

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

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

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

LE 10 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 115

JEAN LAROSE et DANIELLE BERGERON
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU

INTERVENANTS :

Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du Québec

Me PIERRE HAMEL pour l'Association de la construction du Québec

Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la construction du Québec

M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités du Québec

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 FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec

Me MARIE-CHRISTINE LEVASSEUR pour le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec

Me MARCO LABRIE pour le Barreau du Québec

Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	4
JOCELYN ANCTIL	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	7

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dixième (10e) jour du
2 mois de septembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Est-ce que les avocats peuvent
8 s'identifier? Bonjour, Monsieur.

9 M. JOCELYN ANCTIL :

10 Bonjour.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Je rappelle que nous sommes...

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Alors, Paul Crépeau pour la Commission.

15 LA GREFFIÈRE :

16 Permettez-moi, nous sommes en mode publication.

17 Merci.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Merci. Alors, bonjour, Madame la Présidente. Paul
20 Crépeau pour la Commission.

21 Me BENOIT BOUCHER :

22 Monsieur, Madame. Benoit Boucher pour le Procureur
23 général du Québec.

24 Me PIERRE HAMEL :

25 Bonjour. Pierre Hamel pour l'Association de la

1 construction du Québec.

2 Me MÉLISSA CHARLES :

3 Bon matin. Mélissa Charles pour l'Association de la
4 construction du Québec.

5 M. YURI TREMBLAY :

6 Bonjour. Yuri Tremblay pour l'Union des
7 municipalités du Québec.

8 Me DENIS HOULE :

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

12 Me SIMON LAPLANTE :

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

16 Me FÉLIX RHÉAUME :

17 Bonjour à tous. Félix Rhéaume pour le Parti libéral
18 du Québec.

19 Me MARIE-CHRISTINE LEVASSEUR :

20 Bon matin à tous. Marie-Christine Levasseur pour le
21 Fonds de solidarité des travailleurs du Québec.

22 Me MARCO LABRIE :

23 Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

24 Me PIERRE POULIN :

25 Bonjour. Pierre Poulin pour le Directeur des

1 poursuites criminelles et pénales.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Veuillez vous lever, s'il vous plaît.

4

5

6

7

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dixième (10e) jour du
2 mois de septembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 JOCELYN ANCTIL,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 (09:34:56)

11 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

12 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Anctil. Vous pouvez vous
13 rasseoir.

14 R. Bonjour. Bonjour.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[2]** Bonjour, Monsieur.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[3]** Alors, Monsieur Anctil, peut-être pour des fins
19 de présentation, je vais vous demander peut-être de
20 nous dire qui vous êtes et quel... vous vous
21 décrivez comme marchand, en parlant vers madame la
22 Présidente, nous dire marchand de quel type?

23 R. Oui. En fait, je suis... je me dis marchand et
24 homme d'affaires, là. On oeuvre dans les... dans le
25 domaine de la vente de matériaux de construction,

1 quincaillerie et matériaux de construction.

2 Q. **[4]** Et êtes-vous président d'une entreprise
3 spécifique?

4 R. Oui. Moi, je suis président de toutes ces
5 entreprises-là...

6 Q. **[5]** Oui.

7 R. ... à partir de la compagnie de gestion qui
8 chapeaute toutes ces entreprises-là qui est Gestion
9 Anctil.

10 Q. **[6]** Gestion Anctil.

11 R. Oui.

12 Q. **[7]** Dont vous êtes le président et principal
13 actionnaire?

14 R. Oui.

15 Q. **[8]** O.K. Peut-être juste nous faire un brin
16 d'historique, on verra les entreprises tout à
17 l'heure, là.

18 R. O.K.

19 Q. **[9]** Un brin d'historique, ça vient d'où, ça,
20 Gestion J. Anctil, là?

21 R. Disons que c'est un... Gestion J. Anctil, ça s'est
22 créé par la suite parce que, les entreprises, ça
23 prenait de l'essor. Mais, au départ, ça vient d'une
24 entreprise qui s'appelait J. Anctil incorporée à
25 Saint-Denis-de-Brompton, qui a été fondée en mil

1 neuf cent trente-cinq (1935) par mon grand-père
2 Joseph et ma grand-mère qui ont été propriétaires
3 jusqu'en mil neuf cent cinquante-deux (1952). De
4 cinquante-deux (52) à soixante-dix-huit (78), ça a
5 été mon père et ma mère qui étaient propriétaires
6 de l'entreprise. Moi, à l'époque, j'ai acheté en
7 mil neuf cent soixante-dix-huit (1978), on était
8 cinq employés.

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

10 R. Et par la suite, moi et ma femme Francine, on a
11 développé les entreprises parce qu'on était les
12 nouveaux acquéreurs, Francine Rouleau. Et par la
13 suite, on a développé d'autres entreprises, on a
14 été peut-être avant-gardistes. À partir de ce qui
15 était un magasin général, on a converti ça en
16 centre de rénovation et quincaillerie, matériaux.

17 Q. **[11]** Alors, de soixante-dix-huit (78), ça grandit,
18 ça grossit.

19 R. Oui.

20 Q. **[12]** Si aujourd'hui, au mois de septembre deux
21 mille treize (2013), Gestion J. Anctil chapeaute
22 des entreprises reliées à la construction.

23 R. Oui.

24 Q. **[13]** Pouvez-vous nous les nommer...

25 R. Oui.

1 Q. **[14]** ... et les identifier celles qui font partie
2 de votre groupe?

3 R. Bien, il y a Rona l'Entrepôt Sherbrooke qui est une
4 entreprise que presque tout le monde connaît au
5 Québec, les Rona l'Entrepôt...

6 Q. **[15]** Oui.

7 R. ... qui est une franchise Rona.

8 Q. **[16]** Oui.

9 R. Nous sommes pour la plupart des entreprises
10 affiliées avec Rona. Ensuite de ça, il y a
11 Matériaux Magog qui est une autre grande surface de
12 vente de matériaux de construction à Magog. On l'a
13 nommée tantôt, J. Anctil Incorporée à Saint-Denis-
14 de-Brompton. On a fondé aussi le Groupe Anctil,
15 Division Environnement à Granby qui est une
16 entreprise qui est dédiée à l'assainissement des
17 eaux et justement dans le sujet qui va nous
18 intéresser un peu plus tard. Et ensuite de ça, nous
19 sommes propriétaires de deux usines de fabrication
20 dont Usihome à Magog qui fabrique des fermes de
21 toit, des poutrelles, des murs, toutes des
22 composantes préfabriquées pour s'adapter à la
23 nouvelle façon de faire dans la construction. Cette
24 entreprise est dirigée par un de mes fils aussi,
25 David. Et nous sommes aussi propriétaires de

1 Maisons Orford...

2 Q. **[17]** Oui.

3 R. ... qui, elle, est un fabricant de maisons
4 préfabriquées, comme on voit d'autres au Québec
5 dans ce domaine-là. Et, bon, à ça se greffent des
6 développements domiciliaires, là, vente de terrains
7 et autres activités.

8 Q. **[18]** Autres activités reliées, tout près de
9 l'industrie de la construction?

10 R. Toujours dans l'industrie de la construction.

11 Q. **[19]** O.K. Alors, il y a plusieurs entreprises, mais
12 les six principales viennent d'être nommées.

13 R. C'est ça. Bien, récemment, on a... bien, depuis
14 quelques jours, là, on a fait l'acquisition de Réno
15 Dépôt à Sherbrooke.

16 Q. **[20]** O.K. La chaîne Réno Dépôt a été achetée il y a
17 quelques années par la bannière Rona?

18 R. Exactement.

19 Q. **[21]** Et vous venez de racheter le magasin de
20 Sherbrooke.

21 R. Spécifiquement Sherbrooke, dans le but de... de le
22 transformer puis de...

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

24 R. C'est le premier, je pense, que Rona au Québec fait
25 la vente.

1 Q. **[23]** Ça fait quand même beaucoup d'entreprises
2 reliées à l'industrie de la construction.
3 Aujourd'hui, Groupe Anctil, là, la Gestion J.
4 Anctil a combien d'employés à peu près sous son...

5 R. On est six cents (600) employés.

6 Q. **[24]** O.K. Alors, c'est de la grande entreprise.

7 R. Oui.

8 Q. **[25]** Alors, toutes ces entreprises-là, reliées de
9 près ou de loin, mais au moins quatre ou cinq
10 d'entre elles reliées directement à la vente de
11 matériaux de construction?

12 R. Oui.

13 Q. **[26]** O.K. On est loin du magasin général...

14 R. Ça a changé, oui.

15 Q. **[27]** Ça a changé. O.K. On va se parler
16 spécifiquement de la question des ponceaux de
17 plastique.

18 R. O.K.

19 Q. **[28]** On a abordé la question depuis hier, et peut-
20 être vous êtes le mieux placé pour nous dire,
21 expliquer un petit peu qu'est-ce qui nous amène à
22 ce marché-là dans les années deux mille huit
23 (2008), deux mille dix (2010). Avant les ponceaux
24 de plastique, qu'est-ce... qu'est-ce qui existait,
25 et pourquoi, aujourd'hui, on retrouve des ponceaux

1 de plastique?

2 R. En fait, mon père avait commencé à vendre des
3 ponceaux dans les années mil neuf cent soixante
4 (1960). Il n'existait à peu près pas beaucoup de
5 genres de ponceaux, mais c'était surtout des
6 ponceaux en béton. Bon. Le marché était limité, la
7 demande aussi. Et, comme on était dans une zone
8 rurale, en périphérie de Sherbrooke, le marché
9 s'est développé. Les gens s'installaient dans les
10 campagnes, autour des lacs. Ça fait que ça nous a
11 amenés à se pencher sur des solutions qui ont passé
12 par la vente de ponceaux en métal, qui était une
13 alternative au béton. Et par la suite on a fait une
14 transition vers le plastique, qui était plus léger,
15 plus facile à manipuler, pas de corrosion due au
16 sel des routes, puis en tout cas, il y avait plein
17 d'avantages à utiliser ce ponceau-là, et les coûts,
18 aussi, qui étaient beaucoup plus bas que...

19 Q. **[29]** Oui?

20 R. Et, en plus de l'industrie résidentielle rurale, on
21 a connu un essor, à l'époque, dans la foresterie,
22 qui utilise beaucoup ces genres de ponceaux là.
23 Pour toutes sortes de raisons, les cultivateurs, la
24 foresterie et, par le fait même, le drainage des
25 terres agricoles aussi, qui a contribué à l'essor.

1 Q. **[30]** Donc, il y a un marché pour les ponceaux de
2 plastique.

3 R. Oui.

4 Q. **[31]** O.K. Et ce marché-là se développe... En fait,
5 l'avènement du ponceau de plastique, ça arrive à
6 peu près à quelle période, là, où on en connaît un
7 essor assez... assez (inaudible)?

8 R. Je te dirais que c'est arrivé au milieu des années
9 quatre-vingt-dix (90).

10 Q. **[32]** O.K.

11 R. Qu'on a vu un essor...

12 Q. **[33]** Et si on se place, maintenant, dans les années
13 deux mille (2000), dans le Groupe Anctil que vous
14 venez de nous décrire, est-ce que tous les magasins
15 Anctil - je parle à ce moment-là des quatre
16 magasins au détail dont (sic) vous nous avez
17 mentionnés - est-ce que les quatre vendent des
18 ponceaux, à ce moment-là?

19 R. Non. Parce que certains de ces magasins, comme Rona
20 L'Entrepôt, ils sont en zone urbaine. Ça fait qu'à
21 ce moment-là il n'y a pas de nécessité de... de
22 garder des ponceaux dans ces magasins-là.

23 Q. **[34]** Alors, où se vendent les ponceaux au début des
24 années deux mille (2000), dans...

25 R. Principalement J. Anctil à Saint-Denis...

1 Q. **[35]** Et...

2 R. Ça... Jusqu'à deux mille sept (2007), ça a été pas
3 mal exclusivement J. Anctil à Saint-Denis.

4 Q. **[36]** O.K. J. Anctil Saint-Denis, on va le placer
5 physiquement, se trouve sur la route?

6 R. C'est la route 222. On se situe à l'ouest de la
7 ville de Sherbrooke, entre, mettons, Sherbrooke et
8 Valcourt.

9 Q. **[37]** Et est-ce... Votre bureau à vous,
10 physiquement, le jour, vous vous trouvez à ce
11 magasin-là?

12 R. Bien, en fait, je... Je suis un peu partout. Je
13 suis à Saint-Denis le matin, je suis à l'usine, je
14 suis à Matériaux Magog dans la journée.

15 Q. **[38]** O.K.

16 R. J'ai à me déplacer, donc...

17 Q. **[39]** Alors, on en vend surtout, à ce moment-là, à
18 Saint-Denis.

19 R. Oui.

20 Q. **[40]** Et quand ce marché-là est en changement, en
21 transition, qu'est-ce qui se produit, là, au point
22 de vue affaires? Quelle décision d'affaires vous
23 prenez?

24 R. Bien, comme on est dans un milieu où il y a
25 beaucoup de lacs, je te dirais que moi, ça a

1 toujours été comme un peu mon dada, de... de
2 travailler à l'assainissement des eaux usées des...
3 résidentielles. C'est que, ça ne fait pas beaucoup
4 d'années qu'on se penche sur le fait d'assainir les
5 eaux des résidences. L'assainissement des eaux
6 usées résidentielles autonome, et non relié à des
7 réseaux. Ça fait qu'on... on s'informait beaucoup
8 ce qui existait là-dedans, on... On rencontrait des
9 compagnies, puis à un moment donné on a développé
10 une expertise, je pense intéressante, dans ce
11 domaine-là, qui nous a amenés à avoir des
12 distributions de produits dans l'assainissement des
13 eaux, qu'on pourrait nommer, comme Ecoflo, Bionest,
14 Enviro-Septic.

15 Q. **[41]** Des champs d'épuration, des fosses septiques?

16 R. C'est ça.

17 Q. **[42]** Des produits qu'on retrouve plus en dehors des
18 milieux urbains, alors...

19 R. Exactement.

20 Q. **[43]** ... qu'ils existaient, mais en autonome.

21 R. Exactement. Puis suite à ça, ces fournisseurs-là,
22 je pense, bien, ils voyaient qu'on faisait une
23 bonne job, là. À un moment donné ils ont dit, « Il
24 faudrait développer dans le coin de Granby, ou
25 Montérégie. » Parce qu'il n'y avait pas personne

1 pour s'occuper de... de ce domaine-là. Ce qui nous
2 a amenés à nous installer à Granby.

3 Q. **[44]** Bon. Vous vous installez à Granby. Comment
4 s'appelle Granby...

5 R. C'est Groupe Anctil, division environnement, sur la
6 route 112.

7 Q. **[45]** Bon. Et ce commerce... C'est un commerce,
8 vente au détail?

9 R. On vend un peu au détail, mais c'est surtout dédié
10 aux excavateurs, les gens qui font justement ces
11 installations-là.

12 Q. **[46]** Alors, à Granby.

13 R. Oui.

14 Q. **[47]** Stukely-Sud, ça se situe à quelle distance de
15 Granby à peu près?

16 R. Bien, disons, on va parler, je le sais pas, si on
17 peut parler en minutes, là, ça... c'est peut-être
18 vingt (20), vingt-cinq (25) minutes, là, de notre
19 emplacement à Granby.

20 Q. **[48]** De l'emplacement de Granby, puis Stukely-Sud
21 par rapport, si on revient vers Sherbrooke?

22 R. C'est plus à l'est.

23 Q. **[49]** O.K.

24 R. De Granby.

25 Q. **[50]** On reviendra tout à l'heure à Stukely-Sud.

1 Alors, vous avez commencé à vendre des produits
2 reliés au traitement des eaux, l'environnement, au
3 commerce de Granby...

4 R. Oui.

5 Q. **[51]** ... en quelle année?

6 R. En deux mille sept (2007).

7 Q. **[52]** Deux mille sept (2007). Deux mille sept
8 (2007), est-ce qu'il y a aussi de l'expansion au
9 niveau des magasins de Anctil?

10 R. Effectivement, en deux mille sept (2007) on a fait
11 l'acquisition de Matériaux Magog. C'est une
12 entreprise de vente de matériaux de construction à
13 Magog même, dans la ville, et, bon. Pour tomber
14 dans le... dans le sujet qui nous intéresse, à ce
15 moment-là, ce magasin-là ne vendait pas de
16 ponceaux. Et dans toute la région de Magog, il n'y
17 avait pas de vendeur de ponceaux, ça fait
18 qu'effectivement, il y avait un marché. Ça fait
19 que, la famille, on a décidé de... de vendre des
20 ponceaux à Magog.

21 Q. **[53]** O.K. Vendre des ponceaux au magasin de Magog,
22 ce qui ne se faisait pas avant deux mille sept
23 (2007)?

24 R. Non.

25 Q. **[54]** Je comprends que le magasin, deux mille sept

1 (2007), vous l'avez acheté en deux mille sept
2 (2007), et il est tombé sous la bannière Rona à ce
3 moment-là?

4 R. Oui.

5 Q. **[55]** Ça s'appelle...

6 R. Matériaux Magog.

7 Q. **[56]** Magog... Magog Orford?

8 R. Matériaux Magog Orford, oui, si on veut.

9 Q. **[57]** O.K. Bon. Et, depuis ce temps-là, vous y
10 vendez des ponceaux?

11 R. Effectivement. Il y a même un excellent marché de
12 ponceaux. On s'est rendu compte le besoin était là,
13 là.

14 Q. **[58]** O.K. La présence des lacs autour, des... et de
15 la campagne. Si on revient un petit peu à ce
16 marché-là. Est-ce qu'il y avait de la compétition,
17 à votre connaissance, avant deux mille sept (2007),
18 avant que vous ouvriez Orf... Granby puis le
19 magasin de Magog, est-ce qu'il y avait des
20 compétiteurs qui vendaient des ponceaux dans la
21 région, Cantons de l'Est, Montérégie?

22 R. Bien, le marché... géographiquement, c'est un
23 peu... quand on s'arrête par la suite. Ponceaux de
24 l'Estrie était au milieu de nos trois commerces,
25 là. Ça fait que c'est lui qui était, je pense, le

1 principal vendeur de ponceaux dans cette grande
2 région là. Il y a certaines cours à bois qui en
3 gardaient un petit peu mais le... les majeurs dans
4 la vente de ça c'était Ponceaux de l'Estrie.

5 Q. **[59]** Ponceaux de l'Estrie, qui est une entreprise
6 qui était située, physiquement, à?

7 R. South Stukely.

8 Q. **[60]** Connaissez-vous ou connaissiez-vous, à
9 l'époque, qui était le propriétaire, je parle avant
10 deux mille sept (2007) ou en deux mille sept
11 (2007), qui était le propriétaire ou le responsable
12 du magasin?

13 R. Bien, moi, disons que les premiers contacts que
14 j'ai eus avec eux, c'était un monsieur Highland,
15 dont je pensais qu'il était le propriétaire,
16 monsieur Gaétan Highland. À quelques reprises, on
17 se parlait, là. À un moment donné je manquais d'une
18 grosseur de ponceaux, il m'en vendait. Ou le
19 contraire était aussi vrai.

20 Q. **[61]** Vous vous êtes entraïdés même entre
21 commerçants?

22 R. Oui. Bien, avant deux mille sept (2007).

23 Q. **[62]** Avant deux mille sept (2007)?

24 R. Oui. Mais, après deux mille sept (2007), la
25 relation a peut-être été un petit plus difficile.

1 Q. **[63]** O.K. On reste avec monsieur Highland. La
2 relation commerciale est correcte, si on met entre
3 guillemets?

4 R. Oui.

5 Q. **[64]** Avec monsieur Highland?

6 R. Oui.

7 Q. **[65]** Et êtes-vous capable de nous dire, à ce
8 moment-là, un peu l'état du marché du ponceau, ce
9 que ça pouvait représenter le... le savez-vous, en
10 parlez-vous avec les distributeurs? Ça
11 représentait...

12 R. Tu veux dire au niveau des...

13 Q. **[66]** ... quoi, comme chiffre d'affaires, oui?

14 R. Au niveau du chiffre d'affaires, en deux mille sept
15 (2007)... Nous autres?

16 Q. **[67]** Vous autres puis Ponceaux de l'Estrie, si vous
17 le savez.

18 R. Bien... Bon. Moi, tout ce que je peux vous dire de
19 Ponceaux de l'Estrie c'est que ce qu'on entendait
20 des fournisseurs, qu'à un moment donné il en
21 achetait pour sept, huit cent mille (7-800 000),
22 neuf cent mille (900 000).

23 Q. **[68]** Par année?

24 R. Par année.

25 Q. **[69]** On parle de Ponceaux de l'Estrie?

1 R. On parle de Ponceaux de l'Estrie.

2 Q. **[70]** À cette époque-là, vous autres (inaudible)?

3 R. Bien, on pouvait parler, à peu près, peut-être de
4 trois cent mille (300 000), avant de prendre de
5 l'expansion dans ce domaine-là.

6 Q. **[71]** Oui.

7 R. Puis ce qu'on entend par la suite c'est que le...
8 le volume d'affaires a changé complètement. On est
9 devenu à un million (1 M) d'achats rapidement,
10 rapidement, tandis qu'eux autres, ils nous
11 parlaient d'autour de cent mille (100 000)
12 d'achats.

13 Q. **[72]** Cent mille (100 000) d'achats.

14 R. Oui.

15 Q. **[73]** Il est parti de huit, neuf cent mille (8-
16 900 000) à cent mille (100 000) d'achats?

17 R. Oui. Là... la transition, là, est-ce que c'est
18 quand monsieur... monsieur Highland était là ou il
19 était parti... Je sais qu'il est décédé, monsieur
20 Highland.

21 Q. **[74]** Oui.

22 R. En deux mille huit (2008), il est décédé, là. Ça
23 fait que... Bon. Je dirais que le fait qu'il
24 n'était plus là ça nous a donné un gros coup de
25 main, je pense.

1 Q. [75] O.K.

2 R. Parce que, lui, il avait une bonne relation avec
3 ses clients, ses fournisseurs, ses... en tout cas.
4 C'est mon avis, là.

5 Q. [76] Justement... c'est l'avis, mais aviez-vous,
6 vous, des « comeback » au sein de votre entreprise,
7 que ce soit par les fournisseurs, ceux qui vous
8 fournissaient les ponceaux, ou par des
9 représentants de ces entreprises-là ou même par des
10 clients chez vous? Aviez-vous... saviez-vous
11 qu'est-ce qui se passait dans le marché des
12 ponceaux en deux mille sept (2007), deux mille huit
13 (2008), avec monsieur Highland qui est présent, qui
14 a un bon gros chiffre d'affaires, monsieur Highland
15 décède, savez-vous qui prend la relève de monsieur
16 Highland?

17 R. Je vais t'avouer que ce n'était pas très clair. On
18 pense que c'est la femme ou la conjointe de Ray
19 Coulombe, là.

20 Q. [77] O.K.

21 R. Je me rappelle pas de son nom, là, mais en tout
22 cas. On pense que c'est elle qui avait pris la
23 relève.

24 Q. [78] Et savez-vous qu'est-ce qui se passe au point
25 de vue économique, commercial, les chiffres, là,

1 vous avez dit qu'à un moment donné, ça a changé pas
2 mal ces chiffres-là...

3 R. Bien, en fait, peu de temps après qu'elle ait pris
4 la direction ou que ça a changé de direction, on en
5 est venu à deux millions (2 M) d'achats. De
6 ponceaux, là. Très rapidement, là.

7 Q. **[79]** O.K.

8 R. Dû au fait qu'on avait pris de l'expansion et dû au
9 fait qu'il y avait peut-être un problème chez
10 Ponceaux de l'Estrie avec la mort de monsieur
11 Highland, là.

12 Q. **[80]** Bon. Alors, vous prenez de l'expansion, chez
13 Ponceaux de l'Estrie les affaires vont moins bien?

14 R. Je... c'est... c'était, en fait, ce qui est arrivé,
15 là.

16 Q. **[81]** Ensuite? Je vous laisse avancer dans le temps.
17 Tantôt on traitera de la question des incendies
18 mais, à un moment donné, avez-vous des nouvelles,
19 toujours soit par les fournisseurs, soit par des
20 clients, de la relation... aviez-vous des relations
21 avec monsieur Coulombe ou madame Wheeler?

22 R. Non.

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

24 R. Non. Là... à bien dire, c'est là que les
25 fournisseurs se sont mis à nous visiter puis nous

1 dire : « Bon, bien là, Ray Coulombe est... il se
2 réimplique dans l'entreprise » puis, tu sais, à
3 mots couverts, ils nous disaient que... je pense
4 qu'il ne nous aimait pas beaucoup, là.

5 Q. **[83]** O.K.

6 R. Le mot est peut-être faible. Ça fait qu'ils nous
7 racontaient que l'autre se plaint que... des
8 clients... préfèrent venir acheter chez nous. En
9 tout cas. J'y ai pas parlé ni j'ai eu de relation
10 avec lui mais les fournisseurs nous donnaient
11 vraiment l'heure juste, à savoir qu'ils étaient
12 vraiment pas contents après... nous autres. Puis
13 d'autres qu'en même temps ils ont pris de
14 l'expansion. Parce que je pense qu'on n'a pas été
15 les seuls à embarquer dans le domaine du ponceau à
16 l'époque ou après monsieur Highland est décédé.

17 Q. **[84]** O.K. Alors, vous avez toujours ces échos-là
18 qui vous reviennent...

19 R. Oui.

20 Q. **[85]** ... des fournisseurs?

21 R. Oui.

22 Q. **[86]** Est-ce que même des clients vous parlent
23 des...

24 R. Oui, parce que souvent... là, à ce moment-là, on...
25 on donnait des soumissions, mettons à des

1 entrepreneurs, mettons on va parler d'un chiffre,
2 cinquante mille piastres (50 000 \$) de ponceaux ou
3 peu importe, puis qu'on ramasse la soumission, on a
4 la job. Bien là, à un moment donné la direc... la
5 nouvelle direction de l'entreprise Ponceaux de
6 l'Estrie les appelait pour leur chanter des
7 bêtises. Ça fait que ça nous revenait aux oreilles,
8 là, t'sais.

9 Q. **[87]** Ponceaux de l'Estrie appelait pour engueuler
10 ses clients...

11 R. Oui.

12 Q. **[88]** ... ceux qui n'avaient pas pris leur
13 soumission?

14 R. Oui.

15 Q. **[89]** Ça, ça vous revient à vos oreilles?

16 R. Bien oui. Oui.

17 Q. **[90]** Vous êtes en affaires, ce n'est pas une chose
18 qu'on fait, ça, j'imagine?

19 R. Normalement, on est mieux d'aller prendre une
20 marche puis de revenir après au bureau.

21 Q. **[91]** O.K.

22 R. Quand on perd la soumission.

23 Q. **[92]** De sorte que vous vous ramassez avec
24 l'expansion deux mille sept (2007), deux mille huit
25 (2008) à Magog, à Granby...

1 R. Et à Saint-Denis.

2 Q. **[93]** Saint-Denis?

3 R. Qui a pris de l'expansion.

4 Q. **[94]** Saint-Denis est là. Puis... Stukely, c'est un
5 petit peu au centre de tout ça?

6 R. Oui.

7 Q. **[95]** Vous avez un peu encerclé l'entreprise
8 Ponceaux de l'Estrie?

9 R. Pas volontairement, mais par toutes sortes de faits
10 qui...

11 Q. **[96]** Vous avez pris le commerce qui pouvait se
12 faire à cet endroit?

13 R. C'est une décision d'affaires qui concernait au
14 départ pas seulement, surtout pas les ponceaux.
15 Parce qu'il faut penser que, dans nos entreprises,
16 c'est un produit accessoire. C'est deux pour cent
17 (2 %) de notre volume d'affaires, les ponceaux.
18 C'est quand même pas toute notre entreprise qui est
19 centrée là-dessus.

20 Q. **[97]** C'est ça. C'est deux pour cent (2 %), mais
21 c'est deux pour cent (2 %) quand même sur un bon
22 gros chiffre d'affaires?

23 R. Oui.

24 Q. **[98]** Il faut s'entendre. Alors c'est important.
25 Entre autres dans votre stratégie ou dans le fait

1 que vous étiez... vous aviez quand même des bons
2 inventaires en ponceaux. Est-ce que ça fait partie,
3 ça, de votre succès commercial...

4 R. Oui.

5 Q. **[99]** ... ça, de détenir des inventaires
6 satisfaisants pour les clients?

7 R. Oui. Comme c'est une vieille entreprise, puis qu'au
8 fil des années on a accumulé de l'équité un peu, ça
9 nous permet de rencontrer les compagnies puis de
10 leur dire, regarde... On fait ce qu'on appelle des
11 « winter booking », des « booking » d'hiver. Lui,
12 ça lui permet de produire.

13 Q. **[100]** « Lui », ça c'est?

14 R. Le fournisseur.

15 Q. **[101]** Le fournisseur.

16 R. À ce moment-là, moi, ça me permet d'avoir de
17 l'inventaire. Quand la saison ouvre, je n'ai pas à
18 aller chercher des inventaires. Ça fait que lui, il
19 maintient sa production; moi, je me prépare pour la
20 saison. Puis il nous donne des délais de paiement
21 intéressants, qu'on peut vendre la moitié de nos
22 inventaires avant de la payer au fournisseur. Ça
23 fait que, t'sais, c'est un arrangement intéressant
24 pour les fournisseurs. On fait ça dans plusieurs
25 sphères d'activités.

1 Q. **[102]** Alors, je comprends, quand on arrive en deux
2 mille dix (2010), vous nous avez décrit l'état du
3 marché, les ponceaux, ça représente à peu près deux
4 pour cent (2 %) du chiffre d'affaires de
5 l'entreprise.

6 R. Excuse-moi! Je vais rajouter d'autre chose aussi.
7 Souvent, quand on les achète en saison tranquille,
8 on les paie moins cher. Puis il y a eu de la
9 variation des prix de... Le plastique, c'est fait
10 avec le pétrole.

11 Q. **[103]** Oui.

12 R. Bon, bien, souvent, ça nous a avantagés, parce que
13 le prix montait. Moi, j'avais placé moins cher
14 trois, quatre mois avant. Ça fait que la
15 compétition, ça venait peut-être indirectement plus
16 difficile pour eux autres de nous suivre, là.

17 Q. **[104]** Vous avez... votre force sur le marché vous
18 donne des avantages?

19 R. D'anticiper les marchés, anticiper le pétrole,
20 anticiper un peu tout ce qui se passe.

21 Q. **[105]** O.K. Deux mille dix (2010) arrive. Peut-être
22 juste avant de commencer avec une série d'incendies
23 en deux mille dix (2010). Avez-vous eu un premier
24 incendie criminel dans une de vos entreprises en
25 deux mille neuf (2009)?

1 R. Oui, effectivement. Notre usine, on a une usine qui
2 est tout près de Stukely. Ponceaux de l'Estrie, ils
3 sont à Stukely. Nous, on a une usine à Eastman
4 qu'on avait acquise de monsieur Petit, qui
5 fabriquait des maisons préfabriquées.

6 Q. [106] L'usine porte le nom, c'est?

7 R. Maisons Orford.

8 Q. [107] O.K.

9 R. Maisons Orford.

10 Q. [108] Or, il y a une usine?

11 R. Oui.

12 Q. [109] Et qu'est-ce qui arrive?

13 R. Bon. C'est une usine de fabrication. On fabriquait
14 bon an mal an une trentaine de maisons dans cette
15 petite usine là. Et le trente (30) mars deux mille
16 neuf (2009), un incendie se déclare à l'usine
17 d'Eastman, qui est devenue une perte totale. Là, on
18 ne savait pas trop, est-ce que... On pensait que
19 c'était accidentel. C'est-tu l'électricité? On
20 n'avait eu aucun signe de... aucun signe de
21 représailles ou quoi que ce soit. Et à ce moment-
22 là, l'usine a été complètement rasée au sol. On a
23 commencé à avoir un peu la puce à l'oreille, parce
24 que les enquêteurs se sont mis sérieusement à
25 analyser. Les débris ont été plusieurs mois au sol.

1 Et presque à tous les jours ou les semaines, les
2 enquêteurs venaient s'enquérir de la situation,
3 faire des analyses, et tout ça. Bon. Pour apprendre
4 un peu plus tard que ça avait été mis de main
5 criminelle. Ce qui en est ressorti, c'était des
6 jeunes pompiers volontaires qui avaient mis le feu.
7 Est-ce qu'on peut relier? Je ne suis pas en mesure
8 de relier ça avec Ponceaux de l'Estrie, là. Mais
9 c'est un fait que...

10 Q. **[110]** En deux mille neuf (2009)?

11 R. ... ça a été reconnu que c'est les pompiers
12 volontaires, des jeunes pompiers. Je ne te dis pas
13 toute la gang, mais quelques-uns, ou un.

14 Q. **[111]** Et ce premier feu là, est-ce que votre
15 couverture d'assurance était adéquate à l'époque?

16 R. Non. C'était très... on s'est rendu compte par la
17 suite. C'est une entreprise qu'on avait achetée
18 sans trop se poser la question. On avait reconduit
19 les contrats, puis bon. Mais en fin de compte, on a
20 eu une perte de trois cent cinquante mille dollars
21 (350 000 \$) là-dessus. Perte nette de nos poches.

22 Q. **[112]** Que vous avez assumée?

23 R. Oui. Qu'on a assumée. La machinerie était à
24 l'intérieur ce soir-là, les remorques, les camions,
25 l'équipement, les outils. Tout était à l'intérieur.

1 Quand ça a brûlé...

2 Q. **[113]** Vous avez tout perdu?

3 R. Il n'a rien resté.

4 Q. **[114]** Ça a été rebâti depuis le temps?

5 R. Ça a été rebâti.

6 (9:58:42)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[115]** Je m'excuse. Mais est-ce que, à l'époque, les
9 pompiers volontaires étaient reliés à un quelconque
10 gang?

11 R. Moi, j'ai toujours douté, mais l'enquête ne
12 permettait pas de relier ce feu-là avec
13 l'organisation de monsieur Coulombe.

14 Q. **[116]** Est-ce que les pompiers volontaires étaient
15 des individus qui travaillaient pour monsieur
16 Coulombe?

17 R. Je ne pense pas.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 (Inaudible) dans le passé nous a... J'ai traité un
20 peu de cette question-là avec monsieur Viens hier
21 matin, de cet incendie-là puis on a mis (inaudible)
22 la part... Il n'y a pas eu de liens qui ont été
23 faits avec monsieur Coulombe dans l'enquête
24 policière. Mais c'est un feu qu'a subi monsieur
25 Anctil.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vais vous demander d'être moins loquace sur ce
3 qui a pu se passer hier.

4 Me PAUL CRÉPEAU :

5 C'est vrai, Madame la Présidente. On oublie d'une
6 journée à l'autre.

7 Q. **[117]** Alors, il y a eu ce premier incendie là en
8 mars deux mille neuf (2009). On arrive par la suite
9 au mois d'avril deux mille dix (2010).

10 R. Oui.

11 Q. **[118]** Et là, vous avez eu une série d'incendies?

12 R. Oui. En fait, sur l'entreprise qu'on a achetée,
13 Maisons Orford, à Eastman toujours, monsieur Petit
14 avait installé des maisons modèles autour de son
15 usine.

16 Q. **[119]** Oui.

17 R. Bon. À un moment donné, on décide de... « On », je
18 dis la famille, là. On décide de vendre une maison
19 modèle qui était là peut-être depuis dix (10) ans,
20 tu sais, il faut renouveler à un moment donné. Ça
21 fait qu'on met la maison en vente, qui était comme
22 de raison elle avait dix (10) ans, elle était un
23 peu défraîchie, on la met en vente, on trouve un
24 acheteur et on la vend. Là, les dates exactes, en
25 tout cas... Et c'était prise de possession quelques

1 jours plus tard, peut-être une semaine plus tard
2 par le client.

3 Et mettons que la vente a été conclue fin
4 mars, quelque chose de même, le sept (7) avril il y
5 a un feu dans cette maison-là. Elle n'était
6 toujours pas habitée. Ça fait que le matin
7 l'enquêteur m'appelle, j'arrive là. On constate que
8 tout est noirci, il y a des parties de brûlées, on
9 descend l'escalier, on voit des bidons
10 d'accélération. Ça fait que ça, ça nous a amenés, là,
11 on a bien vu que c'était un feu criminel, là.

12 Q. **[120]** Oui.

13 R. Ça nous a amenés à avoir des, le client, lui, il a
14 acheté la maison, il veut une maison, il l'a payée
15 toute. Ça fait que ça nous a obligés à lui
16 reconstruire, à pratiquement tout défaire la maison
17 et la reconstruire à neuf.

18 Q. **[121]** Est-ce qu'elle a brûlé cette maison-là?

19 R. L'extérieur avait des signes de brûlure mais pas
20 tant que ça. On dirait que moi, mon avis, c'est
21 qu'il y a eu comme un genre d'explosion mais le
22 gars qui a mis le feu, il ne connaissait peut-être
23 pas ça, il n'a pas donné d'oxygène. Ça fait qu'elle
24 a brûlé jusqu'à temps que l'oxygène qu'il y avait
25 là l'aide à s'alimenter le feu mais après, ça l'a

1 éteint. Ça fait que ça a brûlé en partie, noirci
2 partout, c'était désolant à voir.

3 Q. **[122]** Bon. Maintenant il y a un client qui attend
4 après la maison.

5 R. C'est ça. Lui, lui il quitte son logement avec
6 sa... C'est un jeune couple, puis là, il veut
7 s'installer. Ça fait qu'à ce moment-là ça nous a
8 amenés à lui livrer, veut, veut pas, une maison
9 neuve sur le même terrain avec des armoires neuves,
10 et enfin tout.

11 Q. **[123]** Vous avez fait rebâtir.

12 R. Oui.

13 Q. **[124]** Vous avez subi des pertes de combien là-
14 dedans?

15 R. Ça nous a coûté cinquante mille dollars (50 000 \$)
16 ça.

17 Q. **[125]** O.K. Pour remettre la maison en état?

18 R. À neuf.

19 Q. **[126]** À neuf. Ça, c'est le premier feu. Le suivant,
20 si je vous amène à la division environnement à
21 Granby le quinze (15) avril.

22 R. Seize (16)... Bon, quinze (15) ou seize (16) là.

23 Q. **[127]** Oui.

24 R. C'est quinze (15)? Correct. En fait, bon, on a été
25 avisés que le feu était pris, l'alarme a parti et

1 la police nous a appelés qu'on avait un feu majeur,
2 Groupe Anctil, en division environnement, parce
3 qu'en fait c'est une entreprise, il n'y a pas
4 personne qui vit directement sur les lieux, c'est
5 une entreprise commerciale. Ça fait qu'on a été
6 avisés de ça, ça fait que ma personne qui s'occupe
7 de cette entreprise-là, Nathalie Dupont, se
8 déplace, on va voir ce qui se passe. On a eu un feu
9 majeur à cet endroit-là.

10 Q. **[128]** Qu'est-ce qui a brûlé?

11 R. En fait, on a eu beaucoup de... On vend aussi des
12 réservoirs septiques en plastique ça fait que ça,
13 c'était tout un peu ensemble, là : les ponceaux,
14 les réservoirs. Ça, ça a tout brûlé en majeure
15 partie et ça l'a (sic) fait brûler le côté d'un de
16 nos camions de livraison aussi par la chaleur puis
17 par les flammes si on...

18 Q. **[129]** Oui.

19 R. C'est les dommages qu'on a subis, là.

20 Q. **[130]** Êtes-vous capable de chiffrer le montant des
21 dommages?

22 R. On a eu pour cent quarante-sept mille dollars
23 (147 000 \$) de dommages.

24 Q. **[131]** O.K. Pour cet incendie-là, êtes-vous assurés?

25 R. On est assurés.

1 Q. **[132]** O.K.

2 R. On a été très bien couverts par nos assurances pour
3 cet événement-là.

4 Q. **[133]** Ça va. Peut-être le premier à Maisons Orford,
5 la semaine précédente, parce que c'est au sept (7)
6 avril, vous avez situé votre perte entre cinquante
7 (50) et soixante mille dollars (60 000 \$). Est-ce
8 qu'il était assuré, celui-là?

9 R. Oui.

10 Q. **[134]** O.K. Bon. Ça fait deux réclamations dans la
11 même semaine.

12 R. Puis avec celle du trente (30) mars ça faisait
13 trois.

14 Q. **[135]** O.K. Celle de l'année précédente. Ça va.

15 R. Même si on ne les relie pas, veut, veut pas, c'est
16 criminel.

17 Q. **[136]** On s'en va à l'incendie suivant pour lequel
18 vous avez des informations à nous donner. Si je
19 vous parle de l'édifice ou la réserve de ponceaux
20 du ministère des Transports à Magog.

21 R. Oui.

22 Q. **[137]** En date du vingt et un (21) avril, est-ce que
23 ça vous dit quelque chose?

24 R. Oui. Oui. Mes directeurs de magasin ils vivent près
25 du magasin ça fait qu'ils ont vu le feu, tout ça,

1 ils se déplacent puis en sachant qu'on avait déjà
2 eu des feux, de loin un peu ils disaient « Bien,
3 tiens, ils ont mis le feu à nos ponceaux au
4 magasin. ». Ça fait qu'ils arrivent là, le feu
5 était au ministère des Transports.

6 Q. **[138]** Qui est situé?

7 R. Qui est complètement en face du magasin de
8 Matériaux Magog.

9 Q. **[139]** L'autre bord de la rue.

10 R. Si on traverse la rue en ligne droite on est...

11 Q. **[140]** O.K. Quels types de ponceaux se trouvent au
12 ministère des Transports?

13 R. Ce n'est pas tout à fait les mêmes types de
14 ponceaux que nous autres. Eux autres, ils gardent,
15 le ministère des Transports à Magog, je pense que
16 c'est le centre où ils gardent les ponceaux qui
17 servent à réparer les ponceaux en dessous des
18 routes, tu sais, les autoroutes, puis à un moment
19 donné il y avait des ponceaux de métal qui ont
20 rouillé par le sel ou peu importe ça fait que c'est
21 des ponceaux à insertion. C'est des ponceaux qui
22 sont beaucoup plus dispendieux que qu'est-ce qu'on
23 vend là.

24 Q. **[141]** O.K. C'est pas le même produit?

25 R. C'est spécialisé.

1 Q. **[142]** C'est pas le même produit?

2 R. Ça se ressemble, là, si on regarde de loin, mais de
3 près, là, il y a une différence.

4 Q. **[143]** O.K. Et c'est pas la même grosseur non plus?

5 R. Il n'y a pas les mêmes grosseurs, ça a pas les
6 mêmes propriétés mécaniques, c'est différent.

7 Q. **[144]** En passant, est-ce que... Êtes-vous un
8 fournisseur pour le ministère des... Savez-vous où
9 est-ce qu'il s'approvisionne le ministère des
10 Transports pour ce type de ponceau-là?

11 R. Il s'approvisionne au même fournisseur que nous.

12 Q. **[145]** Mais directement au fournisseur?

13 R. Directement au fournisseur.

14 Q. **[146]** Vous êtes pas des vendeurs, là...

15 R. Non, pas au ministère. Bon. Occasionnellement pour
16 les dépanner dans des circonstances, là, mais...

17 Q. **[147]** Mais pas normalement.

18 R. On n'est pas appelés à soumissionner comme on n'est
19 pas fournisseur et dû au volume que le ministère
20 transige par année, je pense que c'est normal, là.

21 Q. **[148]** Bon. Et cette réserve-là qui était à Magog
22 face à votre magasin, l'avez-vous qualifiée, là, au
23 niveau de sa grosseur, là. Est-ce qu'il y en avait
24 beaucoup d'après vous?

25 R. Ah oui! C'était majeur, là. On peut voir les photos

1 sur internet ou même peut-être je les ai dans un
2 dossier, c'était un feu incroyable.

3 Q. **[149]** On va en profiter, on parle des fournisseurs
4 sur le marché québécois, là, des ponceaux. Qui sont
5 les fabricants ou les fournisseurs de ponceaux?

6 R. On a Armtec à Saint-Clet qui est un de nos
7 fournisseurs.

8 Q. **[150]** Qui fournit quels magasins du Groupe Anctil?

9 R. Bien là, comme c'est là, il fournit tous les
10 magasins, là.

11 Q. **[151]** O.K.

12 R. Au moment où on se parle.

13 Q. **[152]** Armtec.

14 R. Armtec.

15 Q. **[153]** Oui.

16 R. Il y a Hancor, qui ont une usine à Drummondville,
17 qui est une filiale d'une compagnie américaine, qui
18 ont une usine à Drummondville. Et que, selon les
19 prix, selon les situations, c'est un de nos
20 fournisseurs aussi.

21 Q. **[154]** Hancor, Armtec, et est-ce qu'il y a un
22 troisième...

23 R. Il y a Soleno, qui est un fournisseur aussi au
24 Québec, majeur.

25 Q. **[155]** O.K. Alors, c'est les trois gros fournisseurs

1 en matière de ponceaux au Québec.

2 R. Oui.

3 Q. **[156]** O.K. Après le ministère des Transports, le
4 vingt et un (21) avril, si je vous amène à
5 Matériaux J. Anctil à Saint-Denis-de-Brompton le
6 vingt-cinq (25) avril.

7 R. Oui.

8 Q. **[157]** Qu'est-ce qui s'est passé?

9 R. Bien, en fait, si je me rappelle bien on était un
10 dimanche, et j'étais avec mon petit-fils de trois
11 ans, puis je... je transportais des... J'avais fait
12 des réparations à la maison, puis je ramenaï des
13 déchets au magasin. On est en plein jour. J'arrive
14 avec un de mes camions, et je vois de la fumée
15 sortir en bas d'un ponceau. Et comme les incendies
16 qu'on avait eus au préalable, là je ne me suis pas
17 posé la question, j'ai dit, ils viennent de mettre
18 le feu. Là le feu commence, là. Ça fait que le
19 temps de... de mettre mon petit-fils en sécurité,
20 de... d'appeler les employés, d'appeler les
21 pompiers, de... les employés ont arrivé avec des
22 extincteurs, bon. Là c'était le branle-bas de
23 combat, on déplace des ponceaux, on déplace du bois
24 pour pas que le feu se propage, en tout cas. Ça a
25 fini qu'on a réussi un peu à circonscrire cet

1 incendie-là dû au fait qu'on l'a pris, parce que ça
2 aurait pu être très majeur, parce que c'est là
3 qu'on a le plus gros inventaire de ponceaux.

4 Q. **[158]** Bon. Vous l'avez sauvé.

5 R. On a réussi à sauver le... Puis sauver le restant
6 de l'entreprise, là. Parce que les... Il y avait du
7 bois à proximité, là.

8 Q. **[159]** Il y a une cour à bois...

9 R. Oui. Le vent nous a aidés, aussi, il n'était pas
10 vraiment en direction, mais je vais t'avouer que ça
11 a été assez stressant comme situation.

12 Q. **[160]** Et vous avez subi des pertes que...

13 R. Oui.

14 Q. **[161]** Êtes-vous capable de les chiffrer?

15 R. Oui. Des pertes de l'ordre de vingt mille dollars
16 (20 000 \$) à Saint-Denis. Qui ont été couvertes par
17 l'assurance, là.

18 Q. **[162]** Bon. Et je comprends aussi, vous parlez, là,
19 que vous arriviez de chez vous. Est-ce que vous et
20 d'autres membres de votre famille habitent dans
21 l'environnement immédiat de ce magasin-là?

22 R. Oui. Bien, en fait, dans... Dans mon commerce de
23 Saint-Denis on est, je pense qu'on est quinze (15)
24 Anctil.

25 Q. **[163]** O.K.

1 R. Ça fait que, il y a des cousins, puis ça reste un
2 peu autour, là, dans les développements autour. Ça
3 fait que, ils ont comme développé l'oeil à ce qui
4 se passe dans l'entreprise, c'est quand même leur
5 gagne-pain à eux autres aussi, hein?

6 Q. **[164]** Hum, hum?

7 R. Ça fait que, ils ont vu qu'il a sor... qu'il y
8 avait un camion qui a sorti de dans la prairie,
9 puis il a pris une des rues du développement. Ça
10 fait qu'ils ont dit... Ils ont trouvé ça louche.
11 Puis, comme, souvent c'est des camionneurs qui
12 travaillent pour moi, ça fait qu'ils ont l'oeil à
13 quelle marque, quelle couleur, quel... Bon. Ça, ça
14 a été la première identification qu'on a faite des
15 gens qui nous ont mis le feu, là.

16 Q. **[165]** Vous aviez, à ce moment-là, une description
17 du... du véhicule...

18 R. Du véhicule.

19 Q. **[166]** ... qui était venu mettre le feu. Vous en
20 souvenez-vous, vous, de la... de... de la
21 description?

22 R. Oui. C'est un petit camion rouge de type Colorado,
23 ou Canyon, là, ou Chevrolet, là.

24 Q. **[167]** O.K.

25 R. Ou peut-être l'appellation plus ancienne que ces

1 modèles que je dis là, là.

2 Q. **[168]** O.K. Mais un petit camion pickup?

3 R. Oui. GM.

4 Q. **[169]** O.K. Alors, bon. Évidemment, ces indications-
5 là sont données, sont... sont connues, à ce moment-
6 là, puis données aux policiers. Est-ce que vous
7 avez subi d'autres incendies après ça?

8 R. Oui. En fait, le vingt et un (21) décembre, il y
9 a...

10 Q. **[170]** Oui?

11 R. On a eu un incendie. Là, à ce moment-là, ils ne se
12 sont pas trompé de bord de rue. Ils ont mis le feu
13 à Matériaux Magog.

14 Q. **[171]** À Magog même?

15 R. Sur la rue Centre à Magog, oui.

16 Q. **[172]** O.K.

17 R. Dans le jour, si je ne m'abuse.

18 Q. **[173]** Quand vous placez ça dans le jour, à peu
19 près, êtes-vous capable de mieux le situer, ou...

20 R. En fin de journée, là.

21 Q. **[174]** Fin de journée?

22 R. Le magasin est ouvert, on est en opération, là.

23 Q. **[175]** O.K.

24 R. Il y a des clients.

25 Q. **[176]** Et le feu est mis à quel endroit?

1 R. Il est mis dans notre réserve de ponceaux. Ils ont
2 comme sauté les clôtures, j'ima... Je ne sais pas
3 trop, là. Puis, ils étaient sécurisés dans des
4 clôtures, mais ils ont réussi quand même à mettre
5 le feu aux ponceaux.

6 Q. [177] Et qu'est-ce qu'il y a eu comme dommages, à
7 ce moment, ou comme pertes?

8 R. En fait, on avait une réserve moins grande de
9 ponceaux, puis comme on était ouvert, on a réussi
10 aussi à circonscrire, autant que possible. Le
11 service des incendies a été très rapide. Quand ils
12 ont entendu parler de ponceaux, ils l'avaient vécu
13 un peu avant, là, ils... ils sont venus rapidement.
14 On a eu... On a eu des dommages de l'ordre de... de
15 dix-sept mille dollars (17 000 \$). Quand on a pu
16 récupérer les bouts qui n'étaient pas brûlés, on
17 les a vendus... À ce moment-là on n'a pas réclamé
18 aux assurances. Parce que là, ça n'avait plus de
19 sens, là, tu sais...

20 Q. [178] O.K. Ça c'est une perte sèche que vous
21 assumez?

22 R. Perte sèche qu'on a encourue, parce qu'on voyait
23 bien, là, que...

24 Q. [179] Ça fait quand même, on a eu quelques
25 incendies en avril, début mai, là, fin avril, et là

1 on se ramasse en décembre. Est-ce que c'est le
2 dernier que vous avez, ça, vous subissez?

3 R. C'est le dernier qu'on a subi.

4 Q. **[180]** O.K.

5 R. Mais on entendait parler que de mes compétiteurs se
6 faisaient brûler aussi, là.

7 Q. **[181]** Vos compétiteurs, qui sont dans la région...

8 R. Bien, il y a... À Saint-Élie il y a Ace, Matériaux
9 St-Élie, puis il y avait monsieur Dion à Granby,
10 qui... qui vend des ponceaux. Qui est aussi un de
11 mes clients, mais qui en vend lui aussi.

12 Q. **[182]** Bon.

13 R. Tu sais? Quand le... Quand le marché a été un peu
14 abandonné par Ponceaux de l'Estrie, beaucoup de
15 personnes ont embarqué dans le domaine, hein? Il y
16 avait un... Il y avait un vide, là.

17 Q. **[183]** Bon. Alors, là on a fait un peu le tour des
18 incendies. Je vais peut-être vous demander plus
19 spécifiquement, à travers cette période-là, et
20 surtout au début, quand vous avez vos premiers
21 incendies au mois d'avril, est-ce que vous avez,
22 recevez de l'information d'autres gens reliés au
23 commerce des ponceaux qui vous parlent de feux
24 semblables?

25 R. Oui. Même après, je dirais, le premier feu majeur

1 qu'on a eu à Granby, j'ai des... des gens qui m'ont
2 appelé, qui ont été dans la même situation que moi,
3 pour me dire, « Regarde, Monsieur Anctil, là,
4 cherche pas qui que c'est, là. C'est un tel qui t'a
5 mis le feu, là. »

6 Q. **[184]** Et...

7 R. « J'ai vécu la même situation, j'ai passé au feu,
8 je n'avais pas la couverture d'assurance suffisante
9 pour repartir, ça fait que le commerce... le
10 commerce a été abandonné. » J'ai eu au moins cinq
11 témoignages.

12 Q. **[185]** Comme ça. Et quand vous dites, peut-être
13 spécifiquement, celui que vous... C'est quelqu'un
14 que vous préférez ne pas nommer...

15 R. Oui.

16 Q. **[186]** ... mais c'est quelqu'un que vous connaissez,
17 là?

18 R. Parce qu'il est rendu plus âgé, il est à la
19 retraite, puis...

20 Q. **[187]** O.K. Alors, quelqu'un qui vous a dit... Et
21 quand il vous dit c'est un tel, est-ce qu'il vous a
22 nommé la personne...

23 R. Oui.

24 Q. **[188]** ... que lui...

25 R. Oui.

1 Q. **[189]** ... croyait être responsable du feu? Il vous
2 parlait de qui, à ce moment-là?

3 R. De Ray Coulombe.

4 Q. **[190]** O.K. Alors, dès le début, votre oreille, vous
5 êtes sensible à ça.

6 R. Oui.

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

8 R. Puis même, des... des clients qui faisaient affaire
9 là m'ont dit : « Cherche pas, il t'en veut, là, il
10 est pas content, là, il... », mes clients que je
11 connais puis que lui connaît, souvent on a des
12 clients...

13 Q. **[192]** Oui.

14 R. Ça fait que... Des excavateurs, ils me disaient :
15 « Écoute, cherche pas qui qui met le feu, là,
16 il... » Oui.

17 Q. **[193]** Alors, dès le début, pour vous, là, il y
18 avait un individu qui était pointé?

19 R. Oui.

20 Q. **[194]** On va parler peut-être maintenant, plus
21 spécifiquement, de la question de l'impact qu'a eu
22 l'ensemble de ces incendies-là ou de toute cette
23 période-là, là, sur Gestion J. Anctil, le Groupe
24 Anctil, là...

25 R. Oui.

1 Q. **[195]** ... et sur la famille puis vous-même. Peut-
2 être parler d'abord au point de vue corporatif,
3 magasin, les pertes que vous... vous en avez subi?

4 R. C'est difficile à comptabiliser parce qu'à un
5 moment donné, on a payé du temps et demi, on a
6 déplacé des ponceaux, on les a même enterrés dans
7 la neige, on ne savait plus comment les protéger,
8 hein.

9 Q. **[196]** Hum hum.

10 R. On en a transféré de Granby à Saint-Denis pour
11 mieux les protéger. Je te dirais, moi, que c'est...
12 ça tourne autour de huit, neuf cent mille dollars
13 (8/900 000 \$). La perte totale de ce...

14 Q. **[197]** Perte totale. Alors, là-dedans vous mettez du
15 temps personnel de... du personnel, des employés?

16 R. Oui.

17 Q. **[198]** Du magasin?

18 R. Oui.

19 Q. **[199]** Déplacements, vous nous avez tout expliqué?

20 R. Oui, de... c'est ça. Puis la façon d'essayer de
21 sécuriser ça, là. On commençait à trouver qu'il y
22 avait une urgence sérieuse de... je pourrais... on
23 pourrait élaborer, là.

24 Q. **[200]** De réagir. Alors...

25 R. Des comment on a réagi et tout.

1 Q. **[201]** Alors, peut-être... vous nous dites, les
2 mesures que vous avez prises c'est, entre autres,
3 déplacer des ponceaux?

4 R. Oui.

5 Q. **[202]** Pourquoi les déplacer?

6 R. Bien, s'il y en a trop dans le même coin, quand tu
7 as un feu, ils... ça peut être plus dommageable,
8 là. Ça fait que si tu sépares les... tu sais, ça
9 serait difficile pour... de mettre le feu dans
10 quatre endroits différents dans le même commerce.
11 Ça fait que souvent on mettait des ponceaux de
12 métal entre les ponceaux de plastique. Une mesure
13 de protection additionnelle. Et on en déplaçait
14 dans d'autres endroits. Il faut penser qu'à Saint-
15 Denis, la cour est, je dirais, immense, là, ça fait
16 qu'on... on en déplaçait puis on les... on essayait
17 de les protéger entre des fosses de béton. En tout
18 cas.

19 Q. **[203]** Vous avez pris des mesures...

20 R. Au meilleur de notre connaissance, là.

21 Q. **[204]** O.K. Vous avez pris des mesures pour tenter
22 de contrer ça?

23 R. Exactement.

24 Q. **[205]** Et ça, à quel moment vous commencez à prendre
25 ces mesures-là, êtes-vous capable de le situer dans

1 le temps, on a une série d'incendies en avril puis
2 on en a un en décembre?

3 R. Je te dirais que... immédiatement après l'incendie
4 de Saint-Denis, là, là on a dit, on a un problème
5 majeur. Ça fait que j'ai engagé un détective privé.
6 Parce qu'on avait fait affaire au corps policier
7 mais... mon impression c'est qu'ils étaient
8 occupés, ces gens-là, avec des cas plus graves puis
9 ils n'avaient pas le temps nécessairement de... de
10 vraiment s'intéresser. Ça fait que j'ai dit, on va
11 utiliser le personnel qu'on a pour essayer de faire
12 du recoupage qui ça peut être. Ça fait que j'ai
13 lancé un avis à travers mes employés : « Qui a un
14 petit camion comme ça? » Ça fait qu'à un moment
15 donné, il y en a un, il dit : « Moi, je pense je
16 sais c'est qui. » Bon. O.K. Sur... à l'époque on
17 était cinq cents (500) employés, ils... quand ils
18 veulent t'aider ça peut marcher, là. Ça fait que
19 j'ai engagé un détective privé, on lui a soumis les
20 informations et, lui, il a parti avec ça puis il a
21 fait un bon bout de chemin, il a identifié les
22 adresses, tout ça. Il a vraiment fait une bonne job
23 le monsieur.

24 Q. **[206]** O.K.

25 R. Ça fait que là, aussi, vis-à-vis les assurances, on

1 voulait démontrer qu'on... qu'on faisait de quoi,
2 là, qu'on... qu'on prenait des mesures.

3 Q. **[207]** O.K. On va en parler tantôt du problème des
4 assurances. Mais pour votre propre protection,
5 une... un détective privé ou son entreprise, là...

6 R. C'est une entreprise.

7 Q. **[208]** O.K. Et est-ce que vous avez engagé aussi des
8 gardiens de sécurité?

9 R. Oui. Effectivement, on a engagé des gardiens dans
10 tous les entreprises, que ce soit à Granby, que ce
11 soit à Saint-Denis, que ce soit des usines.

12 Partout, Matériaux Magog. On avait... on a des
13 firmes de gardiennage privé qui étaient sur les
14 lieux.

15 Q. **[209]** Bon.

16 R. Et, nous, on faisait de...

17 Q. **[210]** Oui?

18 R. De la surveillance aussi.

19 Q. **[211]** Quand vous dites « nous » c'est?

20 R. Bien, moi, j'ai passé plusieurs nuits dans mon
21 « pick-up », là, en surveillance, là. Vraiment, là,
22 ça commençait à...

23 Q. **[212]** Le jour à l'entreprise, la nuit dans le
24 « pick-up »...

25 R. La nuit en surveillance, caché en quelque part, là,

1 pour surveiller.

2 Q. **[213]** Et pour surveiller vos différents commerces?

3 R. Oui.

4 Q. **[214]** Bon. On va juste continuer, on va essayer...

5 R. Bien, il y a pas juste moi, mes enfants ont fait la
6 même chose, là.

7 Q. **[215]** La famille...

8 R. Oui, les... puis tout le personnel. De la famille
9 qui réside pas loin, à tour de rôle, quand ils se
10 levaient la nuit, ils... ils ne regardaient pas la
11 télévision, ils regardaient dans les fenêtres, là.

12 Q. **[216]** Dans les fenêtres pour surveiller...

13 R. Oui.

14 Q. **[217]** ... pour ceux qui ne restaient pas loin des
15 magasins...

16 R. Exactement.

17 Q. **[218]** ... pour voir qu'est-ce qu'il en était? O.K.
18 Alors, on met certainement des coûts au niveau de
19 la main-d'oeuvre du magasin, des frais...

20 R. Oui.

21 Q. **[219]** ... de gardiennage, des frais d'entreprise
22 de...

23 R. Oui, là...

24 Q. **[220]** ... détective?

25 R. Les gardiens de sécurité, ça nous a coûté cent

1 mille dollars (100 000 \$), là, à l'entreprise... à
2 d'autres entreprises. À part de ce qu'on a...

3 Q. **[221]** La partie que vous avez faite?

4 R. Oui. Là le... le jour, là, à un moment donné, on
5 avait pu à seulement surveiller de nuit, il fallait
6 surveiller de jour. Parce qu'ils mettaient le feu
7 le jour. Ça fait qu'on... on a affecté du personnel
8 à faire des rondes de jour. Surtout dans les
9 ponceaux. Tu sais, tu peux le voir d'un côté, il
10 faut tu ailles de l'autre du ponceau, en tout cas.
11 Ça, ça nous a occasionné des frais d'autour de
12 cinquante mille dollars (50 000 \$).

13 Q. **[222]** Oui.

14 R. Puis ensuite de ça là on a... Bon, si on va
15 directement à... on a installé des systèmes de
16 caméras additionnels. On avait des systèmes de
17 caméras mais là, vu l'ampleur que ça prenait, on a
18 amélioré nos surveillances caméras un peu dans
19 toutes les entreprises. On a mis environ une
20 quinzaine de mille dollars de...

21 Q. **[223]** Alors, c'est toujours de l'investissement que
22 vous mettez...

23 R. Oui.

24 Q. **[224]** ... pour prévenir les feux?

25 R. Oui.

1 Q. **[225]** Outre la question de ces frais-là, qui sont
2 monnayables, on est capable de mettre une valeur
3 monétaire là-dessus, il y a d'autres conséquences.
4 J'aimerais que vous nous parliez de la question,
5 vous en avez parlé tout à l'heure, des assureurs,
6 vos assurances?

7 R. Oui. En fait, là, les assureurs, on entendait des
8 sons de cloches qui... qu'ils nous trouvaient « bad
9 luckés », si on peut se... s'exprimer ainsi. Ça
10 fait qu'à un moment donné, au renouvellement
11 d'assurance, moi, j'avais demandé des cotations à
12 divers assureurs, qui se sont désistés compte tenu
13 du risque qu'on avait, notre risque. Et mon
14 assureur que j'avais à l'époque, on s'était
15 rencontré, je pense, le jeudi. Mon assurance
16 devenait due la semaine d'ensuite. Ça fait qu'on
17 conclut une entente verbale qu'ils vont continuer à
18 nous assurer, les papiers à remplir la semaine
19 d'ensuite.

20 Q. **[226]** Oui.

21 R. O.K. Mais entre-temps, il y a eu le feu. Et la
22 semaine d'ensuite, notre assureur nous avise qu'il
23 ne nous assure plus.

24 Q. **[227]** Bon. Votre assureur ou votre courtier?

25 R. Moi, j'avais rencontré... L'assureur.

1 Q. **[228]** C'est l'assureur?

2 R. Oui. Mon courtier, c'est lui que j'avais rencontré
3 pour me dire... on s'est entendu pour prolonger
4 la... Je n'avais pas le choix. Les autres s'étaient
5 tous désistés.

6 Q. **[229]** Alors, vous vous ramassez à combien de jours
7 de la fin de votre police d'assurance? Parce qu'on
8 sait que tous vos feux, c'est fin avril.

9 R. C'est ça.

10 Q. **[230]** Avez-vous une date?

11 R. Je pense au quinze (15) de mai, si je ne m'abuse.
12 Je ne l'ai pas noté. Mais c'est au début de mai, au
13 quinze (15) de mai.

14 Q. **[231]** Votre assureur, autour du quinze (15) de mai,
15 là. Et votre courtier vous avise combien de jours
16 avant la fin de votre police que ça ne sera pas
17 renouvelé?

18 R. Ce n'est pas le courtier qui m'a avisé.

19 Q. **[232]** C'est l'assureur?

20 R. C'est l'assureur.

21 Q. **[233]** Qui vous dit que...

22 R. Le lundi matin. Mettons qu'on devait se rencontrer
23 le lundi ou le mardi, si je me rappelle bien, j'ai
24 reçu la lettre le lundi comme de quoi il ne voulait
25 plus nous couvrir, qu'on était un risque.

1 Q. **[234]** Bon. À quelques jours de la fin de votre
2 police d'assurance. Et puis, là, on va regarder,
3 c'est quoi cette police d'assurance là, ça couvre
4 quoi chez Gestion Anctil?

5 R. Ça couvre à peu près toutes les entreprises. Ça
6 couvre les inventaires. Ça couvre la
7 responsabilité. Ça couvre les bâtiments. Ça
8 couvre... ça couvre interruption d'affaires. Ça
9 couvre tout.

10 Q. **[235]** C'est tout votre bloc d'assurances qui arrive
11 à échéance, puis vous n'avez plus d'assurance
12 quelques jours après?

13 R. C'est ça.

14 Q. **[236]** Au moment où vous subissez une série
15 d'incendies?

16 R. Ça couvre... Bien, en fait, si on met des chiffres
17 là-dessus, là, on ne parlera pas des bâtiments,
18 mais rien qu'en inventaire, ça couvre au moins
19 vingt millions (20 M\$) d'inventaire.

20 Q. **[237]** Êtes-vous capable d'opérer sans assurance? Je
21 vous pose la question. T'sais, si on s'était
22 ramassé quelques jours après pas d'assurance,
23 pouviez-vous continuer à opérer dans l'économie
24 légale les différents commerces que vous nous avez
25 décrits?

1 R. Bien, compte tenu de la situation où on vivait
2 depuis quelque temps, je vais t'avouer que ça
3 aurait été très difficile. Et premièrement, on
4 aurait venu à défaut avec nos banques qui financent
5 ces inventaires-là. Parce qu'eux autres nous
6 exigent une couverture d'assurances. Ça fait qu'on
7 aurait... On avait une possibilité de tomber à
8 défaut, là, avec les banquiers. On avait une
9 possibilité de tomber à défaut avec nos
10 franchiseurs aussi.

11 Q. **[238]** Franchiseurs, Rona?

12 R. Qui est Rona. Qu'il faut maintenir une couverture,
13 qu'il faut maintenir...

14 Q. **[239]** Donc, ça, c'est des problèmes en perspective
15 avec votre franchiseur?

16 R. Oui.

17 Q. **[240]** Certainement avec la banque?

18 R. Oui.

19 Q. **[241]** Et c'est des risques?

20 R. Oui.

21 Q. **[242]** O.K.

22 R. Par chance que c'est une vieille entreprise, puis
23 qu'on avait une équité quand même depuis des
24 années, là, qu'on avait montée. Parce que ça aurait
25 pu être très dramatique.

1 Q. **[243]** Si vous n'aviez pas eu l'équité familiale
2 bâtie avec le temps, étiez-vous capable de passer à
3 travers cette crise-là?

4 R. Bien, personnellement, le stress que ça aurait été
5 occasionné, moi, je ne suis pas sûr. Parce que
6 comme la famille, on vit tout dans l'entreprise,
7 puis que chacun s'occupe d'une des entreprises, on
8 vivait ce stress-là tout le monde en même temps. À
9 un moment donné, on s'est dit, ça vaut-tu la peine
10 de... t'sais, de vivre ça, de vivre un stress comme
11 ça? C'était effrayant.

12 Q. **[244]** Heureusement, vous nous indiquez que
13 l'assurance a été renouvelée pour cette année-là?

14 R. Oui.

15 Q. **[245]** Pour une période de?

16 R. D'un an.

17 Q. **[246]** D'un an. Augmentation de primes?

18 R. On a eu vingt-cinq pour cent (25 %) d'augmentation
19 de primes. Puis on n'a pas eu de soumissionnaire.
20 Notre courtier nous a suivi. L'enquête avait
21 avancé. Tout le monde avait compris qui étaient les
22 auteurs, les acteurs. Ça fait que leur risque était
23 devenu moins grand.

24 Q. **[247]** Et l'impact que ça a eu aussi au niveau
25 commercial sur soit le nom Gestion Anctil ou les

1 bannières Rona?

2 R. Hum, hum. Ce que ça a occasionné... Bien, ce qui a
3 été un peu plate, là, j'ai perdu deux vendeurs avec
4 ça.

5 Q. **[248]** Expliquez!

6 R. Je ne sais pas si je peux élaborer là-dessus.

7 Q. **[249]** Oui.

8 R. C'est que, à un moment donné, quand on voyait cette
9 menace-là, on ne soumissionnait plus, ou on
10 soumissionnait beaucoup plus cher, ou on disait, on
11 essayait d'avoir de l'information des
12 fournisseurs : « Est-ce que Ponceaux de l'Estrie
13 est sur cette cotation-là ou pas? » Quand il
14 disait : « Oui, il est dessus, il m'a appelé. »
15 Bon. Bien, là, à ce moment-là, on décidait de ne
16 pas y aller carrément ou de... on ne voulait pas
17 frustrer notre client, on majorait nos prix
18 volontairement pour pas avoir la job.

19 Q. **[250]** O.K.

20 R. Puis, bon, on a perdu deux vendeurs, parce que leur
21 rôle eux autres, c'était de vendre. Là, on leur
22 disait : « Vend plus. »

23 Q. **[251]** Vous avez perdu des employés?

24 R. Oui. Puis ils étaient très mal à l'aise dans cette
25 situation-là.

1 Q. **[252]** Est-ce que...

2 R. Puis ils connaissaient... Un, entre autres,
3 connaissait très bien Ray Coulombe. Ça fait qu'il
4 disait : « Écoute, moi, je le connais le bonhomme.
5 C'est un fou. Je ne veux pas avoir... je veux pas
6 vivre ça. »

7 Q. **[253]** O.K. Vous avez perdu ces employés-là?

8 R. Oui.

9 Q. **[254]** En relation directe avec le fait que vous
10 n'étiez plus compétitif?

11 R. Puis qu'ils ne pouvaient plus faire leur travail.
12 Ce n'était pas des gens que je pouvais diriger vers
13 d'autres fonctions dans l'entreprise. C'était ça
14 leur...

15 Q. **[255]** Est-ce qu'on est capable de chiffrer rien que
16 sur le chiffre d'affaires de la division Granby,
17 Division environnement, l'impact que ça a eu en
18 deux mille dix (2010), ça, cet...

19 R. Granby, on a eu quatre cent cinquante-sept mille
20 piastres (457 000 \$) de ventes qu'on a abandonnées.

21 Q. **[256]** Abandonnées?

22 R. Oui.

23 Q. **[257]** Je vais vous laisser justement expliquer.

24 C'est des ventes abandonnées. Expliquez-nous, vous
25 en avez parlé un petit peu, mais dans quel contexte

1 vous venez qu'à abandonner des ventes?

2 R. Oui, bien, en fait, avant deux mille sept (2007),
3 ces clients-là étaient là dans la région de Granby,
4 puis ils faisaient affaire avec Ponceaux de
5 l'Estrie. Ça fait qu'ils continuaient à demander
6 des soumissions. Ça fait que, là-dedans, il y avait
7 des gros excavateurs, des gens qui font du drainage
8 de terres agricoles. C'est des gros volumes
9 souvent, des plus ou moins gros volumes. Admettons
10 qu'on avait une soumission, on va donner un
11 exemple, de quarante mille dollars (40 000 \$). Là,
12 avant de soumissionner, bien, là, on disait, bon,
13 qu'est-ce qu'on fait. Des fois, on avait des prix
14 avantageux à cause des « winter booking ». On
15 aurait pu ramasser la job. Mais le fournisseur
16 disait : « Oui, Ponceaux de l'Estrie nous a appelé,
17 ils sont sur ce projet-là. » « Qui il y a
18 d'autres? ». Et là ils nous disaient qui qui
19 étaient d'autre, ça fait que là on disait « Ce
20 client-là, on y va pas pour toutes sortes de
21 raisons. » ça peut s'expliquer ou « Lui, on veut
22 pas le frustrer. » tu sais, min que ça se règle, on
23 veut pas perdre les clients non plus. Ça fait qu'on
24 soumettait des prix beaucoup plus élevés.

25 Q. [258] O.K.

1 R. Ça fait que ça nous a baissé notre chiffre
2 d'affaires puis on s'est même posés la question
3 « Est-ce que ça vaut la peine de se battre compte
4 tenu de la proportion du chiffre d'affaires puis de
5 tous les problèmes que ça nous encourt, est-ce que
6 ça vaut la peine de se battre pour des ponceaux? ».

7 Q. **[259]** Au point de fermer la business?

8 R. Abandonner la vente de ponceaux.

9 Q. **[260]** O.K. Abandonner la vente.

10 R. On était près de faire ça là.

11 Q. **[261]** Abandonner, fermer la division de Granby?

12 R. Non, parce qu'on vend quand même d'autres produits.
13 Mais ça aurait pu mettre en péril la division de
14 Granby.

15 Q. **[262]** O.K. Si je vous rappelle peut-être, est-ce
16 que à un moment donné il y a eu une baisse de prix
17 par votre fournisseur Armtec ou spécifiquement à un
18 moment donné justement à cause de la variation des
19 prix une baisse. Vous souvenez-vous à un moment
20 donné une baisse de prix spécifique de cinq pour
21 cent (5 %) et savez-vous si vous l'avez refilée aux
22 clients?

23 R. Non. Non. Si je me rappelle bien, on avait eu un
24 prix puis après ça le pétrole avait baissé
25 soudainement. J'ai de la misère à situer les

1 périodes parce qu'on a tellement de produits qui
2 sont affectés par la bourse.

3 Q. **[263]** Hum, hum.

4 R. Que ce soit le bois ou le « plywood » ou peu
5 importe, ça fait que bon, il y avait eu une baisse
6 dans la résine, une guerre entre les fournisseurs
7 de résine qui fabriquent le plastique. Il y a une
8 baisse de prix ça fait que là, tout le marché avait
9 eu la baisse, c'était général, et on a décidé de
10 pas l'appliquer justement pour essayer de ralentir
11 nos ventes.

12 Q. **[264]** Le but c'était de ralentir les ventes.

13 R. C'est ça, et on l'a fait, cette mesure-là a été
14 prise en général, autant pour un consommateur qui
15 voulait un ponceau que pour une entreprise qui
16 avait un achat important à faire.

17 Q. **[265]** Est-ce que vous avez continué à commander des
18 ponceaux en fin deux mille dix (2010)?

19 R. Non, là la décision, je vais t'avouer qu'on avait
20 des réunions presque deux fois par semaine, quand
21 ça se faisait pas à tous les jours, pour essayer de
22 voir qu'est-ce qu'on fait dans ce marché-là.
23 C'était une situation stressante pour tout le monde
24 et on avait décidé d'arrêter d'acheter. On
25 commandait au fur et à mesure pour baisser nos

1 inventaires puis essayer de limiter les dégâts là.

2 On voulait pas mettre toute une entreprise en péril
3 pour des ponceaux.

4 (10:30:36)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[266]** À ce moment-là, à ce moment-là les ponceaux
7 représentaient-ils toujours deux pour cent (2 %) de
8 votre chiffre d'affaires?

9 R. Oui. Je vais expliquer que ça représentait et ça
10 représente toujours deux pour cent (2 %) du chiffre
11 d'affaires à cause que l'entreprise grossit
12 énormément ça fait que même si je vends plus de
13 ponceaux, je reste à deux pour cent (2 %) parce que
14 le restant de l'entreprise a grossi aussi là. Ça
15 fait que les chiffres grossissent mais on reste
16 avec le même pourcentage. Je ne sais pas si je
17 m'explique...

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[267]** Pendant cette période-là, vous avez vu les
20 Ponceaux de l'Estrie, eux, faire plus d'affaires,
21 en ont profité un peu de, je veux dire, de vos
22 malheurs?

23 R. Effectivement. Effectivement.

24 Q. **[268]** Donc vous les avez vu plus souvent dans les
25 dossiers là.

1 R. Oui. Mais comme il n'y avait plus monsieur
2 Highland, les gens en place ils avaient pas comme
3 les contacts que monsieur Highland avait et la
4 façon de faire. Monsieur Highland c'était quand
5 même un bon homme d'affaires, je pense là. Ça fait
6 que la relation avec les nouveaux dirigeants de
7 l'entreprise était très difficile avec les clients,
8 si je peux m'exprimer ainsi.

9 Ça fait que même si oui, ils remportaient
10 des soumissions comme ça, mais le client qui
11 appelait pour de l'information c'était plus une
12 question de prix là, il avait pas l'information
13 qu'on peut lui donner. Ça fait qu'on continue à
14 n'en vendre quand même mais spécifiquement des
15 quantités avec une soumission spécifique, ils se
16 sont mis à ramasser plus de jobs, oui.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[269]** Ils en ont vendu plus?

19 R. Oui. Et d'autres n'ont vendu plus aussi.

20 Q. **[270]** O.K.

21 R. Je veux dire, mes concurrents qui étaient pas
22 affectés par ça continuaient à soumissionner un
23 prix pour ramasser la job; ça fait que lui, il les
24 avait pas nécessairement mais ça n'était d'autres
25 qui avaient les jobs, pas nous autres. Ça fait

1 qu'on était peut-être moins dans son collimateur à
2 ce moment-là là.

3 Q. **[271]** Alors on voit les conséquences au niveau de
4 l'entreprise en chiffre d'affaires, les assurances.
5 Au niveau personnel, pour vous-même, les autres
6 administrateurs, les membres de votre famille.

7 R. Oui.

8 Q. **[272]** Êtes-vous capable de nous expliquer comment
9 vous avez vécu ça?

10 R. Ouf! Ça a été très difficile de concentrer... Une
11 entreprise comme on a là, il faut être positif puis
12 le jour que... Quand on commence la journée là, il
13 faut avoir les idées claires et il faut voir ce qui
14 se passe dans le marché. Il faut avoir la situation
15 en main. Ça, ça nous a amené à presque tout
16 focuser sur ces événements-là, sur la façon de
17 faire, qu'est-ce qu'on fait.

18 Mon adjointe administrative qui s'occupait
19 aussi de cette division-là, elle a été à peu près à
20 quatre-vingts pour cent (80 %) de son temps pour
21 garder le cap, de rencontrer les enquêteurs,
22 recueillir l'information des fournisseurs, analyser
23 les... On a été beaucoup trop centrés sur ces
24 événements-là.

25 Q. **[273]** Passer trop de temps à s'occuper...

1 R. Oui.

2 Q. **[274]** ... de ce problème-là.

3 R. Oui. Puis moralement ça a été très difficile.

4 Q. **[275]** Si je vous disais un problème d'affaires, un
5 problème de contrat, êtes-vous capable, êtes-vous
6 habitué de gérer ça des problèmes d'affaires?

7 R. Je pense que je suis un bagarreur là à la base.

8 Q. **[276]** Oui.

9 R. Ça fait que des compétiteurs j'en ai toujours eu.
10 J'ai pas peur d'un compétiteur, il est là, on fait
11 avec, on s'analyse, on change de stratégie, ça m'a
12 jamais ébranlé prendre des décisions dans une
13 entreprise comme ça.

14 Q. **[277]** O.K. Étiez-vous équipé pour faire face au
15 problème que avez vécu à ce moment-là?

16 R. Pas du tout. Pas du tout.

17 Q. **[278]** Je vous laisse un peu élaborer là-dessus.
18 L'étiez-vous à ce moment-là? Aujourd'hui, vous
19 trouvez-vous encore équipé si le même problème
20 revient?

21 R. Non.

22 Q. **[279]** O.K.

23 R. Il y a une connexion qui s'est brisée là que...

24 Q. **[280]** O.K.

25 R. Je ne voudrais pas revivre un stress de ce genre-

1 là.

2 Q. **[281]** Est-ce qu'il y a une réponse en affaires à un
3 problème de cette nature-là? En voyez-vous une là,
4 y as-tu une réponse qu'un homme d'affaires pourrait
5 prendre des moyens qu'il pourrait utiliser pour
6 contrer ce type de problème-là?

7 R. Je ne vois pas, je ne vois pas quelqu'un qui a
8 jamais été confronté à ça, c'est pas dans ta
9 culture puis ça t'arrive là, je vois pas vraiment
10 là. J'ai eu un support exceptionnel de tout mon
11 personnel. On a eu... de la famille, on s'est quand
12 même concerté là-dedans puis... mais une période
13 très difficile.

14 Q. **[282]** Je comprends, puis là on y revient un peu là-
15 dessus. Vous nous avez dit... vous nous avez
16 expliqué que Gestion J. Anctil, c'est une
17 entreprise, vous et votre épouse qui l'avez créée.
18 Mais, depuis ce temps-là, je comprends que c'est
19 une entreprise familiale. Il y a plusieurs membres
20 de votre famille qui sont aussi des coactionnaires.

21 R. Oui. Et il y a aussi des... des proches
22 collaborateurs qui sont actionnaires dans la
23 compagnie.

24 Q. **[283]** Des employés clés.

25 R. Oui.

1 Q. **[284]** O.K. Alors, tous ces gens-là se sont
2 supportés et... Bon. Ça s'est terminé. On voit avec
3 le projet Hégémonie. Vous avez été... et je pense,
4 ça fait partie un peu, vous vouliez faire des
5 recommandations, je pense, ou...

6 R. Oui.

7 Q. **[285]** ... ou des suggestions aux commissaires. Vous
8 voulez nous parler aussi des relations et de la
9 réaction policière dans ce cadre-là. Êtes-vous
10 capable de nous en parler?

11 R. Oui. Mais, en fait, à partir du moment qu'on avait
12 découvert le... le... c'est qui le camion parce que
13 ça commençait... on commençait à trouver des
14 choses. Je ne sais pas quel corps policier à ce
15 moment-là a pris ça en main, mais on s'est rendu
16 compte que, « woups! » là, c'était sérieux. On a...
17 on a remercié l'agence policière privée et les
18 différents corps policiers ont pris l'affaire en
19 main. Et là ça nous a soulagé énormément.

20 Q. **[286]** Quand il y a eu la concertation des corps
21 policiers.

22 R. Oui. On a eu... on a eu un support exceptionnel des
23 policiers.

24 Q. **[287]** O.K.

25 R. Et policières parce qu'il y a eu plusieurs

1 personnes. Ils nous tenaient au courant à tous les
2 jours de la situation. Ils venaient s'enquérir
3 de... « bon, regardez là, on a cette soumission-
4 là ». Ils ont été vraiment proches même de
5 l'administration.

6 Q. **[288]** O.K. Mais, ça, ce n'est pas tout à fait au
7 début avec les feux. Il a fallu que... à un moment
8 donné que tout ça ça se regroupe pour que ça se
9 mette en marche là.

10 R. Oui.

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

12 R. Oui. À partir des informations de l'enquêteur
13 privé, quand les policiers, les divers corps
14 policiers ont pris cette information-là, et ça
15 s'est mis en marche, je dirais, rapidement.

16 Q. **[290]** Est-ce que vous avez aussi... Je pense, vous
17 voudriez nous parler d'une proposition. Vous voyez
18 peut-être un cadre législatif à mettre en place.

19 R. Oui. Je vais vous lire un peu le texte là. Moi,
20 c'est ma principale recommandation. Il faudrait un
21 cadre législatif qui permet à une entreprise de se
22 mettre sous la protection des victimes d'incendie
23 ou de...

24 Q. **[291]** D'actes criminels.

25 R. ... d'actes criminels ou de... peu importe. Et

1 lorsqu'il est prouvé que l'entreprise vit une
2 situation d'intimidation et qu'il est victime
3 d'actes criminels, dans le but de faire... de faire
4 garder ses droits vis-à-vis des banques, vis-à-vis
5 des assurances, pour ne pas que ce... ces
6 entreprises-là se ramassent avec pas de support. Je
7 ne sais pas...

8 Q. **[292]** Pour éviter... votre problème, vous parlez...
9 vous faites référence comme à votre problème
10 d'assurance. Vous vous ramassez à quelques jours de
11 l'échéance d'une police d'assurance. Sans
12 assurance, vous ne pouvez plus opérer.

13 R. C'est invivable, quand t'as passé ta vie là-dedans
14 puis trois générations aussi.

15 Q. **[293]** Et c'est là que vous dites si vous n'aviez
16 pas eu l'équité familiale en arrière pour passer à
17 travers...

18 R. Oui.

19 Q. **[294]** ... ce n'est pas évident que vous l'auriez
20 fait.

21 R. Ça aurait été absolument effrayant.

22 Q. **[295]** O.K.

23 R. Ça fait que... moi, c'est ma principale
24 recommandation. Ça ressemblerait un peu au... la
25 Loi de la protection de la faillite là, des

1 faillites. Je ne sais pas comment ça pourrait
2 s'articuler. Moi, j'émets l'idée parce que je me
3 rends compte que ce serait très important dans
4 plusieurs cas là.

5 (10:38:31)

6 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

7 Q. **[296]** Sous forme de code réglementaire qui ferait
8 en sorte que quand il est prouvé que vous êtes
9 victime d'intimidation de ce genre-là, vos
10 assureurs ne peuvent pas vous menacer de... de s'en
11 aller là. Ils doivent rester là pour continuer à
12 vous assurer.

13 R. Ça résume exactement la... tes franchiseurs, les
14 banques... on vit une situation, donc... Il
15 faudrait l'articuler, mais je pense ça ne serait
16 pas impossible à mettre en place ça.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[297]** O.K. Un problème ponctuel, qu'il y ait une
19 solution pour passer à travers une crise...

20 R. Oui.

21 Q. **[298]** ... de cette nature-là.

22 R. De cette nature-là quand il est prouvé que c'est
23 criminel puis que tout est rentré dans l'ordre.

24 Q. **[299]** Peut-être juste pour terminer là, mais on a
25 fait, en fait, deux mille dix (2010) est passé. Il

1 y a eu une enquête policière tout ça. Aujourd'hui,
2 les affaires, c'est repris normalement de ce côté-
3 là?

4 R. Oui.

5 Q. **[300]** O.K. Et...

6 R. Mais, on est encore un peu sous la menace là. Je
7 vais vous dire que ma présence ici, on s'en est
8 parlé... Parce que ce commerce-là continue à opérer
9 par, je ne sais pas qui, ils dirigent ce commerce-
10 là. Bon. On en est là, mais il reste que c'est
11 encore quelque chose qui...

12 Q. **[301]** Que vous avez en tête.

13 R. ... qui... qu'on a en tête.

14 Q. **[302]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

15 R. J'avais peut-être une autre recommandation.

16 Q. **[303]** Oui.

17 R. Un genre de ligne d'urgence anticrime que, oui, il
18 y a un enquêteur qui vient, qui... qui a plein de
19 dossiers et que... Mais, si on avait un canal peut-
20 être un peu plus direct, dire « regarde, moi, je
21 pense que je suis victime de ça », peut-être une
22 connexion plus... plus directe.

23 Puis je dirais aussi de créer un genre de
24 fonds pour les entreprises victimes, surtout pour
25 l'aide psychologique, surtout pour l'aide

1 psychologique, pour essayer de se recentrer sur nos
2 idées, pas mettre l'entreprise en péril. En tout
3 cas, c'est... en tout cas, un fonds d'aide pour
4 psychologique, juridique et financière. Ça résume
5 mes... mes recommandations. Exactement

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Est-ce que des parties veulent interroger monsieur
8 Anctil?

9 Q. **[304]** Alors, Monsieur Anctil, je vous remercie
10 infiniment. Vous avez aussi fait preuve de beaucoup
11 de courage en venant témoigner ici à la Commission.
12 Et vous nous avez... les événements dont vous nous
13 avez relatés démontrent certainement un esprit
14 d'entraide et une grande solidarité que vous avez
15 vécu parmi vos employés et votre famille.

16 R. Merci.

17 Q. **[305]** Alors, ce n'est pas rien non plus. Alors, on
18 peut peut-être en tirer un élément positif, s'il y
19 en a un, c'est celui-là.

20 R. Oui. Bien, merci.

21 Q. **[306]** Alors, je vous remercie beaucoup monsieur
22 Anctil.

23 R. Et j'allais l'oublier, mais mon adjointe Nathalie
24 Dupont qui a parrainé tout le dossier, elle tenait
25 à ce qu'on remercie tous les corps policiers, la

1 relation qu'ils ont eue dans cette affaire-là et le
2 support. Merci beaucoup.

3 Q. [307] Merci, Monsieur Anctil. Alors... alors...

4 Me PAUL CRÉPEAU :

5 Les suites seront en non-publication.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui, c'est ça, en non-publication. Alors, nous
8 allons en profiter pour prendre la pause
9 maintenant.

10 Me PAUL CRÉPEAU :

11 Oui.

12 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

13 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

14

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

SERMENT

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

Le tout conformément à la loi.

Et nous avons signé,

Jean Larose (Tableau #254493-8)

Sténographe officiel

Danielle Bergeron (Tableau #289077-1)

Sténographe officielle