 Bonjour. Edith-Farah Elassal pour la Commission.

12 Me LUCIE LANCTUIT :

13 Lucie Lanctuit pour la Commission.

14 Me MARIA BRAKER :

15 Maria Braker pour la Commission.

16 Me EMMA RAMOS-PAQUE :

17 Bonjour. Emma Ramos-Paque pour la Commission.

18 Me ÉLIZABETH FERLAND :

19 Élisabeth Ferland.

20 Me ISABELLE GILLES :

21 Isabelle Gilles pour la Commission.

22 LA PRÉSIDENTE :

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

24 Me SONIA LeBEL :

25 Merci. Alors, bonjour, Madame la Présidente.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

25 L'industrie de la construction est un

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

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

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

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

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

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

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

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

1 printemps prévaut également dans d'autres villes.

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

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

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

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

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

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci beaucoup, Maître LeBel.

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Merci, Maître LeBel.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Maître Gallant.

9 Me DENIS GALLANT :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bonjour, Monsieur.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Alors...

15 LA GREFFIÈRE :

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

18

19

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

3

4 A COMPARU :

5

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

8

9 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

10

11 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

12

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

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

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Merci. Allez-y.

14 Me DENIS GALLANT :

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

16 R. Bonjour.

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

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

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

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

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

11 LA PRÉSIDENTE :

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

14 R. Oui. Excusez.

15 Q. **[5]** Merci. Non, ça va.

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

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

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

13 R. En avril, je crois que c'est le premier (1^{er}) avril
14 deux mille huit (2008).

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

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

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

1 R. C'est exact.

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

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

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

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

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

12 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

6 R. Bien, en fait...

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

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

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

12 R. Oui.

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

16 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

19 R. De Tecsalt, à cette époque-là.

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

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

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

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

4 R. Oui.

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

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

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

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

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

1 R. C'est exact.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

25 09:55:04

1 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

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

5 R. C'est ça.

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

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

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

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

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

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

23 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

10 R. Exact.

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

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

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

19 (9:59:48)

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

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

15 R. C'est clair.

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

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

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

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

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

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

7 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

1 10:02:54

2 Me DENIS GALLANT :

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

10 R. C'est...

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

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

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

1 quantités qui techniquement n'existent pas?

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

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

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

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

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

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

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

11 R. C'est un peu ça, oui.

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

17 R. Oui.

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

22 R. C'est exact.

23 Q. **[54]** Merci.

24 10:07:42

25

1 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

13 Q. **[62]** Par rapport...

14 R. C'était mon...

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

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

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

24 R. Oui.

25 Q. **[65]** Certains bureaux, là.

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

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

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

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

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

17 Q. **[68]** Parfait.

18 R. Président de Tecsalt.

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

24 R. Exactement.

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

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

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

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

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

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

20 R. À Laval.

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

1 de les augmenter les parts de marché?

2 R. Oui, effectivement.

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

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

13 10:14:42

14 LA PRÉSIDENTE :

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

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

25 Q. [76] O.K.

1 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 mentionnait.

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

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

10 Q. **[82]** O.K.

11 R. Il m'avait dit...

12 Q. **[83]** Oui...

13 R. Si je peux rajouter.

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

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

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

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

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

1 R. Oui.

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

5 R. Oui.

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

7 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

24 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

17 R. Pas longtemps après.

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

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

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

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

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

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

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

20 R. C'est des firmes?

21 Q. **[100]** Ce sont les firmes?

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

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

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

4 R. Exact.

5 Q. **[102]** Est-ce que c'est ça?

6 R. C'est exactement ça.

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

12 R. C'est exact.

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

16 R. Des représentants.

17 Q. **[105]** Des représentants.

18 R. Des représentants dans chaque région.

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

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

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

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

1 normalement par année dans chacune des régions.

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

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

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

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

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

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

1 socioéconomiques des ingénieurs-conseils?

2 R. C'est exact.

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

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

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

16 R. C'est exact.

17 Q. **[113]** Parfait.

18 R. Genivar. C'était François Paulhus.

19 Q. **[114]** O.K.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

21 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

17 R. C'était...

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

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

1 ville.

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

5 R. Oui.

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

7 R. À tous.

8 Q. **[132]** ... à tous.

9 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

14 10:31:52

15 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

1 Me DENIS GALLANT :

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

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

13 Q. **[138]** Par exemple.

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

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

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

12 R. Oui.

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

16 R. Ça c'est clair.

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

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

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

3 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

10 LA PRÉSIDENTE :

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

14 R. Oui. Oui.

15 Me DENIS GALLANT :

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

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Excusez-moi.

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

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

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

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

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

19 R. Je vais livrer quelqu'un.

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

1 pas ça aussi?

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

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

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

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

4 Me DENIS GALLANT :

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

10 R. Oui.

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

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

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

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

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

5 R. Non.

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

7 R. Non.

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

10 R. À part peut-être une.

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

16 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

16 R. Ce n'était pas à tour de rôle.

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

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

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

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

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

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

23 R. Oui.

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

1 R. Oui.

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

3 R. Oui.

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

5 (10:44:16)

6 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

24 R. Oui.

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

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

2 Q. **[169]** Là-dessus?

3 R. Non.

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

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

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

20 R. Oui..

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

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

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

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

6 R. Oui.

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

9 R. Oui.

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

11 R. Oui.

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

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

23 Q. **[177]** C'est ça.

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

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

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

12 R. C'est ce que je pense.

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

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

1 démarquer.

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

21 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

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

1 rencontrait.

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

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

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

6 R. Exact.

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

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

10 Q. **[185]** Oui.

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

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

9 Q. **[186]** O.K.

10 10:50:42

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

15 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

13 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

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

12 R. Non, du tout.

13 Q. [195] Non?

14 R. Non, du tout, du tout.

15 Q. [196] O.K.

16 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

3 Q. **[199]** Tout à fait.

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

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

8 R. Comme il faut.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

22 R. Exact.

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

24 R. Exact.

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

1 consensus pour utiliser un système de codes...

2 R. Oui.

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

4 R. Oui. C'est...

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

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

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

22 R. Oui.

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

25 R. Oui.

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

3 R. Oui.

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

8 R. Exact.

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

11 LA PRÉSIDENTE :

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

15 Me DENIS GALLANT :

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

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K. Parfait.

19 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

7 R. C'est moi. C'est moi.

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

11 R. Oui.

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

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

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

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

14 R. Oui.

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

22 R. O.K.

23 Q. **[222]** Vous l'appellez là.

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

1 (28 500 \$).

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

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

5 LA PRÉSIDENTE :

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

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

19 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 faites, mais qui soient réalistes également.

2 R. Oui.

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

4 R. Oui.

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

8 R. Oui.

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

10 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

3 (11:02:28)

4 LA GREFFIÈRE :

5 82P-770.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Donc, le document pour les codes téléphoniques.

8 82P... je vais reprendre.

9 LA GREFFIÈRE :

10 770.

11 Me DENIS GALLANT :

12 770. Merci infiniment.

13 LA GREFFIÈRE :

14 Je vous en pris.

15

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

18

19 Me DENIS GALLANT :

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

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Tout à fait.

24 Me DENIS GALLANT :

25 Merci.

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 Me DENIS GALLANT :

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

6 LA GREFFIÈRE :

7 Si vous permettez, Maître.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Oui. Sous le même serment.

10 LA GREFFIÈRE :

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

13 R. Merci.

14 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

5 Q. [240] O.K.

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

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

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

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

10 (11:31:32)

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

16 R. Non, non.

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

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

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

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

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

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

9 R. Oui, c'est comme ça.

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

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

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

17 R. Ah! Là là oui.

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

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

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

24 R. Oui. Oui.

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

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

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

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

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

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

21 Me DENIS GALLANT :

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

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

13 R. Oui. Je vous...

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

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

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

1 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

7 R. Oui.

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

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

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

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

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

25 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

24 R. Non.

25 Q. [267] ... présent à Gatineau?

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

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

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

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

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

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

14 R. Oui.

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

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

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

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

8 R. Oui.

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

10 R. Oui.

11 Q. [274] C'est ça?

12 R. Oui.

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

14 R. Oui.

15 Q. [276] À des prix coupés?

16 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7 R. Une demi-année.

8 Q. **[285]** Une demi-année?

9 R. À peu près, oui.

10 Q. **[286]** O.K.

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

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

25 R. C'est ça.

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

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

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

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

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

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

12 R. Pas à ma connaissance.

13 Q. [291] Pas à votre connaissance?

14 R. C'était sur des clés USB.

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

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

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

24 R. Oui.

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

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

4 R. Deux mille huit (2008).

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

10 R. C'est ça.

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

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

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

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

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

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

13 R. On voit en bas la légende.

14 Q. **[299]** Ah, parfait.

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

17 Q. **[300]** Parfait.

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

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

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

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

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

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

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

8 R. C'est l'estimé de la Ville, oui.

9 Q. **[304]** O.K.

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

19 Q. **[305]** Parfait. Donc, ça, c'est le fameux tableau.
20 Puis il était, j'imagine, comme vous disiez tantôt,
21 c'est-à-dire qu'il était mis à jour continuellement
22 lors de vos rencontres, à mesure que les projets
23 sortaient?

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

25 Q. **[306]** Oui.

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

4 Q. **[307]** Oui.

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

17 (11:48:17)

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

22 R. Exact. C'est ça.

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

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

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

3 Me DENIS GALLANT :

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

6 LA GREFFIÈRE :

7 C'est bien ça.

8

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

12

13 Me DENIS GALLANT :

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

18 R. C'est exact.

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

24 R. Oui.

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

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

3

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

7

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

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

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

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

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

2 R. ... cette année-là.

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

8 R. Oui. Exactement.

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

11 R. C'est les projets essentiellement.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 part qu'il aurait dû avoir.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 système était difficilement détectable.

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

3 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

9 R. C'est exact.

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

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

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

5 R. Exact.

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

8 R. C'est exact.

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

10 11:57:51

11 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

4 Q. [338] Merci.

5 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

10 R. C'est ça.

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

13 R. C'est ça.

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

16 R. Exact.

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

20 R. C'est exact.

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

24 R. C'est exact.

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

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

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

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

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

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

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

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

1 ça serait redondant.

2 R. C'est la même chose.

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

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

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

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

17 Q. **[351]** Oui.

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

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

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

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

1 (2008), on va à 27.

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

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

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

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

14 R. Non.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

24 12:05:52

25

1 LA PRÉSIDENTE :

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

4 Me DENIS GALLANT :

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

6 LA PRÉSIDENTE :

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

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

20 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

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

18 R. Non.

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

22 R. Jamais.

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

1 firme? Vous êtes le grand patron de Gatineau?

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

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

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

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

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

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

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

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

12 R. Oui.

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

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

25 Tandis que quand on donne un billet de

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

16 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

25 R. Exact.

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

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

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

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

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

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

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

16 R. Exact.

17 Q. [379] Il se passe quoi?

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

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

25 R. Du tout.

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

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

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

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

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

17 R. Oui.

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

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

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

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

17 R. Hum, hum.

18 LA PRÉSIDENTE :

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

22 R. C'est ça.

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

24 R. Oui.

25

1 Me DENIS GALLANT :

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

4 R. Ce n'était plus permis.

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

9 R. Oui.

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

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

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

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

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

21 12:19:43

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

11 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

11 Me DENIS GALLANT :

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

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

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

18 R. Oui.

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

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

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

25 R. Bien de la résistance...

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

4 R. Oui, O.K.

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

7 R. Oui.

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

10 R. Au niveau de la...

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

12 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

11 R. Oui.

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

14 R. Non.

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

17 R. Non.

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

19 R. Oui. Oui.

20 Q. **[412]** ... ça continuait?

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

1 voulez...

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

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

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

22 R. Bien, à tous les jours là.

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

25 R. Bien, c'est en...

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

3 R. C'est en février, je pense...

4 Q. **[417]** Février.

5 R. ... c'est le dix-huit (18) février deux mille neuf
6 (2009) là...

7 Q. **[418]** O.K.

8 R. ... que je prends connaissance de cet article-là
9 que je vois qu'il y a des accusations criminelles
10 qui sont déposées. Bien que je me disais, ce qu'on
11 faisait nous autres, étant donné qu'il n'y avait
12 pas de gonflement de prix puis qu'on n'excluait pas
13 personne, je croyais qu'au niveau très juridique,
14 qu'il fallait absolument, pour avoir de la
15 collusion, qu'il y ait une augmentation de prix ou
16 exclure... empêcher quelqu'un de soumissionner. Je
17 vous dirais qu'aujourd'hui ce n'est pas ce que je
18 pense, mais à l'époque. Mais, ça m'avait quand même
19 assez troublé que j'ai dit : « C'est fini, je
20 n'embarque plus dans ce système-là, il y a des
21 accusations criminelles qui sont portées, je n'ai
22 pas le goût de... j'arrête. J'arrête ma
23 participation dans ce système-là ».

24 Puis j'étais allé voir... j'avais fait des
25 photocopies de cet article-là, j'étais allé voir

1 Roger Desbois à Laval pour lui montrer l'article,
2 lui faire lire puis lui dire que, moi, c'était fini
3 ma participation dans ce système-là puis que je
4 voulais l'informer avant qu'il y ait des
5 répercussions ou qu'il en entende parler par les
6 compétiteurs. Puis j'étais allé voir Pierre
7 Asselin, puis je lui avais montré l'article, puis
8 il m'avait dit : « C'est correct ». Il ne m'avait
9 pas mis de pression pour dire « non, il faut que tu
10 continues » ou des choses comme ça.

11 Q. [419] Pierre Asselin, mais Roger Desbois lui...

12 R. Non, mais je parle de Roger Desbois, sa réaction,
13 c'était « c'est ta décision là ». Il ne m'avait pas
14 mis du tout de pression puis dire « tu ne peux pas
15 faire ça » ou quoi que ce soit. Il avait juste
16 compris ma réaction, puis il l'avait acceptée.
17 Bien, en fait, ce n'était pas... ce n'était pas un
18 choix non plus. Je n'allais pas lui demander la
19 permission là. Puis je suis allé voir Pierre
20 Asselin qui était mon patron, puis je lui ai montré
21 l'article, puis je lui ai dit que, moi, c'était...
22 j'arrêtais ma participation là-dedans, puis ce
23 n'était pas, encore là, une question, c'était
24 strict. Puis je me souviens que ça l'avais ébranlé
25 lui aussi d'avoir lu les accusations criminelles

1 puis qu'il y avait...

2 Q. **[420]** Mais, vous pensiez quoi là, très honnêtement
3 là? C'est-à-dire que vous savez depuis deux mille
4 trois (2003) que vous faites quelque chose qui est
5 illicite, illégal, ce qui vous amène même à
6 élaborer une comptabilité qui est à l'abri de
7 perquisition possible par la police ou d'autres
8 organismes d'application de la loi. Vous faites un
9 système élaboré de codes et chapeau parce qu'il
10 était bon, là. J'en ai vu d'autres dans ma vie là
11 et...

12 R. Oui.

13 Q. **[421]** ... et vous faites ça et... Vous pensiez
14 quoi, très honnêtement? Que c'était comme une
15 contravention sur la route si vous roulez à cent
16 quarante (140).

17 R. Pour être honnête, c'était exactement... ce que je
18 voudrais vous dire, c'est que...

19 Q. **[422]** Comme si...

20 R. ... quand je roule... Pardon! Quand je roule à cent
21 dix-huit (118) kilomètres/heure sur l'autoroute, je
22 sais que ce que je fais ce n'est pas permis, par
23 contre, je connais les conséquences. Je vais perdre
24 X points de démérite, puis je vais avoir une
25 amende. Là dans le système, j'avais sous-estimé la

1 gravité de l'infraction qu'on faisait. J'avais...
2 j'avais... je ne pensais pas à des poursuites
3 criminelles. Donc, c'est ça qui m'a... c'est ça qui
4 m'a... cet article-là m'a...

5 Q. **[423]** Il va me rester à couvrir avec vous comment
6 vos partenaires vont recevoir là votre... votre
7 défection du groupe et j'aurai d'autres questions.
8 Moi, j'estime à peu près à vingt (20) minutes,
9 trente (30) minutes d'interrogatoire cet après-
10 midi. Je ne sais pas s'il va y avoir des contre-
11 interrogatoires.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Maître Gallant, désirez-vous déposer?

14 Me DENIS GALLANT :

15 Je vais déposer le Code de conduite d'Aecom.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Sous la pièce 83P-773.

18 Me DENIS GALLANT :

19 773. Merci.

20 (12:28:12)

21

22 82P-773 : Code de déontologie d'Aecom

23

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, donc y aura-t-il des contre-interrogatoires?

1 UNE VOIX :

2 Je réfléchis, Madame.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 O.K. Est-ce que d'autres personnes réfléchissent?

5 UNE VOIX :

6 Non, Madame la Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Non. O.K.

9 Me DENIS GALLANT :

10 Alors, bon...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Vous ne réfléchissez pas ou vous n'aurez pas de
13 question?

14 UNE VOIX :

15 Quant à moi, j'ai déjà réfléchi.

16 UNE VOIX :

17 Je vais réfléchir, Madame.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait. Merci. À cet après-midi.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Bon appétit. Merci. Merci.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 _____

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Bon après-midi.

3 (14:03:15)

4 LA GREFFIÈRE :

5 Alors, Maître Gallant, pour rectifier, nous avons
6 déposé une pièce sous la cote 83P-773 qui était le
7 Code de déontologie.

8 Me DENIS GALLANT :

9 Oui.

10 LA GREFFIÈRE :

11 C'est une erreur de ma part, c'est le 82P...

12 Me DENIS GALLANT :

13 82P.

14 LA GREFFIÈRE :

15 ... 773. Voilà!

16 Me DENIS GALLANT :

17 82P-773.

18 LA GREFFIÈRE :

19 Je m'excuse.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Merci beaucoup. Est-ce que monsieur est sous le
22 même serment?

23 LA GREFFIÈRE :

24 Monsieur sera sous le même serment, Monsieur
25 Gélinas. Merci.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[424]** Alors, bon après-midi, Monsieur Gélinas.

3 Monsieur Gélinas, juste avant que je... je
4 poursuive sur ce sur quoi on s'est quitté ce midi,
5 je veux préciser suite à des questions du
6 Commissaire Lachance, puis c'est une question que
7 je voulais vous poser, puis ce n'est pas revenu.
8 Quand on parle des contrats qui sont octroyés,
9 notamment des contrats de génie civil à la Ville de
10 Gatineau, vous avez, de l'entente de collusion, il
11 est exclu les bâtiments.

12 R. Oui.

13 Q. **[425]** Et monsieur Lachance vous a posé des
14 questions, et caetera. Je me pose la question
15 suivante : des bâtiments, des arénas dans une
16 ville, ça ne se construit pas à toutes les années,
17 et caetera. Est-ce que c'est compte tenu de la
18 rareté de ces contrats-là que ce n'était pas dans
19 l'entente?

20 R. Il n'y avait pas de... je ne connaissais pas la
21 raison pourquoi que ce n'était pas dans l'entente,
22 mais c'est peut-être... Tout à l'heure quand on
23 parlait est-ce qu'ils pouvaient en faire en
24 bâtiment que je ne serais pas au courant,
25 effectivement le fait que c'est la rareté, ce ne

1 serait pas évident de se partager les mandats là,
2 je pense...

3 Q. **[426]** Parce que je m'imagine...

4 R. ... mais je ne suis pas au courant, je ne peux pas
5 vous dire.

6 Q. **[427]** O.K. J'imagine, il faut que le travail soit
7 récurrent là.

8 R. Oui, effectivement, oui.

9 Q. **[428]** Je voyais un peu votre système de partage
10 que, finalement, on allait rattraper un pourcentage
11 peut-être sur une autre année civile.

12 R. Oui.

13 Q. **[429]** Je pense qu'on n'anticipe pas que son
14 prochain tour va venir dans huit ans là.

15 R. Effectivement, ce ne serait pas facile dans ce
16 temps-là.

17 Q. **[430]** C'est ça?

18 R. Oui.

19 Q. **[431]** Parfait. Donc, je referme cette parenthèse-
20 là, c'était une question qui me tracassait. Ceci
21 étant dit, je reviens maintenant. Vous apprenez...
22 bon, il y a le Code de déontologie, donc on vous
23 met... les nouveaux acquéreurs de la compagnie vous
24 mettent devant... devant un fait accompli qui ne
25 serait pas toléré. Il y a quand même... il y a

1 quand même... on poursuit les activités comme
2 d'habitude suite à l'approbation de votre patron,
3 si j'ai bien compris.

4 R. Effectivement.

5 Q. **[432]** Et ensuite de ça, vous, de votre propre chef,
6 quand vous voyez que ça va jusqu'à des accusations
7 criminelles, bien là, vous dites « moi, je ne joue
8 plus » et vous avez dit, je reprends... je vous
9 paraphrase « ce n'est pas une option » là.

10 R. Effectivement.

11 Q. **[433]** O.K. Quelque chose qui également je me pose
12 cette question-là. Vous aviez... vous êtes
13 ingénieur.

14 R. Oui.

15 Q. **[434]** Les règles anti-collusionnaires, et caetera,
16 je ne connais pas votre code par coeur, mais, je
17 veux dire, ce que vous faisiez là, je veux dire,
18 n'était peut-être pas dans le meilleur intérêt de
19 votre cliente.

20 R. Oui, effectivement.

21 Q. **[435]** O.K. Et est-ce que... est-ce que... est-ce
22 que vous avez quelque chose à dire là-dessus?
23 C'est-à-dire que vous étiez quand même, vous et vos
24 collusionnaires, en contravention. Vous êtes un
25 professionnel en contravention de votre code de

1 déontologie là de façon permanente.

2 R. Oui. Mais, ce que je pourrais peut-être dire, c'est
3 que ça se fait progressivement, t'sais, quand... En
4 tout cas, ce que... je peux parler pour moi là.

5 Q. **[436]** Oui, oui. Bien, c'est... je vous interroge
6 là.

7 R. C'est... t'sais, comme j'étais jeune, je commence à
8 monter dans une compagnie. Mes patrons, ce sont des
9 ingénieurs aussi. Puis quand... quand on commence à
10 me donner de plus en plus de responsabilité, je
11 veux quand même continuer à progresser dans la
12 compagnie, puis on me donne des responsabilités.
13 Puis là on m'arrive avec ce système-là qui serait
14 mis en place. Puis ce sont des ingénieurs que je
15 considère crédibles, pour qui j'ai du respect, qui
16 me disent ça. Je consulte d'autres ingénieurs
17 encore plus seniors qui ont réussi à bâtir une
18 belle compagnie, une grande compagnie, Tecsalt,
19 puis ça se fait... ça ne se fait pas du jour au
20 lendemain comme ça. Puis les autres... les autres
21 collusionnaires, eux autres aussi ce sont tous des
22 ingénieurs qui ont tous la même chose. Ça n'excuse
23 pas le fait, vous avez raison que ça va à
24 l'encontre du Code, mais je vous explique comment
25 que ça... comment que je peux voir qu'on en vient

1 là.

2 Q. **[437]** O.K. Je referme cette parenthèse puis je vous
3 pose la question. Vous avez avisé vos patrons.
4 Maintenant, vous devez aviser vos collègues, vos
5 compétiteurs, mais qui deviennent, par la force des
6 choses là, des partenaires là dans l'entente
7 collusoire.

8 R. Oui.

9 Q. **[438]** Ça se passe de quelle manière?

10 R. Je les appelle pour dire « j'aimerais te
11 rencontrer », puis je vais les rencontrer
12 individuellement chacun à leur bureau. Puis je leur
13 montre l'article puis je leur dis que, moi, c'est
14 fini là le système. Je n'embarque plus dans ce
15 système-là, puis je les informe individuellement
16 là.

17 Q. **[439]** O.K.

18 R. Puis que ce n'est pas... ce n'est pas négociable.

19 Q. **[440]** O.K. Et est-ce qu'il y a... est-ce qu'il y a
20 des gens qui tentent de vous convaincre de ne
21 pas... de ne pas abandonner le navire?

22 R. Je me souviens d'une firme, je ne me souviens pas
23 laquelle, mais je me souviens d'une firme qui m'a
24 demandé : « Est-ce que tu veux augmenter ta part de
25 marché? Est-ce que tu veux qu'on te donne plus de

1 pourcentage? ». J'avais dit : « Vous ne comprenez
2 pas là, ce n'est pas... le but, ce n'est pas
3 d'augmenter la part de marché, je veux juste plus
4 toucher à ce... à ce système-là du tout. » Puis la
5 même firme, je pense, après quelques semaines ou un
6 mois, m'avait de demandé... autrement dit : « Est-
7 ce que tu t'es calmé? Est-ce que tu veux qu'on se
8 rassoit? J'avais dit, je ne me calmerai pas, là,
9 c'est fini. C'est complètement fini. » C'est tout.
10 Je n'en ai plus réentendu parler.

11 Q. **[441]** Vous aviez quand même une part de marché
12 de... assez appréciable, est-ce que c'était
13 possible, pour les trois autres firmes, de
14 continuer une collusion sans Aecom/Tecsult?

15 R. Est-ce que c'était possible? Oui, c'était possible.

16 Q. **[442]** Est-ce que ça s'est concrétisé?

17 R. Je ne le sais pas. Je ne penserais pas mais je ne
18 le sais pas, je ne peux pas vous parler... Mais je
19 ne penserais pas parce que...

20 14:11:28

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[443]** Mais, vous, avez-vous continué d'avoir votre
23 part du marché?

24 R. Bien, c'était en compétition, là. Je rentrais des
25 prix pour être... gagner ma part de marché. Mais ce

1 n'était plus séparé, là.

2 Q. **[444]** Mais est-ce que vous en avez obtenu plus ou
3 moins?

4 R. Je ne peux pas vous dire comme ça, là. On en
5 obtenait quand même, on était juste plus agressif
6 sur le prix... Mais il faut dire que c'est...

7 Q. **[445]** À l'époque, vous avez dû vous poser la
8 question : « Est-ce que je réussis à maintenir le
9 niveau de vie? Est-ce que je réussis à maintenir le
10 niveau de contrats? »

11 R. Il faut dire que, si on remonte à cette époque-là,
12 on avait beaucoup de mandats. Il y avait beaucoup
13 de programmes d'infrastructure, il y avait beaucoup
14 d'ouvrage pour les firmes d'ingénieurs. Puis on
15 était capable... Le développement résidentiel était
16 vraiment très propice, à Gatineau, donc on avait
17 beaucoup de mandats. On n'avait pas besoin,
18 nécessairement, d'être très agressif pour aller
19 chercher nécessairement une part de marché.

20 Q. **[446]** Mais les développements résidentiels c'était
21 au privé?

22 R. Au privé, oui. C'est les mêmes gens qui travaillent
23 au privé sur ces projets-là qu'un projet de la
24 Ville.

25 Q. **[447]** O.K. Donc, à l'époque, vous n'êtes pas en

1 mesure de nous dire si ça avait changé quelque
2 chose ou pas dans les profits que pouvait faire
3 votre compagnie, Tecsumt ou Aecom?

4 R. Probablement je vous dirais que les profits ont
5 peut-être baissé. Pour ces mandats-là, étant donné
6 qu'on n'avait pas le choix, qu'on baissait nos
7 revenus, il fallait essayer de baisser les dépenses
8 mais aussi les marges de profit, probablement, là,
9 je vous dirais. Mais je n'ai pas de chiffre à vous
10 dire.

11 Q. **[448]** Merci.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Q. **[449]** Mais, sur cette lancée-là, moi je le vois à
14 deux niveaux. C'est-à-dire que vous avez, pendant
15 une période d'environ... entre cinq et six ans,
16 maintenu une part de marché?

17 R. Oui.

18 Q. **[450]** La collusion, ce que vous nous avez expliqué,
19 a fait en sorte que vous mainteniez la part que
20 vous aviez avant la Loi 106?

21 R. Oui.

22 Q. **[451]** Depuis la collusion, puis c'est un peu ce que
23 madame Charbonneau vous demande, depuis la fin de
24 la collusion, est-ce que vous avez, comme toute
25 personne en affaires, le but ce n'est pas de

1 maintenir...

2 R. Oui.

3 Q. **[452]** ... c'est de grossir sa part. Est-ce que ça,
4 dans les faits, est-ce que ça s'est produit? Est-ce
5 que vous avez des indicateurs pour nous si ça s'est
6 produit?

7 R. Je ne pense pas que j'ai grossi ma part du marché.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[453]** Ou est-ce que vous savez si d'autres, à votre
10 place, ont continué de jouer le rôle que vous
11 jouiez sans que vous ne le sachiez?

12 R. Pour la firme?

13 Q. **[454]** Oui.

14 R. Non. Je suis convaincu que non.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. **[455]** Ce qui va m'amener à une autre question.
17 C'est beau d'arrêter, de prendre la décision parce
18 qu'on a peur... on a joué avec le feu, on a peur de
19 se brûler, ce qu'on a compris. Puis là, en lisant
20 l'article, vous avez vu que les conséquences, là,
21 ce n'est pas un constat d'infraction pour une
22 violation au code de la sécurité routière. Là c'est
23 une contravention d'une loi fédérale qui prévoit
24 des actes criminels, c'est exact?

25 R. C'est exact.

1 Q. [456] Parfait. Alors, ceci étant dit, il y a des
2 gens... on pose toujours les mêmes questions, il y
3 a des gens qui arrêtent et qui n'en parlent pas à
4 personne, et caetera, de risque de ne pas se faire
5 attraper. Est-ce que vous et votre firme avez
6 dénoncé ce qui se passait... puis je vais parler,
7 là, pour Gatineau, parce que vous étiez présent à
8 Gatineau, la problématique de Gatineau, de la
9 collusion?

10 R. Oui, la firme a mis en place... a engagé des
11 procureurs externes de la compagnie pour faire une
12 enquête interne pour voir s'il s'était passé des
13 actes de collusion ou de corruption à l'intérieur
14 de la compagnie. Puis j'ai reçu un appel d'un des
15 procureurs qui m'a dit...

16 Q. [457] Veuillez nous situer dans le temps, s'il vous
17 plaît?

18 R. En novembre deux mille douze (2012). J'ai reçu un
19 appel du procureur qui me demande : « Est-ce que je
20 peux aller te rencontrer à Gatineau? Il y a des
21 gens qui m'ont dit : " On fait une enquête pour
22 savoir s'il y a déjà eu des actes de corruption ou
23 de collusion ", puis on me dit que ça serait
24 intéressant que j'aïlle te rencontrer. » Ils sont
25 venus me rencontrer puis ils m'ont exposé les

1 démarches qu'ils avaient déjà entreprises auprès du
2 Bureau de la concurrence du Canada. Toutes les
3 implications, ils m'ont expliqué, de A à Z, c'était
4 quoi exactement l'immunité puis tout le volet qui
5 était couvert si on collaborait avec le Bureau de
6 la concurrence. Puis j'ai collaboré avec les
7 procureurs internes puis, par la suite, j'ai
8 collaboré pleinement avec le Bureau de la
9 concurrence puis je collabore encore avec la
10 Commission. J'ai collaboré avec toutes les
11 instances que je pouvais collaborer depuis, depuis
12 que la, le bureau Aecom ou les procureurs externes
13 d'Aecom m'ont ouvert la porte pour pouvoir dire que
14 ce qui s'était passé à Gatineau.

15 14:14:41

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[458]** Avant de rencontrer les procureurs externes,
18 est-ce que vous en aviez discuté avec vos associés
19 supérieurs?

20 R. Non.

21 Q. **[459]** De la possibilité de rencontrer les avocats?

22 R. Non. C'est eux qui ont communiqué avec moi. Ce
23 n'est pas mes supérieurs qui m'ont dit : « Il y a
24 des avocats qui vont aller te voir ».

25 Q. **[460]** Non, non, non, mais vous une fois que vous

1 avez reçu cet appel-là...

2 R. Oui.

3 Q. **[461]** ... des avocats de l'extérieur...

4 R. Oui.

5 Q. **[462]** ... est-ce que vous avez dit qu'ils voulaient
6 vous rencontrer, est-ce que vous avez discuté de
7 cette rencontre-là qui devait avoir lieu avec vos
8 supérieurs immédiats?

9 R. Non.

10 Q. **[463]** Non?

11 R. Parce que j'avais même une préoccupation des
12 représailles de la compagnie face à ma
13 collaboration, mais la façon que c'était très bien
14 fait, les procureurs externes qui avaient été
15 retenus par la compagnie me disaient : « Ce n'est
16 même pas, ce n'est même pas la compagnie, tes
17 patrons ne sauront même pas que tu collabores,
18 c'est vraiment, nous autres on travaille avec le
19 Bureau de la concurrence puis on veut avoir si tu
20 as quelque chose à nous dire ». Mais ils ont
21 vraiment fait le lien, la séparation entre la
22 direction puis ma collaboration auprès des
23 procureurs puis j'étais à l'aise avec ça, puis on
24 m'avait quand même garanti que toute collaboration,
25 la direction, la haute direction de Aecom

1 favorisait les collaborateurs puis que je n'aurais
2 pas de représailles de la haute direction de Aecom.
3 Puis même si j'en avais eu, on me disait que
4 c'était ceux qui me feraient des représentations
5 que c'est eux qui auraient probablement des
6 problèmes.

7 Q. **[464]** Puis la haute direction de Aecom, ça c'était
8 la haute direction aux États-Unis?

9 R. Oui. Les hauts dirigeants.

10 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

11 Q. **[465]** Est-ce que je peux, vous avez lu un article
12 en février deux mille neuf (2009) par rapport à la
13 collusion dans les contrats informatiques, est-ce
14 que c'est à ce moment-là que vous avez appris
15 l'existence du Bureau de la concurrence ou vous
16 saviez que ça existait déjà?

17 R. Je vous dirais que c'est à ce moment-là, je ne suis
18 pas sûr à cent pour cent (100 %), mais je vous
19 dirais que c'est à ce moment-là que j'ai pris
20 connaissance du Bureau, ce n'est pas quelque chose
21 qu'on entend souvent parler. Je pense que ça c'est
22 quelque chose, je ne sais pas si je peux me
23 permettre de faire une recommandation, mais comme
24 on voit souvent les conduites en état d'ébriété ou
25 la vitesse au volant, on voit souvent des annonces

1 publicitaires pour nous exposer les conséquences.
2 Le Bureau de la concurrence ce n'est pas quelque
3 chose qu'on est exposé puis qu'on entend souvent
4 parler.

5 Q. **[466]** O.K. Donc, quand vous avez décidé d'arrêter
6 de faire de la collusion, vous avez informé vos
7 supérieurs que vous vouliez arrêter d'en faire de
8 la collusion?

9 R. Oui.

10 Q. **[467]** Bon. Puis quelle a été leur réaction, est-ce
11 que c'était, est-ce qu'ils étaient d'accord avec
12 vous?

13 R. Oui.

14 Q. **[468]** Et puis là vous avez eu la visite des gens,
15 des procureurs engagés en deux mille douze (2012),
16 rappelez-moi le mois?

17 R. Ça fait un peu moins d'un an.

18 Q. **[469]** D'un peu moins d'un an, c'est en novembre
19 deux mille douze (2012), c'est ça?

20 R. Oui.

21 Q. **[470]** Donc, il y a quand même presque trois ans qui
22 s'est écoulé entre le moment où vous avez arrêté et
23 les démarches de votre employeur...

24 R. Oui.

25 Q. **[471]** ... pour collaborer avec le Bureau de la

1 concurrence?

2 R. Oui.

3 Q. **[472]** Et puis qu'est-ce qui a pu un peu mettre cet
4 élément enclencheur qui a pris, ça a pris trois ans
5 plutôt que ça aurait pu se faire il y a deux, trois
6 ans?

7 R. Oui.

8 Q. **[473]** Ça aurait pu se faire en deux mille dix
9 (2010) vu que vous avez arrêté en deux mille neuf
10 (2009)?

11 R. Oui, je vous dirais que ce n'est pas facile de
12 dénoncer quelque chose. Je pense, en tout cas, je
13 parle pour moi. Ce n'est pas quelque chose... Même
14 les personnes avec qui je faisais, les
15 concurrents, c'était des personnes que je
16 connaissais, que je fréquentais. Il y en a que j'ai
17 travaillé avec eux pendant plusieurs années, c'est
18 des gens avec qui, on ne veut pas faire de mal à
19 personne, on ne veut pas... c'était juste que là,
20 ce n'est pas facile.

21 Mais quand la compagnie a comme ouvert la
22 porte d'une façon plus invitante, je vous dirais,
23 ou ont vraiment ouvert la porte pour dire : « Est-
24 ce que, est-ce que tu veux collaborer puis voici
25 les avantages, voici ». Ils m'ont vraiment exposé

1 puis là ils m'ont exposé encore plus ce que le
2 Bureau de la concurrence fait et peuvent faire que
3 juste l'article dans le journal. On est allé en
4 profondeur puis ça m'a convaincu que je faisais une
5 bonne affaire.

6 Q. **[474]** Mais qu'est-ce qui explique que votre
7 employeur a quand même pris trois ans depuis
8 l'arrêt de la collusion de votre part pour dire,
9 venir vous voir et dire : « Là, nous on va
10 collaborer avec le Bureau de la concurrence, est-ce
11 que vous avez des connaissances, des motifs de ce
12 relativement long délai?

13 R. Je ne le sais pas qu'est-ce qui a été l'initiateur
14 à la compagnie pour dire je retiens, je ne sais pas
15 c'est quoi, est-ce que c'est ce qu'on entendait
16 dans les journaux puis qu'ils ont dit : « Attends
17 une minute, on voit des choses, on entend des
18 choses dans les médias, on va faire le ménage, on
19 va vérifier si nous autres à l'interne ».

20 Je ne peux pas vous dire, je n'ai pas
21 participé à la création de cette enquête interne
22 là, mais je peux présumer que c'est quand, c'était
23 assez médiatisé, peut-être pas en deux mille neuf
24 (2009), mais en deux mille dix (2010), deux mille
25 onze (2011) c'était médiatisé, ils ont probablement

1 dit : « On veut faire le tour de la question s'il y
2 a eu quelque chose à l'interne ». Puis c'est comme
3 ça que ça s'est fait, je pense.

4 Me DENIS GALLANT :

5 Q. **[475]** Je veux juste revenir un petit peu avant puis
6 avant de conclure. Quand je vous ai dit, je vous ai
7 demandé si les autres ont continué, j'avais une
8 sous-question que je ne vous ai pas posée, je vous
9 la pose maintenant. Savez-vous s'il y a eu une
10 autre firme qui a pris votre place, qui a pris la
11 place d'Aecom en Outaouais depuis votre retrait, à
12 votre connaissance personnelle?

13 R. À ma connaissance, non. Puis à ma connaissance, ça
14 a dû arrêter là au moment que... je suis convaincu
15 parce que, à partir de ce moment-là, quand un des
16 gros joueurs va en libre marché, bien, les autres
17 n'ont pas bien bien le choix, même s'ils se
18 parlaient ou... Mais je ne peux pas vous le dire,
19 parce que, moi, j'ai arrêté toute communication,
20 puis j'ai dit, je ne veux plus en entendre parler.
21 La discussion s'est arrêtée là. Mais je ne peux
22 pas...

23 Q. **[476]** Étant toujours le directeur en poste à
24 Gatineau, le bureau de Gatineau, est-ce que vous
25 avez assisté à une guerre de prix sans précédent?

1 Est-ce que le fait d'empêcher la collusion a fait
2 en sorte que les prix ont dramatiquement baissé?

3 R. Oui, dernièrement les prix ont vraiment baissé de
4 façon plus dramatique. Je vous dirais. Puis j'ai
5 essayé de comprendre pourquoi. Puis ma
6 compréhension qui vaut ce qu'elle vaut, c'est quand
7 Montréal a été touché durement par toutes les
8 enquêtes et tout ça. La Ville de Montréal a diminué
9 les mandats qu'elle octroyait. La Ville de Laval a
10 aussi diminué les mandats qu'elle octroyait. Qui a
11 fait en sorte que les mandats, les très peu de
12 mandats qui sortaient parce que je le voyais,
13 j'étais... je participais à des réunions de
14 direction, puis je voyais que, à Montréal, ils
15 étaient rendus à soumissionner à des prix
16 complètement ridicules, puis à Laval aussi, parce
17 que je pense que les gens crevaient de faim, ils
18 voulaient juste essayer d'occuper leurs ressources
19 qu'ils avaient pour ne pas les perdre, parce qu'il
20 y avait très peu de mandats. Ils essayaient
21 vraiment de les avoir. Puis nous autres à Gatineau,
22 on ne vivait pas ça. On se dit, c'est encore un
23 marché qui avait assez d'ouvrage pour tout le monde
24 que ce n'était pas des grosses chutes de prix.

25 Mais ce qu'on s'est rendu compte, c'est

1 que... Même d'ailleurs à l'interne, il y a des gens
2 à Montréal qui me disaient : « Pourquoi tu n'es pas
3 plus agressif à Gatineau, puis on va faire
4 l'ouvrage, nous autres à Montréal? Parce que, là,
5 on est rendu à des prix complètement ridicules à
6 Montréal. Soumissionne plus agressivement. Par
7 exemple, au lieu de soumissionner à cinquante pour
8 cent (50 %) à Montréal, soumissionne à soixante-dix
9 (70 %) à Gatineau, puis fais-nous faire l'ouvrage à
10 Montréal. »

11 Je pense que c'est comme ça que le fait de
12 manquer d'ouvrage, parce que, là, tout le monde,
13 tous les clients, je pense, qu'ils remettaient en
14 question leur processus d'appel d'offres, et tout,
15 a fait que ça a mis un frein. Puis, là, il a manqué
16 d'ouvrage puis, là, les firmes se sont mises à
17 essayer d'être plus agressive pour maintenir leurs
18 ressources qu'elles avaient. Oui, la chute de prix.
19 Puis il y a eu définitivement... La vague à
20 Gatineau a pris un certain temps. Je pouvais voir
21 qu'à Montréal puis à Laval, ça brassait puis, nous
22 autres, c'était encore correct, mais à un moment
23 donné ça s'est mis à couper à des prix plus bas.

24 Q. [477] Est-ce qu'il y a eu l'apparition de nouvelles
25 firmes? Ou peut-être des plus petites firmes ont

1 été en mesure de soumissionner plus souvent compte
2 tenu que les quatre gros ne se partageaient plus le
3 territoire de façon non légale?

4 R. Oui, il y a des nouvelles firmes. Il y a une
5 nouvelle firme qui a vu le jour, je vous dirais.
6 C'est sûr que, elle, elle a un avantage au niveau
7 des grosses firmes, au niveau de l'« over head »
8 puis tout ça, elle n'a pas les mêmes frais généraux
9 que les plus gros bureaux. Elle a été en mesure de
10 probablement couper un peu plus.

11 Q. **[478]** Oui, mais en même temps, peut-être a-t-elle
12 l'expertise pour combler tous les besoins de la
13 Ville?

14 R. Bien, c'est exactement ça. Ça vient avec. Les
15 grosses firmes, ça a beaucoup de ressources, des
16 experts dans plusieurs domaines qui sont
17 disponibles, c'est certain.

18 Q. **[479]** Moi, je n'ai plus de questions. Je ne sais
19 pas si monsieur Lachance en a.

20 (14:24:38)

21 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

22 Q. **[480]** Oui. Écoutez, votre firme à Gatineau, est-ce
23 qu'elle fait également des contrats en Ontario, la
24 Ville d'Ottawa par exemple?

25 R. Aecom, la firme, quand ils ont acheté Tecsub en

1 mars, avril deux mille huit (2008), un mois après,
2 ils ont acheté T.S.H., que c'est un bureau un peu
3 comme Tecsalt, mais plus petit, en Ontario, qui a
4 un bureau à Ottawa. Puis je pense, c'est, comme je
5 vous dis, un mois ou deux mois après notre
6 acquisition, ils ont acquis aussi cette firme-là.
7 Donc, Aecom a un bureau à Ottawa.

8 Q. **[481]** Mais Tecsalt en tant que tel n'a jamais...

9 R. Non.

10 Q. **[482]** ... fait de mandats à la Ville d'Ottawa?

11 R. Non.

12 Q. **[483]** N'a jamais soumis non plus sur des mandats à
13 la Ville d'Ottawa?

14 R. Non.

15 Q. **[484]** Est-ce que vous connaissez les règles
16 d'attribution des contrats pour des services à la
17 Ville d'Ottawa?

18 R. Moins.

19 Q. **[485]** Moins veut dire un peu ou pas du tout?

20 R. Non, pas beaucoup. Je ne les connais pas du tout.

21 Q. **[486]** Pas du tout?

22 R. Pas du tout parce que je ne travaille vraiment pas
23 du côté d'Ottawa. C'est un bureau de la même
24 compagnie, mais qui fait ses choses. Je ne les
25 connais pas.

1 Q. [487] Sur un tout autre sujet. Au ministère des
2 Transports du Québec, avant, on donnait les
3 contrats lorsqu'on allait en appel d'offres, on
4 donnait les plans et devis avec la surveillance. On
5 a depuis peu séparé les deux. Donc, on va en appel
6 d'offres maintenant, plans et devis d'un côté, puis
7 surveillance de l'autre côté. Avec votre expérience
8 d'ingénieur, comment un marché va réagir? Est-ce
9 que c'est plus approprié au niveau économique de
10 séparer les deux appels d'offres ou, pour vous, ce
11 serait préférable de garder encore les deux en même
12 temps?

13 R. Moi, c'est sûr à cent pour cent que ça serait mieux
14 que la firme qui a fait les plans et devis qu'elle
15 s'occupe de la surveillance. Je ne comprends pas
16 exactement le but d'avoir commencé cette procédure-
17 là de dire que la firme qui a fait les plans et
18 devis ne peut plus faire la surveillance alors que
19 ma logique, c'est qu'étant la firme conceptrice,
20 elle connaît tout en profondeur les travaux qui
21 doivent être faits, que ce soit donné à quelqu'un
22 d'autre puis dire « va faire la surveillance ».
23 Puis la surveillance est importante. C'est
24 s'assurer que les plans et devis sont très bien
25 respectés. Moi personnellement, je le comprends. Je

1 peux m'imaginer, c'est qu'il y a peut-être eu... à
2 des endroits ailleurs, qu'il y a eu une façon de
3 payer des entrepreneurs ou... je ne sais pas.

4 Mais moi ce que je peux vous dire, à
5 Gatineau, je ne vois vraiment pas aucun intérêt, je
6 vois juste... ça peut être juste négatif de séparer
7 la surveillance de la firme qui a fait les plans et
8 devis. Puis je pense que même l'Ordre, si je ne me
9 trompe pas, l'Ordre des ingénieurs avait
10 également... s'était également positionné en disant
11 qu'il ne croyait... sous toute réserve, là, mais
12 qu'il ne croyait pas que c'était une bonne
13 pratique, faudrait le vérifier.

14 Q. **[488]** L'Ordre ou l'Association?

15 R. L'Ordre.

16 Q. **[489]** L'Ordre. Bon.

17 R. Pour la protection du public.

18 Q. **[490]** Sous l'angle de la collusion maintenant. Le
19 fait de séparer les appels d'offres, conception
20 plans et devis d'un côté puis un autre appel
21 d'offres pour la surveillance. Est-ce que, selon
22 vous, qui avez une certaine expérience en
23 collusion, il faut le dire, vous l'avez fait
24 pendant un certain temps, ça facilite ou, au
25 contraire, ça complique la vie de collusionnaires

1 potentiels cette séparation-là des tâches?

2 R. Je ne vois pas vraiment un avantage ou un
3 inconvénient, là. Je ne peux pas vous dire. Mais,
4 comme je vous dis, le ministère s'est vraiment basé
5 sur la qualification, sauf que là ce n'est plus
6 juste sur la qualification parce que la firme qui a
7 fait les plans et devis, elle est exclue. Même si
8 c'est la...

9 Q. **[491]** Oui.

10 R. ... mieux qualifiée, elle est en dehors du
11 processus.

12 Q. **[492]** Sur un autre sujet complètement, excusez-moi.
13 Vous avez dit, bon, il y avait l'univers avant,
14 avec la... avant la Loi 106, l'univers après la Loi
15 106. Vous nous avez dit que les gens de votre
16 profession ont fait des recommandations, en tout
17 cas, ont fait des pressions pour essayer d'annuler
18 la Loi 106?

19 R. Oui.

20 Q. **[493]** Pouvez-vous me rappeler un peu quelles sont
21 les représentations qui ont été faites et par qui,
22 vous nous avez dit ça ce matin?

23 R. L'Association des ingénieurs-conseils, l'AICQ, ont
24 fait des représentations... en tout cas, à moins
25 que je me trompe, là, mais je me rappelais... je me

1 rappelle qu'avant, on mettait beaucoup... ils nous
2 demandaient quels sont les arguments, pourquoi
3 qu'on devrait... ils nous demandaient d'aider
4 l'Association pour être mesure de bien... bien
5 essayer de montrer les effets négatifs que de
6 prendre le prix comme un critère de sélection pour
7 une firme d'ingénieurs. Puis c'était avant que ça
8 devienne en application. Puis après il y a encore
9 eu, je vous dirais, des négociations, des efforts
10 pour essayer de... de... Puis, si je ne me trompe
11 pas, la Loi 106, il y a eu deux autres lois qui ont
12 été passées en même temps, suite à un petit peu de
13 négociation avec les firmes pour, justement... avec
14 l'AICQ puis d'autres contraintes pour essayer de...
15 Parce que je pense que c'est après... le premier...
16 le premier brouillon de la loi, si je me souviens
17 bien, la surveillance était incluse dans les plans
18 et devis puis c'est par après qu'ils ont ouvert la
19 porte de dire : « On pourrait sortir la
20 surveillance des plans et devis. » Je pense que ça
21 c'est suite à différentes... Bien qu'à Gatineau,
22 ils ne l'ont pas fait, là, mais la loi le
23 permettait, là.

24 Je pense que ça c'est à travers toutes les
25 représentations que l'AICQ faisait, puis

1 probablement d'autres aussi, si je me souviens,
2 d'autres... si je me rappelle bien, aussi l'Ordre
3 des ingénieurs, qui est tout autre chose,
4 mentionnait que de sélectionner les firmes
5 d'ingénieurs avec le critère de prix, ce n'était
6 pas l'idéal, que ça devait... ils favorisaient que
7 ce soit basé sur la qualité et les compétences.

8 Q. **[494]** Vous êtes dans votre firme depuis assez
9 longtemps, donc vous avez connu les années avant la
10 Loi 106, là. Donc, avant la Loi 106, on fonctionne
11 de gré à gré, c'est-à-dire la Municipalité appelle
12 une firme puis s'entend sur des travaux à exécuter
13 et sur le prix.

14 Vous avez eu une part de marché d'autour de
15 vingt pour cent (20 %), une part de marché autour
16 de quarante pour cent (40 %). Cette entente-là de
17 gré à gré, cette répartition-là des parts de
18 marché, est-ce que vous vous rappelez un peu
19 comment elle se faisait avant la Loi 106?

20 R. Vous dites, l'entente de gré à gré, ça c'était avec
21 les clients, par contre, ce n'était pas...

22 Q. **[495]** Oui, c'est ça.

23 R. ... entre les firmes, c'était...

24 Q. **[496]** Non, non, directement avec le client.

25 R. Oui, c'est ça.

1 Q. **[497]** Le client avec la firme. Pourquoi, vous, vous
2 aviez dix-sept (17) à vingt (20) alors que d'autres
3 avaient quarante (40)?

4 R. Je vous dirais c'est parce que ça allait en
5 fonction des ressources disponibles. C'est que
6 la... je ne sais pas comment que la firme est
7 devenue à avoir le double d'employés que l'autre
8 firme, ça s'est fait au fil des années que... mais
9 ça allait avec la grosseur, le nombre d'employés
10 que la firme avait. C'est comme ça que, dans le
11 fond, que les... quand le donneur d'ouvrage sait
12 que s'il y a un bureau qui a deux ingénieurs, bien,
13 il va en donner plus aux bureaux qui sont quinze
14 (15) ingénieurs.

15 Pourquoi que le bureau qui a quinze (15)
16 ingénieurs réussit à en avoir quinze (15)
17 ingénieurs puis être plus gros? Bien, je ne peux
18 pas vous dire. Surtout, aussi, il faut dire qu'à
19 cette époque-là j'étais plus jeune, j'étais plus au
20 niveau technique qu'au niveau développement des
21 affaires et offres de services.

22 Q. **[498]** C'est ça. Parce que, dans le fond, si on a un
23 bon réseau, qu'on développe des contacts, on peut
24 peut-être se faire appeler plus souvent pour
25 obtenir des contrats puis ensuite engager les

1 ressources nécessaires. C'est une autre façon de
2 regarder ça?

3 R. Peut-être, oui. Effectivement.

4 Q. **[499]** Un des motifs d'avoir voté la Loi 106 c'était
5 justement pour contrer le phénomène dont a discuté
6 en Commission, c'est-à-dire le phénomène de clé en
7 main. C'est-à-dire les firmes de génie, les grosses
8 firmes de professionnels s'organisaient pour faire
9 élire ceux qu'ils voulaient à la mairie. Est-ce que
10 vous, chez Tecsuit, dans les années avant la Loi
11 106, votre firme a un peu participé à des
12 élections? Est-ce que, vous, vous avez déjà appuyé
13 certains candidats précis quand...

14 R. Moi, à Gatineau, jamais. Des clés en main, des
15 contributions argent comptant à des partis
16 politiques ou à des partis municipaux, je n'ai
17 jamais vu ça à Gatineau.

18 Q. **[500]** Est-ce que vous avez vu vos supérieurs de
19 l'époque participer à des activités électorales, si
20 on veut, sans parler d'argent, là, à des activités
21 électorales, appuyer un candidat précis versus un
22 autre?

23 R. Je ne savais pas, mes supérieurs, à qui... qui ils
24 appuyaient. Je n'ai pas ces discussions-là à savoir
25 si mes patrons qui est-ce qu'ils appuyaient, je ne

1 peux pas vous dire.

2 Q. **[501]** Ni comment votre firme réussissait à obtenir
3 des contrats de gré à gré dans l'univers d'avant la
4 Loi 106, c'est-à-dire discrétionnaire entre un élu
5 ou une firme privée ou un fonctionnaire et une
6 firme privée, vous n'avez pas vous joué dans ça?

7 R. Je n'ai pas, non, ce n'était pas, comme je vous
8 dis, j'ai été nommé après la Loi 106 comme
9 directeur régional, puis avant ça j'étais moins
10 impliqué.

11 Mais à la fin je vous dirais j'étais peut-
12 être un petit peu près de la Loi 106, mais sans
13 être toujours avant la Loi 106. Je ne..., à
14 Gatineau je ne crois pas qu'il y avait ce système
15 que l'élu.

16 C'était vraiment avec, d'après moi, là, je
17 peux peut-être me tromper, mais c'était vraiment
18 sur la base de la compétence des firmes selon les
19 mandats qu'ils avaient besoin d'octroyer. Puis je
20 me souviens que même des fois on trouvait ça un
21 petit peu injuste, des fois ils octroyaient des
22 beaux contrats faciles à une firme qui a moins
23 d'expertise parce qu'elle n'a pas l'expertise pour
24 des contrats compliqués, des mandats complexes.
25 Donc, elle octroyait des mandats faciles à les plus

1 petits bureaux. Alors, que nous autres aussi même
2 si on a l'expertise pour faire des mandats
3 complexes, ça serait intéressant de faire des
4 mandats qui sont moins complexes aussi.

5 Q. **[502]** Donc, vous avez trouvé que le discrétionnaire
6 qui était d'avant la Loi 106 a quand même certains
7 effets vrais, inappropriés quand on regarde sous
8 l'angle de la firme en tant que tel?

9 R. Oui, mais je vous dirais c'est, je pense que c'est
10 mieux que l'après Loi 106, personnellement.

11 Me DENIS GALLANT :

12 Autre question. Madame la Présidente, je ne sais
13 pas s'il va y avoir.

14 14:33:46

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[503]** Est-ce que votre firme ou vous-même étiez
17 appelé pour vous rendre dans des cocktails de
18 financement?

19 R. Oui. Moi.

20 Q. **[504]** O.K. Et ça ça arrivait à quelle fréquence?

21 R. Je vous dirais que c'était, ça dépend quand c'est
22 une période, quand c'était une année électorale on
23 était plus souvent appelé que quand c'était juste
24 une année après les élections. Mais je vous dirais
25 c'était peut-être, il y avait à peu près trois,

1 trois, quatre activités, là, par année, mais ce
2 n'était pas juste des cocktails, ça pouvait être un
3 souper ou un tournoi de golf.

4 Q. **[505]** Et, est-ce que c'était indifféremment l'un
5 Parti ou l'autre ou c'était plus souvent l'un que
6 l'autre?

7 R. Moi c'était tout le temps le même Parti.

8 Q. **[506]** Et quel était le Parti?

9 R. Moi c'était le Parti libéral.

10 Q. **[507]** O.K.

11 R. Que je contribuais.

12 Q. **[508]** Oui, que vous contribuiez?

13 R. Mais que j'étais sollicité. Oui, je vous dirais que
14 c'était pas mal les autres Partis, je ne me
15 souviens pas. Peut-être aussi qu'ils ont des listes
16 pour savoir qui donne à un, donc, ils ne nous
17 invitent pas, je ne peux pas vous dire.

18 Q. **[509]** O.K.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. **[510]** Mais est-ce que le fait, parce que vous avez
21 expliqué le système de collusion, donc, vous
22 n'aviez pas besoin ni des élus et ni des
23 fonctionnaires de la Ville...

24 R. C'est exact.

25 Q. **[511]** ... ce qui se faisait à leur insu. Est-ce

1 qu'il y avait, on pouvait faire un lien entre le
2 financement d'un Parti politique municipal que
3 votre firme ou que vous donniez et les contrats en
4 retour?

5 R. Du tout. Aucun.

6 Q. **[512]** Absolument pas?

7 R. Absolument pas.

8 Q. **[513]** Comment dire? Ah, oui. Vous avez, juste
9 revenir un petit peu, je veux juste revenir un
10 petit peu en arrière. Quand vous parlez, quand vous
11 avez avisé monsieur Desbois, o.k., je vous ai posé
12 la question ce matin. Est-ce que monsieur Desbois
13 vous faisait part qu'il y avait également qu'il
14 était, faisait partie du système de collusion à
15 Laval? Est-ce que ça s'échangeait ça...

16 R. Non.

17 Q. **[514]** ... chez vous?

18 R. Non, du tout.

19 Q. **[515]** Donc, jamais vous ne lui avez posé la
20 question, dire : « Regarde, tu me demandes ça de
21 faire ça chez moi, est-ce que ça se passe chez
22 toi »?

23 R. Non, j'avais compris à la première rencontre qu'il
24 m'avait dit qu'à Gatineau si les parts n'étaient
25 pas exactes que peut-être ailleurs ça se

1 rééquilibrerait. Ça s'est fini là. J'ai compris que
2 possiblement qu'ailleurs ça se faisait, mais je
3 n'ai pas demandé : « À Laval ou ailleurs, dis-moi
4 les pourcentages ou dis-moi qu'est-ce que ça se
5 fait », je n'ai pas cherché, je n'ai pas
6 questionné.

7 Q. **[516]** Vous avez fait une recette qui était propre à
8 chez vous, est-ce que vous avez demandé, ça revient
9 un peu à la même question que je vous ai posée,
10 mais est-ce que, parce que vous avez dit que
11 c'était un peu comme votre mentor, monsieur
12 Desbois, est-ce que vous lui avez demandé : « Est-
13 ce que je peux importer, est-ce que tu peux me
14 donner des trucs comment ça fonctionne »?

15 R. Jamais. Jamais.

16 Q. **[517]** Jamais?

17 R. Jamais.

18 Q. **[518]** Parfait.

19 R. En fait, la discussion avec Roger Desbois, je pense
20 au niveau de la, au niveau de la collusion c'est
21 probablement la rencontre initiale et la dernière.
22 Je ne me souviens pas entre ces deux rencontres-là
23 d'avoir discuté de ça avec lui. Ce n'était pas
24 quelque chose qu'on discutait.

25 Q. **[519]** Parfait. Suite à nos questions, les questions

1 des commissaires, est-ce que vous avez d'autre
2 chose à ajouter?

3 R. Oui, je voudrais offrir mes excuses à ma famille,
4 mes collègues de travail, mes clients puis
5 mentionner que je regrette d'avoir fait partie de
6 ce système-là.

7 Je remercie par contre mon employeur
8 d'avoir, de m'avoir permis de collaborer puis de
9 m'avoir appuyé. Je sens que j'ai le support dans
10 toutes les collaborations que j'ai eues depuis
11 l'interne, l'enquête interne avec le Bureau de la
12 concurrence ou avec la Commission. Puis ce que je
13 dirais si j'avais des recommandations, c'est que je
14 pense qu'il faudrait que la Loi 106 soit revue,
15 parce que je pense vraiment que le critère de prix
16 pour sélectionner les firmes d'ingénieur, je pense
17 qu'il faudrait revenir à un critère basé sur la
18 compétence ou sur la qualité de la proposition.

19 Q. **[520]** Mais un peu ce que monsieur Lachance vous a
20 dit, je m'excuse de vous interrompre, mais c'est-à-
21 dire qu'il y a d'autres effets pervers. Vous qui
22 êtes dans le domaine, est-ce qu'il y a une solution
23 mitoyenne?

24 R. Je n'ai pas connu les autres effets pervers peut-
25 être. C'est pour ça que je vous dis ça. Je n'ai pas

1 la... Je ne prétends pas que j'ai la solution
2 miracle, mais le prix, c'est difficile en tout cas
3 du moins, d'après moi, quand il y a le volet prix
4 pour la sélection des firmes. Je ne crois pas que
5 ce soit l'idéal. On sauve peut-être un peu au
6 niveau des firmes, au niveau du coût d'ingénierie,
7 mais je pense qu'on le repaye au niveau des coûts
8 de construction, d'après moi, parce que plus que
9 les projets... meilleure est faite la conception,
10 dans le but de réduire les coûts de construction,
11 je pense que ce n'est pas là la meilleure place à
12 couper, personnellement.

13 Puis l'autre point que je pense que
14 j'essaierais que vous devriez encourager, c'est de
15 vraiment demander aux firmes, peut-être, les
16 entreprises, d'avoir des codes, un peu comme le
17 code qu'on a eu, le code de conduite ou code
18 d'éthique, puis s'assurer que tous les employés en
19 sont conscients, parce que ça... ça explique des
20 fois des situations dans lesquelles on se retrouve
21 sans vraiment s'en rendre compte. Puis ça nous
22 conscientise sur l'importance d'être en mesure de
23 dénoncer de la pratique qui est à proscrire.

24 Puis je vous dirais que c'est important que
25 les firmes collaborent avec leurs employés qui

1 décident de collaborer, si je peux vous dire. Parce
2 que je pense qu'à Gatineau, il n'y aurait pas
3 grand-chose qui aurait sorti s'il n'y avait pas eu
4 de collaboration.

5 D'après moi, c'est un système, d'après moi,
6 qui n'avait pas été détecté puis qui était très
7 difficile à voir. Donc, c'est une recommandation
8 que je pourrais peut-être vous faire, c'est de
9 s'assurer qu'on a des mécanismes en place pour
10 s'assurer que les pratiques douteuses ou illégales
11 devraient être sorties, puis qu'on protège les gens
12 qui collaborent. C'est tout.

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Q. **[521]** Peut-être sur votre première recommandation,
15 vous savez, si on revenait à l'univers d'avant,
16 donc on abolit la Loi 106, donc on s'entend sur des
17 terrains gouvernementaux. Alors que, là, vous êtes
18 en guerre de prix, puis vous avez des prix en bas
19 des tarifs.

20 Donc, votre recommandation, c'est de dire
21 qu'on n'ait pas de guerre sur les prix, d'augmenter
22 les tarifs, donc, vous, votre profession va donc
23 gagner plus d'argent dans un contrat que
24 présentement vous êtes en guerre de prix.

25 Donc, vous savez, ça fait plusieurs membres

1 de votre profession qui sont venus dire qu'ils ont
2 volé les contribuables pendant un certain nombre
3 d'années en évitant la guerre de prix. Et, là,
4 votre recommandation, c'est de dire, évitez la
5 guerre de prix puis augmentez les tarifs, c'est ça
6 qui corrigerait tout. Est-ce que ce n'est pas un
7 peu ironique d'un point de vue des contribuables
8 que d'un mauvais comportement de plusieurs membres
9 d'une profession émet une recommandation qui va
10 améliorer leur sort par la suite? Est-ce que ce
11 n'est pas un peu ironique d'un autre point de vue?

12 R. Je peux peut-être vous parler de mon expérience
13 personnelle. Comme je vous dis, j'ai été engagé en
14 deux mille douze (2012) pour la même compagnie pour
15 laquelle je suis encore. Puis c'est un petit
16 bureau. Puis quand le propriétaire a décidé, c'est
17 un propriétaire unique, qui a décidé de... ça,
18 l'opération du bureau jusqu'en deux mille (2000)
19 quand il a décidé qu'il voulait vendre ses parts de
20 la compagnie, il nous avait offert les parts aux
21 employés.

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. **[522]** Vous avez dit deux mille douze (2012). Quelle
24 année?

25 R. Quatre-vingt-douze (92) jusqu'à deux mille (2000).

1 Excusez! Deux mille (2000). Quand il a vendu à
2 Agra. Avant, il nous avait demandé si on voulait
3 acheter la compagnie. Puis cette compagnie-là avait
4 opéré, dans le temps que c'était de gré à gré avant
5 la Loi 106, c'était avant deux mille (2000). Puis
6 quand on avait regardé les chiffres, les trois
7 ingénieurs, je dirais, potentiels à acheter la
8 compagnie, on trouvait que ce n'était pas... il n'y
9 avait pas beaucoup d'argent à faire là-dedans.
10 Donc, je ne peux pas voir nécessairement, parce que
11 ça demandait un investissement pour acheter des
12 parts. Puis quand on avait fait l'exercice, on
13 trouvait que ce n'était pas évident.

14 C'est pour ça qu'on a recommandé au patron
15 de l'époque : « Essaie de trouver d'autres
16 acheteurs pour acheter ta firme. » Donc, s'il y
17 avait énormément d'argent dans le temps que...
18 c'était de gré à gré avant la Loi 106, je vous
19 dirais que je ne l'ai pas vu en tout cas, ce
20 n'était pas toutes les firmes qui faisaient une
21 tonne d'argent.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[523]** Vous avez reconnu que les tarifs, avant la
24 Loi 106, étaient plus élevés que la guerre de prix
25 qui a résulté tout de suite après la Loi 106?

1 R. Oui.

2 Q. [524] Donc, les tarifs au moins étaient, eux, plus
3 élevés sous la Loi 106...

4 R. Oui.

5 Q. [525] ... qu'ils l'étaient avec la guerre de prix
6 après la Loi 106?

7 R. Oui.

8 (14:43:52)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ça va. Bien, c'est à notre tour, Monsieur Gélinas,
11 de vous remercier pour avoir participé aux travaux
12 de la Commission, et particulièrement rendu à cette
13 étape-ci de nos travaux. Merci, Monsieur Gélinas.

14 PAR LE TÉMOIN :

15 R. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 J'ai compris qu'il n'y avait pas de contre-
18 interrogatoire ou il y en a? Ah, vous en avez!
19 Excusez-moi! Revenez, Monsieur Gélinas. On va avoir
20 des contre-interrogatoires. O.K. Alors, le dîner a
21 porté conseil dans vos réflexions.

22 Me PIERRE HAMEL :

23 Merci. Oui. Alors, merci, Madame la Présidente.

24 LA GREFFIÈRE :

25 Pour les fins d'enregistrement, je vais demander...

1 je vais vous demander de vous réidentifier, s'il
2 vous plaît.

3 (14:45:04)

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE HAMEL :

5 Q. **[526]** Alors, Pierre Hamel, je suis le représentant
6 de l'Association de la construction du Québec et
7 j'aurai quelques précisions sur trois aspects de
8 votre témoignage, Monsieur Gélinas dont un, on a
9 abordé un petit peu avec les questions de monsieur
10 Lachance et vos recommandations.

11 C'est essentiellement l'aspect relatif à la
12 corrélation entre le prix et la qualité des
13 services. À trois reprises dans votre témoignage,
14 vous faites référence à cet élément-là. D'abord,
15 initialement, vous faites référence qu'avant la Loi
16 106, les prix étaient un peu mieux, donc c'était
17 plus facile d'avoir des... un travail de meilleur
18 qualité et que l'entente de partage qui avait été
19 suggérée par monsieur Desbois - et là je me trompe
20 peut-être, mais... - que c'était pour minimiser
21 l'impact sur la qualité des travaux pour améliorer
22 le prix. Vous avez également mentionné - là je n'ai
23 pas les notes sténographiques, mais... - que
24 lorsque Dessau s'est retiré la première fois, vous
25 avez répondu à une question de la Commissaire à

1 l'effet que vous aviez quand même, dans un contexte
2 de marché libre, vous avez fait vos frais, mais ce
3 n'était pas la même qualité de travail qui était
4 donnée. Je me trompe peut-être là, mais c'est ce
5 que j'ai compris des témoignages.

6 Et je comprends des pièces qui ont été
7 déposées - on peut peut-être les... - d'abord, la
8 pièce 82P-771, peut-être pour le bénéfice de
9 monsieur Gélinas. Quand on parle de services et de
10 qualité de services, je constate dans ce tableau-là
11 qu'il y a plusieurs types de mandat. D'abord, si on
12 regarde l'item 1, c'est « PD SUR». Ça, j'imagine
13 que c'est « plan et devis surveillance » dans le
14 « type de travaux », c'est bien ça?

15 R. C'est ça.

16 Q. **[527]** Également à l'item 5, vous avez « étude et
17 plans et devis », donc vous aviez des études à
18 faire. C'était le type de mandat régulier que vous
19 aviez?

20 R. Oui.

21 Q. **[528]** Également, vous aviez « gestion », ça, ça
22 peut-être... À l'item 8, par exemple, c'est un
23 mandat de gestion. Et vous avez finalement l'item
24 25 « plans et devis et surveillance partielle ». Ce
25 que j'aimerais que vous nous expliquiez, c'est quel

1 impact ces prix-là ont où la baisse des prix a sur
2 la qualité de ces travaux-là plus précisément? Je
3 veux comprendre c'est quoi ça. Quand vous parlez de
4 travaux, vous ne parlez pas de travaux de
5 construction. J'imagine que vous parlez de services
6 professionnels que vous rendez. Est-ce bien ça?

7 R. Je vous dirais que la baisse de prix, quand les
8 honoraires... on a moins d'honoraires pour faire
9 les plans et devis, on a moins de temps parce que
10 essentiellement c'est du temps qu'on vend, on a
11 moins de temps pour optimiser les plans et devis,
12 optimiser la conception, les études préparatoires
13 pour être en mesure d'offrir un projet qui serait
14 le plus économique, de faire le tour de toutes les
15 alternatives, de toutes les solutions quand on a
16 moins de temps parce qu'on n'a pas le choix, il
17 faut baisser le temps qu'on a à mettre sur les
18 projets pour être compétitif. Ça nous donne moins
19 le temps d'être en mesure de pouvoir élaborer
20 l'option... d'optimiser l'option ou la conception
21 au niveau des travaux de construction après.

22 Q. **[529]** Donc, est-ce que les plans et devis sont
23 moins complets ou si c'est le choix du processus ou
24 c'est un peu des deux? C'est...

25 R. Ils peuvent être, je vous dirais, moins... Bien, en

1 général, on ne fait pas exprès, mais ils peuvent
2 être moins complets. Par exemple, un exemple, si on
3 essaie de réduire les frais d'ingénieur puis on se
4 dit « on va mettre des sondages aux deux cents
5 (200) mètres » admettons puis que les deux... c'est
6 arrivé des fois que les sondages n'avaient pas de
7 roc, donc les deux sondages, il n'y a pas de roc.
8 Puis on a essayé d'espacer les sondages pour se
9 rendre à la limite de ce qui était correct
10 conceptuellement puis que les sondages ne montrent
11 pas de roc. Quand on arrive en travaux, puis qu'il
12 y a une bute de roc qui était entre les sondages
13 parce que si on avait pris des sondages plus
14 rapprochés, on aurait pu les voir, le voir le
15 niveau du roc à cet endroit-là. Ça fait que quand
16 on arrive en chantier puis qu'on est obligé là
17 d'arrêter les travaux, faire venir une pelle, de
18 briser le roc, là tu t'embarques dans des extra qui
19 sont justifiés, avec des augmentations de coûts
20 parce que le roc qui est là n'avait pas été prévu
21 parce qu'on ne le voyait pas. Puis quand on regarde
22 après le niveau du roc, on voit que le roc qui est
23 à un endroit qui était entre les sondages, donc
24 c'est vraiment... c'était ça qui est arrivé. Donc,
25 ça peut augmenter les coûts.

1 C'est pour ça que je dis quand on essaie de
2 réduire au minimum toutes les dépenses, tous les
3 coûts, bien, ça peut avoir des impacts sur, après
4 ça, les coûts de construction. Le roc, si on
5 l'avait montré, parce qu'on a eu un sondage vis-à-
6 vis, on avait montré le roc, il aurait pu planifier
7 son équipe en conséquence, il n'aurait pas été
8 arrêté pour ça.

9 Q. **[530]** Et le prix réel aurait peut-être été connu
10 d'avance.

11 R. Le prix réel aurait été connu d'avance.

12 Q. **[531]** Parce qu'il y a des extra...

13 R. Le prix réel aurait été connu d'avance. Pour les
14 gestionnaires ce n'est pas le « fun » après ça
15 d'aller chercher des extra. Puis je vous parle de
16 vrais extra, là. J'ai entendu d'autre chose mais je
17 vous parle... à Gatineau, je n'ai jamais entendu de
18 faux extra. Je peux profiter de l'occasion pour le
19 dire. Mais... c'était des vrais extra mais que si
20 on avait pu les faire comme il faut, bien, on
21 aurait probablement pu éviter ça. Puis au niveau
22 qualité, ce que j'ai mentionné c'est qu'à partir du
23 moment que j'essaie de trouver les ressources qui
24 me coûtent le moins cher pour faire les plans et
25 devis puis pour faire la surveillance, il ne faut

1 pas se leurrer que la personne qui coûte moins
2 cher, il y a une raison pour qu'il coûte moins
3 cher. Je ne veux pas dire qu'il ne se forcera, il
4 va donner son cent dix pour cent (110 %), mais
5 c'est... il a moins d'expérience, moins
6 d'expérience dans ce domaine-là. Je pense que ça a
7 un impact.

8 Je ne peux pas vous le dire mais... mais,
9 vous savez, je suis patron d'une firme
10 d'ingénieurs, souvent, des fois, les gens me disent
11 : « Pourquoi que... la route vient d'être
12 construite puis elle n'est déjà pas belle », bien,
13 je ne peux pas vous dire, mais je me questionnerais
14 peut-être, je ne sais pas, la surveillance était...
15 c'était-tu correct? Coupez partout là puis c'est ça
16 que ça va donner à un moment donné. Je ne sais pas,
17 là.

18 Q. **[532]** Vous faites référence donc, au niveau des
19 plans et devis, c'est les... vous faites référence
20 au... je dirais, au budget du propriétaire pour les
21 plans et devis, les études préliminaires. Ça c'est
22 un aspect qui vous apparaît important et qui est...
23 qui, dans le marché actuel, souffre ou mériterait
24 d'être amélioré ou... parce que là on est dans la
25 compétition, ce que j'ai pris, actuellement, là?

1 R. Oui.

2 Q. **[533]** Est-ce qu'il y a un impact actuel à ce
3 niveau-là?

4 R. Oui. C'est sûr qu'on souffre là.

5 Q. **[534]** L'autre élément, vous faites référence à la
6 gestion. À des mandats de gestion. Pouvez-vous
7 préciser...

8 R. Je n'ai pas fait référence à des mandats de
9 gestion.

10 Q. **[535]** Non, mais, je veux dire, dans les mandats qui
11 ont été octroyés...

12 R. Je ne me souviens pas celle-là, il faudrait que je
13 le voie.

14 Q. **[536]** Vous ne savez pas ce que c'est?

15 R. Mais ce n'est vraiment pas... ce n'est vraiment pas
16 notre coeur de travaux, là.

17 Q. **[537]** O.K. Très bien. Autre aspect, puis là c'est
18 véritablement une précision que je veux avoir. Dans
19 le cadre de votre témoignage, lorsque vous
20 expliquiez les difficultés de soumissionner, vous
21 avez parlé des comités de sélection et vous avez
22 mentionné qu'afin d'obtenir des meilleurs points au
23 niveau de la qualité, vous étiez allé jusqu'à bien
24 expliquer toute la phase de conception pour faire
25 comprendre au comité comment ça fonctionnait. Et on

1 a cru... en tout cas, moi j'ai cru comprendre que
2 le comité préférait plutôt, tout simplement, une
3 proposition qui raccourcit le délai pour soumettre
4 les plans et devis?

5 R. Non, ce n'est pas...

6 Q. **[538]** Ce n'est pas ça du tout?

7 R. Ce n'est pas ça que j'ai mentionné.

8 Q. **[539]** O.K. Alors donc, c'est votre témoignage que
9 le délai pour émettre des plans et devis, ce n'est
10 pas... ça ne fait pas partie des éléments dont doit
11 tenir compte un comité de sélection?

12 R. Ce n'est pas ça... si je peux apporter une
13 précision?

14 Q. **[540]** Oui, bien, c'est ce que je vous demande de
15 faire.

16 R. Dans tous les critères de sélection des firmes
17 d'ingénieurs il y a tout le temps le délai
18 échéancier. Il fait partie d'un... il y a critère
19 échéancier. En tout cas, du moins avec Ville de
20 Gatineau, il y a tout le temps le volet échéancier.
21 Ce que j'ai voulu mentionner tout à l'heure c'est
22 que le critère échéancier c'est d'essayer de
23 comprendre... on essaie, comme firme, d'essayer de
24 comprendre comment qu'on peut gagner des points
25 face au comité de sélection, qu'est-ce qu'on peut

1 mettre? Ce que je disais tout à l'heure c'est de...
2 en essayant de mettre un échéancier précis sur
3 chacune des tâches, puis on voyait que des fois ça
4 n'aidait pas, on voyait... quand on recevait les
5 résultats, ça n'avait pas donné plus de points. Des
6 fois on essayait de raccourcir le délai, si on nous
7 donnait, dans les termes de référence, quatre mois
8 pour faire un mandat, on se disait : « Si on est
9 capable de présenter qu'on finit en trois mois et
10 demi, est-ce que ça va nous donner plus de
11 points? » En disant, on va affecter les ressources
12 puis on va être capable de le sortir en trois mois
13 et demi. Puis on ne voyait pas toujours l'impact au
14 niveau de la pondération.

15 La seule chose que je voulais dire c'est
16 que, des fois, ce n'était pas facile, on avait
17 comme tout le temps même pointage. C'est dur
18 d'essayer de trouver qu'est-ce qu'on peut faire
19 pour se démarquer face à la compétition au niveau
20 des différents critères. Puis ça on travaille à une
21 proposition en regardant chacun des critères,
22 qu'est-ce qu'on est capable de faire puis... pour
23 se démarquer sur ce critère-là en particulier.
24 C'était juste un exemple sur un critère.

25 Q. [541] O.K., mais il n'y a pas de point particulier

1 qui est donné à une firme parce qu'elle prend moins
2 de temps...

3 R. Bien, non.

4 Q. **[542]** ... à réaliser les...

5 R. Bien, comme je vous dis, ce n'est pas aussi simple
6 que ça, là.

7 Q. **[543]** O.K.

8 R. Des fois on pensait qu'en réduisant puis ça ne
9 donnait pas nécessairement plus de..., si c'était
10 facile à dire, que quand on coupe le délai en deux
11 on est rendu avec quatre-vingt-huit pour cent
12 (88 %), bien là on comprendrait que quand on
13 réussissait à réduire le délai on a plus de points.
14 Mais ce n'est pas le cas, ce n'était pas...

15 Q. **[544]** Un dernier point, juste une précision
16 également sous la pièce 82P-772. Alors, vous avez
17 sur ce tableau-là les items 1 à 24, je comprends
18 qu'il y a eu vingt-quatre (24) contrats de services
19 professionnels qui ont été octroyés pour l'année
20 deux mille six (2006), si je prends la première
21 page. Non?

22 R. Non. Non. Je vous dirais qu'il y en a eu
23 probablement dix-neuf.

24 Q. **[545]** Dix-neuf?

25 R. Oui, parce que ça c'était juste un chiffrier qui

1 partait de un à vingt-quatre (24), puis qui était
2 vide, puis qu'on rajoutait de l'information au fur
3 et à mesure puis si ça a arrêté à dix-neuf, je
4 pense que c'est parce qu'il y avait dix-neuf
5 mandats cette année-là.

6 Q. **[546]** O.K. Alors, donc, on ne peut pas considérer
7 que les items 20, 21, 22, 23, 24...

8 R. Non.

9 Q. **[547]** ... auraient été gagnés par d'autres firmes
10 que les firmes qui faisaient partie du...

11 R. Je ne peux pas vous dire là. Les firmes, les
12 espaces blancs comme le 7, le 13 et le 18, ça je
13 peux vous dire qu'il y avait un mandat là qui avait
14 été identifié puis qu'il n'a pas été gagné par une
15 des firmes. Pour 20, 21, 22, 23, comme je vous dis,
16 si vous allez dans toutes les autres pages, je
17 pense que ça continue plus loin. Si vous allez en
18 deux mille sept (2007), peut-être si on peut le
19 regarder, je reviendrai en deux mille six (2006).

20 Q. **[548]** Exact. Deux mille sept (2007), il y en a
21 trente-huit (38)?

22 R. On n'avait plus de place, je pense qu'on n'avait
23 plus de place sur la page. Allez l'autre après en
24 deux mille huit (2008).

25 Q. **[549]** C'est, vous arrêtez à trente (30)?

1 R. Vous voyez ça se rend à trente-six (36). Ça je peux
2 vous assurer que de trente et un (31) à trente-six
3 (36), parce que j'ai l'autre tableau à côté qui
4 montrait que ça arrêta à trente (30). Il n'y a
5 pas eu de mandat d'identifié de trente et un (31) à
6 trente-six (36). Parce que l'autre tableau...

7 Q. **[550]** L'autre tableau termine à trente-huit (38),
8 pardon, deux mille sept (2007) celui la copie que
9 j'ai entre les mains termine à...

10 R. Ce n'est pas...

11 Q. **[551]** Ce n'est peut-être pas?

12 R. Ce que je veux dire c'est l'autre tableau qui
13 numérotait, qui identifiait les projets, celui-là,
14 c'est ça, si on va au dernier numéro...

15 Q. **[552]** Ah, o.k.

16 R. ... en bas de cette page-là. Vous voyez c'est
17 trente (30), là, égouts sanitaires rue des Manoirs.
18 C'est trente (30). Il y a de l'espace en bas, mais
19 il n'y a pas de projet d'identifié à cet endroit-
20 là. Si on retourne sur l'autre, on voit que ça
21 finit à trente (30).

22 Q. **[553]** O.K.

23 R. Si on retourne en deux mille huit (2008), ça finit
24 à trente (30) aussi, donc, puis il y a des chiffres
25 après c'est parce que c'était là, c'est... Mais si

1 je retourne en..., pour ceux-là, 31 à 36, je suis
2 certain qu'il n'y a pas eu de mandat d'identifiés.

3 Pour deux mille six (2006), ce qui a, il
4 n'y a probablement pas eu de mandat là-dedans, mais
5 c'est l'année que Dessau est parti en compétition
6 aussi. Donc, est-ce qu'il avait identifié 20, 21,
7 22 puis que c'est ceux qu'il a gagnés, je ne peux
8 pas vous dire, je n'ai pas le tableau qui
9 correspond à ça. Est-ce que le tableau arrêtaient à
10 dix-neuf ou il se rendait à vingt-deux (22) puis
11 qu'en bout de ligne c'est, c'est Dessau qui les a
12 tous remportés quand il a décidé de partir. Je ne
13 peux pas vous dire.

14 Q. **[554]** Il n'y a pas de problème. Dernière question.
15 Les soumissions qui ont été remportées par l'un ou
16 l'autre des quatre sociétés, dans ces tableaux-là,
17 est-ce que vous étiez les seuls quatre en
18 compétition ou il y avait d'autres firmes qui
19 étaient en compétition sur ces appels d'offres-là?

20 R. Je ne peux pas vous dire sur tous les projets. La
21 seule chose que je pourrais peut-être vous dire
22 c'est si on retourne en deux mille huit (2008) sur
23 l'autre tableau qu'on voit les projets. Si vous
24 regardez les firmes invitées, c'est la sixième
25 colonne, quand c'est public c'est ouvert au public.

1 Toutes les firmes pouvaient soumissionner. Quand
2 c'était...

3 Q. **[555]** Oui, pardon, continuez?

4 R. Quand il y avait les lettres, c'est que c'est sur
5 invitation puis c'était les firmes qui avaient été
6 invitées à ce moment-là. Puis comme ici, vous êtes
7 JFS, c'était une des firmes qui étaient invitées
8 qui ne faisait pas partie des firmes qui se
9 séparaient les mandats. Comme la dernière en bas,
10 A.P.A., c'est une autre firme qui est à Gatineau
11 qui ne faisait pas partie, mais pour cet appel
12 d'offres là, la 30, ils étaient invités à
13 soumissionner, puis d'ailleurs c'est un des projets
14 que c'est nous autres, Tecsalt, qu'on a gagné. Puis
15 il y avait quand même A.P.A. que lui, le prix, on
16 ne lui avait pas dit le prix. Il a rentré un prix
17 selon ce que lui évaluait le mandat. Puis notre
18 prix était meilleur que le sien. Donc, on a gagné
19 un mandat qui était sur invitation, qu'il y avait
20 une autre firme qui ne faisait pas partie de ça. Si
21 je peux juste profiter de ça pour expliquer.

22 Q. **[556]** Je n'ai pas d'autres questions.

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[557]** Vous nous avez dit que vous avez cinquante
25 pour cent (50 %) de vos contrats publics qui

1 étaient avec le ministère des Transports du Québec?

2 R. À peu près, oui.

3 Q. **[558]** Est-ce que vous avez participé à des
4 activités de collusion reliées à des contrats du
5 ministère des Transports du Québec?

6 R. Jamais.

7 Q. **[559]** Jamais?

8 R. Jamais.

9 Q. **[560]** Ni entendu parler que vos autres collègues
10 pouvaient le faire aussi?

11 R. Jamais.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[561]** Et vous vous entendiez pour obtenir entre
14 vous pour aller chercher des contrats du ministère
15 des Transports?

16 R. Euh!

17 Q. **[562]** Vous vous entendiez entre vous, les quatre
18 compagnies?

19 R. Non. Non, du tout, du tout, du tout. Le ministère
20 des Transports, jamais, jamais, là.

21 Q. **[563]** Il me semble qu'au début de votre témoignage,
22 est-ce que vous n'avez pas dit que cette collusion
23 s'étendait tant au municipal, à la Ville qu'aux
24 MTQ?

25 R. Jamais, jamais, jamais. Le MTQ n'a jamais, jamais,

1 jamais fait partie de ça.

2 Q. **[564]** Non, pas le MTQ qui en fait partie. Mais,
3 vous, pour obtenir, entre vous?

4 R. Non, jamais, jamais, jamais. C'était strictement
5 les mandats qu'on voit dans le tableau, c'était
6 strictement les mandats de la Ville de Gatineau
7 entre vingt-cinq (25 000 \$) et cinq cent mille
8 (500 000 \$). Le ministère des Transports, à ma
9 connaissance, à Gatineau, il n'y a jamais eu de
10 collusion, il n'y a jamais eu de corruption. Les
11 firmes... La seule fois que les firmes se parlent,
12 c'est pour faire des consortiums pour être en
13 mesure de présenter, parce que, comme je disais, le
14 ministère des Transports, il n'y a pas de prix du
15 tout, c'est purement une offre basée sur les
16 compétences et sur la qualité. Mais à partir du
17 moment qu'il y a des critères d'équipes de relève,
18 et tout ça, en se mettant deux firmes, on a encore
19 plus de chance de présenter la meilleure équipe. On
20 se mettait ensemble pour faire un consortium pour
21 essayer d'avoir la meilleure note technique, de
22 battre tous les autres, au niveau de la note
23 technique. Parce que c'était strictement la note
24 technique.

25 Q. **[565]** Et, ça, il n'y avait pas d'entente...

1 R. Non.

2 Q. **[566]** ... avec d'autres compagnies pour que vous
3 puissiez avoir des contrats en alternance?

4 R. Non. Pas à Gatineau, jamais.

5 Q. **[567]** O.K.

6 R. Puis l'autre volet que j'avais dit, c'est qu'il y
7 avait aussi beaucoup, beaucoup de mandats de PCED,
8 sur des... que le Ministère donnait de gré à gré.
9 Là, on parlait sur les gros mandats, que c'était
10 appel d'offres public qu'on essaie de faire des
11 consortiums. Mais pour les mandats qui sont en bas
12 de deux cent mille (200 000 \$), en bas de cent
13 quatre-vingt mille (180 000 \$), c'est plus de gré à
14 gré sur des programmes de contrats à exécution sur
15 demande, ce qu'on appelle. Il n'y a jamais eu de
16 collusion ou de corruption au niveau du ministère
17 des Transports.

18 Q. **[568]** O.K.

19 Me PIERRE HAMEL :

20 Pas d'autres questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Houle, est-ce que vous aviez des questions?

23 Me DENIS HOULE :

24 Oui, Madame, j'en ai peut-être pour une quinzaine
25 de minutes.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, mais si vous en avez pour quinze (15) minutes,
3 on peut faire vos questions et libérer le témoin
4 par la suite. Est-ce que c'est le seul qui, le
5 dernier à poser des questions? Oui. Bon. Alors, on
6 va passer à vos questions, Maître Houle.

7 INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE :

8 Parfait, Madame. Denis Houle. Et je représente
9 l'autre association patronale qui est ici,
10 l'Association des constructeurs de routes et grands
11 travaux du Québec.

12 Q. **[569]** Vous connaissez un peu?

13 R. Oui.

14 Q. **[570]** Première question que je voudrais aborder
15 avec vous. Vous nous dites que votre employeur
16 Aecom est gentil avec vous, et qu'il n'y a pas de
17 représailles malgré votre collaboration avec les
18 enquêteurs, et tout ça. Avez-vous rencontré les
19 gens de l'UPAC aussi?

20 R. Non.

21 Q. **[571]** Seulement les enquêteurs de la Commission?

22 Me DENIS GALLANT :

23 Peut-être juste faire attention, Maître Houle.
24 C'est parce que, au niveau des enquêtes en cours.
25 Des questions sur l'UPAC, moi, ça...

1 Me DENIS HOULE :

2 O.K. Correct.

3 Q. [572] Alors, c'est eux qui vous ont invité
4 finalement à collaborer, c'est exact?

5 R. Oui.

6 Q. [573] C'est ce que je retiens de votre témoignage.
7 Et il n'y a évidemment pas de représailles
8 actuellement, comme vous disiez. Vous êtes toujours
9 en poste, dans les mêmes fonctions?

10 R. Oui.

11 Q. [574] Avec les mêmes avantages financiers?

12 R. Oui.

13 Q. [575] Ou sinon ça s'est amélioré peut-être depuis
14 une année?

15 R. Ça s'améliore comme à chaque année, mais ce n'est
16 pas amélioré à cause de la collaboration.

17 Q. [576] Votre employeur Aecom est...

18 R. C'est Aecom.

19 Q. [577] Aecom, oui. Est informé que vous êtes devant
20 la Commission aujourd'hui?

21 R. Oui.

22 Q. [578] Et vous avez l'engagement que vous n'aurez
23 pas de représailles non plus?

24 R. Oui.

25 Q. [579] Je voulais juste que vous me disiez quelque

1 chose. Vous avez dit « peu importe l'adoption de la
2 Loi 106, Gatineau, avant comme après la Loi, a
3 continué à donner le mandat des plans et devis et
4 de la surveillance à la même firme », c'est exact?

5 R. Oui. Si je peux juste revenir sur votre dernière
6 question.

7 Q. **[580]** Oui.

8 R. Je profite encore de l'occasion, j'ai eu la
9 certitude de ma compagnie parce que j'ai vu passer
10 plusieurs personnes devant vous puis que soit
11 qu'ils démissionnaient ou se faisaient remercier
12 puis mon employeur m'a vraiment soutenu dans toutes
13 les collaborations que j'ai faites.

14 Q. **[581]** Ils sont « gentlemen » avec vous.

15 R. Oui.

16 Q. **[582]** Alors ce que j'allais vous demander c'est
17 lorsque vous avez de gré à gré le second mandat
18 donc de surveillance, ça va, est-ce que le prix est
19 convenu? C'est un prix forfaitaire ou si vous êtes
20 à tarif horaire?

21 R. Ils ne l'ont pas fait ça.

22 Q. **[583]** Ah! Ils ne l'ont pas fait?

23 R. Non, la Ville de Gatineau ils ont tout le temps
24 gardé la surveillance avec, ce que je vous disais,
25 c'est que la Loi 106 permettait aux

1 municipalités...

2 Q. **[584]** De dissocier.

3 R. ... de dissocier, de donner, d'aller en appel
4 d'offres pour les plans et devis sur... Il ne
5 fallait pas, par exemple, que ça soit les plans et
6 devis sur un gré à gré en bas de vingt-cinq mille
7 (25 000 \$) puis qu'après ça ils donnent la
8 surveillance qui ferait amener le contrat au-dessus
9 de vingt-cinq mille (25 000 \$), ça, ce n'était pas
10 permis.

11 Q. **[585]** O.K.

12 R. Mais s'ils allaient en appel d'offres, en
13 compétition, avec des firmes pour les plans et
14 devis, la Loi 106 leur permettait d'octroyer, de
15 gré à gré à la firme qui a fait les plans et devis,
16 le mandat de surveillance une fois que les plans et
17 devis seraient complétés.

18 Q. **[586]** Et c'est ce qui s'est réalisé en pratique.

19 R. Non.

20 Q. **[587]** Non? O.K.

21 R. C'est comme je vous dis, la ville a gardé tous les
22 plans et devis et surveillance dans le même...

23 Q. **[588]** Dans un seul bloc.

24 R. Dans un même bloc.

25 Q. **[589]** De sorte que le prix était nécessairement

1 convenu pour l'ensemble du travail, les deux
2 mandats.

3 R. C'est ça.

4 Q. **[590]** Ah! O.K.

5 R. Incluant la surveillance. Ça fait que le prix
6 forfaitaire qu'on déposait, incluant la
7 surveillance quand on n'avait même pas encore fait
8 les plans et devis.

9 Q. **[591]** J'aborde un autre sujet, c'est qu'aux mois
10 d'août-septembre deux mille trois (2003) monsieur
11 Roger Desbois vous approche pour vous informer du
12 système collusionnaire qu'il veut que vous mettiez
13 en place en Gatineau, c'est ça?

14 R. Oui.

15 Q. **[592]** Et vous allez le rencontrer, je pense, à
16 Laval. C'est ce que je retiens de votre témoignage?

17 R. Oui.

18 Q. **[593]** Est-ce qu'on doit comprendre que nécessaire-
19 ment les pourcentages étaient déjà pré-établis
20 avant votre rencontre avec monsieur Desbois?

21 R. Oui.

22 Q. **[594]** Donc c'est monsieur Desbois qui, finalement,
23 a posé les premiers gestes pour organiser la
24 collusion à Gatineau.

25 R. Oui. Bien les premiers gestes, est-ce que c'est un

1 compétiteur qui a fait les premiers gestes, je ne
2 le sais pas là mais...

3 Q. **[595]** Vous ne vous êtes pas informé de ça?

4 R. Non.

5 Q. **[596]** Mais le quarante pour cent (40 %) à CIMA+, le
6 vingt-sept pour cent (27 %) à Genivar, le vingt-
7 deux pour cent (22 %) à Tecsuit et le onze pour
8 cent (11 %) à Dessau était déjà...

9 R. Il m'avait donné des...

10 Q. **[597]** ... décidé.

11 R. Il m'avait donné les pourcentages qu'on devait
12 appliquer à Gatineau.

13 Q. **[598]** Et savez-vous où il avait pris ou négocié ces
14 pourcentages-là?

15 R. Non.

16 Q. **[599]** Ça c'est fait à Montréal ou il est venu
17 négocier à Gatineau?

18 R. Je ne peux pas vous dire, je ne le sais pas.

19 Q. **[600]** Puis s'il était venu...

20 R. Je ne sais pas à qui il a parlé non plus.

21 Q. **[601]** S'il était venu à Gatineau, vous l'auriez su,
22 c'est votre région.

23 R. Oui.

24 Q. **[602]** C'est exact?

25 R. Bien, je l'aurais su. S'il va dans un restaurant,

1 c'est pas à cause que c'est ma région que je
2 connais tous les déplacements de toutes les
3 ressources là.

4 Q. **[603]** Je comprends que s'il ne vous a pas invité...

5 R. Mais il n'est pas venu à mon bureau.

6 Q. **[604]** Il n'est pas venu à votre bureau. Alors tout
7 ça donc était en place avant que vous rencontriez
8 les trois autres partenaires.

9 R. Oui.

10 Q. **[605]** Au mois d'octobre, si je me souviens bien?

11 R. Environ là.

12 Q. **[606]** Octobre, septembre-octobre?

13 R. Environ, oui.

14 Q. **[607]** Et cette rencontre-là, qui l'a organisé parmi
15 les quatre? Est-ce que c'est vous?

16 R. Si je me souviens bien, c'est André Mathieu de chez
17 CIMA. Mais sous toutes réserves, ça fait longtemps
18 là. Qui a convoqué là, mais on s'est rencontrés.

19 Q. **[608]** Évidemment, CIMA+, compte tenu que cette
20 firme-là avait un pourcentage de quarante pour cent
21 (40 %), il y avait davantage intérêt à protéger
22 leurs acquis que vous qui aviez à peu près juste
23 cinquante pour cent (50 %) de ça, vingt-deux pour
24 cent (22 %). C'est exact?

25 R. C'est vous qui le dites, là.

1 Q. **[609]** Mais vous ne pensez pas qu'en réalité c'est
2 ça qui s'est passé?

3 R. Je ne peux pas parler de quelque chose à laquelle
4 je n'ai pas assisté ou je n'ai pas participé. J'ai
5 parlé beaucoup de ce que j'ai participé mais je ne
6 peux pas vous parler des discussions qu'ils ont eu
7 quand il est arrivé.

8 Q. **[610]** Il a été question d'un délai de trois ans
9 donc entre la fin de la collusion à Gatineau en
10 deux mille neuf (2009) et vos premières rencontres
11 en deux mille douze (2012) avec l'assentiment de
12 votre employeur, c'est exact?

13 R. C'exact.

14 Q. **[611]** Est-ce que le trois ans peut s'expliquer par
15 le fait peut-être que la maison mère de Los Angeles
16 n'était pas au courant de ce qui se passe au Québec
17 avant deux mille douze (2012)?

18 R. La maison mère n'était pas au courant, je suis pas
19 mal convaincu mais encore une fois je ne peux pas
20 savoir ce que mes patrons mentionnaient à un autre
21 niveau là.

22 Q. **[612]** Oui, je comprends.

23 R. Moi, ce que je sais, c'est que mes patrons étaient
24 au courant, est-ce que eux en ont parlé à la
25 direction de Aecom, ça, je ne peux pas vous le

1 dire, je ne le sais pas.

2 Q. **[613]** Mais quand vous avez rencontré monsieur
3 Pierre Asselin qui était votre patron immédiat...

4 R. Oui.

5 Q. **[614]** Et le grand patron, le président du Québec,
6 monsieur Luc Debois, c'est ça?

7 R. Benoît.

8 Q. **[615]** Benoît, excusez. Vous avez dû discuter un
9 petit peu avec ces deux personnes-là quand vous
10 avez dit « Moi, c'est fini, je ne touche plus à
11 ça ».

12 R. Je n'ai jamais parlé à Luc Benoit que c'était fini.
13 Je suis allé voir Roger Desbois et je suis allé
14 voir Pierre Asselin pour leur dire que, moi,
15 c'était fini.

16 Q. **[616]** Est-ce qu'à votre connaissance Roger Desbois
17 et Pierre Asselin ont parlé au président?

18 R. Je ne peux pas vous dire.

19 Q. **[617]** Vous ne le savez pas.

20 R. Je ne peux pas vous dire, je ne le sais pas.

21 Q. **[618]** De sorte que cette période de trois ans là,
22 vous n'avez pas d'explication, en fait, entre deux
23 mille neuf (2009) et deux mille douze (2012).

24 R. Je ne peux pas vous dire. Non, je...

25 Q. **[619]** O.K. Alors, la collusion cesse en deux mille

1 neuf (2009), Monsieur Gélinas, et vous avez répondu
2 tantôt à une question de maître Gallant que vous
3 pensiez que votre chiffre d'affaires n'avait pas
4 grossi après deux mille neuf (2009), donc il est
5 possible qu'il ait grossi même s'il n'y avait plus
6 de collusion.

7 R. Il est possible qu'il ait grossi, il est possible
8 qu'il ait baissé, je ne peux pas vous dire, je n'ai
9 pas les données avec moi là.

10 Q. **[620]** Est-ce que le nombre d'employés a varié après
11 deux mille neuf (2009)? Ça a augmenté? Ça a
12 diminué?

13 R. Je vous dirais, récemment ça a diminué.

14 Q. **[621]** Vous êtes rendu à combien?

15 R. Une vingtaine d'employés.

16 Q. **[622]** Et pendant les bonnes années, ça a monté à
17 quoi?

18 R. Ça se rend... on pouvait se rendre à trente (30),
19 une trentaine d'employés.

20 Q. **[623]** Ah! Ça a diminué passablement comme ça.

21 R. Ça a varié, oui, ça...

22 Q. **[624]** Mais, vous connaissez quand même le chiffre
23 d'affaires de votre région. Est-ce que depuis deux
24 mille neuf (2009) le chiffre d'affaires annuel
25 progressé malgré qu'il n'y ait plus de collusion?

1 R. Je vous dirais, juste avec les mandats que la Ville
2 de Gatineau sort présentement, il y a beaucoup
3 moins de mandats. Il y a un ralentissement
4 économique dans notre région. Je ne pense pas que
5 ça a rapport avec la collusion ou quoi que ce soit,
6 mais ça va aussi avec le ralentissement économique
7 et les mandats qui sortent et les programmes
8 d'infrastructures qui sont en place. Il y a
9 plusieurs facteurs qui font que notre chiffre
10 d'affaires fluctue d'une année à l'autre.

11 Q. **[625]** Dernière question, le dernier sujet que je
12 veux aborder avec vous, c'est le document 82P-772,
13 Madame. On regarde la première page, c'est l'année
14 deux mille six (2006). On regarde le total des
15 contrats cumulatifs, dernière ligne, alors c'est un
16 million deux cent dix-sept mille cinquante-sept et
17 quelque chose dollars (1 217 057 \$).

18 R. Ou un million quatre cent trente et un
19 (1 000 431 \$).

20 Q. **[626]** Attendez, je ne suis peut-être pas à la bonne
21 place. Oui, excusez-moi. Oui. Un million quatre
22 cent trente et un (1 000 431 \$), oui, c'est exact.
23 Et si on va à l'année suivante, à la page suivante,
24 on passe à quatre millions trois cent soixante-
25 quatorze mille (4 374 000 \$), donc il y a un bond

1 majeur qui se fait de deux mille six (2006) à deux
2 mille sept (2007). Est-ce que vous savez pourquoi?

3 R. Bien, c'est... il y a beaucoup de mandats que la
4 Ville a sortis. Il y a beaucoup de mandats, trente-
5 huit (38) mandats.

6 Q. **[627]** Est-ce qu'il y a une raison pour laquelle il
7 y a eu beaucoup plus de mandats comme ça? Ça a
8 presque triplé, les mandats, entre deux mille six
9 (2006) et deux mille sept (2007)? Il y avait-tu
10 quelque chose qui se passait au niveau financier,
11 au niveau économique?

12 R. Il devait y avoir un programme d'investissement de
13 quelque sorte là. Pourquoi que la Ville est allée à
14 trente-huit (38) mandats cette année-là versus
15 l'année d'avant? Je ne peux pas... je ne peux pas
16 vous répondre comme ça.

17 Q. **[628]** C'est peut-être un programme fédéral de
18 subvention.

19 R. Un programme fédéral de subvention de réfection
20 des... Je ne peux pas vous dire exactement comme ça
21 là à brûle-pourpoint c'est quel programme. Mais,
22 avec les programmes que les villes avaient des
23 subventions, c'est sûr qu'elles octroyaient... Si
24 on faisait un tableau comme ça en deux mille onze
25 (2011), deux mille douze (2012), il serait... il

1 serait moins gros que ça.

2 Q. [629] Alors, ça a été des bonnes... c'étaient des
3 bonnes années ça.

4 R. C'étaient des années qu'il y avait plusieurs
5 mandats qui sortaient, oui.

6 Q. [630] O.K. Je n'ai pas d'autres questions. Merci,
7 Monsieur Gélinas.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci. Alors, nous allons prendre une pause de
10 vingt (20) minutes.

11 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS.

12 _____

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 _____

16 Me DENIS GALLANT :

17 Alors, le prochain témoin qui est monsieur Patrice
18 Mathieu.

19 M. PATRICE MATHIEU :

20 Bonjour Monsieur.

21 Me DENIS GALLANT :

22 Peut-être juste avant de l'assermenter, monsieur
23 Mathieu a travaillé également pour la firme Tecsalt
24 pendant certaines années. Il était une des
25 personnes en charge du bureau de Québec. Et par le

1 témoignage de monsieur... de monsieur Patrice
2 Mathieu, nous allons vous démontrer qu'un autre
3 genre de stratagème de collusion entre les firmes
4 de génie-conseil existait également pendant une
5 période dans la Ville de Québec et possiblement
6 certaines villes avoisinantes.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Veuillez vous lever, s'il vous plaît, pour
9 l'assermentation.

10

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

3

4 A COMPARU :

5

6 PATRICE MATHIEU, ingénieur civil

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

11 Q. **[631]** Alors, bonjour, Monsieur Mathieu.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[632]** Alors, je vais... Denis Gallant, je vais vous
14 poser des questions pour la Commission. Alors, je
15 vous pose des questions et, si possible, vous
16 répondez à mes questions. Vous répondez en
17 direction des commissaires.

18 R. Merci.

19 Q. **[633]** Parfait. Alors, Monsieur Mathieu, lors de
20 votre assermentation, vous avez dit que vous étiez
21 ingénieur civil. Je vous demanderais également,
22 comme on fait généralement à tous les témoins,
23 c'est-à-dire un bref... un bref résumé de votre
24 parcours professionnel.

25 R. J'ai fini à l'Université Laval mon baccalauréat en

1 génie civil en soixante-dix-neuf (79). J'ai
2 travaillé au début de ma carrière pour Lavalin qui
3 avait un bureau à Québec sous le nom de Piette Audy
4 Bertrand Lemieux pendant à peu près trois ans comme
5 ingénieur junior, évidemment. J'ai fait à ce
6 moment-là de la structure, du génie municipal et du
7 transport également. J'ai touché à tous les aspects
8 là de ces trois volets-là.

9 J'ai par la suite, en quatre-vingt-deux
10 (82), travaillé pour un petit bureau Alice et
11 Asselin en génie municipal pendant à peu près trois
12 ans aussi. Et par la suite, en mil neuf cent
13 quatre-vingt-cinq (1985), je me suis rendu chez
14 Roche pendant une douzaine d'années. J'ai fini mon
15 cours... pas mon cours, mais de travailler chez
16 Roche à la fin quatre-vingt-seize (96) pour aller
17 rejoindre... À ce moment-là, j'étais chargé de
18 projet en génie urbain principalement. Et puis en
19 quatre-vingt... fin quatre-vingt-seize (96), je
20 suis allé rejoindre le Groupe Tecsalt.

21 Q. [634] Mais, juste avant d'arriver, peut-être chez
22 Roche, est-ce que vous avez occupé un emploi de
23 cadre chez Roche?

24 R. J'ai occupé, les dernières années, le titre...
25 j'avais le titre de directeur adjoint au

1 département municipal.

2 Q. **[635]** À Québec?

3 R. À Québec.

4 Q. **[636]** Parfait.

5 R. Roche était principalement à Québec aussi. On avait
6 un petit bureau à Montréal, mais les activités de
7 Roche étaient dans l'est du Québec.

8 Q. **[637]** Parfait.

9 R. Par la suite, chez Tecsalt... chez Tecsalt,
10 évidemment, j'ai tout de suite été, presque au
11 début là, vice-président au génie urbain et j'ai
12 parti aussi la division transport à ce moment-là là
13 au début des années quatre-vingt-dix-neuf (99),
14 deux mille (2000). Et puis j'avais le titre aussi
15 de vice-président transport et génie urbain de
16 l'est du Québec parce qu'on s'occupait de l'est du
17 Québec à ce moment-là. Évidemment, comme vous avez
18 entendu tantôt mon prédécesseur, j'ai travaillé
19 jusqu'en deux mille huit (2008) pour Tecsalt. Deux
20 mille huit (2008), c'est l'année d'acquisition par
21 Aecom et j'ai travaillé pour Aecom jusqu'en mars...
22 mai deux mille douze (2012).

23 Q. **[638]** O.K. Et chez Aecom, est-ce que votre poste...

24 R. Chez...

25 Q. **[639]** ... a changé? Est-ce que ça a été une

1 modification?

2 R. Oui. Chez Aecom, les deux dernières années, à
3 partir de l'été deux mille dix (2010) à peu près,
4 on m'a demandé de m'occuper de tous les bureaux de
5 génie urbain de Aecom Québec. Ça fait que
6 j'avais... mon rôle était trois jours à Montréal,
7 deux jours à Québec. Ça fait que je m'occupais
8 principalement du bureau de Montréal parce qu'il
9 manquait d'effectifs, ça fait que j'ai concentré
10 mes efforts beaucoup à Montréal. Et puis j'étais
11 aussi l'agent liaison avec les américains parce
12 que, évidemment, on avait souvent des meetings là
13 par téléphone conférence avec mes collègues là du
14 même secteur d'activités chez Aecom à travers
15 l'Amérique du Nord.

16 Q. **[640]** Donc, si j'ai bien compris, de deux mille dix
17 (2010) à deux mille douze (2012), vous êtes moins
18 sur le terrain...

19 R. Beaucoup moins sur le terrain.

20 Q. **[641]** ... de Québec à proprement parler.

21 R. Beaucoup, beaucoup moins. Évidemment là, j'étais
22 presque totalement là... ma pensée était plus à mes
23 activités là de tout le Québec.

24 Q. **[642]** Parfait.

25 R. Et moi, je vais... je vais regarder, je vais me

1 concentrer beaucoup plus sur la Ville de Québec.

2 R. O.K.

3 Q. **[643]** Possiblement et très certainement Lévis et
4 peut-être d'autres municipalités qui avoisinent...
5 qui sont avoisinantes de Québec. Première question,
6 je vais le faire à l'envers ce coup-ci. En termes
7 de contrats par rapport... parce que vous avez
8 occupé ce poste-là à Québec même, c'était quoi
9 environ là par rapport... les mandats qui venaient
10 de la Ville de Québec...

11 R. Oui.

12 Q. **[644]** ... qui venaient des instances
13 gouvernementales, notamment le ministère des
14 Transports du Québec, et peut-être une proportion
15 privée.

16 R. Oui. Au bureau de Québec là.

17 Q. **[645]** Au bureau de Québec, je vais me limiter à
18 Québec.

19 R. Oui.

20 Q. **[646]** Je vais faire une brève incursion au
21 ministère des Transports tantôt, mais...

22 R. Oui.

23 Q. **[647]** ... on va revenir à Québec.

24 R. Évidemment, ça a beaucoup évolué à partir du moment
25 que j'ai commencé chez Tecsalt à aller jusqu'à la

1 fin là. Au début, on était une quinzaine de
2 personnes en génie urbain. On ne faisait pas de
3 transport, on faisait la Ville de Québec, on
4 faisait les municipalités de banlieues de Québec,
5 puis on faisait beaucoup de promoteurs immobiliers,
6 beaucoup de promoteurs immobiliers. En transport,
7 ça a commencé en quatre-vingt-dix-neuf (99), deux
8 mille (2000). Mon équipe évidemment a progressé et
9 puis à la fin, si je vous dis comment est-ce qu'on
10 était vers la fin...

11 Q. **[648]** Oui.

12 R. ... on était une soixantaine quasiment, cinquante
13 (50) à soixante (60) personnes.

14 Q. **[649]** À vos bureaux à Québec.

15 R. Parce que j'ai développé aussi l'est du Québec. On
16 avait un bureau à Lévis, on avait un bureau à
17 Rivière-du-Loup pour couvrir le Bas-Saint-Laurent.
18 Il faut comprendre à ce moment-là que c'était du
19 transport surtout dans l'est du Québec là parce
20 qu'il y avait le prolongement de l'autoroute 20 de
21 Rivière-du-Loup jusqu'à Rimouski. Et puis il y
22 avait aussi la transformation de la route 185 entre
23 Rivière-du-Loup et Edmundston au Nouveau-Brunswick
24 là, on la transforme en autoroute. Aujourd'hui,
25 c'est la Transcanadienne. Ça fait qu'on s'est

1 implanté là pour évidemment aller chercher le
2 marché du ministère des Transports principalement.
3 J'ai même eu aussi un petit bureau pendant quatre,
4 cinq ans à Notre-Dame-du-Lac qui est en plein
5 milieu de la route 85. Parce qu'il faut comprendre
6 que le ministère des Transports, à ce moment-là,
7 donnait des points de proximité. Et puis lorsque
8 vous êtes à Notre-Dame-du-Lac puis vous cherchez à
9 avoir un contrat à la fin du tronçon, à Dégelis,
10 par exemple, tout près du Nouveau-Brunswick, on a
11 plus de points pour la proximité en ayant un bureau
12 à Notre-Dame-du-Lac.

13 Q. **[650]** Un peu comme votre prédécesseur disait, est-
14 ce que vous achetiez des petits bureaux locaux ou,
15 carrément, vous implantez...

16 R. Nous, écoutez, on est peut-être passés trop tard,
17 c'était difficile d'acheter des bureaux parce que
18 les acquisitions par les compétiteurs avaient déjà
19 été faites quasiment. Ça fait que, non, j'ai ouvert
20 un bureau à Rivière-du-Loup par l'entremise d'un
21 senior, un ingénieur senior qu'on avait en
22 transport à Montréal. Sa femme était infirmière et
23 puis native de Rivière-du-Loup, ça fait qu'elle a
24 comme fini sa carrière à l'Hôpital de Rivière-du-
25 Loup. Denis est parti, il a quitté la région de

1 Montréal. Et puis Denis nous a permis d'aller
2 chercher, évidemment, avec son expérience, des bons
3 contrats de transport. Un bon chargé de projets en
4 transport est très important. Et puis, à Notre-
5 Dame-du-Lac, pour avoir un bureau local ça prend
6 deux ingénieurs au fichier des fournisseurs du
7 Québec, là... c'est ça, au fichier des... Ça prend
8 deux ingénieurs, minimal. Ça me prenait un deuxième
9 ingénieur et puis on s'est associés... en fait, on
10 a embauché Jocelyn Ouellet, à l'époque, qui était à
11 son propre compte à Notre-Dame-du-Lac. Il avait son
12 bureau là-bas. C'est pour ça qu'on a gardé son
13 bureau parce que ça nous donnait un avantage
14 également pour la proximité, lorsque les projets de
15 l'autoroute progressaient vers le Nouveau-
16 Brunswick. On se comprend? Ça fait qu'en gros,
17 c'est ça.

18 Q. **[651]** O.K. Ceci étant dit, pendant que vous y êtes,
19 dans les bureaux locaux, vous êtes au ministère des
20 Transports, je ne ferai pas de cachette, comme les
21 questions que j'ai posées à votre prédécesseur,
22 pourquoi vous êtes ici également, c'est pour parler
23 d'un système de collusion qui s'est développé,
24 notamment à la Ville de Québec.

25 R. Oui.

1 Q. **[652]** Ce qu'on va faire c'est qu'on va évacuer tout
2 de suite le ministère des Transports. Est-ce qu'au
3 ministère des Transports il ya eu, entre votre
4 firme, qui était Tecsult à l'époque, et d'autres
5 firmes de génie-conseil une forme de collusion pour
6 obtenir des contrats au ministère des Transports?

7 R. Jamais. Jamais, jamais. Moi, personnellement, je
8 n'ai jamais fait de collusion.

9 Q. **[653]** O.K. Et est-ce qu'il y avait... parce que la
10 question se pose, ça s'est fait dans le milieu
11 municipal, on en a... depuis le printemps dernier,
12 montré énormément de stratagèmes.

13 R. Oui.

14 Q. **[654]** On a parlé de Gatineau, juste à l'instant.
15 Pourquoi ne pas le faire au ministère des
16 Transports, est-ce qu'il y avait une raison?

17 R. Bien, écoutez, d'abord...

18 Q. **[655]** Parce qu'en termes de contrats, là, par
19 rapport à votre firme à Québec, c'est quoi le
20 pourcentage par rapport...

21 R. Bien, avec le temps... au départ, j'étais vraiment
22 très urbain, très génie municipal, et puis avec le
23 temps, évidemment... On a eu un premier contrat
24 pour faire une étude d'opportunité à Québec. Une
25 étude d'opportunité c'est une étude préliminaire

1 pour évaluer, en fait, le comportement de
2 l'Autoroute de la Capitale, à Québec, l'Autoroute
3 Félix-Leclerc plutôt, l'Autoroute Henri-IV,
4 l'Autoroute Charest. Ça fait qu'on a eu... le
5 ministère se questionnait sur l'avenir de ce
6 tronçon-là d'autoroute et puis on est allés en
7 appel d'offres pour une étude... une très grosse
8 étude, on parle d'un million de dollars (1 M\$) et
9 plus. Et puis on s'est associés, à l'époque, avec
10 le Groupe Dessau parce qu'il y avait toute une
11 équipe de circulation chez Dessau et, nous, on
12 avait une équipe locale pour évaluer les défauts
13 géométriques de ce tronçon-là d'autoroute. Ça fait
14 qu'on s'est associés, on a gagné l'offre de
15 service. On était très content, c'était notre
16 premier projet. Et puis...

17 Q. [656] Donc, en consortium avec Dessau?

18 R. Avec Dessau. C'est en quatre-vingt-dix-neuf (99) ou
19 deux mille (2000), à peu près. Donc, ça a été mon
20 point de départ, moi, au ministère des Transports.
21 Puis, évidemment, ça prend un projet pour en avoir
22 un deuxième. C'est comme ça qu'on a fait nos
23 départs à Québec avec le ministère des Transports.

24 15:46:01

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [657] Mais là vous parlez d'un contrat en
3 particulier.

4 R. D'un contrat.

5 Q. [658] Mais pourquoi ce besoin de faire de la
6 collusion... Pardon?

7 R. Oui, excusez-moi.

8 Q. [659] Pourquoi ce besoin de faire de la collusion
9 lorsqu'on parle de la Ville et pas de collusion
10 quand on parle du ministère des Transports?

11 R. Bien, parce que les règles sont très différentes.
12 Avec le ministère des Transports, il n'y a pas de
13 prix. Hein, il n'y a pas de prix pour
14 soumissionner. On soumissionne, c'est vraiment
15 technique, on est évalués au niveau qualitatif.
16 Lorsque donc, on fait une offre de service, on
17 présente le fournisseur, on se présente comme
18 entreprise, on présente le chargé de projets, on
19 présente l'équipe qui va travailler sur le projet
20 puis on présente aussi tous les outils
21 informatiques et d'arpentage qu'on peut avoir. Ça
22 fait que c'est une grande présentation, en fait, de
23 l'équipe et de la firme. On a un pointage technique
24 et puis le meilleur pointage gagne le projet. Puis,
25 quand le projet est gagné, bien, évidemment, c'est

1 de négocier nos honoraires de gré à gré avec le
2 ministère à partir du décret 1235 du gouvernement
3 du Québec. C'est un barème d'honoraires. Ça fait
4 qu'il n'y a pas de collusion possible, à mon sens,
5 parce qu'il n'y a pas de prix à ça. Il n'y a pas de
6 prix.

7 Me DENIS GALLANT :

8 Q. **[660]** Donc, ce que vous nous dites c'est que le
9 facteur prix...

10 R. Le facteur prix n'est pas là.

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Q. **[661]** Et ça veut dire également que le facteur
13 qualité ne permet pas la collusion, parce qu'on
14 pourrait peut-être s'entendre pour jouer dans la
15 qualité des équipes puis dire : « Bon, je vais
16 mettre l'équipe tellement de moins bonne qualité
17 que la tienne, donc tu vas être certain d'avoir le
18 contrat », et inversement pour le prochain contrat.
19 Vous n'avez jamais tenté ça non plus?

20 R. Jamais. Jamais, jamais. C'est des contrats
21 importants aussi qu'on parle. Au ministère des
22 Transports on parle d'autoroutes, on parle de... on
23 parle de projets de plusieurs millions d'honoraires
24 presque tout le temps. Il y a des enveloppes
25 ouvertes, là, qu'on a accès à chaque année avec le

1 ministère des Transports, de deux cent mille
2 (200 000) et moins... par région, on a des
3 enveloppes, là, presque annuellement. À Québec j'en
4 avais, j'en avais dans le Bas St-Laurent puis j'en
5 avais aussi dans Chaudière-Appalaches, avec notre
6 bureau de Lévis. Mais c'est des enveloppes
7 négociées, on reçoit presque un coup de téléphone.
8 On a à s'inscrire une fois par année, à ces
9 contrats ouverts. Une fois par année on présente
10 notre nouvelle équipe, parce qu'à chaque année,
11 notre équipe peut évoluer aussi, on n'a peut-être
12 pas nécessairement les mêmes ingénieurs, les
13 techniciens. Ça fait qu'on met à jour notre
14 inscription puis, à tout coup, on a des mandats
15 ouverts du ministère.

16 Q. **[662]** Ça c'est le programme...

17 R. Mais les contrats au-dessus de deux cent mille
18 (200 000) c'est des contrats publics par soumission
19 et puis on a un pointage technique pour gagner
20 l'offre.

21 Q. **[663]** Ça, vous parlez du programme de contrats
22 exécutoires sur demande, celui-là?

23 R. Exactement.

24 Q. **[664]** De deux cent mille (200 000)?

25 R. Tout à fait.

1 Q. **[665]** Je reviens sur le critère qualité. Est-ce
2 que, quand même, ce critère-là pourrait permettre,
3 s'il y avait des firmes mal intentionnées, à faire
4 de la collusion ou c'est, selon votre expérience,
5 totalement impossible qu'on puisse s'entendre entre
6 nous?

7 R. Ce n'est peut-être pas impossible mais moi je vous
8 dis que je ne l'ai jamais fait. Jamais, jamais j'ai
9 osé faire quelque chose avec le ministère des
10 Transports, ça aurait été probablement très
11 hasardeux. Peut-être possible mais hasardeux.

12 Q. **[666]** Est-ce que vous avez l'impression que les
13 critères à l'intérieur du facteur qualité sont, au
14 niveau du ministère des Transports, plus
15 discriminants qu'au niveau municipal, comme nous a
16 dit votre ex-collègue tout à l'heure devant nous?

17 R. Dans quel sens, discriminants?

18 Q. **[667]** Il disait que les critères au niveau de
19 l'évaluation de la qualité, toutes les firmes
20 avaient à peu près le même pointage...

21 R. Au municipal...

22 Q. **[668]** ... donc les critères n'étaient pas
23 discriminants au niveau municipal. Est-ce que les
24 critères, au niveau provincial, sont plus
25 discriminants qu'ils le sont au niveau municipal ou

1 c'est les mêmes critères seulement interprétés
2 différemment?

3 R. Je vous dirais, ça se ressemble comme critères.
4 Vous avez, vous avez trois, quatre chapitres dans
5 une offre de services, là, vous avez le chapitre du
6 fournisseur, le fournisseur, le ministère est plus
7 demandant. Alors, il faut faire une méthodologie
8 très exhaustive et on peut écrire cinq, six, moi
9 j'ai même vu des offres à vingt pages de
10 méthodologie, comment est-ce qu'on voit le projet,
11 la, la, la.

12 Le ministère, pas le ministère, mais les
13 municipalités en contrepartie demandent presque
14 jamais de méthodologie, comment on voit le projet.
15 On présente tout simplement la firme, on présente
16 le chargé de projet, l'équipe, puis la méthodologie
17 est demandée de temps en temps, par exception, pas
18 souvent. Mais le ministère c'est d'emblée tout le
19 temps.

20 Q. [669] Donc, le ministère a plus de critères
21 discriminants entre les firmes, donc, les pointages
22 entre les firmes sont un peu plus, dans votre
23 expression, plus distancées l'un de l'autre que par
24 rapport au monde municipal où tout le monde se
25 retrouve un peu avec le même pointage?

1 R. Non, non, ça peut varier. Regardez, moi, au
2 ministère des Transports, j'ai, nous, en fait, ce
3 n'est pas moi, mais Tecsumt on commençait comme
4 firme.

5 Pour aller chercher des contrats
6 d'autoroute lorsqu'il y a seulement, parce que le
7 ministère aussi en région vont aller en appel
8 d'offres avec plusieurs lots dans le même appel
9 d'offres puis il y a un lot par firme.

10 Lorsqu'il y a seulement qu'un lot, je ne
11 gagne jamais, parce qu'on n'a pas l'expertise pour
12 ça. Lavalin à Québec, si vous regardez, si vous
13 faites une recherche, vous allez voir que Lavalin
14 va gagner soixante-dix pour cent (70 %) des
15 contrats dans la région de Québec puis dans l'Est
16 du Québec parce qu'il y a beaucoup d'expérience, il
17 a des très bons chargés de projets, il a des belles
18 fiches projets. Nous on n'a pas ça chez Tecsumt.

19 Q. [670] C'est un gros lot, c'est au gros lot au
20 sens...

21 R. C'est un gros lot, même des lots moyens
22 d'autoroutes, Lavalin a un privilège à cause de son
23 expérience. La deuxième firme dans la région de
24 Québec, c'est Roche. Roche a fait du transport,
25 écoutez, j'ai travaillé chez Roche, je le sais, a

1 fait du transport depuis les années soixante (60).
2 Donc, Lavalin et Roche ont toujours fait du
3 transport une quarantaine d'années, cinquante (50)
4 ans d'expérience dans le transport.

5 Moi mon expérience date de mille neuf cent
6 quatre-vingt-dix-neuf (1999), donc, ce n'est pas
7 facile de grimper, mais on a réussi, on a réussi à
8 s'implanter par l'étude que je vous ai parlé que
9 j'ai eu avec Dessau tantôt. Et puis aussi on a
10 réussi à aller chercher des contrats surtout dans
11 le Bas Saint-Laurent lorsqu'il y avait plusieurs
12 lots. Le ministère allait des fois avec trois,
13 quatre, cinq, j'ai même vu sept lots la dernière
14 offre de services.

15 Q. **[671]** Dans un même appel d'offres, il y a sept lots
16 qu'on va attribuer?

17 R. Quand il y a sept lots, je pense la dernière fois
18 qu'on a soumissionné sur l'autoroute 85, il y avait
19 sept lots. Il y a sept bureaux d'ingénieurs. On en
20 a tous eu un.

21 Q. **[672]** Et quand les lots sont plus gros, à ce
22 moment-là, SNC Lavalin ou une autre, peut-être une
23 autre firme savent très bien que c'est seulement
24 eux qui peuvent le faire à ce moment-là?

25 R. Mais lorsqu'il y a, lorsqu'il y a seulement un lot

1 en soumission, Lavalin a des bonnes chances d'aller
2 le chercher, vous avez raison.

3 15:52:17

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[673]** Dans ce cas-là que vous vous entendez
6 ensemble, vous vous entendez, c'est-à-dire que vous
7 vous rencontrez avant pour pouvoir faire un
8 consortium et soumissionner ensemble?

9 R. Les consortiums bien oui, c'est sûr qu'on rencontre
10 notre partenaire, c'est bien sûr. Mais moi dans le
11 Bas du fleuve, j'avais très peu d'expérience et
12 puis j'avais un bureau. Tandis que j'ai fait
13 beaucoup de consortiums avec le groupe Genivar dans
14 le Bas du fleuve. Pourquoi? Parce que je n'avais
15 pas assez de ressources humaines et de compétence
16 pour le faire seul. Tandis que Genivar n'avait pas
17 de bureau dans le Bas Saint-Laurent.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Q. **[674]** Vous aviez un bureau?

20 R. Donc, on avait un avantage d'aller chercher un
21 bureau qui avait tout ce qui fallait techniquement
22 au niveau ressources et tout ça, qui n'avait pas de
23 bureau local, parce que lui il n'aurait pas
24 soumissionné là-bas. Ça fait qu'avec Genivar on a
25 fait...

1 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

2 Q. [675] À cause des points de proximité encore une
3 fois?

4 R. Pardon?

5 Q. [676] À cause des points de proximité qu'il
6 n'aurait pas été capable d'aller chercher?

7 R. Bien c'est parce que là tu n'as pas de bureau tu ne
8 peux même pas soumissionner.

9 Q. [677] Non. Mais...

10 R. C'est régional aussi ces appels d'offres là en
11 passant.

12 Q. [678] Et diriez-vous que lorsque vous avez, peut-
13 être Notre-Dame-du-Lac, un petit bureau quand vous
14 gagnez un contrat, vous avez des points de
15 proximité avec ce petit bureau, est-ce que c'est
16 vraiment des ressources de la région ou il en vient
17 beaucoup de l'extérieur pour faire le travail
18 finalement?

19 R. Il en vient beaucoup de l'extérieur, mais on avait
20 quand même des critères éligibles là, on répondait
21 aux critères minimaux, ce qui nous a permis d'avoir
22 sur un contrat, je vous dirais, parce qu'il n'y en
23 avait pas tellement de contrats. Parce que
24 généralement c'était toujours le bureau de Rivière-
25 du-Loup qui nous accréditait.

1 Q. [679] Donc, les points de proximité?

2 R. Sont très importants.

3 Q. [680] Sont très importants...

4 R. Par contre lorsqu'on...

5 Q. [681] Si vous permettez, n'ont pas une garantie
6 que, dans le fond, qu'il n'y a pas beaucoup de
7 ressources extérieures à la région qui vont venir
8 faire le contrat en bout de piste. Il y a pas mal
9 de monde de l'extérieur?

10 R. Ah, puis c'est bien sûr. De toute façon c'est le
11 cas de toutes les firmes, Monsieur le commissaire,
12 est-ce que vous m'entendez bien? C'est le cas de
13 toutes les firmes. Écoutez, lorsqu'on travaille sur
14 la 85, à Rivière-du-Loup, dans tous les bureaux
15 d'ingénieurs qui soumissionnent, à peu près toute
16 l'équipe, toutes leurs équipes est à Québec. Très
17 peu de firmes vont travailler de Rivière-du-Loup.
18 Je veux dire c'est des bureaux régionaux. Et puis
19 la partie technique se fait souvent dans les
20 bureaux de Québec, que ce soit chez Genivar, que ce
21 soit chez SNC Lavalin. SNC a quand même une équipe
22 assez importante à Rivière-du-Loup, pas à Rivière-
23 du-Loup, mais à Rimouski. Tandis que CIMA, oui,
24 CIMA aussi a une équipe quand même assez
25 intéressante, mais il y a beaucoup de débordements

1 ici vers Québec en fait.

2 Me DENIS GALLANT :

3 Q. **[682]** Donc, si on prend, on prend le ministère des
4 Transports, si on prend le ministère des
5 Transports, la clé pour une firme pour percer,
6 c'est-à-dire en raison des appels d'offres
7 régionaux, c'est possiblement d'acheter des plus
8 petites firmes comme ça s'est vu ou carrément
9 ouvrir un bureau?

10 R. Oui, puis d'avoir des bonnes ressources aussi,
11 c'est un équilibre.

12 Q. **[683]** D'avoir des bonnes ressources?

13 R. C'est un équilibre.

14 Q. **[684]** Puis compte tenu, puis compte tenu souvent de
15 la taille ou de la complexité des travaux c'est
16 souvent de s'associer avec qui peut être un
17 compétiteur dans un autre contrat...

18 R. Oui.

19 Q. **[685]** ... mais dans ce cas-ci va être un
20 partenaire?

21 R. Un partenaire à cent pour cent (100 %). Nous il y
22 avait des avantages à se marier avec Genivar aussi,
23 parce que Genivar n'étant pas sur place, les points
24 de proximité sont divisés en deux lorsqu'on est
25 cinquante (50), cinquante (50). Mettons qu'il y a

1 cinq points attribués sur la proximité, l'effet
2 d'être avec Genivar, notre partenaire on en a deux
3 points et demi. Mais malgré tout, ça nous a permis,
4 là, d'aller chercher.

5 Moi mon premier contrat c'était sur le
6 tronçon de Degelis, la Ville de Degelis et puis on
7 a obtenu ce contrat-là, je ne me souviens pas de
8 l'année, deux mille trois (2003), deux mille quatre
9 (2004) à peu près là. C'était notre premier
10 contrat.

11 Et puis mon chargé de projet avec
12 l'expérience qu'il avait a été, a été l'enjeu, a
13 été l'enjeu de la soumission parce que nos
14 compétiteurs avaient les ingénieurs qui frôlaient
15 le dix ans d'expérience. Ça prend dix ans minimal.
16 Puis je pense que la plupart avaient des gens
17 autour de dix ans, là. Ça fait que tandis que moi
18 j'arrivais avec mon ingénieur d'expérience qui
19 avait cinquante (50) ans et plus, et puis ça a été
20 le succès.

21 Q. **[686]** Dans la qualification?

22 R. Dans la qualification.

23 Q. **[687]** Donc, ce que vous nous dites, c'est... et le
24 fait de ne pas avoir comme, à la différence du
25 municipal, de ne pas avoir d'enveloppes de prix, ce

1 qui vous permet après ça de négocier vos
2 honoraires?

3 R. Qui permet de négocier nos honoraires à partir du
4 barème. C'est une négociation qui se fait quand
5 même très facilement avec le ministère des
6 Transports. On présente un budget, évidemment selon
7 le décret puis l'importance du projet.

8 Q. **[688]** Parfait. Puis, là, vous négociez. Donc...

9 R. Souvent c'est une négociation qui est assez longue
10 aussi, parce que lorsqu'on commence le projet
11 d'autoroute, la négociation n'est pas fermée. On
12 négocie en fonction de ce qu'on va découvrir à
13 réaliser. Parce qu'on peut avoir une enveloppe,
14 mais on ne négocie pas nécessairement avec un prix
15 de démarrage. On négocie en fonction d'un premier
16 jet où on va faire un plan -comment on appelle ça-
17 un préliminaire en fait, un plan préliminaire du
18 projet. Puis on réussit à établir vraiment l'enjeu
19 et les coûts du projet puis en même temps nos
20 honoraires.

21 Q. **[689]** Parfait. Et, ça, ça peut se faire sur une
22 base?

23 R. Ah, ça se fait... Bien, en tout cas, j'ai vu des
24 contrats où que, des fois, on signait puis, au bout
25 de deux, trois ans, on était encore à négocier

1 notre budget.

2 Q. **[690]** Parfait. Ce qui est impensable avec la Loi
3 106?

4 R. C'était impensable avec la Loi 106. On peut en
5 parler si vous voulez.

6 Q. **[691]** Mais juste avant, alors, le ministère des
7 Transports, vous avez expliqué pourquoi il n'y a
8 pas de collusion en tant que telle, ou en tout cas
9 ce n'est pas propice à la collusion?

10 R. Ce n'est pas propice à la collusion. C'est très
11 technique. On ne parle pas à des élus non plus. On
12 parle à des représentants du Ministère, ingénieurs
13 souvent, techniciens, des gens d'expérience. Donc,
14 on est sur le même terrain qu'eux, là.

15 Q. **[692]** D'accord. La Ville de Québec, et je vais
16 revenir au début de notre mandat, là, donc je vais
17 vous situer à peu près à quatre-vingt-dix-sept
18 (97), quatre-vingt-dix-huit (98) qui est...

19 R. Oui. Avant la Loi 106.

20 Q. **[693]** Avant la Loi 106. Et avant les fusions
21 municipales. Donc, qui était présent à Québec?
22 Quelles firmes étaient présentes à Québec?

23 R. Écoutez, dans ce temps-là, dans les années quatre-
24 vingt-dix-sept (97), il y avait évidemment BPR. BPR
25 qui était une firme qui était très, très impliquée

1 avec la Ville de Québec en particulier. Puis il y
2 avait la firme SNC-Lavalin évidemment qui est là
3 depuis longtemps. Il y avait Genivar, Roche. Roche
4 qui est présent dans la région de Québec. Il y
5 avait... Je vous dirais, Dessau à l'époque, dans
6 les années quatre-vingt-dix-sept (97), je pense
7 qu'il portait le nom de Gauthier Guillemette. C'est
8 une firme qui a été achetée par Dessau. Ils sont
9 arrivés à peu près dans ce temps-là, quatre-vingt-
10 dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98).

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [694] Ça, c'est à la Ville de Québec?

13 R. Bien, dans la région de Québec.

14 Q. [695] Oui. O.K.

15 R. Les bureaux d'ingénieurs dans la région.

16 Q. [696] Je voudrais seulement revenir avec le
17 ministère des Transports, si vous me permettez.

18 R. Oui. Allez-y!

19 Q. [697] Les gens qui faisaient partie des comités de
20 sélection...

21 R. Oui.

22 Q. [698] ... est-ce que vous saviez qui c'était?

23 R. Avant de soumissionner?

24 Q. [699] Oui.

25 R. Non, jamais. Non, jamais. On demandait, vers la

1 fin, là, on demandait la liste des gens du comité.
2 C'était public, puis c'était permis de demander.
3 Moi, je me souviens qu'on demandait, ne serait-ce
4 que pour savoir qui était. Parce que, souvent,
5 souvent, dans mon cas à moi, j'avais souvent des
6 résultats où je ne gagnais pas, là, surtout, comme
7 je vous disais, quand il y a un lot de construction
8 ou deux lots de construction, quand je
9 soumissionnais, dans le fond, je prenais une grande
10 chance, parce que j'avais très peu de chance
11 d'obtenir le mandat. Et puis c'est toujours
12 intéressant de voir comment on se situe au niveau
13 de la note puis qui était autour de la table.

14 Comme par exemple, dans le bas du fleuve,
15 peut-être encore plus clair, dans le bas du fleuve,
16 j'avais gagné un premier projet en deux mille trois
17 (2003), deux mille quatre (2004), comme je vous
18 disais, puis, par la suite, mes appels d'offres, on
19 dirait que le pointage que j'avais pour mon chargé
20 de projet diminuait. J'avais de moins en moins de
21 points pour mon chargé de projet. Puis on cherche à
22 savoir, c'est-tu lié à la personne ou c'est lié...
23 On cherche à comprendre pourquoi on perd des
24 points. Ça fait que, pour moi, ça a été une raison
25 pourquoi je demandais.

1 Q. [700] Alors donc, vous aviez, on vous fournissait
2 la liste des personnes qui faisaient des comités de
3 sélection, parce que c'est là où tout se jouait?

4 R. Oui.

5 Q. [701] Et où c'était très important...

6 R. Oui.

7 Q. [702] ... de pouvoir vous qualifier? Alors, ce qui
8 veut dire que, au bout d'un certain temps, vous
9 deviez savoir, est-ce que c'était toujours les
10 mêmes personnes qui revenaient sur le comité de
11 sélection?

12 R. Non. Non. Ça changeait souvent, souvent. En fait,
13 dans le Bas-Saint-Laurent, il y avait toujours une
14 personne...

15 Q. [703] À quelle fréquence? Si on parle dans la
16 région de Québec, on va se tenir dans la région de
17 Québec?

18 R. Dans la région de Québec, ah, j'aurais de la misère
19 à vous dire combien, combien de fois ça peut
20 changer. Moi, je pense que ça changeait quasiment à
21 tous les projets. Les comités étaient différents.

22 Q. [704] Toutes les personnes...

23 R. Ah, pas toutes les personnes. Ça évoluait. Parce
24 que je vous dirais, il y avait souvent une ou deux
25 personnes de la région où il y avait le projet.

1 Q. [705] Oui.

2 R. Puis il y avait des gens d'ailleurs, pas
3 nécessairement tous de la région de Québec. Comme
4 dans le bas du fleuve, il y avait peut-être un
5 représentant du Bas-Saint-Laurent, un représentant
6 de Chaudière-Appalaches, un autre de Québec.
7 C'était une combinaison. Puis ça change souvent.

8 Q. [706] Et ces gens-là avaient quoi comme formation?

9 R. C'est souvent des ingénieurs. C'est souvent des
10 ingénieurs ou des techniciens du Ministère.

11 Q. [707] Alors, si je comprends...

12 R. Puis aussi il y a des retraités du Ministère qui
13 sont embauchés pour faire partie des comités de
14 sélection.

15 Q. [708] O.K. Après un certain temps, vous finissez
16 par tous vous connaître?

17 R. Moi, je connais beaucoup moins les gens du
18 Ministère. Personnellement, je ne suis pas à l'aise
19 avec, je vous dirais, grand monde. Parce que je
20 n'ai pas commencé par là, moi. J'ai commencé à
21 faire du ministère des Transports en deux mille
22 (2000) à peu près. Donc, j'en connais des gens du
23 Ministère évidemment. Mais je ne peux pas dire que
24 je connaissais... Si je vous donnais un
25 pourcentage, je connaissais peut-être trente pour

1 cent (30 %) des gens des comités, maximum.

2 Q. [709] Vous les connaissiez, c'est-à-dire?

3 R. De nom. Pas intime.

4 Q. [710] Mais au bout d'une année...

5 R. Oui.

6 Q. [711] ... combien, par exemple combien de contrats
7 avaient pu s'être donnés à la Ville de Québec? Au
8 ministère des Transports, excusez-moi.

9 R. Au ministère des Transports, comme je vous ai dit,
10 à Québec les seuls projets d'autoroute que moi j'ai
11 obtenus, c'est des projets dans le Parc des
12 Laurentides.

13 Q. [712] Hum, hum.

14 R. Lorsqu'on a fait l'autoroute là.

15 Q. [713] O.K.

16 R. Bon, il y a eu deux ou trois « batches » de
17 soumissions et puis encore là, dans le cas du parc,
18 c'était toujours sept, huit lots la fois donc
19 presque sûr d'avoir un contrat tandis que quand il
20 y a un projet d'autoroute à Québec, avec un ou deux
21 lots, j'ai aucune chance de l'avoir. C'est aussi
22 simple que ça dans notre cas. Ça fait que les
23 projets d'autoroute qu'on a obtenus chez nous,
24 depuis deux mille (2000), dans le parc
25 industriel... Dans le parc industriel, dans le Parc

1 des Laurentides et puis dans le Bas-Saint-Laurent.
2 Puis on a eu quelques contrats d'études
3 préliminaires avec le ministère des Transports mais
4 pour le prolongement de l'autoroute de la Beauce
5 par exemple, la transformation de l'autoroute 185
6 en autoroute, on a fait les études préliminaires de
7 ça avec le ministère, mais c'était plutôt une
8 équipe combinée de biologistes, d'ingénieurs, puis
9 ça, ça se gagne d'une autre façon si... Ce n'est
10 pas des offres de la même manière. Il y a peut-être
11 cinquante pour cent (50 %) de ces honoraires-là qui
12 vont à la partie environnement, biologistes, puis
13 cinquante pour cent (50 %) qui va à la partie
14 technique.

15 16:03:48

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. **[714]** Dans un appel d'offres où il y a plusieurs
18 lots à attribuer, on comprend qu'il y a une
19 évaluation qui se fait de chacune des soumissions
20 reçues. Celui qui a le plus haut pointage se voit
21 accorder un lot, le lot le plus gros, souvent,
22 généralement?

23 R. Oui.

24 Q. **[715]** Ou ça dépend?

25 R. Oui, tout à fait.

1 Q. [716] Donc et là après ça on descend, le deuxième
2 au pointage nous donne le deuxième lot.

3 R. Tout à fait, tout à fait.

4 Q. [717] Le troisième au pointage, troisième lot.

5 R. Oui, exactement.

6 Q. [718] C'est pour ça que vous avez la conviction
7 qu'en allant, si on lance huit lots en même temps
8 puis il y a huit firmes, chacun va finir...

9 R. Oui, puis généralement je me situe vers la fin.

10 Q. [719] Si elle se qualifie, bien sûr.

11 R. Bien oui, bien oui. Je me situe vers la fin parce
12 qu'on n'est pas une firme avec l'expertise de
13 Lavalin ou de mes compétiteurs principaux, Roche
14 par exemple est très fort aussi. Genivar est un
15 joueur intéressant, surtout depuis quelques années.
16 Mais au début aussi il a commencé, Genivar, au
17 début des années deux mille (2000), il n'était pas
18 un bureau important en transport mais il l'est
19 devenu parce qu'il a grossi énormément, rapidement.
20 Mais nous, chez Tecsalt, c'est une progression
21 plutôt lente, quand même, de deux mille (2000) à
22 aller jusqu'à deux mille douze (2012) là. C'est une
23 belle progression mais on aurait aimé aller encore
24 plus vite. On anticipait encore plus mais on
25 n'avait pas l'équipe nécessairement. Puis ce n'est

1 pas facile d'aller chercher des joueurs parce qu'il
2 n'y a pas de bon chargé de projet qui traîne puis
3 qui reste chez lui là. Donc ils sont chez les
4 compétiteurs puis ce n'est pas évident.

5 Me DENIS GALLANT :

6 Q. **[720]** Mais en termes, si on prend la décennie deux
7 mille-deux mille dix (2000-2010).

8 R. Oui.

9 Q. **[721]** En termes de quantité, puis je vous parle de
10 Québec et des alentours, par rapport à un
11 pourcentage, par rapport à ceux qui, aux contrats
12 qui émanent du ministère des Transports, à part
13 ceux qui émanent de la Ville de Québec, par
14 exemple, c'est quoi le pourcentage à peu près?

15 R. De nos contrats à nous?

16 Q. **[722]** Oui, pour Tecsuit.

17 R. Bien, je vous dirais dans les années deux mille
18 huit (2008), deux mille neuf (2009), deux mille dix
19 (2010), je vous dirais c'est plus soixante pour
20 cent (60 %) transport puis quarante pour cent
21 (40 %) en municipal. En municipal, je vous dirais
22 qu'on a peut-être soixante-dix pour cent (70 %) de
23 nos contrats municipaux qui nous viennent de la
24 Ville de Québec.

25 Q. **[723]** O.K.

1 R. Le reste mais c'est des promoteurs immobiliers puis
2 les municipalités en banlieue, incluant la Ville de
3 Lévis.

4 Q. **[724]** Qui est une grosse municipalité...

5 R. Oui, mais...

6 Q. **[725]** ... par rapport à...

7 R. ... c'est ça.

8 Q. **[726]** Parfait.

9 R. À peu près.

10 Q. **[727]** Alors je reviens, je vais revenir au monde
11 municipal. Donc je mets toujours, je mets le début
12 de la Loi 106.

13 R. Oui.

14 Q. **[728]** Alors avant la Loi 106, fin des années
15 quatre-vingt-dix (90), c'est votre secteur, c'est
16 le secteur municipal.

17 R. Oui.

18 Q. **[729]** Je vous repose la question : quelles sont les
19 firmes qui sont présentes? Les firmes d'importance
20 parce que...

21 R. En quelle année vous dites? En...

22 Q. **[730]** Je vous dirais là à partir de notre mandat à
23 nous, quatre-vingt-dix-sept (1997), quatre-vingt-
24 dix-huit (1998).

25 R. Bien c'est toujours les mêmes firmes que je vous ai

1 données. Les firmes qui se sont ajoutées là, il y a
2 Dessau qui a commencé vers les années quatre-vingt-
3 seize (1996), quatre-vingt-dix-sept (1997), à
4 Québec.

5 Q. **[731]** Oui.

6 R. Évidemment, ils ont fait des acquisitions de
7 quelques bureaux dans la région de Québec, ils ont
8 acheté le Groupe Sauger, ils ont acheté Gauthier,
9 Guillemette, ils ont fait des acquisitions pour
10 évidemment prendre une place. Puis finalement ils
11 se sont installés à Québec d'une façon très
12 importante. Aussi ils ont fait l'acquisition du
13 Groupe Technisol, c'est un laboratoire, c'est un
14 gros laboratoire, Technisol, qui est à Québec et
15 dans l'est et puis ont fait acquisition aussi du
16 Groupe Verreault Construction que vous connaissez
17 sûrement.

18 Q. **[732]** Donc ce qui a fait en sorte que leur part de
19 marché...

20 R. Qui a fait en sorte que la firme, écoute, je ne
21 sais pas combien il y a d'employés chez Dessau à
22 Québec mais on parle de plusieurs centaines
23 d'employés, là. Il doit y avoir quatre, cinq cents
24 (500) personnes.

25 Q. **[733]** Mais les firmes qui étaient vraiment

1 implantées à Québec, qui viennent de Québec.

2 R. De Québec?

3 Q. **[734]** Est-ce que je me trompe si c'est BPR et
4 Roche?

5 R. C'est BPR et Roche. Tecsalt a acheté le bureau de
6 Poulain Thériault à l'époque, c'est un groupe de
7 forestiers où est-ce que je suis.

8 Q. **[735]** Oui.

9 R. Tecsalt a acheté ça dans les années quatre-vingt-
10 deux (82) je crois. Je n'étais pas là à l'époque,
11 évidemment et puis il y avait une petite division
12 municipale et bâtiment qui s'appelait Gagné et
13 Savard puis c'est né avec Poulin et Thériault en
14 foresterie puis le bureau de foresterie faisait
15 beaucoup d'international, c'était à peu près à
16 cinquante (50), soixante (60) personnes, Poulin et
17 Thériault, presque juste des ingénieurs forestiers
18 et puis peut-être une dizaine d'employés municipaux
19 là, dans le domaine municipal, pour faire du génie
20 urbain.

21 Q. **[736]** Donc là, si on parle de Tecsalt...

22 R. Tecsalt, dans les années quatre-vingts (80).

23 Q. **[737]** Oui.

24 R. Moi, quand je suis arrivé, le département, il y
25 avait peut-être une quinzaine de personnes en

1 municipal.

2 Q. **[738]** Parfait.

3 R. On travaillait essentiellement à Québec, dans les
4 municipalités avant les fusions, dans toutes les
5 municipalités autour de Québec, puis avec beaucoup
6 de promoteurs.

7 Q. **[739]** O.K. Quand on parlait d'avant la Loi 106, on
8 a essentiellement du gré à gré. Est-ce qu'il y
9 avait à ce moment-là des territoires? Par exemple,
10 ça, c'est avant la fusion, est-ce qu'il y avait des
11 firmes qui étaient attitrées, par exemple, à
12 Sainte-Foy, d'autres étaient à Québec, l'ancienne
13 ville, si vous voulez.

14 R. Oui, écoutez, à Québec, si je commence par Québec,
15 la plus grosse, là. À Québec, il y avait...
16 évidemment, BPR était très présent. C'était, à mon
17 avis, le bureau d'ingénieurs de la Ville de Québec,
18 là. Moi je vous dirais que soixante-dix pour cent
19 (70 %) des mandats étaient donnés, octroyés à BPR,
20 avait quand même une bonne présence. Le reste,
21 bien, c'était des bureaux qui étaient sur le
22 territoire même de Québec. Moi, quand j'étais chez
23 Roche, par exemple, on ne travaillait pas à Québec.
24 Ou presque pas à Québec parce qu'on était à Ste-
25 Foy. Étant à Ste-Foy, on n'était pas très... c'est

1 très rare, j'ai vu rarement des projets à Québec.

2 Et puis la Ville de Québec avait son
3 fichier des fournisseurs pour les professionnels,
4 il fallait s'inscrire puis il fallait renouveler
5 notre inscription annuellement. Il fallait
6 présenter le nombre d'ingénieurs qu'on avait, le
7 nombre de techniciens. Ça, on faisait ça
8 annuellement. Et puis on avait... comme c'était gré
9 à gré, on se faisait appeler pour un mandat, de
10 temps en temps.

11 Q. [740] Puis est-ce que ça impliquait également du
12 financement politique municipal, à ce moment-là,
13 qui ne pouvait pas nuire, en tout cas?

14 R. Écoutez, moi je n'ai pas vécu ça vraiment parce que
15 j'arrivais là-bas. O.K. J'imagine qu'il y en a eu
16 sûrement probablement par mes prédécesseurs.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. [741] Roche... Je m'excuse, vous reviendrez. Roche
19 était quand même une grosse compagnie?

20 R. Une grosse compagnie.

21 Q. [742] Bon. Alors...

22 R. Surtout dans la région de Québec, évidemment, dans
23 l'est.

24 Q. [743] Exactement. Alors, j'ai un peu de difficulté
25 à comprendre pourquoi vous n'aviez pas de contrat

1 ou vous ne soumissionniez pas à Québec alors que
2 vous étiez de Ste-Foy?

3 R. On n'avait pas à soumissionner...

4 Q. **[744]** On s'entend que ce n'est pas très loin l'un
5 de l'autre?

6 R. En fait, à l'époque, avant la Loi 106, il n'y avait
7 pas de soumission ou presque, là, c'était de gré à
8 gré. On se faisait...

9 Q. **[745]** Mais comment ça se fait que vous n'en aviez
10 pas? On s'entend que Ste-Foy puis Québec c'est
11 comme Montréal puis Laval?

12 R. Lorsque moi j'étais chez Roche?

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. **[746]** Quand vous expliquez que vous êtes chez
15 Roche, à ce moment-là...

16 R. C'est ça, c'était...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[747]** On parle de proximité, là.

19 R. C'est à proximité mais, je veux dire...

20 Q. **[748]** Oui, je comprends, mais on s'entend que
21 Québec puis Ste-Foy c'est comme Montréal puis
22 Laval?

23 R. Bien, encore plus proche même.

24 Q. **[749]** Alors donc, qu'est-ce qui explique...

25 R. Je vous dirais, même chose à Ste-Foy, à Ste-Foy...

1 Q. [750] Alors, qu'est-ce qui explique que vous
2 n'obteniez pas de contrats?

3 R. Écoutez, il aurait fallu parler à mes patrons à
4 l'époque mais, à mon avis, on n'était pas sur le
5 territoire. Tout simplement.

6 Q. [751] Donc, c'était une chasse gardée?

7 R. Une chasse gardée. C'était les bureaux locaux
8 qui...

9 Q. [752] Qui déterminait les règles de ces chasses
10 gardées?

11 R. Regardez, lorsqu'on avait à s'inscrire au fichier
12 des fournisseurs il fallait être présent sur le
13 territoire. C'était une condition essentielle.
14 C'était bête, mais c'est ça.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Q. [753] Donc, est-ce que la Loi 106 a été une
17 bénédiction pour faire changer les choses?

18 R. Bien, ça aurait pu. Ça aurait pu si les choses
19 avaient été différentes, là, mais... on avait même
20 espoir au départ, mais évidemment, le prix est
21 devenu un élément... un enjeu important, dans la
22 Loi 106, vous connaissez la fameuse formule. Ce
23 qu'on a vu avec le temps, finalement, c'est que le
24 prix prenait toute son importance.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [754] Alors, il n'y a rien qui vous empêchait, à ce
3 moment-là, de soumissionner à Québec?

4 R. Ah! bien, là, ça a changé. Bien, là, je n'étais
5 plus chez Roche non plus, j'étais chez Tecsalt. Je
6 suis arrivé chez Tecsalt le premier (1^{er}) octobre
7 quatre-vingt-seize (96).

8 Q. [755] O.K. Mais vous avez dû voir...

9 R. Bien, Roche s'est introduit, tout à fait. C'est sûr
10 que là il n'y avait plus de territoire, avec la
11 loi. Il n'y avait plus de territoire puis aussi il
12 y a eu les fusions, presque en même temps.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. [756] Donc, Ste-Foy faisait partie de Québec.

15 R. Donc, Ste-Foy faisait partie de Québec. Là,
16 finalement, toutes les barrières ont tombé, ou
17 presque, en même temps.

18 Q. [757] Parfait. Donc, est arrivé... puis c'est là
19 que je vous amenais, est arrivée la Loi 106. Donc,
20 la question, je l'ai introduite comme ça, pour
21 éviter effectivement des abus du passé, à savoir
22 que des firmes étaient vraiment, comme vous l'avez
23 dit, je reprends vos mots...

24 R. Oui.

25 Q. [758] ... comme vous avez dit, c'était la firme.

1 R. C'était la firme.

2 Q. **[759]** C'était la firme. C'est-à-dire que vous
3 pouvez même penser que c'était des employés
4 municipaux tellement que la firme était
5 (inaudible)...

6 R. Ah! il y avait des employés qui travaillaient
7 probablement presque à plein temps pour la Ville.

8 Q. **[760]** Parfait. Alors, maintenant, la Loi 106
9 aurait... est les fusions municipales, on fait en
10 sorte que le marché devenait ouvert. Par exemple, à
11 une firme comme Roche, qui était sur le territoire
12 de Ste-Foy?

13 R. Tout à fait. Tout à fait.

14 Q. **[761]** Et vous aviez... quand je vous ai posé la
15 question à savoir si c'était une bénédiction, vous
16 avez dit : « Ça aurait pu. » Vous avez fait partie
17 de l'Association...

18 R. Oui.

19 Q. **[762]** ... des ingénieurs-conseils du Québec?

20 R. Oui, j'ai fait partie. Bien, j'ai toujours été
21 assez actif, là, à partir du moment où j'ai été
22 avec Tecsalt, monsieur Luc Benoît, notre président
23 de chez Tecsalt, m'avait dit : « Patrice, va donc
24 donner un coup de main au comité municipal d'AICQ,
25 ça permettrait de savoir les grands enjeux. J'ai

1 dit, aucun problème », je suis allé. Et puis...

2 Q. **[763]** Quand vous êtes (inaudible)...

3 R. Ah! je dirais dans les années quatre-vingt-dix-neuf
4 (99), autour de ça. Je pense que c'était presque au
5 début de mes débuts chez Tecsuit.

6 Q. **[764]** O.K.

7 R. Donc, je faisais partie du comité municipal, je
8 l'étais jusqu'en deux mille douze (2012). Je suis
9 même devenu le président du comité pendant deux ans
10 et demi, à peu près, deux mille quatre (2004)
11 jusqu'en début deux mille sept (2007). Donc... Puis
12 aussi il y avait aussi, dans les régions, Québec
13 est une région pour Montréal, il y avait aussi des
14 activités où j'étais aussi... comment on...
15 j'oublie le mot... j'étais l'agent régional.

16 Q. **[765]** Pour la région de Québec...

17 R. Pour la région de Québec, pendant... j'ai fait ça
18 pendant deux, trois ans.

19 Q. **[766]** Parfait.

20 R. À peu près dans les mêmes années où j'étais
21 président, à Montréal, en deux mille quatre (2004),
22 deux mille cinq (2005), deux mille six (2006). Mais
23 j'ai été actif jusqu'en deux mille douze (2012), à
24 titre de participant au comité.

25 Q. **[767]** Parfait. Et, si vous étiez là à partir des

1 années... fin des années quatre-vingt-dix (90),
2 bien, j'imagine que vous avez pris part au débat
3 ayant mené à la Loi 106?

4 R. Oui, tout à fait.

5 Q. **[768]** Est-ce qu'elle était voulue... est-ce qu'elle
6 était demandée par l'Association, cette loi-là, à
7 ce moment-là?

8 R. Non, pas du tout. Cette loi-là n'était pas demandée
9 parce que c'était le prix qui faisait peur. Je me
10 suis toujours demandé pourquoi cette loi-là par
11 rapport à la Loi 17, par exemple, qui... partout au
12 gouvernement du Québec, on a la Loi 17 puis il n'y
13 a pas d'honoraire nécessairement, c'est négocié de
14 gré à gré, tel que ministère des Transports fait.
15 Cette loi-là, à mon avis, c'était pour tuer
16 probablement la politique qui était autour des
17 municipalités. Probablement. Je n'ai pas la raison.
18 Je n'ai jamais posé la question en fait, mais je
19 vous dirais que moi je pense que la Loi 106 a été
20 mise là pour dépolitiser le municipal.

21 16:14:38

22 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

23 Q. **[769]** Ça peut être actif au niveau de l'Association
24 et puis donc, vous avez, au niveau de l'Association
25 on est contre la Loi 106, vous n'avez jamais

1 vraiment questionné pourquoi on a remis la Loi 106,
2 les fonctionnaires?

3 R. Bien c'est parce qu'à un moment donné on n'y pense
4 plus, parce que ça fait déjà douze (12) ans.

5 Q. [770] Oui?

6 R. Pas douze (12) ans, mais une dizaine d'années. La
7 Loi 106 a sûrement été là pour dépolitiser le
8 système.

9 Q. [771] Aviez-vous l'impression qu'il y en avait de
10 la politique?

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [772] Oui, c'est ça pourriez-vous élaborer un petit
13 peu plus là-dessus?

14 R. Bien écoutez, dans les municipalités, dans les
15 municipalités avant la Loi 106 évidemment, moi
16 j'étais, à l'époque de Roche, j'étais chargé de
17 projet ou presque, je ne faisais pas beaucoup de
18 politique ou à peu près pas même. Mais mes patrons
19 en faisaient beaucoup. Lorsqu'il y avait des
20 élections évidemment que ce soit à Québec, que ce
21 soit à Sainte-Foy, tout le monde s'impliquait dans
22 les élections, là, on était sollicité.

23 Q. [773] S'impliquait comment?

24 R. S'impliquait souvent en donnant un coup de main à
25 un candidat ou peut-être même financièrement, là.

1 J'imagine que mes patrons le faisaient à l'époque.

2 Me DENIS GALLANT :

3 Q. [774] Donc, la Loi 106 pour justement rectifier une
4 situation qui était problématique?

5 R. Mais c'était de même partout au Québec.

6 Q. [775] Oui. Parfait.

7 R. C'était de même partout au Québec, là, que ce soit
8 dans les petites municipalités ou les grandes, la
9 politique était très présente au niveau municipal.

10 Q. [776] O.K. Est-ce que si vous faisiez partie de
11 l'Association, est-ce que vous vous souvenez si
12 l'Association a essayé de trouver une solution
13 mitoyenne qui n'était pas basée uniquement sur le
14 prix? Est-ce qu'il y a eu des discussions à ce
15 moment-là?

16 R. Ah, bien écoutez, depuis, depuis que moi je suis
17 participant au comité municipal, le premier sujet
18 de nos rencontres est toujours la Loi 106, la
19 fameuse Loi 106. Bon, on essaie toujours de faire
20 évoluer.

21 Johanne Desrochers qui est la présidente de
22 l'AICQ, c'est son cheval de bataille la Loi 106,
23 elle essaie toujours d'essayer de trouver des côtés
24 pervers de la chose, rencontrer les politiciens qui
25 sont, qui gravitent autour, que ce soit tous les

1 Partis confondus qui ont été au pouvoir, là. On a
2 tout essayé. Je peux dire que pendant douze (12)
3 ans, on n'a pas avancé. La Loi est toujours là, il
4 n'y a rien qui a changé.

5 Moi j'ai préparé un document dans..., au
6 cours de mon mandat à l'AICQ où on..., puis avec
7 des collègues de Québec où on a essayé d'amener en
8 fait si la formule était différente, si on avait
9 une formule différente. Il existe des formules
10 comparables au fédéral avec Travaux publics Canada,
11 par exemple. Il y a aussi du côté Environnement
12 Canada a des formules comparables.

13 Et puis on a fait l'exercice à savoir, mais
14 on a pris sept offres de services de la région de
15 Québec et puis on a dit : « Bon si ça avait été la
16 formule de Travaux publics Canada, par exemple, ça
17 aurait été tout à fait les autres gagnants ». On
18 n'aurait pas eu les mêmes gagnants dans l'appel
19 d'offres. Presque la même chose avec les autres
20 formules, mais la formule qu'on trouvait la plus
21 appropriée où on aurait aimé changer c'est celle
22 des Travaux publics Canada. Où là ils mettent
23 beaucoup plus d'emphase sur l'élément technique de
24 l'offre de services, là. Vraiment plus.

25 Et puis il y a même des écarts types qui

1 éliminent en fait les écarts maximum et minimum
2 dans cette, dans cette formule-là, là. Donc, ça
3 aurait été plus approprié. Donc, il y a moyen de se
4 casser la tête à trouver, on ne veut pas une
5 abolition de la Loi, on veut une amélioration de
6 cette loi-là. C'est ce qu'on a essayé de faire
7 durant tout le temps que j'ai passé à l'AICQ.

8 Q. [777] Ce que j'ai compris en interrogeant votre
9 collègue aujourd'hui puis ce qui est sorti
10 également pendant nos audiences, c'est que les
11 firmes de génie-conseil suite à la Loi 106 ont fait
12 des ententes collusoires justement pour dire :
13 « Bien la Loi 106 ça, elle n'existe pas. Dans notre
14 tête à nous, elle n'existe pas et ce qu'on va faire
15 c'est qu'on va continuer, on va conserver nos parts
16 de marché et on va s'entendre entre nous justement
17 pour ne pas couper nos prix ». Est-ce que c'était
18 la même chose à Québec?

19 R. Ça a été long à s'installer, mais on est venu en
20 bout de compte à le faire. On est venu à le faire.
21 Écoutez, on a fait, pour installer une collusion en
22 fait je n'ai jamais pensé que je faisais de
23 collusion vraiment, là. Mais finalement aujourd'hui
24 on le constate un peu plus lorsqu'on y pense, là.

25 Q. [778] Quand on lit la définition je pense puis on

1 regarde nos actions?

2 R. Oui, c'est sûr. Mais on ne l'a pas fait dans cette
3 intention-là à Québec, à mon avis, parce que
4 lorsqu'il n'y avait pas beaucoup de mandats à
5 Québec on n'aurait pas été capable de faire ce
6 qu'on a pu faire à partir des années deux mille six
7 (2006) à peu près.

8 En deux mille six (2006) est arrivé le
9 programme d'infrastructure, le grand programme
10 qu'on vit encore aujourd'hui, là, où le
11 gouvernement fédéral, provincial et les
12 municipalités ont installé... ont installé un
13 programme sur plusieurs années.

14 Parce qu'on a connu des programmes
15 d'assainissement, souvent c'était des programmes
16 plus courts, des fois un an ou deux ans. Mais là il
17 est comme sur cinq, six ans ce programme-là, ce qui
18 permet en fait à la Ville de Québec, on a vu la
19 Ville de Québec, par exemple, augmenter ses budgets
20 à partir de deux mille six (2006) de... je vous
21 donne un chiffre à peu près, là, soixante,
22 soixante-dix millions (60-70 M) d'investissements
23 sur les infrastructures par année, augmenter à cent
24 cinquante, cent soixante millions (150-160 M). Ça
25 répétitif, là, pendant cinq ans, cinq, six ans.

1 Encore aujourd'hui, là, depuis un an, je
2 pense que la Ville de Québec ils mettent un peu
3 plus d'argent pour le Colisée qu'ils en mettent sur
4 les routes, là, mais avant le chantier du Colisée,
5 c'était cent cinquante, cent soixante millions
6 (150-160 M) par année.

7 Donc, la manne de projets, l'abondance de
8 projets arrive, là. Il y a des projets, il y a des
9 projets, tout le monde cherche à engager d'autres
10 ingénieurs. C'est ce que j'ai vécu dans les années
11 deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux
12 mille huit (2008). Vraiment la manne est là. Et
13 puis on regarde ce qu'on a fait dans le passé, de
14 deux mille deux (2002) aller jusqu'à deux mille
15 cinq (2005), deux mille six (2006), à se couper le
16 cou, couper des honoraires. J'ai vu des honoraires
17 couper jusqu'à quarante (40), cinquante pour cent
18 (50 %) du barème. Une firme de notre grosseur, puis
19 les plus grosses firmes, on ne peut pas survivre
20 là-dedans.

21 Si on survit, c'est parce que, là, on
22 attend qu'il y ait un événement. On ne peut pas
23 survivre. Puis on rend nos employés très frileux.
24 Ils n'aiment plus travailler là-dedans, parce qu'on
25 leur dit tout le temps, il faut que tu sois

1 performant, il fut que tu soit performant. Puis on
2 n'arrive pas. On n'a pas de budget. Puis, moi, j'ai
3 des patrons aussi à Montréal. Puis aujourd'hui,
4 j'en avais aux États-Unis, là. Ils voient nos
5 chiffres. C'est pénible d'arriver avec des chiffres
6 qui ne sont jamais bons. Ce n'est pas plaisant. Ce
7 n'est pas plaisant. Moi, j'avais cette
8 responsabilité de faire vivre mon équipe.

9 Ça fait que, avec l'abondance de projets,
10 pourquoi couper les prix? Puis il est arrivé aussi
11 préalablement aussi à ce que j'étais en train de
12 parler, je saute des étapes, en deux mille quatre
13 (2004), après trois ans d'usure avec la fameuse Loi
14 106, les présidents de toutes les firmes
15 constataient l'effet néfaste du prix.

16 Q. [779] Là, je vous arrête. Vous allez un peu trop
17 vite. C'est-à-dire, on va y aller en étape pour
18 bien se comprendre.

19 R. Oui.

20 Q. [780] Donc, va arriver la Loi 102...

21 R. 106.

22 Q. [781] 106. Je m'excuse. En deux mille deux (2002).
23 Et est-ce que je comprends de votre témoignage,
24 c'est qu'à partir de fin deux mille deux (2002),
25 deux mille trois (2003), on commence déjà à Québec

1 à couper les prix. Est-ce que c'est le cas?

2 R. Écoutez, je ne suis pas capable de vous donner de
3 chiffre, parce que je n'ai pas les tableaux. Mais à
4 partir du moment que la Loi s'est installée avec
5 les prix puis ouvert à tous, là, on a vu des firmes
6 aussi de Montréal qui n'avaient pas de pied à terre
7 à Québec s'installer, à soumissionner. Ça, on a vu
8 ça. Peut-être un petit peu plus tard que deux mille
9 deux (2002), là, on a vu, par exemple le groupe SM
10 qui est venu chercher trois, quatre projets en
11 rafale, n'avait même pas de bureau local. Ils se
12 sont ouverts un bureau. Puis « flounc » ça a
13 rentré, trois, quatre projets. Ça, on a vu ça. On a
14 vu ces phénomènes-là. Mais il y avait une
15 concurrence qui s'est installée, je vous dirais,
16 d'année en année. Ça a commencé par une coupure
17 peut-être de cinq, dix pour cent (10 %) du barème,
18 peut-être en deux mille deux (2002). Je n'ai pas
19 les chiffres pour vous le démontrer.

20 Q. **[782]** Puis au municipal, c'était le barème de
21 l'AICQ?

22 R. C'était le barème. La Ville de Québec avait son
23 barème. Plusieurs grandes villes avaient leur
24 barème qui était essentiellement presque le décret
25 1235. C'est parce que la Ville aménageait le barème

1 pour ses besoins propres, là, avec ses propres
2 définitions, puis ça. Mais c'était essentiellement,
3 si je vous montrerais le tableau, là, il est
4 comparable à l'autre. Puis l'AICQ avait un barème
5 presque pareil aussi. Mais le 1235 a un barème
6 d'ingénieur pour les plans et devis à pourcentage.
7 Et puis il va y avoir un barème à l'heure pour le
8 surveillant au chantier.

9 Q. **[783]** Parfait.

10 R. Puis c'est comme ça que ça fonctionne le 1235.
11 Tandis que l'AICQ, c'est un pourcentage global
12 incluant la surveillance au chantier.

13 Q. **[784]** Puis jumelé, cette baisse de prix-là, est-ce
14 qu'il y avait, deux mille trois (2003), par
15 exemple, deux mille trois (2003), est-ce qu'il y
16 avait également une rareté des contrats qui
17 sortaient? Est-ce que ça aussi il y avait un
18 phénomène...

19 R. Oui, oui, il y avait un phénomène. À Québec, il y
20 avait beaucoup moins de projets qu'on en a connu en
21 deux mille six (2006), deux mille sept (2007).

22 Q. **[785]** Parce que vous avez parlé tantôt des
23 programmes d'infrastructures qui vont arriver plus
24 tard, notamment en deux mille six (2006). Donc,
25 deux mille trois (2003), si je comprends bien, il y

1 a un manque de contrats?

2 R. Il y a un manque de contrats. Puis il y a une
3 concurrence qui s'installe de mois en mois. Et puis
4 ça baisse tout le temps. Ça baisse tout le temps.
5 Il y en a qui sont rendus à vingt-cinq pour cent
6 (25 %) de moins, trente pour cent (30 %) de moins.
7 Ça baisse tout le temps. C'est décourageant à
8 regarder. Les petites firmes aussi se coupent le
9 cou pour aller en chercher. J'ai vu une firme dans
10 la région de Québec, là, autour de deux mille trois
11 (2003), deux mille quatre (2004), là, je n'ai pas
12 l'année, avait obtenu un mandat assez important à
13 Charlesbourg, le Trait-Carré.

14 La firme GÉNIEau aujourd'hui, on peut la
15 nommer, avait coupé les prix de l'ordre de soixante
16 pour cent (60 %), cinquante (50 %), soixante pour
17 cent (60 %) du prix, ont eu beaucoup de misère à
18 faire le projet, beaucoup de misère. J'ai jasé avec
19 l'ingénieur du projet, là. Puis ils ont eu beaucoup
20 de misère à le faire. Même que ça a mis en péril
21 leur finance finalement pour passer au travers.
22 Aujourd'hui, ils ont passé au travers, mais ils se
23 souviennent sûrement de cette époque-là. Ça a été
24 très difficile.

25 Q. [786] Parfait.

1 R. Mais, là, ça a arrêté. À un moment donné, lorsque
2 tu manques ton coup, tu te réaplombes, mais tu
3 n'as plus de contrats. Ça fait que tu recommences à
4 un moment donné. Ça fait que ça a été un effet
5 domino. C'est vraiment un effet domino, là. La
6 guerre de prix s'accroît avec le temps.

7 Q. [787] Puis à un moment donné, est-ce que les gens
8 vont commencer à se parler en disant, il faut faire
9 quelque chose?

10 R. Lorsqu'il n'y a pas beaucoup de projets, puis qu'il
11 y a sept, huit firmes dans une région, ce n'est pas
12 évident. Ce n'est pas évident de se parler. Il
13 fallait avoir un élément déclencheur. C'est
14 l'abondance de projets.

15 Q. [788] Je vais vous mettre dans un contexte. C'est
16 qu'en deux mille quatre (2004), la Ville de
17 Québec...

18 R. Oui.

19 Q. [789] ... la Ville de Québec va faire, va lancer un
20 appel d'offres concernant des bassins de rétention.
21 Je pense que c'est de la rivière Saint-Charles, si
22 je ne m'abuse.

23 R. Oui, c'est un programme...

24 Q. [790] Si ma mémoire...

25 R. En fait, les bassins de rétention, c'est des

1 bassins de rétention en béton souterrain. On place
2 ça sous terre. Ces ouvrages-là, c'est pour assainir
3 la rivière Saint-Charles, la qualité de l'eau de la
4 rivière Saint-Charles. Parce que la rivière Saint-
5 Charles traverse la ville de Québec. Et puis la
6 ville de Québec, l'ancienne ville de Québec a des
7 égouts combinés, le sanitaire avec le pluvial. Puis
8 ces ouvrages-là servent à séparer en fait le
9 sanitaire du pluvial. Donc, c'est des ouvrages pour
10 assainir la rivière pour éviter que les eaux
11 domestiques arrivent évidemment dans l'eau.

12 Q. **[791]** Et la Ville de Québec va lancer l'appel
13 d'offres. Et dans le même appel d'offres, on va
14 parler de cinq contrats. La construction...

15 R. Oui, ça, c'est à l'automne deux mille quatre
16 (2004).

17 Q. **[792]** Je veux juste terminer, vous mettre dans le
18 contexte pour bien comprendre.

19 R. Oui.

20 Q. **[793]** Puis je vais vous laisser aller après ça.
21 Alors, cinq contrats à l'intérieur du même appel
22 d'offres.

23 R. Oui.

24 Q. **[794]** On va le vérifier. On va peut-être s'en
25 parler demain matin pour avoir l'appel d'offres en

1 tant que tel, et à ce moment-là, on quitte un peu
2 l'austérité, c'est-à-dire que c'est intéressant,
3 là. Vous êtes d'accord avec moi?

4 R. Oui.

5 Q. **[795]** C'est...

6 R. Ça faisait longtemps qu'on n'avait pas vu, bien, je
7 pense que je n'avais jamais connu des si gros
8 projets tous combinés ensemble.

9 Q. **[796]** Parfait. Et à un moment donné l'appel
10 d'offres va être lancé.

11 R. Oui.

12 Q. **[797]** Et il va y avoir, notamment, votre firme va
13 avoir un contrat, si je ne m'abuse, dans les cinq.

14 R. Oui, oui.

15 Q. **[798]** Les autres firmes vont en avoir, les grandes
16 firmes de Québec vont en avoir.

17 R. Hum, hum.

18 Q. **[799]** Et à un moment donné, cet appel d'offres va
19 être annulé par le comité exécutif justement par
20 crainte de collusion.

21 R. Oui.

22 Q. **[800]** On va indiquer dans le sommaire
23 décisionnel...

24 R. Oui.

25 Q. **[801]** ... deux choses. C'est-à-dire que, plusieurs

1 choses, mais notamment les... il y avait des
2 indices de collusion en fonction des prix qui
3 étaient entrés.

4 R. Oui, oui.

5 Q. **[802]** Et on disait également qu'il y avait un avis
6 qui était demandé au bureau de la concurrence et on
7 préférait, la Ville de Québec, préférait retirer...

8 R. L'appel d'offres.

9 Q. **[803]** ... retirer l'appel d'offres. Est-ce que
10 quand je vous, et ensuite de ça, bon,
11 éventuellement, on va scinder l'appel d'offres, on
12 va faire plusieurs appels d'offres l'année d'après.
13 Si je vous... Je fais une longue histoire courte,
14 est-ce que c'est, à la Ville de Québec, c'est le
15 début des ententes et des firmes qui ont commencé à
16 se parler, justement pour s'allouer des gros
17 contrats.

18 R. C'est sûr que ça a provoqué des discussions. Je
19 peux-tu juste revenir en arrière de ce dossier-là?

20 Q. **[804]** Tout à fait, je vous mettais dans le
21 contexte.

22 R. Oui, parce que les bassins de rétention, avant la
23 Loi 106, la ville avait déjà lancé quelques bassins
24 de rétention qu'on avait obtenus de gré à gré parce
25 qu'on faisait partie de la liste des fournisseurs

1 de la Ville de Québec. Nous, on avait eu le
2 réservoir Jones, je me souviens, sur le territoire
3 de Québec, et puis on avait réalisé ce projet-là de
4 gré à gré et puis dans l'appel d'offres de deux
5 mille quatre (2004) que la ville, que vous parlez,
6 l'appel d'offres de deux mille quatre (2004),
7 c'était un appel d'offres de cinq bassins puis il
8 fallait, dans les critères, dans les exigences de
9 la ville, il fallait avoir réalisé un bassin pour
10 être accrédité et avoir l'offre, pour gagner le
11 projet. Nous, en ayant un projet, évidemment, qu'on
12 avait déjà fait, puis les... je pense qu'il y avait
13 six bureaux qui avaient fait ces bassins-là
14 préalablement, donc on était six bureaux qui
15 avaient...

16 Q. **[805]** Qui avaient l'expérience pour...

17 R. ... la clé pour rentrer en fait, si on peut
18 s'exprimer comme ça. Et puis, en plus, c'est que la
19 ville mettait un critère important, on ne pouvait
20 pas avoir deux bassins dans le même lot. Un peu
21 comme un Ministère fait avec ses autoroutes, là. Tu
22 as un projet, on saute au deuxième. On pouvait
23 présenter, parce qu'hier j'ai eu la chance de
24 refouiller dans les documents, là, on pouvait
25 présenter deux équipes distinctes par contre. Mais

1 il fallait que les deux autres aient fait chacun un
2 bassin. Ça fait que là, ce n'était pas possible
3 pour grand monde non plus, là. Ça fait que ce
4 critère-là, si je me souviens, je pense qu'il n'y a
5 personne qui avait présenté deux équipes parce
6 qu'ils ne les avaient pas.

7 Ça fait que finalement, vous comprenez, on
8 est six, sept bureaux d'ingénieurs dans la région,
9 il y a six bassins, puis on sait qu'on va en avoir
10 un. Puis l'autre bureau, c'était évident. Puis il y
11 avait aussi dans cette offre-là des grands bassins
12 puis des plus petits bassins. Il y avait des
13 bassins, je pense qu'il coûtait près de dix
14 millions de dollars (10 M\$) chacun, dix-douze
15 millions (10-12 M), puis il y en avait de trois
16 (3 M), quatre millions (4 M). Ça fait que,
17 évidemment, tout le monde a gagné un projet et
18 puis...

19 Q. **[806]** Est-ce que les gens s'étaient parlé des prix?

20 R. Bien, je vais vous dire...

21 Q. **[807]** Est-ce que les gens avaient fixé les prix?

22 R. ... on s'était probablement, j'ai de la misère à me
23 souvenir, là, on s'était probablement vus dans une
24 occasion, soit dans un cocktail ou dans une réunion
25 de l'AICQ, peut-être même « Aye, on n'a pas à

1 couper ici, on n'a pas à couper. ». Puis, en plus,
2 on était mal à l'aise vu qu'on avait déjà eu un
3 bassin avec des honoraires donnés, de couper de
4 trente pour cent (30 %) pour celui-là. On a resté
5 au même prix.

6 Q. **[808]** Est-ce qu'il est clair qu'il y avait eu une
7 entente que tout le monde s'en allait à cent pour
8 cent (100 %) du barème?

9 R. Il y avait eu... on s'était parlé de ne pas couper
10 les prix puis garder le barème.

11 Q. **[809]** O.K.

12 R. Ça, je ne peux pas le nier.

13 Q. **[810]** Mais quand on parle... Moi, je suis très
14 précis dans ma question. Est-ce qu'il y a eu, à ce
15 moment-là, des discussions à savoir...

16 R. On a...

17 Q. **[811]** « Ce coup-ci...

18 R. Oui.

19 Q. **[812]** Laissez-moi juste terminer. « Ce coup-ci là,
20 on a notre lot de pain noir là, ce coup-ci, on met
21 cent pour cent (100 %) chacun le barème. ». Toutes
22 les firmes...

23 R. Tout à fait, c'est ça qu'on a fait.

24 Q. **[813]** Parfait.

25 R. Mais on n'en pas eu besoin de s'appeler pour dire

1 « Mets tel montant. ». Tout le monde a mis le
2 barème en... Puis on avait une estimation très
3 précise. Par rapport aux estimations qu'on parlait
4 tantôt dans un appel d'offres de ville où on parle
5 de, mettons, cinq millions (5 M), il n'y a pas de
6 descriptions, il n'y a pas de détails. Dans ce cas-
7 là, c'est BPR qui avait fait les études
8 préliminaires et puis il y avait une estimation qui
9 ressemblait quasiment à un bordereau d'entrepreneur
10 tellement c'était précis. On savait comment est-ce
11 qu'il y avait de conduites, on savait comment est-
12 ce qu'il y avait de regards d'égout, on savait
13 comment est-ce qu'il y avait de mètres cubes de
14 béton. On avait vraiment un éventail parfait du
15 projet, on ne pouvait pas se tromper.

16 16:31:18

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[814]** Est-ce que...

19 Me DENIS GALLANT :

20 Q. **[815]** Est-ce que... Allez-y, Madame Charbonneau.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[816]** Je m'excuse, est-ce qu'il y avait aussi à
23 cette époque-là l'exigence de proximité pour
24 obtenir les appels d'offres?

25

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[817]** Est-ce qu'il fallait demeurer dans la ville?

3 R. La Ville de Québec, je ne me souviens pas si...

4 Non, il n'y a rien sur la proximité d'écrit dans le
5 texte mais, officieusement, il faut être une firme
6 de Québec.

7 Q. **[818]** Bien un peu la question, quand vous avez dit
8 que SM est venue s'installer, est-ce que SM a
9 ouvert un...

10 R. Oui, ils avaient ouvert un petit bureau quelques
11 mois avant.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[819]** O.K. Quand vous dites « Officieusement, il
14 faut avoir... ».

15 R. Oui.

16 Q. **[820]** Ça veut dire quoi?

17 R. Bien, je vous dirais, regardez, on a présenté
18 souvent des soumissions, nous, par exemple, pour
19 des ouvrages d'eau potable, par exemple, d'usines
20 de filtration, puis je n'ai pas d'équipe à Québec
21 qui fait du traitement des eaux donc je prenais
22 l'équipe de Laval, parce qu'on a une grosse équipe
23 en traitement puis je mettais ça dans l'offre puis
24 les gens, quand ils voyaient que c'était des gens
25 de Montréal, on ne passait pas soixante-dix (70).

1 On ne passait pas soixante-dix (70).

2 Q. **[821]** Donc il y avait un certain protectionnisme...

3 R. Oui.

4 Q. **[822]** ... face aux firmes de Québec.

5 R. J'ai eu une fois un projet... Oui.

6 Q. **[823]** Ce qui vous fait dire tantôt : « On était
7 seulement six ou sept firmes d'ingénieurs à Québec,
8 donc on était sûr d'en avoir une ».

9 R. Oui.

10 Q. **[824]** Donc, quelqu'un de l'extérieur, comme vous
11 venez de nous l'expliquer, même si c'étaient des
12 ingénieurs qui venaient de votre compagnie Tecsumt
13 de Laval... C'était Tecsumt à ce moment-là?

14 R. C'était Tecsumt, oui.

15 Q. **[825]** De Laval, vous ne pouviez pas l'avoir parce
16 qu'il venait de Montréal.

17 R. Bien, c'est parce qu'il y a des gens...

18 Probablement que c'est le comité de sélection...

19 Q. **[826]** Je vous ai donné un exemple.

20 R. ... qui dit « ah! Ce sont des gens de Montréal,
21 c'est un projet compliqué », il y a des éléments
22 techniques qui tournent autour de ça. Je ne suis
23 pas assis à leur place, mais ça... ça ne faisait
24 pas leur affaire de voir qu'il y a tant de gens
25 dans la région de Québec qui peuvent faire la job,

1 on a de la misère à avoir des points.

2 Q. [827] Et vous alliez donner un exemple tantôt quand
3 je vous ai dit « donc il y avait un certain
4 protectionnisme ».

5 R. Oui.

6 Q. [828] Et vous avez dit « oui ».

7 R. Oui. Oui, tout à fait. Dans ce sens-là, oui, tout à
8 fait.

9 Q. [829] Mais, il m'a semblé que vous alliez donner un
10 exemple.

11 R. Ah! Bien, l'exemple, c'étaient des usines de
12 traitement d'eaux, là, j'ai oublié les projets, là,
13 il s'en est donné quelques-uns, là, pour les usines
14 de traitement d'eaux des usines de Québec. Et puis
15 on a déjà soumissionné et puis on n'a pas... on n'a
16 pas passé soixante-dix (70). Donc, on peut
17 comprendre que, pourtant, on avait la compétence.
18 Les gens chez nous qui font ce travail-là sont
19 compétents, mais on n'a pas passé le soixante-dix
20 (70). On ne s'est pas plaint, là, mais il en
21 demeure que c'est ça. Puis évidemment, à chaque
22 fois que j'essayais d'avoir une ressource de Laval
23 pour soumissionner sur d'autres projets, il dit :
24 « Patrice, je ne perdrai pas mon temps, ça ne donne
25 pas grand-chose ». Mais, j'en ai eu une fois pour

1 un bassin à l'usine d'épuration de Québec. On a eu
2 une fois une... on a gagné une fois un projet, mais
3 on n'en a jamais regagné d'autre.

4 Q. **[830]** Est-ce qu'il fallait faire des choses pour
5 pouvoir se qualifier?

6 R. Non. C'était probablement... Non. Essentiellement,
7 c'était... c'était... les gens de Québec aiment
8 travailler avec des ingénieurs et des techniciens
9 de la région. Évidemment, une connaissance
10 personnelle puis une connaissance aussi de
11 l'expertise des gens est importante pour les gens
12 de la Ville. Lorsque vous amenez un CV de Montréal,
13 les gens n'ont jamais vu mon équipe. Ça les met un
14 peu... c'est plus facile d'avoir des chutes de
15 point avec des gens de l'extérieur.

16 16:34:55

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Q. **[831]** Je voudrais revenir sur le contrat, l'appel
19 d'offres sur les bassins, là. Ce que vous avez
20 dit...

21 R. Oui.

22 Q. **[832]** ... c'est que vous vous êtes parlé entre vous
23 pour pas couper les prix, donc personne coupe les
24 prix. Mais, comment vous avez réparti les bassins
25 entre vous?

1 R. Le premier appel d'offres, on n'a pas réparti. La
2 deuxième fois... parce que là il y a eu
3 annulation...

4 Q. **[833]** Bon.

5 R. ... en octobre deux mille quatre (2004) et puis la
6 Ville est retournée en appel d'offres six mois
7 après, au mois de juin, je pense, deux mille cinq
8 (2005). Puis la recommandation du Bureau de la
9 concurrence était de séparer, en fait, de ne pas
10 tout mettre les lots en même temps puis d'y aller
11 par intervalle. À toutes les deux semaines, la
12 Ville est sortie en appel d'offres pour un bassin,
13 un deuxième bassin, un troisième bassin, un
14 quatrième bassin. C'est ce qu'ils ont fait, mais
15 ils n'ont pas changé les critères quand même.
16 C'était toujours le même critère pour avoir un
17 projet, une fiche projet. Si tu en as un, tu ne
18 peux pas avoir le deuxième, c'est resté la même
19 chose. La seule différence, c'était le décalage des
20 lots de construction de deux semaines. Qu'est-ce
21 que vous voulez qu'on dise? On a dit... on s'est
22 dit la même chose, on continue comme on avait fait
23 là, on n'est pas pour avoir des prix qui changent
24 de six mois. Ça fait qu'on a soumissionné dans le
25 même ordre de grandeur.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. **[834]** Si je vous disais que Tecsalt a soumissionné
3 plus haut?

4 R. Oui, on a soumissionné plus haut, je l'ai vu hier,
5 de peut-être quelques pour cent. Il faut croire
6 aussi qu'on est dans une année fiscale différente
7 là, tout le monde a augmenté son salaire un peu.
8 C'est peut-être à cause des salaires.

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Q. **[835]** Mais, donc là, ils y vont bassin par bassin.

11 R. Oui.

12 Q. **[836]** Donc là, vous connaissez qui gagne le
13 premier... Bien, vous dites : « toi tu vas prendre
14 le premier bassin, moi je prends le deuxième, puis
15 l'autre va prendre le troisième », c'est comme ça
16 que vous avez convenu?

17 R. La deuxième fois, oui.

18 Q. **[837]** La deuxième fois, c'est ça.

19 R. Oui.

20 Q. **[838]** Je suis en juin deux mille cinq (2005).

21 R. La deuxième fois, mais pas la première fois.

22 Q. **[839]** Non. Mais, la deuxième fois en deux mille
23 cinq (2005)...

24 R. La deuxième fois...

25 Q. **[840]** ... c'est encore plus facile, vous vous êtes

1 réparti les bassins.

2 R. La deuxième fois, évidemment, les plus, les grosses
3 firmes voulaient les avoir puis les plus petits,
4 bien, évidemment, ça allait aux plus petits. C'est
5 un peu comme ça que ça s'est partagé.

6 Q. [841] Ça avait compliqué un peu votre vie si vous
7 êtes allé tous les bassins en même temps, là, parce
8 que là vous ne savez pas trop trop où vous devez
9 vous répartir.

10 R. Bien, en même temps on s'est dit... on ne cherchait
11 pas à faire la collusion. On s'est dit : « en fait,
12 celui qui gagnera le plus gros, c'est parce qu'il a
13 l'équipe, puis qu'il sera capable de démontrer
14 qu'il a l'expertise ». On voulait que ce soit
15 transparent aussi. Ça fait que la première fois
16 qu'on est allé dans un état global, c'est vraiment
17 la Ville qui évaluera qui va l'avoir le premier et
18 qui va l'avoir le dernier, mais on savait qu'on en
19 avait tous un. C'est quand même des ouvrages...
20 Même si on a un petit, ce n'était pas un petit
21 bassin de rien, là, c'était quand même un ouvrage
22 de trois, quatre cent mille (3-400 000 \$) de valeur
23 en termes d'honoraires.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [842] Vous en aviez tous un parce qu'il n'y avait

1 pas de libre concurrence.

2 R. C'est ça. Écoutez, les documents de soumission, la
3 Ville s'est éliminée elle-même, elle a éliminé la
4 concurrence indirectement. Ils ne l'ont peut-être
5 pas fait volontairement, mais ils l'ont fait.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. **[843]** Est-ce que... puis je vais terminer là-
8 dessus. Est-ce qu'on peut parler, c'était ma
9 question préliminaire, est-ce qu'on peut parler que
10 le début de la collusion - maintenant vous savez
11 c'est quoi le mot « collusion »...

12 R. Bien, oui.

13 Q. **[844]** ... - est-ce que le début de la collusion
14 coïncide avec l'octroi des contrats des bassins de
15 rétention de la rivière Saint-Charles à Québec?
16 C'est ça que je veux savoir.

17 R. Bien, ça a commencé, on a vu que, finalement, qu'on
18 était capable de dire : « aye! Écoutez les gars,
19 respectons le barème ». Et puis lorsqu'est arrivé
20 la manne des projets que je vous disais autour de
21 deux mille six (2006)...

22 Q. **[845]** La manne, on va embarquer là-dessus, mais,
23 moi, ma question, elle est précise.

24 R. Bien, cette fois-là, on s'est parlé, on a fait une
25 collusion, mais après ce gros lot de projets...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[846]** Ce que maître Gallant demande : est-ce que
3 c'est la première fois que vous avez fait de la
4 collusion?

5 R. C'était la première fois.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. **[847]** Bon.

8 R. Bon. Tout à fait. Excusez-moi, j'ai peut-être mal
9 compris.

10 Q. **[848]** Sur ce, je vais demander d'attendre pour ça
11 jusqu'à demain matin.

12 R. Excusez-moi.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[849]** Parfait. Alors, à demain matin.

15 Me DENIS GALLANT :

16 Merci, Madame la Présidente.

17 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS.

18

19 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

20

21

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Nous, soussignées, **ROSA FANIZZI**, et **ODETTE GAGNON**,
4 sténographes officielles, dûment assermentées,
5 certifions sous notre serment d'office que les
6 pages qui précèdent sont et contiennent la
7 transcription fidèle et exacte des notes
8 recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,
9 le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la
10 qualité dudit enregistrement, le tout, conformément
11 à la Loi.

12 Et nous avons signé,

13

14

15

16

17 **ROSA FANIZZI**

18

19

20

21

22

23

24 **ODETTE GAGNON**

25