

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 À MONTRÉAL (QUÉBEC)

LE 20 NOVEMBRE 2012

VOLUME 41

**ODETTE GAGNON et DANIELLE BERGERON**  
**Sténographes officielles**

RIOPEL GAGNON LAROSE & ASSOCIÉS  
215, rue St-Jacques, Bureau 1020  
Montréal (Québec) H2Y 1M6

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LEBEL,  
Me ÉLIZABETH FERLAND

INTERVENANTS :

Me BENOIT BOUCHER pour Procureur général du Québec  
Me MARTIN ST-JEAN pour Ville de Montréal  
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la  
construction du Québec  
Me ALEXIE LAFOND-VEILLEUX, pour le Directeur  
général des élections  
Me STEPHEN ANGERS pour M. Michel Leclerc  
Me SIMON LAROSE pour Procureur général du Québec  
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs  
de routes et grands travaux du Québec  
Me ISABELLE PIPON pour l'Association des  
constructeurs de routes et grands travaux du Québec  
Me VIRGINIE RAYMOND-MAILHOT pour le Barreau du  
Québec

---

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES.. . . . .	4
PRÉLIMINAIRES. . . . .	7
 <b>MICHEL LECLERC</b> (Mode différé)	
INTERROGÉ PAR Me SONIA LEBEL.. . . . .	10
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE. . . . .	124
RÉINTERROGÉ PAR Me SONIA LEBEL . . . . .	161
 DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE. . . . .	 163
 <b>PIERRE PAPINEAU</b>	
INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY. . . . .	169
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARTIN ST-JEAN :.. . .	197
 <b>ANDRÉ DUROCHER</b>	
INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY. . . . .	204

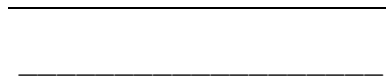
---

LISTE DES PIÈCES

23P-264	: Soumission publique SP05 0108 - 17-08- 2005	31
23P-265	: Soumission publique SP07-045 - 21-03-2007	34
23P-266	: Soumission publique SP 046 - 21-03-2007	44
23P-267	: Soumission publique SP07 205 - 16-05-2007	52
23P-268	: Soumission publique SP07 0240 - 04-07-2007	58
23P-269	: Soumission publique SP07 0264 - 18-07-2007	60
23P-270	: Soumission publique SP08 047 - 05-03-2008	76
23P-271	: Soumission publique SP08 443 - 03-12-2008	84

23P-272 :	Soumission publique SP08 459 - 17-12-2008	86
23P-273 :	Soumission publique SP09 0022 - 11-02-2009	88
23P-274 :	Soumission publique SP09 0156 - 04-05-2009	98
23P-275 :	Liste des appels d'offres de Michel Leclerc 2012-11-19	111
23P-275-1:	Liste des appels d'offres identifiant les soumissions sur lesquelles Terramex a effectué des travaux	162
18P-226-1:	Lettre en date du 2 octobre 2007 - soumission 9401	164
19P-276 :	Communications téléphoniques d'Yves Themens	166
24P-277 :	Registre des documents d'entrepreneur relativement à Les Excavations Panthère inc.	192

25P-278 :	Organigramme André Durocher - Les Excavations Panthère	258
25P-279 :	Ville de Lachute - Procès-verbal du 13 mai 2012	259
25P-280 :	Ville de Montréal - Soumission publique SP08 443 - Appel d'offres 9619	272
25P-281 :	Agenda 2008 - Les Excavations Panthère	296



1 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingtième (20e) jour du  
2 mois de novembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Bon matin, Monsieur Leclerc.

8 M. MICHEL LECLERC :

9 Bon matin.

10 LA GREFFIÈRE :

11 Est-ce que les procureurs pourraient s'identifier,  
12 s'il vous plaît.

13 Me SONIA LEBEL :

14 Peut-être faire juste asseoir le témoin en  
15 attendant, Monsieur Leclerc. On va vous assermenter  
16 juste après. Alors, Sonia Lebel pour la Commission.

17 Me ÉLIZABETH FERLAND :

18 Élizabeth Ferland pour la Commission.

19 Me BENOIT BOUCHER :

20 Bonjour, Madame, Monsieur. Benoit Boucher pour le  
21 Procureur général du Québec.

22 Me MARTIN ST-JEAN :

23 Bon matin à tous. Martin St-Jean pour la Ville de  
24 Montréal.

25

1 Me DANIEL ROCHEFORT :

2 Bonjour. Bon retour. Daniel Rochefort pour  
3 l'Association de la construction du Québec.

4 Me ALEXIE LAFOND-VEILLEUX :

5 Bonjour. Alexis Lafond-Veilleux pour le DGEQ.

6 Me STEPHEN ANGERS :

7 Bon Matin. Stephen Angers pour monsieur Michel  
8 Leclerc.

9 Me SIMON LAROSE :

10 Bon matin. Simon Larose pour le Procureur général  
11 du Québec.

12 Me DENIS HOULE :

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

16 Me ISABELLE PIPON :

17 Bon matin. Isabelle Pipon pour l'ACRGTQ.

18 Me VIRGINIE RAYMOND-MAILHOT :

19 Bon matin. Virginie Raymond-Mailhot pour le Barreau  
20 du Québec.

21

22

23

---



1 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingtième (20e) jour du  
2 mois de novembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 MICHEL LECLERC,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 Me SONIA LEBEL :

11 Alors, bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,  
12 Monsieur le Commissaire. Peut-être avant de  
13 commencer, je peux d'ores et déjà annoncer à la  
14 Commission que je devrais terminer l'interrogatoire  
15 en chef de monsieur Leclerc quelque part  
16 aujourd'hui. Je dis « quelque part aujourd'hui »  
17 parce que je pense pouvoir, à tout le moins,  
18 terminer l'avant-midi, mais tout dépend comment ça  
19 se déroule. Alors, c'est peut-être un bon moment  
20 pour demander aux parties ce qu'ils entendent faire  
21 par la suite.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui. Parfait. Alors, est-ce que les parties  
24 entendront contre-interroger maître Leclerc?

25

1 Me DENIS HOULE :

2 J'aurais quelques questions, Madame, à poser à  
3 monsieur Leclerc.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Parfait. Vous allez être prêt à procéder...

6 Me DENIS HOULE :

7 Oui, oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 ... sitôt après l'interrogatoire de maître Lebel.

10 Me DENIS HOULE :

11 Je serais prêt maintenant même, Madame.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait.

14 Me MARTIN ST-JEAN :

15 Même chose pour la Ville de Montréal.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous en...

18 Me MARTIN ST-JEAN :

19 Pardon. Même chose pour la Ville de Montréal.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Merci. D'autres personnes entendent  
22 contre-interroger monsieur Leclerc? Parfait. Merci.

23 INTERROGÉ PAR Me SONIA LEBEL :

24 Alors, on peut continuer.

25 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Leclerc.

1 R. Bonjour.

2 Q. **[2]** Alors, nous avons terminé hier à la fin de la  
3 journée avec un contrat, le contrat qui est coté  
4 maintenant sous la cote 23P-263 qui est ce que nous  
5 appelons le contrat de l'Avenue Savoie. Peut-être  
6 juste, comme on a terminé rapidement en fin de la  
7 journée, j'aimerais ça récapituler peut-être avec  
8 vous un peu la séquence des événements avant  
9 d'enchaîner avec quelques autres questions qui  
10 concernent ce contrat.

11 R. Exact. D'accord.

12 Q. **[3]** Donc, si je comprends bien, ce contrat-là est  
13 sorti, l'appel d'offres est sorti le dix (10) août  
14 deux mille cinq (2005). Il y a eu beaucoup de  
15 difficultés et un grand délai avant que le contrat  
16 soit effectivement accordé par la Ville, c'est  
17 exact?

18 R. C'est exact, oui.

19 Q. **[4]** Quelles sont les difficultés qui ont été  
20 rencontrées plus particulièrement? Est-ce que vous  
21 êtes au courant?

22 R. Bien, il y avait le dépassement des coûts au départ  
23 là et, comme on disait hier, les quantités au  
24 bordereau ne marchaient pas avec les quantités  
25 réelles aux plans.

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

2 R. Donc, ça a fait en sorte qu'il y a eu un  
3 dépassement de coûts importants.

4 Q. **[6]** Donc, si je comprends bien, la première chose,  
5 le premier item important dans cela, c'est que la  
6 soumission à deux millions deux cent quatre-vingt-  
7 sept mille (2 287 000 \$) telle qu'on la voyait sur  
8 le document hier était... dépassait les budgets,  
9 défonceait les budgets à toutes fins pratiques de la  
10 Ville.

11 R. C'est ça, oui.

12 Q. **[7]** O.K. Est-ce qu'il n'y a pas eu une histoire  
13 avec un terrain de la bibliothèque aussi dans ce  
14 dossier-là?

15 R. Bien, le terrain empiétait un peu sur le terrain de  
16 la bibliothèque et puis il y avait... ils  
17 attendaient des ententes avec la bibliothèque, les  
18 gens de la bibliothèque.

19 Q. **[8]** O.K. Donc, certaines négociations aussi ont...

20 R. Des négociations pour...

21 Q. **[9]** ... retardé.

22 R. ... retardé les travaux.

23 Q. **[10]** O.K. Je comprends là-dedans que, au départ, le  
24 chargé de projet était monsieur Girard.

25 R. C'est exact, oui.

1 Q. **[11]** O.K. Monsieur Girard a quitté le dossier, vous  
2 avez dit vers deux mille sept (2007), parce qu'il  
3 aurait pris sa retraite.

4 R. Deux mille sept (2007), oui.

5 Q. **[12]** O.K. Et c'est la firme Genivar à ce moment-là  
6 qui est entré dans le dossier.

7 R. Qui a été mandatée pour suivre la surveillance,  
8 oui.

9 Q. **[13]** O.K. Dans ce dossier-là, c'est monsieur  
10 Milioto qui vous avait téléphoné au préalable en  
11 vous annonçant que le contrat allait être  
12 accordé... allait être en appel d'offres avant  
13 même, si je comprends bien, qu'il existe  
14 réellement.

15 R. C'est exact.

16 Q. **[14]** Quelle avait été votre entente - je pense  
17 qu'on n'a pas élaboré beaucoup là-dessus hier -  
18 votre entente avec monsieur Milioto concernant la  
19 sous-traitance?

20 R. Bien, j'avais dit à monsieur Milioto, j'ai dit :  
21 « En premier lieu, je vais voir ça consiste en quoi  
22 le contrat et puis si... si c'est intéressant pour  
23 notre compagnie, on va le regarder sérieusement ».   
24 Mais, quand j'ai vu les plans et devis puis il a  
25 été décidé que tous les... il m'avait demandé de

1 faire tous les travaux de bétonnage et de travaux  
2 d'agrégat exposé.

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

4 R. Et c'est ça qui... l'entente était ça au départ.

5 Q. **[16]** O.K. Donc, monsieur Milioto vous a dit « vous  
6 allez prendre le contrat, vous allez être  
7 l'entrepreneur général. En contrepartie, pour une  
8 fois, c'est moi qui vais être le sous-traitant ».  
9 C'est exact?

10 R. C'est exact, oui.

11 Q. **[17]** O.K. Est-ce que monsieur Milioto vous a chargé  
12 le juste prix pour sa sous-traitance?

13 R. Je crois que... J'avais trouvé que ses prix étaient  
14 très, très élevés pour ce genre de travaux, pour  
15 les travaux qu'il y avait à faire.

16 Q. **[18]** O.K. Est-ce que vous vous souvenez de l'ordre  
17 de prix, là, quel était le prix qu'il vous a  
18 chargé, environ, et quel était le prix qu'il aurait  
19 dû vous charger?

20 R. Bien, pour les travaux d'agrégats exposés, le prix  
21 unitaire qu'il m'avait donné, c'était comme quatre  
22 fois le prix réel que ça aurait dû coûter. Puis  
23 j'avais fait la remarque, et puis comme par hasard,  
24 à l'item, au bordereau de soumission il y avait  
25 beaucoup de quantité à cet item-là.

1 Q. **[19]** Ah, c'était l'item, c'était un des items qui  
2 étaient particulièrement gonflés, si je comprends  
3 bien?

4 R. Oui. Donc, selon moi c'est un item qui aurait dû  
5 coûter vingt-cinq mille dollars (25 000 \$), puis je  
6 crois que - je n'ai pas la soumission - mais ça  
7 coûtait cent soixante-huit mille (168 000 \$), là.  
8 Le prix qu'il voulait avoir à la soumission.

9 Q. **[20]** Donc, pour un contrat que monsieur Milioto  
10 connaissait à l'avance, pour lequel il vous a  
11 négocié la sous-traitance à l'avance, c'est-à-dire  
12 le fait qu'il allait le faire, non seulement les  
13 prix au bor... les quantités au bordereau étaient  
14 gonflées, mais cet item-là était particulièrement  
15 gonflé, je comprends?

16 R. Oui. C'est ça, oui.

17 Q. **[21]** Puis en plus, les prix unitaires ont été  
18 quatre fois le prix unitaire réel.

19 R. Oui.

20 Q. **[22]** Donc...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[23]** Est-ce que vous vous souvenez qu'est-ce que  
23 c'était l'item qui devait coûter vingt-cinq mille  
24 (25 000 \$)?

25 R. Oui. Oui. C'était une bordure de béton en agrégats

1 exposés. Tout simplement. Un item qui aurait pu  
2 être fait avec d'autres matériaux, mais ça, ça  
3 avait été demandé en agrégats exposés, là.

4 Me SONIA LEBEL :

5 Q. **[24]** O.K. Donc ça aurait pu, à la base, être fait  
6 avec un autre matériel, mais au bordereau c'était  
7 en agrégats exposés?

8 R. Oui. Ça aurait pu être du béton coulé ou de  
9 l'asphalte, un matériel semblable.

10 Q. **[25]** O.K. Donc, vingt-cinq mille (25 000 \$)... Cent  
11 soixante-huit mille (168 000 \$) au lieu de vingt-  
12 cinq mille (25 000 \$), et c'est ce prix-là que  
13 monsieur... C'était le prix que monsieur Milioto  
14 vous demandait?

15 R. Hum, hum.

16 Q. **[26]** Et c'était un prix, le prix à payer pour avoir  
17 le contrat général.

18 R. Exact.

19 Q. **[27]** Donc vous avez dû, si je comprends bien, dans  
20 votre soumission, inclure ce cent soixante-huit  
21 mille-là (168 000 \$)?

22 R. Oui. Mais par la suite, ce qu'on a fait... Ça,  
23 monsieur Milioto n'était pas content. On a fait  
24 changer l'item, cet item-là, parce qu'il nous  
25 disait tout le temps qu'il manquait de l'argent, il



1 manquait de l'argent pour faire tel, tel travail.  
2 Mais on avait réussi à faire couper l'item, le cent  
3 soixante-huit mille dollars (168 000 \$) pour le  
4 faire remplacer par une bordure de béton, tout  
5 simplement, conventionnelle. Alors ça, c'est sûr  
6 qu'on s'est fait réprimander de la part de monsieur  
7 Milioto, là.

8 Q. **[28]** Qu'est-ce qu'il vous a dit exactement?

9 R. Bien, moi je l'ai appelé à un moment... Bien, lui  
10 il m'a appelé à un moment donné dans mon camion,  
11 puis là il s'est mis à crier, puis il dit, « On  
12 sait... Il dit, ce n'est pas correct ce que vous  
13 faites, c'est moi qui vous ai fait avoir le  
14 contrat, puis là je suis pénalisé, puis... » Nous  
15 on s'est défendu en disant que c'était les gens de  
16 la Ville qui avaient fait changer l'item parce  
17 qu'ils avaient besoin de... Ils avaient besoin de  
18 fonds pour poursuivre les travaux. Il manquait  
19 d'argent au contrat.

20 Q. **[29]** Est-ce qu'il vous a répondu quelque chose à  
21 ça, par rapport aux gens de la Ville, quand vous  
22 les avez mentionnés? Monsieur Milioto? A-t-il fait  
23 un commentaire?

24 R. C'est quoi ta question?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[30]** Quand vous vous êtes... Quand vous avez mis ça  
3 sur le dos de la Ville...

4 R. Oui.

5 Q. **[31]** Que c'était la Ville qui voulait avoir  
6 d'autre... dit qu'ils manquaient d'argent pour  
7 finir le contrat...

8 R. Oui. Hum, hum?

9 Q. **[32]** Qu'est-ce qu'il vous a dit, lui, concernant  
10 les gens de la Ville?

11 R. Bien, il dit, « J'ai su que c'est vous que vous  
12 avez fait des pressions pour faire changer  
13 l'item. » Parce que... J'ai dit, « Écoute, on  
14 n'arrête pas de se faire dire qu'il manque de  
15 l'argent au contrat, mais un item comme ça, c'est  
16 complètement démesuré de faire faire ça dans une  
17 ruelle en arrière de la rue St-Denis, là. » Donc,  
18 il dit, « C'est vous autres, vous avez travaillé  
19 contre moi, puis il dit, ça ne se passera pas de  
20 même, puis... » Finalement, bien, ça s'est...

21 Q. **[33]** O.K. Mais quand vous, vous lui avez dit à  
22 Milioto que ce n'était pas de votre faute, c'est la  
23 Ville qui voulait ça...

24 R. Oui?

25 Q. **[34]** Est-ce qu'il vous a répondu quelque chose là-

1 dessus?

2 R. Bien oui, c'est ça que je vous dis.

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

4 R. Qu'il m'a dit, « Non, je me suis informé, puis  
5 c'est vous qui avez fait de la pression pour faire  
6 changer l'item. »

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

8 R. Puis c'était vrai aussi, là.

9 Me SONIA LEBEL :

10 Q. **[37]** Il avait eu l'heure juste des gens de la  
11 Ville, cette fois-ci.

12 R. Hum, hum.

13 Q. **[38]** O.K. Donc je comprends, est-ce que c'est  
14 monsieur Milioto quand même qui a fait la bordure  
15 de béton?

16 R. Oui.

17 Q. **[39]** Et le prix, à ce moment-là, qu'il a reçu,  
18 était-il plus exact au prix du marché?

19 R. Bien, c'était à peu près vingt mille dollars  
20 (20 000 \$) qu'il m'avait chargé.

21 Q. **[40]** Ça fait que là, je comprends bien que votre  
22 discussion avec les gens de la Ville l'ont amputé  
23 d'un beau profit d'environ cent quarante mille  
24 dollars (140 000 \$).

25 R. Hum, hum.

1 Q. **[41]** C'est ça?

2 R. C'est ça, oui.

3 Q. **[42]** O.K. Pour une bordure tout à fait adéquate en  
4 béton.

5 R. C'est ça.

6 Q. **[43]** Vous avez également exposé hier l'implication  
7 de monsieur Marcil dans ce dossier-là.

8 R. Oui.

9 Q. **[44]** Monsieur Marcil, je comprends que quand il a  
10 constaté, à tout le moins avec votre discussion  
11 avec vous, que les budgets de la Ville étaient  
12 défoncés, ses mains sont liées, à ce moment-là,  
13 dans le contrat, à moins d'annuler ou d'aller au  
14 conseil. C'est exact?

15 R. C'est ça, oui.

16 Q. **[45]** O.K. Donc il devait trouver un moyen avec vous  
17 pour qu'on redescende le prix du contrat.

18 R. C'est ça.

19 Q. **[46]** C'était très clair, dans vos discussions avec  
20 monsieur Marcil, que si vous baissiez de neuf pour  
21 cent (9 %) on allait vous repayer sur des extra  
22 éventuellement gonflés?

23 R. Oui. Oui. Il dit, « Si vous baissez votre prix de  
24 neuf pour cent (9 %), on va sauver le contrat puis  
25 moi je vais m'organiser pour qu'on vous le repaie

1 au cours des travaux. »

2 Q. **[47]** O.K. Sur des extra qui seraient, avec une base  
3 réelle, mais qui seraient probablement gonflés.

4 R. Oui bien des vrais extra, mais ils rajoutaient de  
5 l'argent dessus pour nous remettre notre cent  
6 quatre-vingt-sept mille dollars (187 000 \$) là.

7 Q. **[48]** O.K. Donc, à partir de réclamations qui  
8 existaient vraiment, on en mettait un petit peu  
9 plus...

10 R. Oui.

11 Q. **[49]** ... pour finalement vous compenser.

12 R. C'est ça.

13 Q. **[50]** O.K. Au final de tout ça, vous avez expliqué  
14 qu'à la fin du contrat, il y a eu encore des  
15 problèmes de paiement. C'est un contrat qui a duré  
16 longtemps, je pense qu'on a l'appel d'offres qui  
17 sort en deux mille cinq (2005) et finalement, si je  
18 comprends bien, votre dernier paiement dans ce  
19 contrat-là a eu lieu...

20 R. En deux mille dix (2010).

21 Q. **[51]** En deux mille dix (2010)?

22 R. Oui.

23 Q. **[52]** Et la dernière conversation que vous avez eu  
24 avec monsieur Marcil parce que vous avez expliqué  
25 l'implication de Genivar...

1 R. C'est ça.

2 Q. **[53]** ... le fait que Genivar était peut-être moins  
3 bien placé pour porter votre message sur les extras  
4 compte tenu qu'il n'était pas au contrat depuis le  
5 début. Voulez-vous juste récapituler un petit peu  
6 votre conversation, la dernière conversation avec  
7 monsieur Marcil?

8 R. Oui, la dernière conversation qu'on a eue c'est  
9 lors d'un déjeuner et puis on lui a fait part de  
10 nos préoccupations au niveau de régler le contrat  
11 parce que ça faisait quand même longtemps et puis  
12 lui ce qu'il m'a dit, il dit je vais appeler les  
13 gens de Genivar puis je vais voir ce que je peux  
14 faire. Et puis c'est la dernière conversation qu'on  
15 a eue avec lui.

16 Q. **[54]** O.K. Mais est-ce que les choses se sont  
17 effectivement réglées?

18 R. Ça s'est réglé par la suite, oui.

19 Q. **[55]** Ça s'est effectivement donc réglé?

20 R. Oui.

21 Q. **[56]** Est-ce que vous êtes au courant des conversa-  
22 tions qu'il y a eues par la suite?

23 R. Absolument pas.

24 Q. **[57]** Donc vous ne savez pas qui a parlé à qui?

25 R. Non.

1 Q. **[58]** Mais votre dernière conversation avec monsieur  
2 Marcil c'est que ça va se régler et effectivement  
3 ça s'est réglé?

4 R. Il dit je vais appeler les gens de Genivar puis il  
5 dit je vais leur expliquer la situation.

6 Q. **[59]** O.K. Concernant les quantités au fameux  
7 bordereau qui sont gonflées. Dans vos discussions  
8 avec monsieur Marcil c'était clair également que  
9 les quantités étaient gonflées, c'est exact?

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[60]** On a discuté de baisser le prix de neuf pour  
12 cent (9 %), mais est-ce que le bordereau a été  
13 ajusté, est-ce qu'à votre connaissance la Ville a  
14 ajusté le bordereau à la baisse parce que ça ne  
15 fonctionnait pas avec les plans, là?

16 R. À bien nous on a été payé selon les quantités qu'on  
17 a fait sur le chantier.

18 Q. **[61]** O.K. Mais sur le bordereau comme tel, les  
19 quantités n'ont pas été ajustées à votre  
20 connaissance?

21 R. Non, non.

22 Q. **[62]** O.K. Donc quand vous étiez, quand vous faisiez  
23 vos réclamations, vous étiez toujours en deçà des  
24 quantités prévues au bordereau?

25 R. Oui, oui.

1 Q. **[63]** O.K. Monsieur Marcil, d'après vos conversa-  
2 tions avec vous et vos observations, est-ce qu'il  
3 était au courant du système de collusion?

4 R. Je ne peux pas vous dire.

5 Q. **[64]** Vous ne pouvez pas me dire?

6 R. Il ne m'a jamais mentionné qu'il était au courant  
7 d'un système.

8 Q. **[65]** O.K. Est-ce qu'à votre connaissance il  
9 fréquentait beaucoup les entrepreneurs?

10 R. Bien moi c'est comme je vous disais je le voyais  
11 avec monsieur Milioto, mais les autres entrepre-  
12 neurs je ne le voyais pas avec ces gens-là.

13 Q. **[66]** O.K. Et à quelle occasion vous le voyez avec  
14 monsieur Milioto, qu'est-ce qu'ils font?

15 R. Bien on travaillait souvent nous dans le Vieux-  
16 Montréal, puis son bureau n'était pas loin, ça fait  
17 que je les voyais souvent au restaurant.

18 Q. **[67]** O.K. Quand on dit souvent est-ce qu'on peut  
19 parler quoi de quelques fois par semaine, une fois  
20 par semaine?

21 R. Une fois par semaine lorsque ça adonnait que  
22 j'étais là aussi.

23 Q. **[68]** O.K. Donc presque à chaque fois que vous étiez  
24 dans le Vieux-Montréal vous aviez l'occasion de  
25 voir ça?



1 R. Oui. C'est ça.

2 Q. **[69]** O.K.

3 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

4 Q. **[70]** Est-ce que tous les règlements se font  
5 toujours au restaurant? Ces gens-là ont des  
6 bureaux, vous n'allez pas parfois les rencontrer  
7 plutôt à leur bureau...

8 R. Hum, hum.

9 Q. **[71]** ... plutôt que constamment aller au restaurant  
10 et prendre la facture?

11 R. C'est très rare qu'on soit invité à leur bureau  
12 pour régler des contrats.

13 Q. **[72]** C'était au restaurant puis c'est vous qui  
14 payez la facture?

15 R. C'est ça, oui.

16 Q. **[73]** Bon, quand, est-ce que vous avez vu ça souvent  
17 vous des quantités au bordereau beaucoup plus  
18 élevées que ce qui était nécessaire dans les plans  
19 et devis?

20 R. À l'occasion, on voyait ça, oui.

21 Q. **[74]** Puis est-ce que vous savez si c'était deux  
22 équipes différentes, une équipe qui faisait les  
23 plans et devis puis une autre équipe qui  
24 extrapolait les...

25 R. Je ne peux pas vous dire.

1 Q. [75] Et quand vous avez dit à monsieur Marcil que  
2 les quantités au bordereau étaient beaucoup plus  
3 élevées...

4 R. Oui.

5 Q. [76] ... que ce que les plans et devis disaient,  
6 est-ce que monsieur Marcil s'en est étonné, il dit  
7 je vais voir ce qui se passe à ça?

8 R. Quand il nous a dit qu'on dépassait les coûts de  
9 budget, on lui a dit : « C'est sûr vous dépassez,  
10 les quantités n'ont pas d'allure. » «Oui, mais il  
11 dit on ne peut pas jouer avec les quantités, il dit  
12 il faut baisser les coûts, les prix unitaires. »  
13 Mais j'ai dit : « Pourquoi vous ne pouvez pas jouer  
14 avec les quantités, ce n'est pas ça qu'on va  
15 exécuter, vous allez sauver beaucoup d'argent. »  
16 « Non, non, il dit on ne peut pas toucher aux  
17 quantités, il faut y aller avec ça, il faut baisser  
18 les coûts. » C'était drôle comme réflexion, là.

19 Me SONIA LEBEL :

20 Q. [77] Et les quelques fois où vous avez eu des  
21 quantités gonflées, c'est toujours dans le domaine  
22 de la voirie?

23 R. Oui.

24 Q. [78] Est-ce que c'est toujours dans le domaine des  
25 égouts et des aqueducs?

1 R. Oui.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[79]** Quand il vous a dit « On ne peut pas toucher  
4 aux quantités, il faut baisser les coûts... »

5 R. Les coûts unitaires.

6 Q. **[80]** ... vous vous avez pensé quoi de ça?

7 R. Bien écoutez, c'était inhabituel comme façon de  
8 négocier un contrat. Moi je pense que c'était  
9 évident que c'était, ça avait été monté, le  
10 bordereau avait été monté, il y avait une idée en  
11 arrière de tout ça, c'est sûr, là. Ça fait que nous  
12 on a accepté de baisser notre prix de neuf pour  
13 cent (9 %) en contrepartie, il nous a garanti qu'il  
14 nous le remettrait au cours des travaux. J'ai pris  
15 sa parole, puis c'est ce qui a été fait, j'ai été  
16 payé au complet.

17 Q. **[81]** Et qui avait gonflé les quantités au  
18 bordereau?

19 R. Ceux qui ont monté le bordereau probablement.

20 Q. **[82]** Mais ceux qui montaient le bordereau, est-ce  
21 que c'était les entrepreneurs ou c'était les gens  
22 de la Ville?

23 R. C'est les gens de la Ville qui préparent les  
24 documents.

25 Q. **[83]** O.K. Merci.

1 Me SONIA LEBEL :

2 Q. **[84]** Mais vous personnellement est-ce que vous  
3 connaissez la personne exacte qui a...

4 R. Non.

5 Q. **[85]** ... travaillé sur ce bordereau-là?

6 R. Non, il faudrait que je vois les plans pour voir.

7 Q. **[86]** O.K. Mais vous n'avez pas eu affaire à cette  
8 personne-là?

9 R. Non.

10 Q. **[87]** O.K. Est-ce que vous étiez dans votre rôle  
11 d'entrepreneur à la Ville de Montréal aviez-vous  
12 accès vous en règle générale au chargé de projet?  
13 On a parlé de monsieur Girard, mais dans le cours  
14 normal de vos affaires, avez-vous eu accès à ces  
15 gens-là?

16 R. Bien je pouvais les appeler, oui, pour demander des  
17 explications. Moi les quelques travaux que j'ai  
18 faits pour les travaux publics, je ne savais pas  
19 d'avance qui s'occuperait du projet. On le savait  
20 une fois qu'on avait les documents pour débiter les  
21 travaux.

22 Q. **[88]** O.K. Et en règle générale vous étiez plus  
23 souvent en sous-traitance si je comprends bien...

24 R. Oui.

25 Q. **[89]** ... pour les travaux publics?

1 R. C'est ça.

2 Q. **[90]** O.K. Dans le domaine de l'aménagement urbain  
3 ou des parcs, vous avez eu plus souvent l'entrepre-  
4 neuriat général, mais dans le domaine de travaux  
5 publics, égout et tout ça...

6 R. C'est, oui, c'était complètement différent...

7 Q. **[91]** C'était complètement différent?

8 R. ... leur façon d'opérer.

9 Q. **[92]** C'était complètement différent. O.K. Est-ce  
10 que vous avez... vous nous avez expliqué que, dès  
11 le début, votre entreprise, Terramex, aurait  
12 souhaité s'implanter dans ce domaine-là, c'est  
13 exact?

14 R. Oui.

15 Q. **[93]** O.K.

16 R. Dans le domaine des égouts?

17 Q. **[94]** Dans le domaine des égouts, aqueduc.

18 R. Oui.

19 Q. **[95]** Vous aviez la capacité de le faire,  
20 l'entreprise avait la capacité de le faire?

21 R. Oui.

22 Q. **[96]** Vous avez discuté avec monsieur Milioto, entre  
23 autres, et les gens qui faisaient partie de ce  
24 club-là de...

25 R. Moi, je parlais avec monsieur Milioto seulement.

1 Q. [97] O.K. Et, à chaque fois, votre demande était de  
2 pouvoir vous implanter, faire partie du groupe,  
3 c'est exact?

4 R. Oui.

5 Q. [98] On vous a, à un certain moment, répondu qu'il  
6 n'était pas question que votre nom ressorte comme  
7 entrepreneur général parce qu'on ne voulait pas  
8 avoir plus de monde?

9 R. Exact.

10 Q. [99] Avez-vous réussi, dans les dix (10) années,  
11 là, où vous étiez sur l'Île de Montréal à  
12 finalement vous implanter ou...

13 R. Non.

14 Q. [100] ... vous n'avez eu que des miettes?

15 R. Non, j'ai eu des miettes seulement.

16 Q. [101] Des miettes seulement qu'on vous lançait, un  
17 peu pour vous faire taire?

18 R. Oui.

19 Q. [102] Si on passe peut-être au prochain appel  
20 d'offres. Celui-ci, je pense qu'on va pouvoir le  
21 coter 23P-264, j'ai repris le fil de mes cotes, et  
22 c'est l'appel d'offres SP05 0180. Un appel d'offres  
23 du dix-sept (17) août deux mille cinq (2005).

24

25 23P-264 : Soumission publique SP05 0108 - 17-08-

1 2005.

2

3 R. Pardon, c'est quel numéro?

4 Q. **[103]** On est à l'onglet 13, pour votre information,  
5 Monsieur Leclerc. Alors, juste pour nous mettre en  
6 contexte un petit peu. C'est un... encore un appel  
7 d'offres dans le domaine de la reconstruction de  
8 trottoirs, de l'agrégat exposé, on est logique, on  
9 est sur la rue St-Paul, vous avez expliqué que  
10 c'est un matériau qu'on voit plus souvent...

11 R. Hum hum.

12 Q. **[104]** ... dans le Vieux-Montréal.

13 R. Oui.

14 Q. **[105]** Qui coûte, je comprends, plus cher que les  
15 bordures de béton traditionnelles?

16 R. Oui. Oui.

17 Q. **[106]** Et c'est également le matériau pour lequel  
18 monsieur Milioto vous a exposé dès le début de  
19 votre... je dirais, votre relation d'affaires, on  
20 va l'appeler comme ça.

21 R. Hum hum.

22 Q. **[107]** Comme étant sa chasse-gardée, c'est exact?

23 R. C'est exact, oui.

24 Q. **[108]** O.K. Donc, c'est logique qu'on voit monsieur  
25 Milioto, Mivela Construction, ici, comme étant

1           celui qui a remporté le contrat?

2           R. C'est ça.

3           Q. **[109]** Vous souvenez-vous si celui-là était truqué  
4           ou non?

5           R. Oui.

6           Q. **[110]** Et vous faites partie de la liste des  
7           soumissions, vous avez... est-ce que vous avez  
8           fourni une soumission de complaisance dans ce cas-  
9           là?

10          R. Oui.

11          Q. **[111]** O.K. Est-ce que les gens qu'on voit ici, là,  
12          on ne les nommera pas, les entrepreneurs que l'on  
13          voit au bordereau, en règle générale, ce sont des  
14          gens qui fournissaient également des soumissions de  
15          complaisance?

16          R. Bien, oui, sauf le dernier, là, je ne comprends pas  
17          qu'il soit là, lui. Construction Chancekal, là.

18          Q. **[112]** Ce n'est pas, à votre connaissance, quelqu'un  
19          qui faisait partie du cartel?

20          R. Non, du tout.

21          Q. **[113]** O.K. Par contre, compte tenu du prix fourni,  
22          est-ce que ce serait logique ou exact de présumer  
23          que sa soumission est également de complaisance,  
24          deux cent trente-sept mille (237 000 \$) et vous  
25          avez fourni, vous, un prix à cent soixante-treize



1 (173)?

2 R. Moi, je serais porté à dire que lui a soumissionné  
3 puis ils ne l'ont pas appelé.

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

5 R. Parce que ce n'est pas des travaux qu'il fait  
6 habituellement, ce type-là.

7 Q. **[115]** Puis qu'est-ce qui pourrait expliquer son  
8 prix, à ce moment-là?

9 R. Bien, il a pris une chance, il a fait un prix puis  
10 il a rentré sa soumission.

11 Q. **[116]** O.K. Est-ce que vous avez eu la sous-  
12 traitance dans ce contrat-là?

13 R. Je ne peux pas dire, je ne vois pas de bordure de  
14 granit là-dedans, là.

15 Q. **[117]** O.K. Donc, logiquement, s'il n'y a pas de  
16 bordure de granit vous auriez pu rentrer une  
17 soumission de complaisance?

18 R. Oui. Oui.

19 Q. **[118]** Alors, si on peut passer à l'onglet suivant.  
20 La soumission SP07-045. Je vais vous demander,  
21 Madame la Greffière, de la coter sous la cote  
22 23P-265. Une soumission du vingt et un (21) mars...  
23 pas une soumission mais une soumission publique,  
24 pardon, du vingt et un (21) mars deux mille sept  
25 (2007), appel d'offres 9300.

1 23P-265 : Soumission publique SP07-045 -  
2 21-03-2007.

3  
4 On a, je pense, un peu de tout. Je vais vous faire  
5 la grâce de faire la nomenclature de tous les  
6 travaux exécutés mais je pense qu'on est dans un  
7 domaine un peu plus multisectoriel ici. Est-ce  
8 qu'il y a quelque chose de particulier par rapport  
9 à cet appel d'offres?

10 R. Cette soumission-là...

11 Q. **[119]** On voit que vous êtes soumissionnaire, sur la  
12 page suivante.

13 R. O.K. Oui, cette soumission-là, effectivement, il y  
14 a quelque chose d'assez cocasse, qu'on pourrait  
15 dire. En fait, l'entrepreneur, qu'on voit en haut,  
16 Frank Catania, ce n'est pas lui qui était désigné  
17 pour avoir ce contrat-là, c'était Simard Beaudry.

18 Q. **[120]** O.K. Expliquez-nous ça du début. Qui vous  
19 appelle en premier lieu et qui vous explique le  
20 plan de « match ».

21 R. O.K. Moi, j'avais les documents de soumission et  
22 puis il y avait beaucoup d'éléments de granit, du  
23 dallage et de la bordure. Et puis c'était un  
24 contrat important pour nous, au niveau installation  
25 de granit. Et puis monsieur Milioto m'appelle, il

1 dit : « Tu vas donner un prix de granit à Simard  
2 Beaudry. Ça fait que j'ai dit, je vais appeler les  
3 autres contracteurs, je vais leur donner un prix  
4 aussi? - Non, non, il dit, donne juste ton prix à  
5 Simard Beaudry. » Ça fait que là je comprends que  
6 le projet est arrangé.

7 Ça fait que je donne mon prix à Simard  
8 Beaudry puis je n'ai aucun appel des autres  
9 entrepreneurs pour me demander un prix de sous-  
10 traitance.

11 Q. **[121]** Alors que ce serait logique parce que vous  
12 êtes quand même spécialisé dans la bordure de  
13 granit?

14 R. Bien, il n'y avait pas beaucoup de gens qui  
15 pouvaient faire ce travail-là, là.

16 Q. **[122]** Donc, dans un monde réel, idéal, où on est en  
17 concurrence libre...

18 R. Tout le monde m'aurait appelé.

19 Q. **[123]** Tout le monde vous aurait appelé.

20 R. Oui. Dans ce projet-là, à un moment donné, bien,  
21 moi, je... ils me disent... monsieur Milioto ne me  
22 dit pas que c'est Simard Beaudry mais je comprends  
23 rapidement que c'est lui qui a été désigné. Mais il  
24 dit : « Tu vas rentrer une soumission de  
25 complaisance. - O.K. » Il m'envoie... Simard

1 Beaudry m'envoie un bordereau rempli puis moi  
2 j'avais quoi, dix millions cinq cent mille  
3 (10 500 000 \$).

4 Q. **[124]** Donc dix millions cinq cent mille  
5 (10 500 000 \$) qu'on voit à la page suivante.

6 R. Hum, hum.

7 Q. **[125]** Cinq cent trente-cinq mille (535 000 \$).

8 R. Oui.

9 Q. **[126]** Ça, c'est strictement une soumission de  
10 complaisance là.

11 R. Oui.

12 Q. **[127]** On s'entend.

13 R. Oui.

14 Q. **[128]** Et encore là c'est pour faire bonne figure  
15 là.

16 R. Exact.

17 Q. **[129]** C'est de la poudre aux yeux.

18 R. Et puis l'ouverture des soumissions se fait,  
19 j'apprends quelques heures après que ce n'est pas  
20 Simard-Beaudry, que c'est Frank Catania qui a le  
21 contrat.

22 Q. **[130]** Êtes-vous surpris?

23 R. Je suis très surpris parce qu'il m'avait dit, moi  
24 j'en avais déduit que c'était Simard-Beaudry. Là  
25 j'apprends le lendemain que...

1 Q. **[131]** Monsieur Catania est-ce qu'il vous avait  
2 téléphoné...

3 R. Non.

4 Q. **[132]** Pour une...

5 R. Non.

6 Q. **[133]** Pour des prix de sous-traitance? Non?

7 R. Jamais, non.

8 Q. **[134]** Puis monsieur Catania, à votre connaissance,  
9 Frank Catania, est-ce que c'est quelqu'un qui fait  
10 de la bordure de granit en temps régulier?

11 R. Non, il ne fait pas ça lui.

12 Q. **[135]** Il ne fait pas ça. Donc il aurait dû  
13 téléphoner à quelqu'un.

14 R. Oui.

15 Q. **[136]** O.K.

16 R. Alors, ah oui, je dois préciser une chose, moi, mon  
17 prix, je ne l'ai pas envoyé tout de suite à Simard-  
18 Beaudry, je l'ai envoyé à Milioto. Probablement lui  
19 il a fourni les prix de bordures de granit aux  
20 autres entrepreneurs.

21 Q. **[137]** O.K.

22 R. Mais...

23 Q. **[138]** Sauf que, sauf que dans la conversation que  
24 vous avez eue avec monsieur Milioto, il était clair  
25 que la personne à qui vous deviez fournir quelque

1 chose c'est Simard-Beaudry.

2 R. C'est ça, oui.

3 Q. **[139]** O.K. Et qui de Simard-Beaudry vous a  
4 téléphoné?

5 R. C'est l'estimateur de Simard-Beaudry, j'oublie son  
6 nom là.

7 Q. **[140]** O.K.

8 R. Et puis j'apprends le lendemain que c'est Frank  
9 Catania qui a le contrat et puis ce qui s'est  
10 passé, ce qui m'a été expliqué, c'est que les deux  
11 estimateurs des compagnies se sont trompés dans le  
12 montant, dans le montant à rentrer la soumission.

13 Q. **[141]** Ce qu'on peut voir là, Frank Catania rentre  
14 une soumission à dix millions cent mille dollars  
15 (10 100 000 \$).

16 R. Hum, hum.

17 Q. **[142]** Toujours des poussières et Simard-Beaudry à  
18 dix millions cent soixante-dix mille (10 170 000 \$)  
19 donc on n'est pas très loin l'un de l'autre.

20 R. Non, c'est ça.

21 Q. **[143]** Et pour un contrat de cette envergure-là,  
22 soixante-dix mille dollars (70 000 \$) c'est, c'est  
23 très près là.

24 R. C'est très près.

25 Q. **[144]** On est dans les quarts de cents.

1 R. Donc moi l'explication qu'ils m'ont donnée c'est  
2 qu'ils se sont trompés quand ils se sont échangés  
3 les prix. C'est ça qui a fait en sorte que monsieur  
4 Catania a tombé premier soumissionnaire.

5 Q. **[145]** Donc les deux estimateurs, celui de Simard-  
6 Beaudry, celui de Catania, qui devaient se parler,  
7 je comprends pour arranger la soumission...

8 R. Hum, hum.

9 Q. **[146]** Se sont gourés dans leurs prix et alors on  
10 n'a pas...

11 R. C'est ça.

12 Q. **[147]** On n'a pas le...

13 R. Donc monsieur Catania s'est réveillé avec un beau  
14 contrat...

15 Q. **[148]** C'est presque un « photo finish » là.

16 R. Oui. Un beau contrat de dix millions (10 M\$) là.

17 Q. **[149]** O.K.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[150]** Est-ce qu'il l'a exécuté ou si c'est Simard-  
20 Beaudry...

21 R. Oui.

22 Q. **[151]** ... qui l'a exécuté?

23 R. Non, c'est Frank Catania qui l'a exécuté.

24 Q. **[152]** Même s'il n'avait pas ce qu'il fallait pour  
25 le faire? L'infrastructure pour le faire?

1 R. Bien moi, il avait l'infrastructure, moi j'ai fait  
2 les bordures pour lui après des négociations très  
3 ardues.

4 Q. **[153]** O.K.

5 Me SONIA LEBEL :

6 Q. **[154]** Expliquez-nous tout ça là.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[155]** Oui.

9 Me SONIA LEBEL :

10 Q. **[156]** Donc, je comprends qu'il y a eu une réaction  
11 parce que là Catania se retrouve à gagner le prix,  
12 je comprends que c'est une soumission de  
13 complaisance qu'il a entrée.

14 R. Lui, il n'a pas fait de, il n'a pas fait de...

15 Q. **[157]** Il n'a pas fait de demandes?

16 R. Il n'a pas fait de demande de prix, rien, là-  
17 dedans.

18 Q. **[158]** Il n'a pas fait de demande, il n'a pas fait  
19 de, il n'a pas rappelé de fournisseurs, il n'a pas  
20 appelé de sous-traitants.

21 R. C'est ça.

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

23 R. Puis il se réveille avec un contrat de dix millions  
24 (10 M\$) alors moi j'appelle monsieur Mivela, je dis  
25 « Moi je ne veux pas travailler avec monsieur



1           Catania », je dis « J'avais fait un contrat avec  
2           lui puis ça avait eu, j'avais eu une mauvaise  
3           expérience alors... ». Il dit, il dit « Appelle-le  
4           quand même puis essaie de t'arranger avec. ». Ça  
5           fait que, évidemment, il ne m'offrait pas le prix  
6           que j'avais donné à Simard-Beaudry, il m'offrait  
7           beaucoup plus bas.

8           Q. **[160]** Au prix de départ, je vais juste revenir un  
9           petit peu en arrière, au prix de départ donné à  
10          Simard-Beaudry, je comprends que vous êtes sous-  
11          traitant dans les bordures de granit. Est-ce que le  
12          trois pour cent (3 %) est toujours là-dedans?

13          R. Oui.

14          Q. **[161]** Donc, on n'en, on n'en parle pas à chaque  
15          fois-là mais je comprends qu'à chaque fois que vous  
16          êtes sous-traitant dans un contrat arrangé,  
17          truqué...

18          R. De bordures, il y avait trois pour cent (3 %).

19          Q. **[162]** Il y a toujours, le trois pour cent (3 %)...

20          R. Oui.

21          Q. **[163]** ... là on le tient pour acquis à ce moment-  
22          ci.

23          R. C'est ça.

24          Q. **[164]** Mais dans ce cas-ci, quand vous négociez  
25          votre prix de sous-traitance avec Simard-Beaudry le

1 trois pour cent (3 %) est toujours...

2 R. Oui.

3 Q. **[165]** ... ajouté. Parfait. Donc vous avez des  
4 discussions avec monsieur Catania au lendemain de  
5 son prix surprise.

6 R. Bien quelques jours après là parce que j'ai su que  
7 ça avait brassé un peu entre les deux compagnies.  
8 Puis, moi, finalement il m'appelle, il dit « Viens  
9 me rencontrer. », monsieur Martin Daoust, il dit  
10 « Viens me rencontrer, on va discuter de, de ton  
11 prix. » Moi j'ai dit « Mon prix je l'ai donné à  
12 Simard-Beaudry, c'est le même prix que je veux  
13 travailler. ». Finalement, il m'a, à force de  
14 négocier j'ai dit « Je vais le faire à ce prix-  
15 là. » mais j'ai essayé de négocier des paiements  
16 plus rapides et des meilleures conditions de  
17 paiement et puis je ne paie pas le trois pour cent  
18 (3 %) pour les bordures. Moi, j'ai avisé monsieur  
19 Milioto, j'ai dit « Oublie le trois pour cent (3 %)   
20 là... » j'ai dit « ... je n'ai pas d'argent pour  
21 payer ça. ».

22 Q. **[166]** Vous avez baissé votre prix donc...

23 R. Oui.

24 Q. **[167]** ... unitaire fait à...

25 R. Oui.

1 Q. **[168]** ... monsieur, à Simard-Beaudry.

2 R. Oui, après...

3 Q. **[169]** Je comprends que votre prix de soumission de  
4 sous-traitance unitaire était, vous l'avez  
5 expliqué, le prix du marché plus douze (12 %) ou  
6 quinze pour cent (15 %).

7 R. C'est ça.

8 Q. **[170]** Plus trois (3 %).

9 R. C'est ça.

10 Q. **[171]** Donc vous êtes allé en-dessous du prix du,  
11 vous avez baissé votre marge bénéficiaire là?

12 R. J'ai baissé ma marge puis on a laissé tomber le  
13 trois pour cent (3 %).

14 Q. **[172]** O.K. Et comment monsieur Milioto a réagi  
15 quand vous avez dit « Bien le trois pour cent  
16 (3 %) ... »?

17 R. Bien il n'avait pas, je pense qu'il n'avait pas le  
18 choix là. C'était ça ou moi je ne faisais pas le  
19 projet là.

20 Q. **[173]** Puis à ce moment-là monsieur Catania se  
21 retrouvait un petit peu le...

22 R. Oui.

23 Q. **[174]** ... le bec à l'eau. O.K. Monsieur Daoust dans  
24 vos discussions, Martin Daoust, c'est celui qui  
25 représentait Frank Catania avec vous, dans vos

1 relations, dans les relations avec vous?

2 R. Oui.

3 Q. **[175]** O.K. Il était complètement au courant que  
4 cette soumission-là avait été arrangée j'imagine?

5 R. Tout à fait.

6 Q. **[176]** Et il était surpris également lui-même de  
7 l'avoir remportée?

8 R. Oui.

9 Q. **[177]** O.K.

10 R. Oui, c'est sûr.

11 Q. **[178]** Si on passe à la soumission suivante,  
12 Monsieur Leclerc, on est à l'onglet 15 aux fins de  
13 discussion, alors toujours soumission publique SP  
14 07 046 que je vais vous demander, Madame la  
15 Greffière, de bien vouloir coter sous la cote 23P-  
16 266.

17

18 23P-266 : Soumission publique SP 046 - 21-03-  
19 2007

20

21 Nous avons ici un appel d'offres, 9301, du vingt et  
22 un (21) mars deux mille sept (2007), et cet appel  
23 d'offres contient la construction de conduits  
24 électriques souterrains, et caetera. Est-ce qu'on  
25 parle d'aménagement urbain, plus, ici? Là j'ai

1            besoin de votre expertise, là.

2            R. Oui. Oui oui, il y a le même type de tra... même  
3            genre de travaux à faire que l'autre, le contrat  
4            précédent.

5            Q. **[179]** Que le contrat précédent. Donc, beaucoup de  
6            choses à faire sur ce travail-là.

7            R. Hum, hum.

8            Q. **[180]** Beaucoup de choses qui requièrent, entre  
9            autres, une portion de votre expertise,  
10            probablement?

11           R. Hum, hum.

12           Q. **[181]** O.K. Est-ce qu'il y a quelque chose... Est-ce  
13           que cette soumission-là, à votre connaissance, a  
14           été également truquée, arrangée?

15           R. Oui.

16           Q. **[182]** O.K. Et qui est la personne qui est le chef  
17           d'orchestre de cette soumission-là?

18           R. C'est DJL qui devait être le gagnant de cette  
19           soumission-là.

20           Q. **[183]** Qui devait être le gagnant. Vous avez  
21           mentionné tantôt qu'à la soumission précédente,  
22           celle avec Simard Beaudry et F. Catania, c'est  
23           monsieur Milioto qui a entamé les démarches?

24           R. Oui.

25           Q. **[184]** Et qui vous a parlé, et qui a un peu

1 coordonné tout ça?

2 R. Hum, hum. C'est ça, oui.

3 Q. **[185]** Dans cette soumission-là, qui coordonne?

4 R. Bien, c'est l'estimateur de DJL, en premier lieu,  
5 qui m'avait appelé.

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

7 R. Puis il m'a demandé un prix de pose des fournitures  
8 de granit, puis les autres ils ne m'ont pas appelé.

9 Q. **[187]** Donc, au départ, dans ce cas-ci c'est DJL qui  
10 doit l'emporter?

11 R. Oui.

12 Q. **[188]** On voit bien que ce n'est pas la réalité,  
13 mais on va se rendre jusque-là?

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[189]** DJL doit l'emporter, et c'est l'estimateur de  
16 DJL, cette fois-ci, qui coordonne?

17 R. O.K. Moi j'avais donné également mon prix à Mivela.

18 Q. **[190]** Monsieur Milioto est déjà là, est quand même  
19 dans le portrait, donc s'en mêle?

20 R. Oui. Hum, hum.

21 Q. **[191]** O.K. Et vous deviez... Est-ce que vous deviez  
22 exécuter une partie des travaux là-dessus?

23 R. Oui. Je devais faire tous les travaux de dallage de  
24 granit et d'aménagement.

25 Q. **[192]** Donc, vous avez deux implications là-dedans.

1 Vous êtes là en tant que sous-traitant?

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[193]** Vous fournissez un prix à monsieur Milioto  
4 pour donner à DJL?

5 R. Oui. C'est ça.

6 Q. **[194]** Et vous donnez également une soumission de  
7 complaisance.

8 R. Oui.

9 Q. **[195]** Qui n'est pas un prix réel, on s'entend?

10 R. Non.

11 Q. **[196]** C'est un prix de la façon dont vous l'avez  
12 expliqué hier dans votre témoignage.

13 R. Exact.

14 Q. **[197]** O.K. Et là je comprends que c'est Groupe  
15 Dubé, est-ce qu'on a encore un problème  
16 d'estimateur? Qu'est-ce qui s'est passé?

17 R. Bien là, je pense qu'ils ont joué à la cache-cache  
18 un petit peu. Groupe Dubé n'était pas supposé  
19 d'être là, à ce que je vois, puis lui il n'a pas  
20 appelé. Il n'avait pas appelé nulle part pour avoir  
21 des prix de sous-traitants puis de granit. Donc, il  
22 ne devait pas se douter qu'il était pour  
23 soumissionner. Puis ils ne l'ont sûrement pas  
24 appelé. Donc, il a rentré un prix un petit peu en  
25 cachette, comme on peut dire.

1 Q. **[198]** Parce qu'à votre connaissance, monsieur Dubé  
2 ne fait pas partie des discussions dans ce dossier-  
3 là, là.

4 R. Non. Sûrement pas.

5 Q. **[199]** Sûrement pas, hein?

6 R. Hum.

7 Q. **[200]** O.K. Et monsieur Dubé, donc, a rentré un  
8 prix...

9 R. Mais ils ne le voyaient pas là, là. Tu sais, il  
10 n'était pas supposé de soumissionner, c'est  
11 évident, là.

12 Q. **[201]** O.K. Est-ce qu'il y a une explication, selon  
13 vous, parce qu'il y a de la bordure de granit, il y  
14 a des fournisseurs à appeler.

15 R. Hum, hum.

16 Q. **[202]** Vous avez expliqué hier que l'avenue des  
17 fournisseurs était également une avenue pour le  
18 cartel de connaître qui sont les personnes.

19 R. Oui.

20 Q. **[203]** Qu'est-ce qui a... Selon votre évaluation ou  
21 votre connaissance de ces compagnies-là et du  
22 milieu, qu'est-ce qui s'est passé? Pourquoi Dubé a  
23 réussi à se faufiler? Il n'a sûrement pas passé par  
24 la porte d'en arrière, là?

25 R. Parce que Dubé, c'est mon estimateur qui était



1 parti travailler là, mon ancien estimateur, puis il  
2 était au courant de tous les prix de granit. Nous  
3 on travaillait avec. Donc il n'avait pas besoin  
4 d'appeler le fournisseur pour avoir des prix : il  
5 les connaissait déjà.

6 Q. **[204]** Puis il n'avait pas besoin de vous appeler,  
7 vous non plus, pour avoir une sous-traitance.

8 R. Non. Sûrement pas. Alors, il doit connaître les  
9 prix, puis c'est pour ça... Il n'a pas appelé nulle  
10 part, puis il a réussi à faire sa soumission puis  
11 rentrer son prix.

12 Q. **[205]** O.K. Parce qu'on s'entend que les bordures de  
13 granit, c'est quand même un milieu où il y a peu de  
14 fournisseurs?

15 R. Il y a très peu de fournisseurs, oui.

16 Q. **[206]** O.K. Donc, ce n'est pas long d'en faire le  
17 tour?

18 R. C'est ça.

19 Q. **[207]** Mais si on n'appelle pas, on ne peut pas  
20 savoir si la personne a l'intention de soumis-  
21 sionner.

22 R. C'est ça.

23 Q. **[208]** O.K. Et l'estimateur de chez Dubé était un  
24 estimateur de chez vous?

25 R. Oui.

1 Q. **[209]** Qui estimait des bordures de granit, en  
2 général?

3 R. C'est ça.

4 Q. **[210]** O.K. Puis on voit, Monsieur Leclerc,  
5 effectivement, rapidement, là, on parle d'une  
6 soumission de l'ordre de sept millions de dollars  
7 (7 M \$), et Dubé est rentré à sept millions quatre-  
8 vingt-dix mille (7 090 000 \$).

9 R. Hum, hum.

10 Q. **[211]** Construction DJL, sept millions six cent  
11 mille (7 600 000 \$), et tout le monde est sept  
12 millions six cents (7,6 M\$), sept millions sept  
13 cents (7,7 M\$), sept millions neuf cents (7,9 M\$).  
14 Cinq cent mille dollars (500 000 \$) de différence,  
15 là on est dans l'ordre du quinze (15), vingt pour  
16 cent (20 %) ?

17 R. Plus.

18 Q. **[212]** Ou quinze pour cent (15 %), peut-être, de  
19 différence.

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[213]** Est-ce qu'on pourrait penser que Dubé a  
22 rentré, lui, au prix du marché, effectivement?

23 R. Oui. Oui. Je dirais que oui.

24 Q. **[214]** O.K. Et DJL, rapidement, encore là, tous ceux  
25 qui calculent plus vite que moi me pardonneront,

1           mais rapidement, on peut voir que DJL, si Dubé a sa  
2           marge bénéficiaire régulière de douze (12) à quinze  
3           pour cent (15 %) et que Construction DJL est  
4           certainement dix pour cent (10 %) au-dessus...

5           R. Il y a un autre dix pour cent (10 %), là.

6           Q. **[215]** On est de l'ordre du vingt-cinq (25), trente  
7           pour cent (30 %) que vous mentionnez, juste à  
8           l'oeil comme ça, là.

9           R. C'est ça. Oui. Oui.

10          Q. **[216]** Parfait.

11          M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12          Q. **[217]** Est-ce que vous savez si votre ancien  
13          estimateur se doutait un peu du petit jeu qui se  
14          faisait entre les...

15          R. Oui. Oui. Oui.

16          Q. **[218]** Donc, lui, lorsqu'il a changé d'endroit pour  
17          aller travailler pour un autre entrepreneur, savait  
18          que s'il arrivait avec un prix du marché, il a des  
19          bonnes chances de l'avoir.

20          R. C'est sûr.

21          Q. **[219]** Tous les autres étaient pour coter pas mal  
22          plus haut, là.

23          R. Oui. Oui. Oui.

24          Me SONIA LEBEL :

25          Q. **[220]** Et il savait certainement que le fait de ne

1 pas appeler les fournisseurs était, à toutes fins  
2 pratiques, la même chose que se cacher une fin de  
3 semaine de temps.

4 R. Rentrer par en arrière, comme on dit.

5 Q. **[221]** Pour rentrer par en arrière. Alors la  
6 prochaine soumission, s'il vous plaît, qui est à  
7 l'onglet 16. Soumission SP07 205. Je vais vous  
8 demander, Madame la greffière, de bien vouloir la  
9 coter sous la cote 23P-267.

10

11 23P-267 : Soumission publique SP07 205 - 16-05-  
12 2007

13

14 Soumission du seize (16) mai deux mille sept  
15 (2007), donc toujours en deux mille sept (2007), je  
16 comprends qu'on est toujours dans le même style de  
17 régime sur l'île de Montréal?

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[222]** La libre concurrence est juste un concept  
20 utopique, si je comprends bien?

21 R. Oui.

22 Q. **[223]** Et nous avons ici un appel d'offres le 9355  
23 et encore une fois on a bon de l'asphaltage, de la  
24 pose de revêtement bitumineux, de la reconstruction  
25 de trottoirs et de la pose de bordure de granit.

1           Donc...

2           R. Hum, hum.

3           Q. **[224]** ... ça explique en bonne partie ce que vous  
4           faites dans le décor?

5           R. C'est ça, oui.

6           Q. **[225]** Et fidèle, fidèle à sa parole à tout le moins  
7           quand on vous explique quelque chose dans le cartel  
8           on tient à votre parole, monsieur Milioto est là,  
9           Mivela, c'est des trottoirs?

10          R. Hum, hum.

11          Q. **[226]** Qu'est-ce qui se passe, est-ce qu'elle est  
12          truquée celle-ci?

13          R. Oui, oui.

14          Q. **[227]** Et est-ce qu'il y a, vous êtes en mesure de  
15          nous expliquer un peu ce qui s'est passé, on voit  
16          que monsieur Mivela a remporté à titre  
17          d'entrepreneur général, est-ce qu'il a exécuté tous  
18          les travaux de cette soumission-là?

19          R. Non. Monsieur Mivela, monsieur Milioto a fait lui  
20          les trottoirs coulés, les bordures coulées.  
21          Excavations Super il a fait les travaux  
22          d'infrastructures de rues. Moi j'ai fait la bordure  
23          de granit et dallage de granit. Et DJL a fait le  
24          pavage.

25          Q. **[228]** Donc monsieur Milioto a, je vais vous

1 demander, là, votre indulgence, mais monsieur  
2 Milioto d'après vous a peut-être fait combien de  
3 pourcentage des travaux sur cette soumission-là, si  
4 vous parlez des bordures qu'il a faites?

5 R. Je dirais peut-être maximum vingt-cinq pour cent  
6 (25 %). Vingt, vingt-cinq (20-25), oui.

7 Q. **[229]** Vingt, vingt-cinq pour cent (20-25 %) des  
8 travaux?

9 R. Hum, hum.

10 Q. **[230]** Et il a réparti le reste entre tous les gens  
11 qui ont bien voulu rendre une soumission de  
12 complaisance?

13 R. C'est ça.

14 Q. **[231]** D'accord. Incluant vous?

15 R. Hum, hum.

16 Q. **[232]** Le prix que vous avez fait à monsieur Milioto  
17 comprenait toujours le trois pour cent (3 %) ?

18 R. Oui, oui.

19 Q. **[233]** O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[234]** Je m'excuse, si vous me permettez. On a  
22 entendu par le témoin Zambito, monsieur Zambito que  
23 le montant de la caution était généralement dix  
24 pour cent (10 %) du prix...

25 R. Oui, c'est vrai.

1 Q. [235] ... du montant octroyé?

2 R. C'est exact.

3 Q. [236] Donc ça voudrait dire que le contrat serait  
4 cinq millions (5 M\$)?

5 R. C'est exact.

6 Q. [237] Est-ce que cinq millions (5 M\$) ça serait un  
7 prix réel et réaliste des travaux et non pas six  
8 millions deux cent quatre-vingt-quinze mille  
9 (6 295 000 \$)?

10 R. Je ne peux pas vous répondre, je n'ai pas fait la  
11 soumission, mais il y a des bonnes chances que ce  
12 soit alentour de cinq millions (5 M\$), le prix  
13 réel, là.

14 Q. [238] Merci.

15 Me SONIA LEBEL :

16 Q. [239] Surtout si on tient encore pour acquis comme  
17 on l'a vu, on a fait la démonstration avec des  
18 chiffres, vous le saviez parce que vous en avez  
19 entendu parler dans le milieu?

20 R. Hum, hum.

21 Q. [240] Surtout si on prend pour acquis que le six  
22 millions deux cent quatre-vingt-quinze mille  
23 (6 295 000 \$) est trente pour cent (30 %) trop  
24 cher?

25 R. Oui.

1 Q. **[241]** Oui, par rapport au prix du marché, je  
2 comprends, au niveau de la marge bénéficiaire, plus  
3 quinze pour cent (15 %) là. O.K. Donc dans ce  
4 contrat-là est-ce qu'à votre connaissance les  
5 autres sous-traitants ont payé également un trois  
6 pour cent (3 %) sur leur sous-traitance?

7 R. Je n'ai aucune idée.

8 Q. **[242]** Vous n'en savez rien?

9 R. Non.

10 Q. **[243]** O.K. Vous n'avez jamais discuté de ça vous...

11 R. Non.

12 Q. **[244]** ... à part monsieur Milioto, avec quel  
13 contracteur ou quelle compagnie vous avez eu des  
14 conversations qui vous laissaient penser outre le  
15 fait qu'ils sont présents sur des soumissions, dans  
16 des conversations, je sais qu'avec DJL c'est le  
17 cas?

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[245]** Avec Simard-Beaudry c'est le cas, vous l'avez  
20 illustré, avec F. Catania c'est le cas, compte tenu  
21 du contrat, Excavations Super, monsieur Cappello,  
22 c'est également le cas. Donc avec quelle autre  
23 compagnie ou représentant de compagnie vous avez eu  
24 directement des conversations qui peut vous  
25 permettre de penser que ces gens-là étaient bel et



1 bien au courant du cartel, à part le fait qu'ils  
2 étaient présents sur les soumissions?

3 R. On parle des soumissionnaires qu'on voit pour ce  
4 projet-là.

5 Q. **[246]** On peut parler de ceux-là puis on pourra voir  
6 au cours des soumissions s'il y en a d'autres qui  
7 viennent à l'esprit. Est-ce que CSF c'est quelqu'un  
8 avec qui vous avez déjà eu des discussions?

9 R. Quelques fois j'ai parlé avec lui parce que je  
10 faisais des travaux de sous-traitance avec lui.

11 Q. **[247]** Et vos conversations est-ce qu'elles peuvent  
12 vous amener à penser qu'il était au courant, je  
13 comprends qu'on en fait la démonstration, là?

14 R. Oui, c'est sûr. Oui, oui.

15 Q. **[248]** O.K. DJL on en a parlé, Excavations Super  
16 également, Soter, est-ce que vous avez déjà eu des  
17 conversations...

18 R. Non.

19 Q. **[249]** ... avec quelqu'un de Soter?

20 R. Je n'ai jamais parlé à ces gens-là.

21 Q. **[250]** O.K. Donc la déduction par rapport à Soter  
22 c'est vraiment son attitude et sa présence  
23 constante?

24 R. Exact.

25 Q. **[251]** Pavage Jeskar, est-ce que c'est quelqu'un

1 avec qui...

2 R. Non.

3 Q. **[252]** Non plus?

4 R. Non.

5 Q. **[253]** Donc les déductions se font également par  
6 démonstration?

7 R. C'est ça, oui.

8 Q. **[254]** Si vous me permettez juste quelques secondes,  
9 je m'excuse. Donc, je pense qu'on peut passer à  
10 l'appel d'offres suivant. Alors il s'agit d'un  
11 projet d'égout, la soumission publique SP07 0240.  
12 Je vais vous demander, Madame la greffière,  
13 23P-268.

14

15 23P-268 : Soumission publique SP07 0240 - 04-07-  
16 2007

17

18 Alors je suis très heureuse de voir que vous avez  
19 remporté un projet d'égout, Monsieur Leclerc, est-ce  
20 ce que vous pouvez nous expliquer comment ça s'est  
21 passé? Six cent mille dollars (600 000 \$), est-ce  
22 que je comprends que ce n'est pas un méga projet  
23 dans le domaine des égouts?

24 R. Ce n'est pas le plus gros à Montréal, c'est sûr.

25 Q. **[255]** O.K. Donc qu'est-ce qui s'est passé ici, on

1 est, on est finalement en deux mille sept (2007),  
2 je comprends que depuis le début des années deux  
3 mille (2000) vous demandez d'en avoir un?

4 R. Hum, hum.

5 Q. **[256]** On vous a vu en obtenir un en sous-traitance  
6 à un moment donné sans que vous soyez entrepreneur  
7 général, mais, là, vous êtes entrepreneur général,  
8 là, vous avez finalement brisé le moule?

9 R. Oui, c'est ça. Ils me disent à force de les  
10 harceler, il dit on a un beau petit projet facile à  
11 faire pour toi, il dit la rue Saint-François-  
12 Xavier. Alors moi je dois aller voir ça, je passe  
13 là, je m'aperçois que c'est un projet que je dis  
14 qu'il n'y a pas personne qui veut le faire, donc  
15 ils vont me le refiler. Alors c'est ça, moi j'ai,  
16 ils m'ont laissé aller là-dessus, ils m'ont laissé  
17 soumissionner à mon nom et puis...

18 Q. **[257]** Ça ce projet-là sort le quatre (4) juillet  
19 deux mille sept (2007), je comprends que c'est  
20 important parce qu'il se passe quelque chose  
21 d'autre à peine deux semaines plus tard, je  
22 comprends bien?

23 R. Oui, c'est ça, oui. C'est ça, j'obtiens le contrat,  
24 ça a été organisé, c'est sûr. Et puis on peut-tu  
25 parler tout de suite de l'autre.

1 Q. **[258]** Absolument, je vais juste la faire coter, si  
2 vous permettez.

3 R. Hum.

4 Q. **[259]** On va passer à la prochaine, parce que les  
5 deux soumissions ont une relation entre elles,  
6 c'est exact?

7 R. Hum hum.

8 Q. **[260]** Donc, la prochaine, qui est la SP07 0264, je  
9 vais vous demander de la coter sous la cote  
10 23P-269.

11

12 23P-269 : Soumission publique SP07 0264 -  
13 18-07-2007.

14

15 Donc, on va juste reprendre un peu le fil. Est-ce  
16 que quand on vous appelle dans ce dossier-là pour  
17 vous dire qu'on va vous donner, finalement, un plus  
18 gros morceau de pain...

19 R. Hum hum.

20 Q. **[261]** ... et on va vous permettre d'en prendre un  
21 comme entrepreneur général, mais je comprends que  
22 ce n'est pas un gros projet, est-ce que c'est avant  
23 que l'appel d'offres du quatre (4) juillet soit  
24 rendu public? Que la soumission soit rendue  
25 publique?

1 R. Non, c'est avant.

2 Q. **[262]** C'est avant?

3 R. Oui.

4 Q. **[263]** O.K. Donc, on vous annonce, encore une fois,  
5 à l'avance, la venue d'un beau projet?

6 R. C'est ça. Il y a un beau... Laquelle, la prochaine?

7 Q. **[264]** On va revenir au premier, premier, là, celui  
8 de la ruelle.

9 R. O.K.

10 Q. **[265]** La rue St-François-Xavier.

11 R. D'accord.

12 Q. **[266]** Donc, c'est Noël en juillet, on vous donne un  
13 projet et vous soumissionnez. À quel moment la  
14 deuxième apparaît dans le décor, celle...

15 R. Quelques semaines après ou...

16 Q. **[267]** Est-ce que votre soumission est déjà entrée?

17 R. La soumission est rentrée, oui, puis on a obtenu.

18 Q. **[268]** Et vous avez déjà obtenu.

19 R. Oui.

20 Q. **[269]** Parfait.

21 R. Bien, on est le plus bas soumissionnaire, je n'ai  
22 pas eu les documents pour débiter les travaux mais  
23 je suis le plus bas soumissionnaire.

24 Q. **[270]** Ça fait que là qu'est-ce qui se passe, vous  
25 avez remporté deux projets, là?

1 R. Donc, quelques semaines après, il y a le projet de  
2 la rue de la Commune qui va en soumission et puis,  
3 moi, je regarde ce projet-là, je m'aperçois que  
4 c'est un projet fait sur mesure pour nous autres.  
5 Donc, j'appelle monsieur Milioto, je lui dis :  
6 « Écoutez, moi, la rue de la Commune, ça  
7 m'intéresse, c'est un projet fait pour Terramex. »

8 Q. **[271]** Ça, on parle vraiment de la soumission SP07  
9 0264, celle du dix-huit (18) juillet deux mille  
10 sept (2007), c'est ça?

11 R. C'est ça, oui.

12 Q. **[272]** La rue de la Commune. Donc, là vous avez,  
13 dans votre poche arrière, le projet de la rue St-  
14 François-Xavier...

15 R. Hum hum.

16 Q. **[273]** ... un petit projet d'égouts et vous avez un  
17 projet, comme vous dites, taillé sur mesure pour  
18 Terramex, qui, en temps normal, aurait dû être le  
19 vôtre, c'est exact?

20 R. Oui. C'est ça.

21 Q. **[274]** Vous appelez monsieur Milioto?

22 R. Oui. Ça fait que monsieur Milioto me dit :  
23 « Écoute, Michel, on a déjà parlé de ça avec Super,  
24 il dit, ça va être difficile de te le laisser. Ça  
25 fait que j'ai dit, c'est drôle que... tu sais,

1           pourquoi Super pourquoi pas Terramex? -Mais, il  
2           dit, tu viens d'avoir un projet, toi, d'égouts sur  
3           la rue François-Xavier. »...

4           Q. **[275]** Ce n'est pas juste, hein, deux projets.

5           R. J'ai dit : « Ça n'a pas d'allure. Il dit, tu ne  
6           peux pas avoir deux projets, de toute façon. Ça  
7           fait qu'il dit, on va faire une chose, il dit,  
8           prends la rue de la Commune puis on va donner le  
9           projet de la rue... tu vas donner le contrat de  
10          François-Xavier en sous-traitance à Super. »

11          Q. **[276]** Parce que là vous aviez déjà gagné celui de  
12          la rue St-François-Xavier...

13          R. Oui.

14          Q. **[277]** ... donc, vous ne pouviez pas vous retirer du  
15          projet.

16          R. Non, c'est ça. Donc, il a fallu que je lui cède le  
17          contrat de la rue François-Xavier.

18          Q. **[278]** O.K. Donc, sur papier, Terramex est  
19          l'entrepreneur général dans le projet de la rue St-  
20          François-Xavier et également dans le projet de la  
21          rue de la Commune.

22          R. Oui.

23          Q. **[279]** Mais, dans les faits, vous avez cédé cent  
24          pour cent (100 %) de la sous-traitance...

25          R. Oui, il l'a fait à...

1 Q. **[280]** ... du projet d'égouts...

2 R. C'est ça.

3 Q. **[281]** ... de la rue St-François-Xavier à?

4 R. Super.

5 Q. **[282]** À monsieur Cappello des Excavations Super.

6 R. Monsieur Cappello. Oui.

7 Q. **[283]** Parfait. Est-ce que vous avez eu des  
8 discussions directes avec monsieur Cappello là-  
9 dedans?

10 R. Oui.

11 Q. **[284]** Quelles ont été vos discussions? Est-ce qu'il  
12 ne voulait pas plutôt faire l'autre, lui?

13 R. C'est lui qui m'a appelé, il m'a dit : « Écoute, il  
14 faut que tu me donnes le projet de la rue François-  
15 Xavier, c'est moi qui vais le faire à ta place. Ça  
16 fait qu'il dit, tu ne peux pas faire les deux, il  
17 dit, ils m'ont dit de t'appeler pour m'arranger  
18 avec toi pour faire le projet d'égouts. » Donc,  
19 j'ai compris que c'était ça l'entente.

20 Q. **[285]** Et là qu'est-ce qui s'est passé au niveau des  
21 prix? On va revenir à celui de la rue St-François-  
22 Xavier.

23 R. Oui, il n'avait pas... moi, je lui ai mentionné à  
24 ce moment-là, j'ai dit : « Il faut que tu paies mes  
25 frais d'assurance puis de cautionnement puis



1 d'administration. » Ça fait que j'ai gardé cinq  
2 pour cent du montant du contrat.

3 Q. **[286]** Donc, il a fait le contrat, là, à six cent  
4 trente-trois mille (633 000 \$) moins cinq pour  
5 cent?

6 R. C'est ça.

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

8 R. Hum.

9 Q. **[288]** Et avez-vous eu à payer un trois pour cent  
10 sur ce contrat-là?

11 R. Non. Non.

12 Q. **[289]** Avez-vous eu à payer un trois pour cent sur  
13 celui de la rue de la Commune?

14 R. Oui. Oui.

15 Q. **[290]** O.K. À l'époque du projet St-François-Xavier,  
16 qui a organisé... je fais un petit peu du coq à  
17 l'âne, mais qui a organisé... parce qu'elle est  
18 truquée...

19 R. Hum hum.

20 Q. **[291]** ... cette soumission publique là, vous l'avez  
21 dit. C'est monsieur Milioto qui a organisé ou c'est  
22 vous qui avez appelé tout le monde? Vous êtes le  
23 gagnant de la rue des Égouts... « la rue des  
24 Égouts »!

25 R. La rue des Égouts?

1 Q. **[292]** La rue St-François-Xavier.

2 R. Bien, c'est moi qui avais fait les appels.

3 Q. **[293]** C'est vous qui aviez fait les appels.

4 R. Oui.

5 Q. **[294]** Avez-vous appelé personnellement tous et  
6 chacun des représentants sur cette page-là?

7 R. Oui.

8 Q. **[295]** O.K. Donc, L.A. Hébert, Conex Construction,  
9 Entreprise Ste-Croix, Bentech, Mirabeau, Percan,  
10 ATA?

11 R. Je n'ai peut-être pas appelé ATA, là, ni Percan.

12 Q. **[296]** O.K. Peut-être pas Percan ni ATA.

13 R. Mais, les autres, c'est sûr que c'est moi qui leur  
14 ai parlé.

15 Q. **[297]** Donc, les autres, c'est clair pour vous que  
16 c'est des soumissions de complaisance?

17 R. Oui.

18 Q. **[298]** Leur ayant parlé vous-même. Parfait.

19 R. Hum hum.

20 Q. **[299]** Et c'est monsieur Milioto qui vous a demandé  
21 de l'organiser vous-même?

22 R. Oui. Non, ce n'est pas monsieur Milioto, c'est  
23 Joseph Piazza, de TGA.

24 Q. **[300]** Donc, dans celle de la rue St-François-  
25 Xavier, le projet d'égouts, dans ce cas-ci c'est

1 monsieur Piazza qui...

2 R. Oui.

3 Q. **[301]** ... a été un peu chef d'orchestre?

4 R. Monsieur Milioto, il m'avait dit : « Va voir Joseph  
5 Piazza, c'est lui qui s'occupe de ce petit projet-  
6 là d'égouts. »

7 Q. **[302]** Donc, une autre personne qui, selon votre  
8 connaissance personnelle, est au courant...

9 R. Oui.

10 Q. **[303]** ... du système.

11 R. Oui. C'est probablement lui qui avait fait les  
12 appels ATA et Percan.

13 Q. **[304]** O.K. Parfait. On va revenir à la suivante,  
14 simplement pour refaire les mêmes précisions, la  
15 23P-269, on est sur celle de la Commune. Donc, le  
16 projet est taillé sur mesure, que vous avez donc,  
17 finalement, remporté?

18 R. Hum hum.

19 Q. **[305]** Elle est également truquée cette soumission?

20 R. Oui.

21 Q. **[306]** Qui a organisé cette soumission-là?

22 R. C'est moi.

23 Q. **[307]** O.K. Est-ce que vous avez appelé Super,  
24 Ventec, Tesko et Mormina?

25 R. Oui.

1 Q. **[308]** Donc les, il est, il est juste de, de dire  
2 que ces quatre compagnies-là et les représentants  
3 avec qui vous avez parlé sont au courant qu'elles  
4 faisaient des soumissions de complaisance.

5 R. C'est sûr.

6 Q. **[309]** C'est sûr. Et avez-vous eu à payer le trois  
7 pour cent (3 %)? Vous avez dit oui.

8 R. Oui.

9 Q. **[310]** O.K. Et monsieur, les Excavations Super là,  
10 quand il vous rentre sa complaisance, sa soumission  
11 de complaisance ici, est-ce qu'il sait à ce moment-  
12 là, est-ce qu'il sait déjà qu'il va avoir le projet  
13 de la rue Saint-François-Xavier?

14 R. Oui.

15 Q. **[311]** O.K.

16 R. Oui.

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Q. **[312]** Les trois dernières sont des entreprises  
19 qu'on n'a pas vues souvent là. Quand vous les  
20 appelez pour leur dire « Voici le prix que, sur  
21 lequel vous devriez soumissionner » ils ne sont pas  
22 un peu choqués ou ils ne contestent pas ça eux...

23 R. Non.

24 Q. **[313]** Ou ils rentrent dans ça sans problème?

25 R. Ils ne sont pas choqués du tout, ils attendent un

1 appel ces gens-là.

2 Q. **[314]** Ils attendent un appel?

3 R. Je vais vous dire pourquoi. Mormina, je le connais  
4 parce que c'est un gars, c'est une entreprise qui  
5 fait des parcs mais, Tesco 3000, lui, je ne le  
6 connaissais pas donc je l'ai appelé. J'ai, il est  
7 venu me voir au bureau et puis il m'a dit « Moi,  
8 c'est un projet qui m'intéresse et puis... » bien  
9 il dit, moi, j'ai fait un peu de recherche sur  
10 cette compagnie-là puis il n'y a rien, rien, rien  
11 alors, tu sais, c'est une compagnie comme, pas  
12 bidon là, mais je ne le connaissais pas dans le  
13 domaine. Mais il dit, là je lui dis « Tu es venu  
14 chercher des documents donc c'était... ». Il dit  
15 « J'ai commencé ma soumission puis je vais  
16 soumissionner puis tout ça. ». Là, je m'aperçois  
17 que ce n'est pas ça qu'il veut entendre là. Il veut  
18 entendre « Comment est-ce que tu veux avoir  
19 d'argent pour ne pas soumissionner. » tu sais. Et  
20 c'est lui qui, à un moment donné, il me dit  
21 « Moi... » il dit « ... ça me prend cinquante mille  
22 dollars (50 000 \$) » il dit « ... pour ne pas  
23 soumissionner. ». Moi, j'avais fait, fait tous les  
24 appels des autres entreprises, il n'y avait pas de  
25 problème sauf lui, qui me causait problème. Donc

1 j'ai accepté de lui donner cinquante mille dollars  
2 (50 000 \$) sous fausse facture. Il m'a envoyé une  
3 facture de, un, une facture bidon si on peut dire  
4 là.

5 Q. **[315]** Même si vous savez qu'il n'avait pas la  
6 capacité vraiment de réaliser le travail.

7 R. Bien, il pouvait parce que je savais qu'il  
8 travaillait sur la soumission.

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

10 R. Il avait fait, il avait appelé certaines places  
11 qu'il fallait absolument qu'il appelle puis il  
12 avait fait ses appels. Donc je ne pouvais pas  
13 prendre de chance, prendre une chance qu'il ne  
14 soumissionne pas là.

15 Q. **[317]** C'est ça. Donc vous avez accepté de payer le  
16 cinquante mille (50 000 \$).

17 R. Oui.

18 Q. **[318]** Est-ce que vous l'avez revu souvent dans vos  
19 dossiers par la suite?

20 R. Jamais.

21 Q. **[319]** Jamais. Puis Mormina et tout ça, c'est, est-  
22 ce que c'est...

23 R. Pardon?

24 Q. **[320]** Mormina?

25 R. Bien lui c'est un, c'est un, Bobby Mormina j'ai

1 fait des travaux de parcs aussi à l'occasion.

2 Q. **[321]** Puis est-ce qu'il a souvent joué dans le jeu  
3 de la collusion aussi?

4 R. Oui.

5 Q. **[322]** Ou bien... Oui.

6 R. Oui.

7 Q. **[323]** Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[324]** Est-ce que vous en avez parlé à Milioto,  
10 monsieur Milioto concernant le cinquante mille  
11 dollars (50 000 \$) que la compagnie vous réclamait?

12 R. Oui, je l'ai appelé j'ai dit « C'est qui ce gars-là  
13 qui, il est venu chercher des plans... ». Puis je  
14 me suis informé s'il le connaissait puis il a dit  
15 « On ne le connaît pas mais c'est un type, je pense  
16 que c'est un gars qui va chercher des documents  
17 juste pour se faire appeler pour, pour retirer de  
18 l'argent comme ça là. ». J'ai su après qu'il avait  
19 fait la même chose avec Construction Garnier. Il  
20 avait été cherché des plans de, pour soumissionner  
21 un projet d'égouts puis monsieur Milioto m'avait  
22 dit que Garnier était pour s'occuper de lui, qu'il  
23 n'irait plus jamais chercher des plans. C'est ce  
24 qu'il m'avait dit.

25

1 Me SONIA LEBEL :

2 Q. **[325]** Et on constate que ce n'est pas le cas.

3 R. Oui, c'est ça.

4 Q. **[326]** Donc je comprends que d'après ce que vous  
5 savez...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[327]** Je m'excuse Maître LeBel. On constate que...

8 Me SONIA LEBEL :

9 Q. **[328]** Que ce n'est pas le cas parce qu'il est venu  
10 en chercher une quand même en deux mille sept  
11 (2007).

12 R. Non, mais ça c'est après.

13 Q. **[329]** Ah, c'est après. Excusez.

14 LA PRÉSIDENTE :

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

16 Me SONIA LEBEL :

17 Q. **[331]** Parfait.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[332]** Est-ce que c'est le cas ou ce n'est pas le  
20 cas?

21 R. C'est le cas, oui.

22 Q. **[333]** Est-ce qu'il a arrêté? Une fois que monsieur  
23 Milioto est allé le voir, il a arrêté de faire de  
24 l'argent aussi rapidement? En tout cas, il n'est  
25 pas allé...



1 R. Bien moi, il avait été chercher des projets  
2 d'égouts aqueducs et puis ce que j'ai pu comprendre  
3 on ne l'a pas revu après, ça fait qu'il a sûrement  
4 eu une petite visite à un moment donné. Et moi je  
5 lui ai remis cinquante mille dollars (50 000 \$) sur  
6 facture.

7 Me SONIA LEBEL :

8 Q. **[334]** O.K. Monsieur, juste peut-être pour Mormina,  
9 est-ce que ce n'est pas quelqu'un qui faisait  
10 partie de la réunion ça en deux mille quatre  
11 (2004)?

12 R. C'est exact, oui.

13 Q. **[335]** Monsieur, le représentant de la compagnie  
14 Mormina faisait partie de la réunion en deux mille  
15 quatre (2004) chez monsieur Milioto qui, avec  
16 monsieur Super de, monsieur Cappello des  
17 Excavations Super qui était, qui avait pour objet  
18 d'organiser le, le cartel...

19 R. C'est ça.

20 Q. **[336]** ... dans le milieu des parcs, c'est exact?

21 R. C'est ça. Et Ventec aussi là.

22 Q. **[337]** Et Ventec aussi. O.K. Est-ce qu'il y a  
23 d'autres compagnies à part Tesco qui, à votre  
24 connaissance, ont, ont tenté de, d'en faire une  
25 business, si vous voulez, de soumissions de

1 complaisance là.

2 R. Non, non.

3 Q. **[338]** Non?

4 R. Non.

5 Q. **[339]** Il y a-tu d'autres personnes dans les cas où  
6 vous avez appelé qui vous ont demandé de l'argent  
7 pour retirer les soumissions de...

8 R. Bien il y a une fois il y a un monsieur, une  
9 compagnie de Québec, je ne sais pas sur quel projet  
10 qu'on a, je ne sais pas si on l'a passé, on  
11 l'aurait vu là, mais une compagnie de Québec qui  
12 était venue, je crois que la compagnie ça s'appelle  
13 Bé-Con, je ne suis pas sûr. Mais il était venu, il  
14 était venu chercher des documents de soumission à  
15 Montréal puis j'avais rencontré le type puis il  
16 m'avait dit « Ça a l'air que ça marche votre  
17 affaire à Montréal ça fait que moi... » il dit  
18 « ... j'aimerais participer à ça aussi. ». Ça fait  
19 qu'il était venu chercher des documents puis moi je  
20 l'avais appelé parce que je ne l'ai pas vu sur  
21 aucun document qu'on a passé là. Je ne me souviens  
22 pas quel projet que c'était.

23 Q. **[340]** O.K. Mais est-ce qu'il y avait, est-ce qu'il  
24 avait dû se faire payer pour se tasser ou...

25 R. Moi, je l'avais rencontré et puis il m'avait

1 demandé vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) si je  
2 me souviens.

3 Q. **[341]** Et à cette époque-là, l'avez-vous payé ce  
4 type?

5 R. Non.

6 Q. **[342]** Non?

7 R. Non. Je ne l'avais pas payé, je lui ai dit que  
8 j'étais pour le rappeler puis je ne l'ai jamais  
9 rappelé. Puis il n'avait pas soumissionné.

10 Q. **[343]** O.K. Donc, je comprends...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[344]** Quand il vous a dit : « Ça marche, ça marche  
13 votre affaire à Montréal », c'était de quoi? De  
14 quoi parle-t-il?

15 R. Bien...

16 Q. **[345]** C'est ça votre question.

17 Me SONIA LEBEL :

18 C'est correct.

19 R. Oui, bien, c'est ça. Il devait sûrement vouloir  
20 dire que, les soumissions, il y a des gens qui  
21 allaient chercher des documents juste pour se faire  
22 payer là.

23 Q. **[346]** Je comprends donc que le système de collusion  
24 de Montréal, c'était rendu là jusqu'au bout de la  
25 20 là.

1 R. C'était très répandu, oui.

2 Q. **[347]** Très répandu. Alors, on peut passer peut-être  
3 à la suivante. On est à l'onglet 19, pour votre  
4 information, et on parle de la soumission publique  
5 SP-08 047, on est donc en deux mille huit (2008),  
6 on avance dans le temps. Je vais vous demander,  
7 Madame la Greffière, de la coter sous la cote  
8 23P-270.

9  
10 23P-270 : Soumission publique SP08 047 05-03-  
11 2008

12  
13 C'est une soumission publique qui a été... la  
14 séance d'ouverture des enveloppes a eu lieu le cinq  
15 (5) mars deux mille huit (2008). Et on peut voir à  
16 la face même de la soumission que Mivela  
17 Construction est l'entrepreneur général qui a  
18 remporté le gros lot. Par contre, on parle de  
19 construction de trottoirs, ce qui n'est pas  
20 surprenant selon votre témoignage, et il y a des  
21 bordures de granit. Vous êtes dans le décor.

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[348]** Est-ce qu'il y a quelque chose de particulier  
24 par rapport à cette soumission?

25 R. Oui, mais ça, c'est un projet compliqué

1 d'aménagement. Ce n'était pas évident à exécuter.  
2 Monsieur... encore une fois, monsieur Milioto  
3 m'appelle, puis il m'annonce qu'il va y avoir ce  
4 projet-là en soumission, puis ce serait un projet  
5 qui... qui l'intéressait. Mais, moi, j'ai dit :  
6 « On va attendre les documents de soumission et on  
7 va voir ». Ça fait que les documents deviennent  
8 disponibles, on regarde le projet et on s'aperçoit  
9 que c'est un projet que, lui, il ne peut pas faire.  
10 C'est trop compliqué, c'est trop... c'est trop  
11 technique. Alors, moi, j'appelle monsieur Milioto,  
12 je dis : « Écoute, il y a du travail de béton pour  
13 toi là-dedans si tu veux. Moi, je vais prendre le  
14 contrat et puis, toi, tu vas faire le bétonnage ».   
15 Ça fait qu'il me revient avec ça le lendemain, il  
16 dit : « Non, il dit, moi, il dit, tu vas me donner  
17 ton prix pour faire le contrat à cent pour cent  
18 (100 %) puis, moi, je vais le prendre à mon nom, le  
19 contrat ». Ça fait que...

20 Q. **[349]** C'est une fausse sous-traitance.

21 R. Pardon?

22 Q. **[350]** C'est une fausse sous-traitance, si on veut  
23 là. Vous êtes encore une fois... Dans ce cas-ci,  
24 monsieur Milioto est un prête-nom là.

25 R. Oui. Alors, c'est ce qui s'est passé. Moi, j'ai

1           donné mon prix à monsieur Milioto pour faire le  
2           contrat au complet et puis, lui, il a mis de  
3           l'argent par-dessus mon prix et puis il a pris le  
4           contrat en général, puis il s'est arrangé avec les  
5           autres soumissionnaires qu'il y a là.

6           Q. **[351]** Donc, monsieur Milioto a organisé, si vous  
7           voulez, l'appel d'offres truqué.

8           R. Oui.

9           Q. **[352]** O.K. Monsieur Milioto a fait les appels, on  
10          peut le présumer parce que ce n'est pas vous qui  
11          les avez faits...

12          R. Hum, hum.

13          Q. **[353]** ... aux groupes Dubé, Ventec et CSF...

14          R. C'est ça.

15          Q. **[354]** ... des groupes que l'on sait être partie de  
16          ce cartel.

17          R. Exact.

18          Q. **[355]** Parfait. Et vous avez exécuté cent pour cent  
19          (100 %) des travaux.

20          R. Cent pour cent (100 %) des travaux.

21          Q. **[356]** Donc, pas juste les bordures de granit. Je  
22          comprends qu'à ce moment-là, pour faire un prix à  
23          monsieur Milioto, vous avez dû travailler la  
24          soumission de façon réelle.

25          R. On a fait la soumission puis mon vrai prix, moi là,

1 si j'avais entré en compétition, ça aurait été deux  
2 point six millions (2,6 M\$) pour faire le projet.

3 Q. [357] Donc, pour faire cent pour cent (100 %) des  
4 travaux, on se retrouve à deux point six millions  
5 (2,6 M\$). Ça, ça comprend, encore une fois, la  
6 marge bénéficiaire réelle raisonnable d'environ  
7 douze à quinze pour cent (12 %-15 %).

8 R. Hum, hum.

9 Q. [358] Je comprends que vous avez, comme d'habitude,  
10 dû inclure le trois pour cent (3 %).

11 R. Non. Dans ce projet-là, il n'y avait pas de trois  
12 pour cent (3 %).

13 Q. [359] Pour quelle raison?

14 R. Moi, j'ai donné mon prix à monsieur Milioto, je  
15 crois, c'était deux millions six cent trente-cinq  
16 mille (2,635 000 \$) et puis, ça, c'est le prix que  
17 je lui ai donné pour que lui puisse travailler sa  
18 soumission. Mais, je me souviens très bien, j'étais  
19 à ses bureaux puis son estimateur était assis en  
20 face de moi, puis je lui ai posé la question, j'ai  
21 dit : « Moi, dans mon prix, ça ne comprend pas la  
22 politique », puis il m'a dit : « Moi, je m'occupe  
23 de la politique ». Alors, c'est ça. Mais, une fois  
24 les travaux terminés, il a essayé quand même de me  
25 collecter le trois pour cent (3 %). Ça fait que

1 c'est...

2 Q. **[360]** Comment ça s'est passé?

3 R. Bien, il était venu à mon bureau, puis il dit :  
4 « Oublie pas, il dit, le projet de... le projet  
5 qu'on prend Norman-Bethune, il dit, il y a un trois  
6 pour cent (3 %) là-dessus ». J'ai dit : « Non, non.  
7 J'ai dit, il n'y a pas de trois pour cent (3 %),  
8 j'ai dit, on a discuté de ça quand on a négocié le  
9 contrat ».

10 Q. **[361]** Et c'étaient quoi vos arguments quand vous  
11 avez négocié pour ne pas payer le trois pour cent  
12 (3 %)? Parce qu'en règle générale, vous deviez le  
13 payer quand...

14 R. Bien, je viens juste de le mentionner, moi, j'ai  
15 dit : « Le trois pour cent (3 %), il n'est pas  
16 inclus dans mon prix de deux point six millions  
17 (2,6 M\$) ». Il dit : « Je vais m'en occuper du  
18 trois pour cent (3 %) ».

19 Q. **[362]** O.K.

20 R. C'est ça. Mais là, je vois qu'il a rentré avec une  
21 bonne marge là.

22 Q. **[363]** Mais là, je comprends que, par la suite, il  
23 insiste. C'est monsieur Milioto qui insiste?

24 R. Il n'a pas insisté longtemps, je lui ai dit : « Il  
25 n'est pas question que je le paye », puis...



1 Q. **[364]** Mais, comment il faisait pour vous mettre de  
2 la pression? Il devait...

3 R. Bien, il m'a juste demander... comme je vous ai  
4 dit, il m'a juste demandé calmement, il dit :  
5 « N'oublie pas le trois pour cent (3 %) pour le  
6 projet de Norman-Bethune ».

7 Q. **[365]** O.K. Mais, étiez-vous payé? Parce que je  
8 comprends que c'est Mivela... Milioto qui, lui, en  
9 tant qu'entrepreneur général, c'est lui qui entre  
10 les factures et reçoit les chèques.

11 R. Oui, c'est ça.

12 Q. **[366]** O.K. Avez-vous eu des difficultés à être payé  
13 dans ce dossier-là?

14 R. Non. Non.

15 Q. **[367]** Non!

16 R. Du tout.

17 Q. **[368]** O.K. Mais, par contre, il est revenu à la  
18 charge avec le trois pour cent (3 %).

19 R. C'est ça. Moi, je facturais Mivela, Mivela  
20 facturait la Ville.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[369]** Alors, si je comprends bien, Monsieur  
23 Leclerc, monsieur Mivela a fait tout près d'un  
24 million pour strictement rien.

25 R. Bien...

1 Me SONIA LEBEL :

2 Oui. Aux alentours de sept cent mille (700 000 \$),  
3 effectivement.

4 R. C'est quoi? C'est... bien, moi, mon prix, c'était  
5 deux millions six cent trente-cinq mille  
6 (2 635 000 \$), je crois.

7 Q. **[370]** Ça fait à peu près sept cent mille dollars  
8 (700 000 \$), donc on n'est pas loin d'un million  
9 (1 M\$) effectivement.

10 R. Hum, hum.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Ah! Oui, oui. Oui. O.K.

13 Me SONIA LEBEL :

14 Q. **[371]** Encore une fois, les bras croisés, pour  
15 brasser du papier...

16 R. Hum, hum.

17 Q. **[372]** ... on fait sept cent mille dollars  
18 (700 000 \$). C'est une belle marge de profit, non!

19 R. Mais, il y a la politique à payer aussi.

20 Q. **[373]** Oui, c'est vrai. Il faut enlever trois pour  
21 cent (3 %) quand même.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[374]** La politique, c'est lui-même, comme vous le  
24 pensez, vous l'avez pensé hier, c'est...

25 R. Bien, je pensais... pas pour le trois pour cent

1 (3 %), mais...

2 Q. **[375]** Ah, c'est pour le un et demi (1½)?

3 R. Le un et demi (1½), oui, c'est ça.

4 Q. **[376]** Le trois, vous pensiez que sûrement, ça...

5 R. Oui. Mais je n'avais aucune idée ce qu'il faisait  
6 avec, là, je n'ai jamais posé la question.

7 Q. **[377]** Dans ce dossier-là, dans ce contrat-là, on  
8 voit le Groupe Dubé et Associés.

9 R. Oui.

10 Q. **[378]** Bon. Le Groupe Dubé et Associés, là, cette  
11 fois-ci, a entré dans le jeu de la collusion.

12 R. Oui.

13 Q. **[379]** La première fois, dans l'onglet 15, là il est  
14 arrivé puis il avait coupé les prix, puis il  
15 avait...

16 R. Oui.

17 Q. **[380]** Il avait surpris tout le monde.

18 R. C'est ça.

19 Q. **[381]** Mais là, on a donc dû lui souffler dans  
20 l'oreille que tranquillement, il fallait entrer  
21 dans le jeu comme tout le monde, là.

22 R. Bien, il a sûrement eu une visite après son petit  
23 coup qu'il a fait, là, sur la rue St-Laurent.

24 Q. **[382]** Il avait compris que maintenant il fallait  
25 qu'il rentre dans la gang, là.

1 R. Oui. Il a sûrement eu de la visite, là.

2 Me SONIA LEBEL :

3 Q. **[383]** Alors, est-ce qu'on peut passer à la  
4 soumission suivante? La soumission SP08 443, que je  
5 vais vous demander de coter, Madame, sous la cote  
6 23P-271.

7

8 23P-271 : Soumission publique SP08 443 - 03-12-  
9 2008

10

11 Un appel d'offres du trois (3) décembre deux mille  
12 huit (2008) pour... On est dans le domaine des  
13 aqueducs-égouts, conduite d'eau secondaire dans la  
14 rue Chabanel. Est-ce que c'est une soumission qui  
15 vous rappelle quelque chose? Est-ce qu'à votre  
16 connaissance elle est truquée, cette soumission?

17 R. Oui. Oui.

18 Q. **[384]** Oui? Parfait. Vous nous dites ça pour quelle  
19 raison?

20 R. Bien, je crois que c'est une soumission, ça, qui  
21 était... qui est retournée en soumission. Il a été  
22 annulé, il y a eu quelque chose là-dessus, la rue  
23 Chabanel, là. Moi j'avais donné des prix pour... Il  
24 y avait des travaux d'aménagement, et puis j'avais  
25 donné des prix à monsieur... Mivela n'est pas là-

1 dessus? En tout cas, j'avais donné des prix à un  
2 entrepreneur et puis ce n'est pas lui qui avait eu  
3 le contrat. Mais ça a retourné en soumission, je  
4 crois, ce projet-là.

5 Q. **[385]** O.K. Et, parce que selon votre souvenir, est-  
6 ce que c'est Tony Conte de Conex qui devait l'avoir  
7 au début, dès le début?

8 R. Je ne peux pas... Mais je n'avais pas donné mon  
9 prix à monsieur Conte.

10 Q. **[386]** Non. O.K. Et est-ce que... Donc, mais dans ce  
11 dossier-là, est-ce qu'on parle d'une soumission  
12 truquée pour laquelle vous avez simplement rentré  
13 une soumission de complaisance?

14 R. Oui. Oui. C'est ça, oui.

15 Q. **[387]** O.K. Avez-vous... Vous n'avez pas été payé  
16 pour rentrer cette soumission-là?

17 R. Non. Non.

18 Q. **[388]** Vous n'avez pas eu, donc, à payer non plus de  
19 trois pour cent (3 %)?

20 R. Non. Rien.

21 Q. **[389]** Vous n'avez pas eu de sous-traitance, là,  
22 c'est des conduites d'eau, et on est dans le  
23 domaine, donc, des aqueducs et égouts. Est-ce qu'on  
24 vous a donné un bonbon là-dessus? Est-ce qu'on vous  
25 a permis de faire des travaux?

1 R. Non, rien du tout. Non.

2 Q. **[390]** Rien du tout. O.K. Passez à la soumission  
3 suivante, s'il vous plaît. La soumission SP08 459.  
4 C'est bien ça? Que je vais vous demander de coter  
5 sous la cote 23P-272.

6  
7 23P-272 : Soumission publique SP08 459 - 17-12-  
8 2008

9  
10 Encore une soumission, un projet sur la rue Notre-  
11 Dame, une conduite d'eau secondaire, en décembre,  
12 le dix-sept (17) décembre deux mille huit (2008).  
13 Et on voit que c'est un projet où F. Catania  
14 l'emporte. Est-ce que là, il était supporté de  
15 l'emporter, celui-là?

16 R. Oui.

17 Q. **[391]** O.K. C'est ce que... Donc, c'est une  
18 soumission qui a été truquée, arrangée?

19 R. Oui. Oui.

20 Q. **[392]** O.K. Qui a fait les... Qui a arrangé ou  
21 orchestré cet appel d'offres?

22 R. Moi j'ai eu un appel de Martin D'Amour,  
23 l'estimateur de Catania.

24 Q. **[393]** Martin Daoust?

25 R. Martin Daoust.

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

2 R. Et puis il m'a demandé un prix de bordures de béton  
3 pour ce projet-là. C'est le seul qui m'a appelé  
4 pour un prix, donc j'en ai déduit que c'était à lui  
5 le contrat, là.

6 Q. **[395]** O.K. Et donc, on vous a demandé un prix de  
7 bordures de béton. Est-ce qu'on vous a demandé,  
8 donc, également de rentrer une soumission de  
9 complaisance?

10 R. Oui, c'est ça.

11 Q. **[396]** O.K. Et avez-vous effectué, effectivement,  
12 les bordures de béton sur ce contrat-là?

13 R. Oui.

14 Q. **[397]** O.K. Et avez-vous dû... Avez-vous dû... Est-  
15 ce que vous avez payé le trois pour cent (3 %) ?

16 R. Je m'excuse, il n'y a pas de bordures de béton sur  
17 ce projet-là.

18 Q. **[398]** Il n'y a pas de bordures? Donc, O.K. On va...

19 R. Oui.

20 Q. **[399]** On va le reprendre pour être certain que  
21 votre...

22 R. C'est tout simplement un projet d'égout, ça, qu'ils  
23 m'avaient demandé de rentrer un prix.

24 Q. **[400]** Donc, monsieur Catania vous a appelé, mais  
25 simplement pour une soumission de complaisance.

1 R. Oui.

2 Q. **[401]** Pas monsieur Catania mais Martin Daoust de F.  
3 Catania.

4 R. C'est exact, oui.

5 Q. **[402]** O.K. Parfait.

6 R. Parce que les... Ça, ça s'est fait en phases. La  
7 phase 2, c'est monsieur Mivela qui l'a faite.  
8 Monsieur Milioto.

9 Q. **[403]** O.K. Ce projet-là, donc, avait deux phases,  
10 et vous dites que la seconde phase, c'est monsieur  
11 Milioto qui se l'est gardée.

12 R. Oui. Là j'ai...

13 Q. **[404]** Est-ce que dans la...

14 R. Là j'ai fait les bordures.

15 Q. **[405]** O.K. Et est-ce que la prochaine... Donc, la  
16 prochaine soumission publique, on va peut-être en  
17 parler tout de suite. Je vais vous demander,  
18 Madame, la soumission SP09 022, qui est à l'onglet  
19 suivant, qui est... que je vais vous demander de  
20 coter, pour les fins de la Commission, sous la cote  
21 23P-273.

22

23 23P-273 : Soumission publique SP09 0022 - 11-02-  
24 2009

25



1           Donc ce que vous nous dites, à toutes fins  
2           pratiques, le projet du dix-sept (17) décembre deux  
3           mille huit (2008) est la phase 1, et on voit bien  
4           que c'est la rue Notre-Dame toujours?

5           R. Hum, hum. C'est ça.

6           Q. **[406]** Puis St-François-Xavier, donc on voit que  
7           c'est le bout de rue suivant?

8           R. C'est ça, exactement.

9           Q. **[407]** Et le projet SP09 0022 est la phase 2?

10          R. Oui.

11          Q. **[408]** Donc votre, d'où votre confusion entre les  
12          deux tantôt si je comprends bien?

13          R. Bien c'est ça. La première si je me souviens  
14          c'était un projet d'égout seulement.

15          Q. **[409]** O.K. La seconde qui est la SP09 0022, elle a  
16          été organisée par monsieur Milioto?

17          R. Oui.

18          Q. **[410]** O.K. Ça se passe comment?

19          R. Il m'appelle puis il me demande un prix pour ses  
20          bordures de béton, ses bordures de granit et puis  
21          je lui fournis mon prix et je rajoute mon trois  
22          pour cent (3 %).

23          Q. **[411]** Quand vous fournissiez un prix à monsieur  
24          Milioto est-ce qu'il y avait, en règle générale,  
25          quand un entrepreneur appelle un sous-traitant...

1 R. Hum, hum.

2 Q. **[412]** ... est-ce qu'il gobe son prix sans discuter?

3 R. Bien dans un marché ouvert comme on peut dire il y  
4 a toujours une négociation de prix après, mais moi  
5 le prix que je donnais à monsieur Milioto, ce  
6 n'était jamais contesté, c'était le prix que je  
7 demandais qu'il me donnait.

8 Q. **[413]** Ce qui était entendu c'est qu'il fallait  
9 qu'il y ait un trois pour cent (3 %) là-dedans?

10 R. Oui.

11 Q. **[414]** O.K. Mais pour le reste, là, on ne discutait  
12 pas vos prix unitaires...

13 R. Non.

14 Q. **[415]** ... on ne discutait pas votre marge  
15 bénéficiaire?

16 R. Jamais.

17 Q. **[416]** On prenait votre prix, on tenait pour acquis  
18 qu'il y avait trois pour cent (3 %) puis on partait  
19 heureux?

20 R. C'est ça.

21 Q. **[417]** O.K. Est-ce que vous avez, si vous aviez  
22 décidé à un moment donné de ne pas rentrer de prix,  
23 qu'est-ce que vous pensez qui ce se serait passé?

24 R. De rentrer de prix.?

25 Q. **[418]** Si vous aviez décidé de ne pas, de ne pas

1           adhérer à ce système-là...

2           R. Hum, hum.

3           Q. **[419]** ... qu'est-ce qui ce se serait passé selon  
4           vous?

5           R. Je ne voulais pas tester cette option-là, disons,  
6           là.

7           Q. **[420]** Vous n'avez jamais testé cette option-là?

8           R. Non.

9           Q. **[421]** O.K. Vous avez fait les bordures de granit  
10          dans ce dossier-là?

11          R. Oui.

12          M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

13          Q. **[422]** Est-ce que les prix que vous dites, là, moi  
14          je fais un prix à monsieur Milioto puis il n'a  
15          jamais contesté, puis il l'a payé?

16          R. Hum, hum.

17          Q. **[423]** Les prix que vous faites à monsieur Milioto  
18          qui lui les met dans sa soumission, est-ce que vous  
19          faisiez parfois des prix moindres à d'autres  
20          entrepreneurs, dans d'autres dossiers?

21          R. Bien je travaillais avec CSF et Mivela, puis c'est  
22          certain que je leur donnais plus cher à eux parce  
23          que des fois les délais de paiement étaient assez  
24          exagérés. Mais quand je faisais une soumission pour  
25          moi, ce n'était pas le même prix que je donnais à

1 ces gens-là. Le prix était un peu plus bas.

2 Q. **[424]** Mais est-ce que vous faisiez des travaux dans  
3 d'autres endroits que l'Île de Montréal?

4 R. Non.

5 Q. **[425]** Vous faisiez uniquement que des travaux dans  
6 l'Île de Montréal à ce moment-là?

7 R. Oui, oui, oui.

8 Q. **[426]** Vous n'êtes plus sur la rive-sud?

9 R. Non, non, du tout.

10 Q. **[427]** ... vous travaillez uniquement qu'à Montréal?

11 R. Hum, hum.

12 Me SONIA LEBEL :

13 Q. **[428]** Monsieur Leclerc, au cours des dix années,  
14 est-ce que, est-ce que ça a été signifié ça aux  
15 autorités en place selon votre connaissance cet  
16 espèce de système-là parce que je comprends, vous  
17 l'avez expliqué, je comprends que Terramex est une  
18 compagnie qui devait vivre et survivre?

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[429]** Vous avez expliqué que malgré les pressions  
21 de monsieur Borsellino au début et de monsieur  
22 Milioto qui avait une attitude beaucoup plus  
23 convaincante, vous avez décidé si on veut  
24 d'embarquer à tout le moins dans le jeu des  
25 soumissions truquées pour être capable de survivre.

1 Est-ce que ça a été dénoncé quelques fois aux  
2 fonctionnaires de la Ville...

3 R. Oui.

4 Q. **[430]** ... des choses comme ça?

5 R. Bien moi dans le projet qu'on a vu tantôt le  
6 Norman-Bethune, on trouvait que le prix qu'il avait  
7 mis là par-dessus mon prix ça n'avait carrément pas  
8 d'allure. Donc mon associé lui il a décidé d'aller  
9 rencontrer le vérificateur de la Ville monsieur  
10 Bergeron.

11 Q. **[431]** À l'onglet 19.

12 R. Puis en deux mille neuf (2009) je crois ça.

13 Q. **[432]** Oui, si vous parlez du projet de la rue  
14 Norman-Bethune...

15 R. Oui.

16 Q. **[433]** ... juste pour qu'on se replace, Madame,  
17 c'est 23P-270, à l'onglet 19...

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[434]** ... et c'est celui pour lequel vous avez fait  
20 cent pour cent (100 %) la sous-traitance...

21 R. C'est ça.

22 Q. **[435]** ... que votre prix est à deux point six  
23 millions (2,6 M) et que monsieur Milioto s'est fait  
24 finalement à la sueur de son front sept cent mille  
25 dollars (700 000 \$), c'est ça?

1 R. Oui, c'est ça. Alors lui a décidé de, on a discuté,  
2 on n'a pas discuté, il est allé le voir sans m'en  
3 parler, il me l'a dit quelques années après, parce  
4 que...

5 Q. **[436]** Votre associé trouvait que sept cent mille  
6 dollars (700 000 \$)...

7 R. Bien j'étais d'accord avec lui, mais il est allé  
8 voir le vérificateur de la Ville, monsieur Bergeron  
9 et puis il lui a conté, il dit : « Écoutez  
10 réveillez-vous quelqu'un, il dit, Mivela  
11 soumissionne un projet, nous on est deuxième  
12 soumissionnaire, on le fait à cent pour cent  
13 (100 %) », il n'assistait même pas aux réunions de  
14 chantier, là, à ce moment-là.

15 Q. **[437]** Donc à la face même pour la Ville...

16 R. Bien ils auraient dû le savoir.

17 Q. **[438]** ... sans savoir que c'était arrangé, c'était  
18 quand même particulier que l'entrepreneur général  
19 d'un dossier n'assiste pas aux réunions de projet?

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[439]** On comprend?

22 R. C'est ça.

23 Q. **[440]** O.K.

24 R. Il a assisté au début, les réunions de départ, mais  
25 après ça c'est nous qu'on s'organisait avec ça, là.

1 Q. **[441]** Et sur le terrain c'était vos hommes?

2 R. Ah, il n'y avait pas personne de Mivela, là, c'est  
3 sûr.

4 Q. **[442]** O.K. Donc les agents techniques, les chargés  
5 de projets, les responsables...

6 R. Hum hum.

7 Q. **[443]** ... les supérieurs immédiats des chargés de  
8 projet auraient dû, à un moment donné, se poser la  
9 question : « Comment ça se fait que Terramex fait  
10 cent pour cent (100 %) des travaux? »?

11 R. Oui. C'est ça.

12 Q. **[444]** Et, en plus, votre associé est allé au  
13 vérificateur de la Ville, c'est ça?

14 R. Hum hum.

15 Q. **[445]** Est-ce que vous avez déjà eu un retour, à  
16 votre connaissance, de cette dénonciation-là?

17 R. Non, on n'a jamais eu de retour de ça, de cette  
18 démarche-là.

19 Q. **[446]** O.K. Donc, vous ne savez pas où c'en était  
20 rendu?

21 R. Non, du tout.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[447]** Il l'aurait fait quand exactement cette  
24 démarche-là, est-ce qu'il vous l'a dit, est-ce que  
25 c'était pendant les travaux...

1 R. Bien, pendant l'exécution, il est allé le  
2 rencontrer au chantier. Monsieur Bergeron s'était  
3 déplacé, il était allé au chantier.

4 Q. **[448]** Donc, c'est donc en... ces travaux-là ont été  
5 exécutés en deux mille huit (2008)...

6 R. Deux mille neuf (2009). C'est deux mille neuf  
7 (2009), je crois.

8 Q. **[449]** C'est quel onglet?

9 Me SONIA LEBEL :

10 Norman-Bethune deux mille huit (2008). L'onglet 19,  
11 Monsieur le Commissaire.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 L'onglet 19.

14 Me SONIA LEBEL :

15 Oui. Donc, en mars deux mille huit (2008).

16 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

17 Donc, ça s'est déroulé en deux mille huit (2008).

18 Me SONIA LEBEL :

19 Q. **[450]** À votre connaissance, est-ce que votre  
20 associé ou vous avez dénoncé aux autorités de la  
21 Ville avant ça?

22 R. Non.

23 Q. **[451]** Non. Celui-là c'était le plus évident, là, de  
24 tout ce qui se passait?

25 R. Oui, c'est ça.



1 Q. **[452]** O.K. Et ça a été dit... selon ce que votre  
2 associé vous a rapporté, ça a été dit au  
3 vérificateur général, là...

4 R. Oui.

5 Q. **[453]** ... que vous exécutiez cent pour cent (100 %)   
6 des travaux? Est-ce qu'on lui a dit, à ce moment-  
7 là, qu'il y avait de la collusion ou une espèce de  
8 cartel? Qu'est-ce que... exactement?

9 R. Je n'étais pas là, à la réunion.

10 Q. **[454]** Vous ne savez pas. O.K.

11 R. Il m'a juste dit qu'il avait rencontré monsieur  
12 Bergeron à deux occasions. L'autre occasion, on va  
13 le voir tantôt, je crois, là.

14 Q. **[455]** Donc, la première occasion c'est en deux  
15 mille huit (2008)...

16 R. Oui.

17 Q. **[456]** ... à l'occasion de la rue Norman-Béthune.

18 R. C'est ça.

19 Q. **[457]** Parfait. On va en profiter pour passer à  
20 l'onglet suivant, nous étions rendus à l'onglet  
21 numéro 23. Alors, toujours pour les fins de  
22 l'enregistrement, la soumission publique SP09 0156  
23 que je vais vous demander de coter, Madame, sous la  
24 cote 23P-274. On est à l'onglet 23.

25

1 23P-274 : Soumission publique SP09 0156 -  
2 04-05-2009.

3  
4 Alors, l'onglet 23, Monsieur Leclerc, on voit que  
5 c'est un appel d'offres qui... la séance  
6 d'ouverture des soumissions a eu lieu le quatre (4)  
7 mai deux mille neuf (2009). Cet appel d'offres 6227  
8 est pour de l'aménagement urbain, est-ce que je me  
9 trompe, du Square Dorchester?

10 R. C'est ça, oui.

11 Q. **[458]** O.K. Donc, en plein dans vos cordes?

12 R. Hum hum.

13 Q. **[459]** Est-ce qu'il se passe quelque chose de  
14 particulier? Si je comprends bien, c'est en plein  
15 dans vos cordes, est-ce que vous avez été tenté de  
16 préparer une soumission pour être entrepreneur  
17 général?

18 R. Oui. On avait préparé la soumission au complet et  
19 puis, avant de déposer la soumission, j'ai eu un  
20 appel de monsieur Cappello, il me dit qu'il  
21 aimerait me rencontrer dans un restaurant. J'arrive  
22 là, il y avait le monsieur de Ramcor qui était là  
23 et monsieur Cappello.

24 Q. **[460]** Là on est en plein, là, dans le secteur de  
25 l'aménagement urbain et du mini-cartel, là, que

1 monsieur Cappello a tenté de mettre en place avec  
2 monsieur Milioto, au début des années deux mille  
3 quatre (2004)?

4 R. Oui, c'est après un peu, là, mais on peut dire ça  
5 aussi, c'était le cartel, là.

6 Q. **[461]** Mais on est dans ce domaine-là, on s'entend,  
7 ce secteur?

8 R. Oui, mais, nous, on est déjà à cet endroit-là, on a  
9 fait la phase 1 ou la phase préparatoire, je crois,  
10 là, pour les fouilles archéologiques et tout ça.  
11 Donc, on était là, c'était logique que ce soit la  
12 même compagnie qui poursuive les travaux. Mais,  
13 entre-temps, on avait pris la Place Champ-de-Mars  
14 et puis on avait plein de travaux. Ça fait qu'on a  
15 fait la soumission quand même. Mais, avant de  
16 rencontrer ces gens-là, j'avais déjà décidé de ne  
17 pas soumissionner parce qu'on n'avait pas le temps,  
18 l'échéancier était trop serré puis on n'aurait pas  
19 eu le temps de l'exécuter, l'avoir obtenu. Donc,  
20 ils me demandent, eux autres... qu'ils étaient  
21 intéressés à avoir le contrat. J'ai dit : « Bien,  
22 écoutez, il n'y a pas de problème, moi, de toute  
23 façon, je ne soumissionnerai pas parce qu'on n'a  
24 pas le temps. Mais il dit, on aimerait ça que tu  
25 rentres une soumission de complaisance. » Ça fait

1 que, moi, j'avais déjà ma soumission de faite...

2 Q. **[462]** Est-ce qu'au départ, vous aviez peut-être  
3 l'intention de soumissionner de façon réelle?

4 R. Oui, on avait fait les démarches, les sous-  
5 traitants, les fournisseurs, on avait notre  
6 soumission presque prête à déposer.

7 Q. **[463]** Donc, vous aviez un dossier réel à vos  
8 bureaux, là.

9 R. J'ai le dossier réel à mes bureaux. Mon prix était  
10 de quatre millions six cent trente mille piastres  
11 (4 630 000 \$).

12 Q. **[464]** Parfait. Et qui était le représentant de  
13 Ramcor, à ce moment-là?

14 R. Bien, c'était monsieur... son dernier nom, je  
15 pense... attendez un peu, là. J'oublie son nom.

16 Q. **[465]** Est-ce que c'était le propriétaire ou un  
17 représentant?

18 R. Oui, c'était le...

19 Q. **[466]** C'était le propriétaire. Donc, c'était le  
20 propriétaire en deux mille neuf (2009).

21 R. Oui.

22 Q. **[467]** Parfait. Et c'était monsieur Cappello pour  
23 les Excavations Super...

24 R. C'est ça.

25 Q. **[468]** ... donc, vous êtes trois. Ils vous appellent

1           parce qu'ils savent que vous êtes allé chercher les  
2           papiers? Pourquoi est-ce qu'ils voient le besoin de  
3           vous rencontrer, tous les deux?

4           R. Parce qu'ils savaient que j'avais les documents de  
5           soumission.

6           Q. **[469]** O.K. Donc, ils savaient que, contrairement à  
7           une soumission de complaisance ordinaire, vous  
8           étiez probablement en train de travailler dessus?

9           R. Bien, on la préparait.

10          Q. **[470]** Et c'est pour ça qu'on vous rencontre, à deux  
11          cette fois-ci, puis on vous explique « Bien, c'est  
12          Ramcor qui doit l'avoir. ».

13          R. Bien c'est ça, c'est Ramcor qui doit, qui devait  
14          l'avoir et puis, mais moi je lui ai dit « Écoutez,  
15          il n'y a pas de problème. Moi, je ne soumissionne  
16          pas de toute façon. Je n'ai pas, on n'aurait pas le  
17          temps d'exécuter si on est le plus bas  
18          soumissionnaire. ».

19          Q. **[471]** O.K. Donc comment, comment ça se poursuit, on  
20          vous demande de rentrer une soumission de  
21          complaisance.

22          R. Oui, j'ai dit « Envoyez-moi un bordereau et puis on  
23          va rentrer une soumission pour vous autres. ».

24          Q. **[472]** Leur aviez-vous dit que vous aviez travaillé  
25          effectivement sur la soumission?

1 R. Oui.

2 Q. **[473]** ... puis que vous connaissiez le prix réel?

3 R. Oui, bien on était en train de la terminer la  
4 soumission.

5 Q. **[474]** O.K.

6 R. Le vrai prix qu'on a eu à la fin, le lendemain je  
7 crois, c'était quatre millions six cent, six cent  
8 quelques mille dollars là.

9 Q. **[475]** O.K. Quatre millions six cent trente  
10 (4 630 000 \$) vous avez dit tantôt.

11 R. Oui.

12 Q. **[476]** Ça ressemble à ça.

13 R. Oui. Hum, hum.

14 Q. **[477]** O.K. Et quand tout, donc, je comprends que la  
15 soumission de cinq millions deux cent quatre-vingt-  
16 neuf mille (5 289 000 \$) que vous avez entrée  
17 finalement elle est suite aux instructions de  
18 monsieur Cappello ou de monsieur, de Ramcor?

19 R. C'est monsieur, c'est Ramcor qui m'avait envoyé un  
20 bordereau.

21 Q. **[478]** Donc monsieur, de Ramcor, le propriétaire,  
22 vous envoie donc un bordereau qui vous indique de  
23 soumissionner probablement au-dessus de cinq  
24 millions deux cent (5 200 000 \$), cinq millions  
25 deux...

1 R. C'est ça, oui.

2 Q. **[479]** Autour de ça?

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[480]** O.K. Si on regarde la soumission  
5 d'Excavations Super là, sa soumission à lui qui est  
6 en dessous de cinq millions...

7 R. Hum, hum.

8 Q. **[481]** ... deux cents (5 200 000 \$), donc le prix  
9 réel, finalement, pour exécuter les travaux, selon  
10 votre évaluation, Monsieur Leclerc, était de quatre  
11 million six cent trente (4 630 000 \$).

12 R. Oui. Avec une marge de douze pour cent (12 %).

13 Q. **[482]** Avec une marge de douze pour cent (12 %) et  
14 pas de trois pour cent (3 %) cette fois-ci...

15 R. Non.

16 Q. **[483]** ... parce qu'on avait calculé sur la base de,  
17 de, d'un prix réel.

18 R. C'est ça.

19 Q. **[484]** O.K. Est-ce que vous avez fait de la sous-  
20 traitance dans ce dossier-là?

21 R. Du tout, du tout. Du tout.

22 Q. **[485]** Du tout, du tout. Donc si on met douze pour  
23 cent (12 %) de marge et on regarde rapidement  
24 l'écart entre votre prix de quatre millions six  
25 cent trente mille (\$4 630 000) et le cinq millions

1 cent trente-neuf mille (5 139 000 \$) on peut  
2 évaluer que Ramcor est à peu près à trente pour  
3 cent (30 %), encore là, je...

4 R. Hum, hum. Oui.

5 Q. **[486]** Je fais fi des virgules, à trente pour cent  
6 (30 %) de marge bénéficiaire au-dessus du prix  
7 coûtant là. Si on...

8 R. C'est ça, oui.

9 Q. **[487]** Ce qui, encore une fois, illustre bien ce qui  
10 circulait...

11 R. La, la marge qu'il prenait.

12 Q. **[488]** La marge qu'il prenait.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[489]** Un demi-million (500 000 \$) de plus.

15 Me SONIA LEBEL :

16 Q. **[490]** Un demi-million (500 000 \$) de plus, oui.

17 Effectivement. Est-ce qu'on peut, excusez-moi, j'ai  
18 perdu ma question, c'est bon hein. Bien non, ce  
19 n'est pas grave.

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21 Pour remplacer j'en ai une.

22 Me SONIA LEBEL :

23 Allez-y. Je reviendrai par la suite.

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. **[491]** Depuis l'onglet 19, la, la soumission



1 demandée, la caution demandée c'est dix pour cent  
2 (10 %). Auparavant c'était un chiffre, un chiffre  
3 absolu. Est-ce que ça a changé vos pratiques de  
4 soumissionner quand la ville a décidé de  
5 fonctionner à dix pour cent (10 %) de la  
6 soumission?

7 R. Non.

8 Q. **[492]** Ça n'a eu aucun effet sur les soumissions?

9 R. Ça n'a eu aucun effet.

10 Q. **[493]** Ni aucun effet sur le, les activités de  
11 collusion, ça n'a pas...

12 R. Non. Non. C'est juste la demande de cautionnement,  
13 quand on fait notre demande, on leur mentionne le  
14 dix pour cent (10 %).

15 Q. **[494]** O.K. Mais ça n'a pas changé vos pratiques  
16 parce qu'avant ça...

17 R. Non, non, du tout.

18 Q. **[495]** ... à partir de là on peut, on peut être  
19 tenté d'évaluer le budget du projet.

20 R. Non, mais des fois ça revient plus, pas tout le  
21 temps, mais des fois ça n'a rien à voir là. C'est,  
22 ils demandent un montant, on présume que c'est dix  
23 pour cent (10 %) mais c'est arrivé assez couramment  
24 que ça dépassait le dix pour cent (10 %).

25 Q. **[496]** Le dix pour cent (10 %).

1 Me SONIA LEBEL :

2 Q. **[497]** Alors je l'ai retrouvée. Vous avez mentionné  
3 tantôt que la, on avait dénoncé une seconde fois,  
4 est-ce que c'est la soumission pour laquelle on a  
5 dénoncé à nouveau?

6 R. Oui, c'est exact. C'est celle-là ici que, moi  
7 j'étais parti en vacances, quand je suis revenu  
8 quelques jours après, quand j'ai vu les prix que  
9 des entrepreneurs avaient rentrés, encore une fois  
10 je trouvais que ça n'avait pas d'allure puis mon  
11 associé est allé, il est allé revoir monsieur  
12 Bergeron et puis...

13 Q. **[498]** Donc, on se situe à peu près un an après la,  
14 grosso modo, à peu près un an après la première  
15 dénonciation?

16 R. En deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009).

17 Q. **[499]** O.K. Est-ce qu'à votre connaissance monsieur  
18 Bergeron a expliqué à votre associé ce qui c'était  
19 passé avec la première?

20 R. À ma connaissance, non, il n'a pas expliqué, je  
21 n'étais pas là.

22 Q. **[500]** O.K. Je comprends que les deux fois où vous  
23 étiez, si on veut, équipé, en bon français, pour  
24 aller dénoncer, c'est deux fois où vous aviez  
25 vraiment connaissance d'un écart parce que vous

1 aviez travaillé la soumission de façon réelle.

2 R. Oui.

3 Q. **[501]** Dans le cas de Norman-Bethune, on a vu qu'il  
4 y avait un écart de sept cent mille (700 000 \$) et  
5 dans ce cas, si on calcule rapidement un écart  
6 d'environ un demi-million (500 000 \$).

7 R. Oui, c'est ça. Mais nous on voulait, le but d'aller  
8 dénoncer c'était pour arrêter le système là. Tu  
9 sais, à un moment donné à chaque fois qu'on allait  
10 chercher des documents de soumission on avait des  
11 appels, on faisait, tu sais, ça, ça n'avait plus  
12 d'allure là. Donc en dénonçant on aurait, on  
13 pensait que ça aurait pu donner des résultats plus  
14 rapidement là mais peut-être que ça va en donner  
15 dans un avenir rapproché là.

16 Q. **[502]** O.K. Parce que, est-ce que vous avez eu des  
17 appels de la ville, non?

18 R. Non.

19 Q. **[503]** Suite à ça.

20 R. Non.

21 Q. **[504]** Il n'y a pas personne qui est venu chez vous  
22 pour enquêter?

23 R. Non.

24 Q. **[505]** Pour... O.K.

25 506

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[507]** Est-ce qu'il y a eu des répercussions par  
3 exemple, est-ce que monsieur Mivela a été mis au  
4 courant de ces démarches-là?

5 R. Non, non.

6 Q. **[508]** Non? O.K.

7 R. Pas à ma connaissance. Moi je n'ai pas eu d'appels,  
8 rien.

9 Me SONIA LEBEL :

10 Q. **[509]** Vous n'avez pas eu de retour de...

11 R. De retour de...

12 Q. **[510]** ... de tout ça.

13 R. ... de tout ça.

14 Q. **[511]** O.K. On en arrive, Monsieur Leclerc, au  
15 dernier onglet, l'onglet numéro 24. Il s'agit,  
16 rapidement, d'un tableau qui compile, je pense, une  
17 soixantaine, grosso modo, de soumissions - il  
18 comporte sept pages - des soumissions comprises  
19 entre le premier (1er) août - la date étant  
20 toujours la date d'ouverture de la séance publique  
21 - entre le premier (1er) août deux mille un (2001)  
22 et le deux (2) mai deux mille douze (2012). Ce sont  
23 toutes des soumissions, Madame la Présidente,  
24 Monsieur le Commissaire, pour lesquelles Terramex a  
25 eu une certaine implication, que ce soit à titre

1 d'entrepreneur général, que ce soit à titre de  
2 soumissionnaire, de sous-traitant, c'est exact,  
3 Monsieur Leclerc?

4 R. Oui.

5 Q. **[512]** Ou bien que vous avez eu à entrer des  
6 soumissions de complaisance.

7 R. C'est ça, oui.

8 Q. **[513]** Donc, ce sont toutes des soumissions pour  
9 lesquelles vous avez une connaissance personnelle.

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[514]** Vous allez noter que les... les vingt...  
12 environ vingt (20) soumissions que nous avons  
13 passées une par une, Madame la Présidente, Monsieur  
14 le Commissaire, sont incluses dans ce tableau-là et  
15 il en comporte une quarantaine d'autres. Vous avez  
16 fait la vérification de ce tableau, Monsieur  
17 Leclerc?

18 R. Oui, j'ai fait ça, oui.

19 Q. **[515]** O.K. On voit que, bon, rapidement, il y a le  
20 numéro séquentiel de la soumission, il y a donc le  
21 numéro de l'appel d'offres et il y a, en règle  
22 générale, la date de publication de l'appel  
23 d'offres quand elle était disponible, et la date  
24 d'ouverture de la séance publique, une brève  
25 description des travaux. Et nous avons, à la droite

1 complètement, la colonne qui nous intéresse qui  
2 fait partie de votre vérification.

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[516]** C'est-à-dire une colonne notant si l'appel  
5 d'offres a effectivement été truquée et une colonne  
6 notant si l'appel d'offres ne l'a pas été.

7 R. Oui.

8 Q. **[517]** On vous a demandé, Monsieur Leclerc, de  
9 passer à travers ce tableau-là et d'en faire la  
10 vérification. Est-ce que les colonnes sont exactes,  
11 sont bien identifiées?

12 R. Oui. Il y avait... lorsque j'ai fait le tour, il y  
13 avait seulement qu'une correction à apporter là.

14 Q. **[518]** Et nous l'avons apportée.

15 R. Oui, je ne me souviens pas laquelle...

16 Q. **[519]** Oui.

17 R. ... mais tous les autres items, ça me semblait être  
18 correct là.

19 Q. **[520]** O.K. Donc, tous les appels d'offres qu'on  
20 peut voir, on en a beaucoup. Rapidement, surtout  
21 les appels d'offres pour lesquels Terramex a été  
22 impliquée dans les dix (10) années, douze (12)  
23 années qui sont couvertes par cet... ce tableau-là.  
24 On voit qu'un fort pourcentage là des appels  
25 d'offres étaient truqués, c'est exact?

1 R. C'est exact. Oui.

2 Q. **[521]** Je vais vous demander de déposer, simplement  
3 pour fins de l'entrer dans les dossiers officiels  
4 de la Commission, Madame la Commissaire... Madame  
5 la Présidente, pardon, et Madame la Greffière, ce  
6 tableau-là sous la cote...

7 LA GREFFIÈRE :

8 Merci.

9 Me SONIA LEBEL :

10 Q. **[522]** ... 23P-275.

11

12 23P-275 : Liste des appels d'offres de Michel  
13 Leclerc 2012-11-19

14

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[523]** Monsieur Leclerc, on note sur le tableau,  
17 dans un coup d'oeil rapide, qu'à compter de deux  
18 mille sept (2007), les années deux mille sept  
19 (2007), deux mille huit (2008), deux mille neuf  
20 (2009), il semblerait y avoir une... et deux mille  
21 onze (2011), une décroissance dans les appels  
22 d'offres truqués, donc il y a beaucoup plus d'appel  
23 d'offres qui ne sont pas truqués.

24 R. Hum, hum.

25 Q. **[524]** Est-ce que, bien que les appels d'offres

1 n'aient pas été truqués, est-ce que vous deviez  
2 quand même payer trois pour cent (3 %) ?

3 R. Non, non. Non.

4 Q. **[525]** Non!

5 R. Non.

6 Q. **[526]** O.K.

7 Me SONIA LEBEL :

8 Q. **[527]** Donc, à partir du moment où ces appels  
9 d'offres sont en libre concurrence, on fonctionne  
10 avec les lois du marché.

11 R. C'est ça.

12 Q. **[528]** O.K. Si vous permettez peut-être, il est  
13 quand même tout près de la pause...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui.

16 Me SONIA LEBEL :

17 ... je prendrais une pause. J'aurai peut-être, à la  
18 suite de cette pause-là, une quinzaine de minutes,  
19 j'anticipe une quinzaine de minutes, une demi-  
20 heure. Je le dis pour mes collègues...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait.

23 Me SONIA LEBEL :

24 ... en espérant être exacte dans mon évaluation.

25



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 MADAME LA GREFFIÈRE :

7 Monsieur Michel Leclerc, vous êtes sous le même  
8 serment.

9 R. Oui.

10 Me SONIA LEBEL :

11 Peut-être avant de poursuivre, Madame la  
12 Présidente, avec les quelques questions qu'il me  
13 reste en interrogatoire en chef, mon confrère,  
14 maître Boucher, du procureur général, a demandé,  
15 par rapport au tableau qui a été déposé juste avant  
16 la pause, il aurait probablement quelques questions  
17 à poser au témoin, mais qui vont demander au témoin  
18 de refaire peut-être la vérification dans les  
19 soumissions qui font l'objet du tableau.

20 Naturellement, cette vérification-là doit se faire  
21 probablement sur l'heure du lunch. Alors je vous le  
22 dis pour qu'on en soit conscient. J'ai encore peut-  
23 être quelques questions, et ensuite on pourra  
24 passer au contre-interrogatoire de mes confrères  
25 qui se sont déjà annoncés.

1 Q. **[529]** Alors, Monsieur Leclerc, on a parlé du  
2 tableau. De façon plus générale, vous avez  
3 mentionné, dans les exemples que vous avez donnés  
4 avec les soumissions qu'on a explorées une à une,  
5 la vingtaine de soumissions, vous avez mentionné  
6 avoir eu affaire avec les gens de la Ville de  
7 Montréal, entre autres monsieur Girard.

8 R. Oui.

9 Q. **[530]** Monsieur Girard est la personne à qui vous  
10 avez donné cinq mille dollars (5 000 \$) pour régler  
11 ou, si vous voulez, accélérer le traitement d'un  
12 contrat. C'est exact?

13 R. C'est exact, oui.

14 Q. **[531]** O.K. Vous avez eu affaire aussi avec monsieur  
15 Marcil, dans les circonstances que vous nous avez  
16 nommées?

17 R. Pour un projet en particulier, oui.

18 Q. **[532]** Pour un projet en particulier. On a déjà...  
19 On en a déjà fait les détails.

20 R. Hum, hum.

21 Q. **[533]** Est-ce que vous connaissez monsieur Luc  
22 Leclerc?

23 R. Je le connais comme ça, mais je ne lui ai jamais  
24 adressé la parole.

25 Q. **[534]** O.K. Qu'est-ce que vous en saviez, de Luc

1           Leclerc, vous?

2           R. Bien, c'est un ingénieur à l'emploi de la Ville de  
3           Montréal, chargé de projet pour Travaux publics.

4           Q. **[535]** O.K. Est-ce que monsieur Leclerc avait une  
5           réputation particulière dans le milieu?

6           R. Bien moi... Ce qui se disait, c'était que monsieur  
7           Leclerc c'est un... Il collectait de l'argent, là.

8           Q. **[536]** O.K. Mais vous personnellement, vous n'avez  
9           jamais eu à lui en donner?

10          R. Jamais. Je n'ai jamais fait un travail, un contrat  
11          avec lui comme surveillant.

12          Q. **[537]** O.K. Je vais peut-être aller de façon plus  
13          directe. Donc, outre monsieur Girard, à qui vous  
14          avez donné de l'argent, et monsieur Marcil que vous  
15          avez rencontré dans les circonstances, avez-vous eu  
16          déjà affaire aux gens de la Ville de Montréal lors  
17          de l'exécution de travaux sur l'île de Montréal?

18          R. Quel département?

19          Q. **[538]** On va parler de la voirie pour commencer.

20          R. O.K. J'ai eu... Bien, j'ai... Oui, j'ai fait...  
21          J'ai rencontré monsieur Vézina une demi-heure sur  
22          un projet, justement sur la rue de la Commune qu'on  
23          parlait tantôt. Et puis il était venu me voir sur  
24          le chantier parce que j'avais eu ordre de monsieur  
25          Marcil de débiter les travaux avant que je remette

1 les documents nécessaires, le cautionnement,  
2 questions d'assurances et tout ça.

3 Q. **[539]** Est-ce que c'était une soumission truquée, à  
4 ce moment-là?

5 R. Non non.

6 Q. **[540]** Non, c'était...

7 R. Oui. Oui, la rue de la Commune, oui, c'était une  
8 soumission truquée.

9 Q. **[541]** Ah oui, sur la rue de la Commune.

10 R. Oui.

11 Q. **[542]** Donc, monsieur Marcil vous avait demandé de  
12 commencer les travaux avant même que votre dossier  
13 soit conforme, si on veut.

14 R. Oui.

15 Q. **[543]** Complet.

16 R. Parce que ça pressait. La saison touristique  
17 avançait...

18 Q. **[544]** O.K.

19 R. ... puis il était en retard sur l'échéancier.

20 Q. **[545]** Est-ce que ça pouvait être habituel comme  
21 demande, ça?

22 R. Oui oui. Non, c'est...

23 Q. **[546]** Ça c'était correct?

24 R. C'est des choses qui se faisaient... Oui.

25 Q. **[547]** O.K.

1 R. Puis monsieur Marcil... monsieur Vézina était venu  
2 me voir, et puis il n'était pas content. Il dit,  
3 « Comment ça se fait que vous débutez les travaux  
4 sans avoir reçu mon ordre? » Là je lui ai fait part  
5 que c'était monsieur Marcil qui m'avait donné  
6 l'autorisation de débiter.

7 Q. **[548]** O.K. Ça, est-ce qu'on parle de conversations  
8 dans le cours normal des affaires?

9 R. Oui.

10 Q. **[549]** O.K. Est-ce qu'à monsieur Vézina vous avez  
11 eu, vous, à aucun moment ou en aucun temps, à lui  
12 verser quelque chose ou avoir...

13 R. Non.

14 Q. **[550]** ... ou avoir une conversation avec, vous  
15 personnellement...

16 R. Jamais.

17 Q. **[551]** ... qui vous aurait permis de comprendre que  
18 peut-être il connaissait ce qui se passait?

19 R. Non. Jamais.

20 Q. **[552]** O.K. Est-ce qu'il y a des gens de la Ville de  
21 Montréal, à part monsieur Girard, avec lesquels  
22 vous avez eu des discussions ou des rencontres qui  
23 pouvaient vous permettre de comprendre qu'ils  
24 savaient de quoi on parlait?

25 R. Non.

1 Q. **[553]** O.K. Votre rôle, comme sous-traitant ou comme  
2 entrepreneur général, ne vous amenait pas à avoir  
3 des contacts fréquents avec ces gens-là?

4 R. Non.

5 Q. **[554]** En général, c'est l'entrepreneur général...  
6 En général, c'est l'entrepreneur général qui  
7 s'occupait de ça, je comprends bien?

8 R. Oui. Mais on n'a pas fait beaucoup de travaux,  
9 nous, pour les Travaux publics à la Ville de  
10 Montréal.

11 Q. **[555]** O.K.

12 R. Quelques projets seulement.

13 Q. **[556]** O.K. Avez-vous constaté quelque chose de  
14 particulier, est-ce que votre dossier recevait le  
15 même traitement que dans le cas de l'aménagement  
16 des parcs?

17 R. Bien, c'est sûr que ce n'était pas les mêmes gens  
18 qui traitaient des contrats. Selon moi ils étaient  
19 beaucoup plus organisés au module parcs que travaux  
20 publics, et puis...

21 Q. **[557]** Ça fonctionnait plus rondement?

22 R. Ça fonctionnait rondement. On présentait nos  
23 décomptes à la fin du mois, puis soixante (60)  
24 jours après, normalement, s'il n'y avait pas  
25 d'accrochages, on avait notre chèque.

1 Q. **[558]** O.K. Et les accrochages étaient des  
2 accrochages que vous pourriez qualifier de normaux?

3 R. Bien, des extra à renégocier ou des...

4 Q. **[559]** O.K.

5 R. ... des montants... Des trucs semblables, là.

6 Q. **[560]** Toujours des choses normales.

7 R. Oui.

8 Q. **[561]** Et est-ce que vous avez eu à verser - on le  
9 sait, vous l'avez fait pour monsieur Girard - dans  
10 le domaine... dans le module des parcs, est-ce que  
11 c'est quelque chose, à votre connaissance, qui se  
12 faisait, ça, des...

13 R. Jamais.

14 Q. **[562]** Jamais?

15 R. Avec moi, il ne s'est jamais rien passé.

16 Q. **[563]** O.K. Avec vous, le module des parcs, là, tout  
17 était conforme?

18 R. Oui. Oui.

19 Q. **[564]** O.K. Au niveau de la voirie, je comprends que  
20 les délais n'étaient pas les mêmes?

21 R. C'était beaucoup plus long.

22 Q. **[565]** C'était beaucoup plus long?

23 R. Hum.

24 Q. **[566]** Avez-vous noté qu'avec vous en particulier  
25 c'était plus long qu'avec les autres ou vous n'êtes

1 pas en mesure?

2 R. Bien, je ne sais pas les autres, là, je ne peux pas  
3 parler pour eux, mais moi, à chaque fois que j'ai  
4 fait affaire avec les gens des travaux publics, ça  
5 a été laborieux.

6 Q. **[567]** Laborieux.

7 R. Oui.

8 Q. **[568]** O.K. Est-ce que vous avez eu, vous... Donc,  
9 je comprends que pas d'autres argents que le cinq  
10 mille dollars (5 000 \$), pas de bouteilles de vin  
11 dans votre cas?

12 R. Non.

13 Q. **[569]** Vous n'avez pas... Vous ne faisiez pas des  
14 cadeaux de façon régulière?

15 R. J'ai donné quelques billets de hockey à un type qui  
16 travaille pour la Ville de Verdun. Mais peut-être  
17 trois, quatre billets sur une période de cinq ans,  
18 je dirais.

19 Q. **[570]** Puis c'était-tu pour des retours d'ascenseur,  
20 à ce moment-là?

21 R. Non non, c'était... C'était un amateur de hockey,  
22 puis on...

23 Q. **[571]** O.K. Et c'est tout ce que vous avez fait  
24 comme type de cadeau, là.

25 R. Oui.



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [572] Mais que faisait la personne à qui vous avez  
3 remis des billets de hockey?

4 R. Bien, c'était un technicien pour la Ville de  
5 Verdun.

6 Q. [573] Parfait.

7 Me SONIA LEBEL :

8 Q. [574] Avez-vous participé à certains événements de  
9 financement pour des partis politiques ou pour la  
10 Ville de Montréal en particulier?

11 R. À deux, trois occasions, j'ai eu des billets pour  
12 aller dans un souper. Comme quand monsieur Zambino  
13 a été, il y avait une soirée d'organisée pour...

14 Q. [575] Parlez-vous de monsieur Zambito d'Infrabec?

15 R. Non.

16 Q. [576] Monsieur Zampino.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. [577] Vous avez dit Zambino.

19 R. Zambino.

20 Me SONIA LEBEL :

21 Q. [578] Oui, c'est pour ça.

22 R. Zambino, oui.

23 Q. [579] Zambino. Excusez-moi. Il y avait eu un souper  
24 d'organisé sur la rue Jarry, le Rizz, je crois, et  
25 puis j'avais acheté un billet à cinq cents dollars

1 (500 \$) pour participer à cet événement-là.

2 Q. **[580]** O.K. Et c'est pas mal... C'est tout?

3 R. C'est tout.

4 Q. **[581]** O.K. Pour ma part c'est terminé. Je ne sais  
5 pas si vous avez des questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[582]** Oui. Bien, j'aimerais que vous reveniez,  
8 justement, sur ce dernier élément. Vous dites que  
9 vous êtes allé à un souper...

10 R. Oui.

11 Q. **[583]** ... qui était organisé pour monsieur Zambino?

12 R. Oui, mais il y avait à peu près mille (1 000)  
13 personnes, là. C'était une soirée... Tous les  
14 entrepreneurs, tous les gens étaient là, là.

15 Q. **[584]** Et vous avez eu à payer cinq cents dollars  
16 (500 \$). C'est ça?

17 R. Oui. Oui.

18 Q. **[585]** Est-ce que vous avez participé à d'autres  
19 soirées du genre?

20 R. Une fois avec le maire, monsieur Bourque. Lorsqu'il  
21 a quitté, je crois qu'il quittait pour la Chine et  
22 puis monsieur...

23 Q. **[586]** Il partait en voyage?

24 R. Il partait en voyage, et il y avait eu un genre de  
25 petit cocktail privé au Sheraton avec... C'est

1 monsieur Borsellino qui avait organisé cette  
2 soirée-là.

3 Q. **[587]** Et quel était le but de cette soirée?

4 R. C'était pour souligner le bon travail que monsieur  
5 Bourque avait fait à la Ville de Montréal.

6 Q. **[588]** C'était en quelle année, ça?

7 R. Ouf! je ne me souviens pas, Madame.

8 Q. **[589]** Est-ce que vous avez participé à d'autres  
9 événements...

10 R. Non.

11 Q. **[590]** ... ou à des cocktails de financement...

12 R. Non.

13 Q. **[591]** ... ou des choses comme ça?

14 R. Jamais.

15 Q. **[592]** O.K. Maintenant, est-ce que vous avez déjà eu  
16 des contacts avec des gens de la Ville, toutes  
17 catégories confondues, je vous dirai, parcs,  
18 voirie...

19 R. Pour?

20 Q. **[593]** Bien, des contacts que vous avez eus avec eux  
21 relativement à la négociation de contrats ou quoi  
22 que ce soit?

23 R. Bien, j'avais les négociations normales avec les  
24 gens en charge des contrats qui devaient être  
25 faits. C'est une conversation concernant

1 l'exécution du contrat ou les négociations de prix,  
2 c'est tout.

3 Q. **[594]** Et ça c'était des négociations, dites-vous,  
4 normales?

5 R. Oui.

6 Q. **[595]** O.K. Donc il n'y avait rien de truqué...

7 R. Non, non.

8 Q. **[596]** ... dans ces contrats-là?

9 R. Non.

10 Q. **[597]** O.K. Merci.

11 R. Merci.

12 Me SONIA LEBEL :

13 Q. **[598]** Alors je vais céder ma place.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Qui veut contre... Maître Houle?

16 Me DENIS HOULE :

17 Oui, Madame.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DENIS HOULE :

21 Q. **[599]** Alors, bonjour, Madame Charbonneau, bonjour,  
22 Monsieur Lachance. Alors, je vais me présenter.

23 Denis Houle, je suis l'avocat de l'Association des  
24 constructeurs de routes et grands travaux du

25 Québec. Vous devez connaître cette association?

1 R. Oui, oui.

2 Q. **[600]** Je pense que vous n'en êtes pas membre?

3 R. Non.

4 Q. **[601]** J'ai noté que dans l'après-midi d'hier vous  
5 avez répondu à ma consœur que vous aviez reçu en  
6 quatre-vingt-quinze (95) deux montants de dix mille  
7 dollars (10 000 \$)?

8 R. Oui.

9 Q. **[602]** C'est ça. Et à ce moment-là on était  
10 carrément dans le libre marché, c'était la libre  
11 concurrence...

12 R. Oui.

13 Q. **[603]** ... au niveau de tout ce qui se passait à  
14 Montréal et particulièrement dans votre domaine des  
15 bordures?

16 R. Oui.

17 Q. **[604]** C'est ça. Alors, vous n'étiez pas victime  
18 quand vous avez accepté ces deux dix mille dollars  
19 (10 000 \$) là, vous étiez loin d'être une victime?

20 R. Je n'étais pas une victime, non.

21 Q. **[605]** Ça vous faisait plaisir?

22 R. Bien, j'ai accepté les deux montants de dix mille  
23 dollars (10 000 \$), oui.

24 Q. **[606]** Et sans aucune répartition, puisque les deux  
25 contrats ne vous intéressaient pas, c'est exact,

1 c'est ce que vous avez dit hier?

2 R. C'est exact.

3 Q. **[607]** Alors vous n'étiez pas mal à l'aise du tout  
4 d'accepter dix mille dollars (10 000 \$) comme ça à  
5 deux reprises, alors que vous n'en tiriez aucun  
6 autre avantage que de l'argent payé comptant?

7 R. C'est exact.

8 Q. **[608]** Alors, est-ce que c'est toujours dans le même  
9 esprit finalement qu'on vous entend témoigner et  
10 que vous avez participé à un système de collusion  
11 et tout ça...

12 R. Hum, hum.

13 Q. **[609]** ... c'est-à-dire que vous étiez à l'aise dans  
14 tout ça?

15 R. Bien, je n'étais pas à l'aise, Monsieur. Moi j'ai  
16 quarante (40) personnes à faire travailler.

17 Q. **[610]** Oui?

18 R. Puis à maintes reprises on a essayé de dénoncer le  
19 système. Je n'étais pas à l'aise du tout avec ça,  
20 mais j'ai compris que si je voulais que mon  
21 entreprise demeure à Montréal faire travailler mon  
22 monde, il fallait que je fasse, il fallait que je  
23 rentre dans le moule du système qu'il y avait.

24 Q. **[611]** On va reprendre ça tranquillement. Mais vous  
25 aviez le choix de ne pas participer, c'est sûr?

1 R. Non.

2 Q. **[612]** Vous auriez pu travailler, je ne sais pas,  
3 moi, à l'extérieur de Montréal sur la rive-sud pour  
4 éviter d'être dans ce système de collusion là?

5 R. Bien, moi, mon bureau, mon garage est à Montréal,  
6 mes employés sont à Montréal.

7 Q. **[613]** Je comprends, je comprends. Alors, ça  
8 commence en quatre-vingt-quinze (95), vous recevez  
9 ces deux montants de dix mille dollars (10 000 \$)  
10 là, on arrive dans les années quatre-vingt-seize  
11 (96), quatre-vingt-dix-sept (97), vous nous avez  
12 dit hier que déjà vous étiez au courant de ce  
13 système collusionnaire là avant d'y participer?

14 R. J'ai commencé à être au courant en quatre-vingt-  
15 seize (96), quatre-vingt-dix-sept (97).

16 Q. **[614]** Et vous avez été confronté à la situation en  
17 quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit  
18 (98) avec monsieur Borsellino?

19 R. Exact.

20 Q. **[615]** À deux reprises?

21 R. Oui.

22 Q. **[616]** Et là, vous n'avez pas voulu participer au  
23 système?

24 R. Hum, hum.

25 Q. **[617]** Et vous avez persisté et vous avez gardé vos

1           deux contrats?

2           R. Oui.

3           Q. **[618]** Dans l'optique de la réponse que vous venez  
4           de me donner précédemment?

5           R. Exact.

6           Q. **[619]** Vivre à Montréal et faire croître votre  
7           compagnie puis faire travailler vos trente (30) à  
8           quarante (40) employés?

9           R. C'est ça.

10          Q. **[620]** Bon. Je veux juste peut-être parler de ça  
11          immédiatement, vous avez dit malgré que j'ai voulu  
12          m'insérer dans le domaine de la voirie, les  
13          égouts...

14          R. Hum, hum.

15          Q. **[621]** ... vous n'avez eu que des miettes?

16          R. Oui.

17          Q. **[622]** Et vous participiez quand même avec ce groupe  
18          collusionnaire là?

19          R. Oui.

20          Q. **[623]** Vous en faisiez partie?

21          R. Oui.

22          Q. **[624]** Alors, vous êtes d'accord avec moi que pour  
23          un entrepreneur qui est de bonne foi, qui travaille  
24          dans le libre marché, dans la libre concurrence...

25          R. Hum, hum.



1 Q. **[625]** ... c'est presque impossible de s'infiltrer  
2 dans cette période-là en tout cas...

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[626]** ... c'était presque impossible de s'infiltrer  
5 dans le milieu de la construction à Montréal?

6 R. Oui.

7 Q. **[627]** Vous saviez ça et vous avez quand même  
8 participé à éviter aux gens de bonne foi de pouvoir  
9 participer, vous étiez conscient de ça?

10 R. Bien oui. Mais c'était toujours dans le but aussi  
11 des contrats, j'avais des contrats, des soumissions  
12 de complaisance, il y avait des parties qui  
13 pouvaient m'intéresser là-dedans. Le but aussi  
14 c'était d'essayer d'obtenir le travail qui pouvait  
15 m'intéresser dans ces contrats-là.

16 Q. **[628]** Je comprends. Je comprends que finalement  
17 vous avez tiré votre épingle du jeu parce que votre  
18 compagnie a vécu pendant quinze, vingt ans...

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[629]** ... de ces pratiques-là?

21 R. Oui.

22 Q. **[630]** Et vous avez bien vécu, vous avez fait de  
23 l'argent, vous étiez un homme d'affaires qui  
24 réussissait?

25 R. Oui, vous pouvez dire ça.

1 Q. **[631]** Bon. On arrive en deux mille deux (2002),  
2 deux mille trois (2003) où là vous êtes confronté  
3 avec ce qu'on a appelé le domaine des trottoirs et  
4 monsieur Milioto. Vous avez dit c'est le chef  
5 d'orchestre. Et on comprend de votre témoignage en  
6 général...

7 R. En quatre-vingt-dix-huit (98).

8 Q. **[632]** En quatre-vingt-dix-huit (98) ça a commencé?

9 R. Oui.

10 Q. **[633]** O.K. L'entente comme telle où vous avez  
11 accepté de vous tasser, si on veut, comme  
12 entrepreneur général...

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[634]** ... pour plutôt toujours travailler en sous-  
15 traitance, ça s'est fait à partir de quatre-vingt-  
16 dix-huit (98)?

17 R. Oui, dans les trottoirs, oui.

18 Q. **[635]** Et à ce moment-là votre méthode de travail  
19 avec le groupe de collusion a fait en sorte que  
20 vous avez détenu dans une certaine mesure un  
21 monopole complet sur la Ville de Montréal avec vos  
22 bordures de granit?

23 R. Oui, mais de la bordure de granit à la Ville de  
24 Montréal ils n'en installaient pas partout, c'était  
25 seulement dans le secteur du Vieux-Montréal, ici.

1 Q. **[636]** Non, ce que je veux dire c'est que vous aviez  
2 des concurrents à une certaine époque?

3 R. Pas vraiment.

4 Q. **[637]** Dans ce domaine-là?

5 R. Pas vraiment.

6 Q. **[638]** Vous n'en aviez pas?

7 R. Bien, il y en avait, il y en a eu par la suite,  
8 mais au début il y avait plusieurs compagnies qui  
9 pouvaient en faire des bordures de granit, mais  
10 nous on se spécialisait dans ce domaine-là. On  
11 avait des sous-traitants, on avait des ententes  
12 avec des sous-traitants, des fournisseurs de granit  
13 qui nous donnaient des bons prix puis on était très  
14 compétitif.

15 Q. **[639]** C'est que votre participation à ce système-là  
16 avec monsieur Milioto depuis mil neuf cent quatre-  
17 vingt-dix-huit (1998) vous a permis finalement de  
18 tasser vos concurrents dans ce domaine-là, dans le  
19 domaine du granit, je présume?

20 R. Il n'y avait pas beaucoup de concurrents en quatre-  
21 vingt-dix-huit (98) dans ce domaine-là.

22 Q. **[640]** Et jusqu'au moment où les opérations de votre  
23 compagnie cessent c'est en deux mille onze (2011)  
24 que vous avez dit...

25 R. C'est ça.

1 Q. **[641]** ... ou ça va fermer prochainement?

2 R. Oui, oui.

3 Q. **[642]** Jusqu'à ce moment-là vous déteniez pour ainsi  
4 dire le monopole des bordures de granit et du  
5 pavage en granit à Montréal?

6 R. Jusqu'en deux mille sept (2007), deux mille huit  
7 (2008) j'ai fait beaucoup de bordures de granit.

8 Q. **[643]** C'était presque un cartel, vous aviez un  
9 cartel à l'intérieur du cartel?

10 R. Si on peut dire.

11 Q. **[644]** Et ça a été...

12 R. Je n'empêchais pas personne de venir poser de la  
13 bordure de granit à Montréal, moi, comparé aux gens  
14 de trottoir, là.

15 Q. **[645]** Vous n'empêchiez pas personne, mais sauf que  
16 votre participation à ce système-là faisait en  
17 sorte que, comme je vous le questionnais un petit  
18 peu plus tôt, vous tassiez nécessairement les gens  
19 qui voulaient...

20 R. Je ne tassais...

21 Q. **[646]** ... rentrer dans la libre concurrence à  
22 Montréal?

23 R. Non, c'est faux, je ne tassais pas personne.

24 Q. **[647]** Comment ça?

25 R. S'il y avait une compagnie de Longueuil qui voulait

1 venir, qui voulait poser de la bordure de granit à  
2 Montréal, il avait juste à venir en poser de la  
3 bordure de granit. Moi, je n'aurais pas été  
4 l'empêcher de poser ça. J'avais une entente avec  
5 monsieur Milioto pour les contrats que monsieur  
6 Milioto faisait avec de l'agrégat exposé. Il s'en  
7 est posé de la bordure de granit à Verdun, trois,  
8 quatre mille pieds (3-4 000 pi), à un moment donné,  
9 puis ce n'est pas moi qui l'ai fait, c'est un autre  
10 entrepreneur qui l'a fait.

11 Q. **[648]** Mais est-ce qu'on doit retenir des précisions  
12 que vous nous donnez actuellement que, les bordures  
13 de granit, vous ne les posiez en sous-traitance que  
14 pour la compagnie de monsieur Milioto, que pour  
15 Minerva... Mivela, c'est-à-dire?

16 R. Au CSF, oui. Ou les projets qui avaient de la  
17 bordure de granit dedans.

18 Q. **[649]** Mais, à ce moment-là, vous n'aviez pas de  
19 concurrent? Il n'y a personne qui venait, en sous-  
20 traitance, en concurrence avec vous?

21 R. Bien, il n'y a jamais personne qui... non, monsieur  
22 Milioto demandait des prix juste à moi, j'avais une  
23 entente avec lui pour faire ses travaux de bordure.

24 Q. **[650]** O.K.

25 R. Un exemple, Simard Beaudry aurait voulu faire de la

1 bordure de granit sur la rue St-Laurent, un  
2 exemple, il l'aurait faite sa bordure, là.

3 Q. **[651]** Non mais (inaudible) avec un autre sous-  
4 traitant?

5 R. Bien, il aurait pu la faire lui-même s'il avait  
6 voulu. Avec un autre sous-traitant, s'il en avait  
7 un.

8 Q. **[652]** Mais, Simard Beaudry, vous n'en faisiez pas  
9 de sous-traitance avec ces gens-là?

10 R. J'en ai fait, de la bordure, pour lui, oui.

11 Q. **[653]** Ah! vous en avez fait également.

12 R. Hum. On était reconnu pour être des spécialistes en  
13 bordure de granit.

14 Q. **[654]** Je comprends. Et, plus vous travaillez, plus  
15 vous vous spécialisez et plus vous devenez un  
16 spécialiste encore plus, je dirais...

17 R. On devenait meilleur, oui.

18 Q. **[655]** Meilleur et davantage habile à soumissionner  
19 puis avoir des contrats.

20 R. C'est ça.

21 Q. **[656]** C'est dans ce sens-là que je vous disais, à  
22 un moment donné, ça devient un monopole et vous  
23 éliminez la concurrence; vous n'êtes pas d'accord  
24 avec moi?

25 R. Bien, je suis d'accord avec vous mais je n'étais

1 pas le seul qui pouvait faire ce type de travail-  
2 là.

3 Q. [657] Je comprends. Je comprends. Si on arrive  
4 maintenant au trois pour cent (3 %) que vous deviez  
5 nécessairement payer.

6 R. Hum hum.

7 Q. [658] Et ce n'était pas clair dans mon esprit et je  
8 pense que ça ne l'était pas pour plusieurs  
9 personnes qui ont entendu votre témoignage hier.  
10 Vous avez dit que monsieur Milioto vous parlait du  
11 trois pour cent (3 %) pour le politique?

12 R. Pour la politique, oui.

13 Q. [659] Alors, quant à vous, ça signifie quoi, ça, la  
14 politique?

15 R. Je ne sais pas ce qu'il faisait avec le trois pour  
16 cent (3 %), tout ce qu'il me disait, il dit :  
17 « N'oublie pas le trois pour cent (3 %) pour la  
18 politique. »

19 Q. [660] Est-ce qu'on pense à un parti municipal?

20 R. Ça peut être ça, la politique, c'est des partis  
21 municipaux.

22 Q. [661] Alors, pour vous, c'est nécessairement lié à  
23 de la politique municipale, c'est ça?

24 R. Bien, évidemment.

25 Q. [662] O.K. Ce n'est pas de la politique

1 provinciale, on est dans la ville de Montréal.

2 R. C'est ça.

3 Q. **[663]** O.K. Et, ce trois pour cent-là, vous disiez,  
4 hier, dans votre témoignage, avant que vous  
5 examiniez avec ma collègue de ce matin l'ensemble  
6 de plusieurs contrats, vous disiez que vous l'aviez  
7 peut-être payé une vingtaine de fois, le trois pour  
8 cent (3 %) ?

9 R. Bien, je n'ai pas de comptabilité précise mais, à  
10 ma connaissance, c'est ça.

11 Q. **[664]** Avez-vous entendu le témoignage de monsieur  
12 Zambito ?

13 R. En partie.

14 Q. **[665]** Quand monsieur Zambito nous disait que, dans  
15 ce groupe collusionnaire là, au niveau de la  
16 voirie, et...

17 R. Hum hum.

18 Q. **[666]** ... auquel vous avez participé sans trop de  
19 succès, on va y revenir un peu plus tard, qu'il y  
20 avait ce trois pour cent-là. Lui, il a précisé que  
21 ça allait pour le parti Union Montréal. Un autre  
22 témoin a parlé du comité exécutif, mais ça on est  
23 toujours, comité exécutif, politique municipale.  
24 Mais il a ajouté qu'il y avait un deux point cinq  
25 pour cent (2.5 %) pour la mafia.



1 R. Oui. Oui, j'ai entendu ça, oui.

2 Q. [667] Quant à vous, ça ne vous dit rien, ça?

3 R. Moi, je n'ai jamais entendu... il n'y a jamais  
4 personne qui m'a demandé de donner deux point cinq  
5 additionnel.

6 Q. [668] Vous ne l'avez jamais versé à la mafia?

7 R. Jamais.

8 Q. [669] Est-ce que ça vous a surpris d'entendre que  
9 monsieur Milioto était, justement, la courroie de  
10 transmission pour la mafia, suivant monsieur  
11 Zambito?

12 R. Bien, je ne savais pas que monsieur Milioto était  
13 dans la mafia, là, mais...

14 Q. [670] Je ne vous dis pas qu'il était dans la mafia,  
15 mais c'était lui qui percevait l'argent, suivant le  
16 témoignage de monsieur Zambito.

17 R. Oui, moi, ce que je peux vous dire, à chaque fois  
18 qu'il y avait des troubles dans un contrat à  
19 Montréal, que ce soit dans les parcs, dans les  
20 égouts ou dans les trottoirs ou je ne sais pas, on  
21 faisait toujours appel à monsieur Milioto pour  
22 régler le problème.

23 Q. [671] En fait, si on comprend de l'ensemble de  
24 votre témoignage, ce que vous nous avez dit,  
25 monsieur Milioto était votre plus grand ami, si on

1           veut, dans ce groupe-là?

2           R. C'était mon contact pour...

3           Q. **[672]** C'était votre contact pour tout régler?

4           R. Oui. Je ne dirais pas mon ami, là, mais je dirais  
5           mon contact.

6           Q. **[673]** Le un pour cent (1 %), monsieur TPS, monsieur  
7           Surprenant, ça, est-ce que vous avez vécu ça?

8           R. Non, jamais entendu parler de ça.

9           Q. **[674]** Vous n'en aviez jamais entendu parler?

10          R. Non.

11          Q. **[675]** Alors, en... j'arrive maintenant troisième  
12          étape, un petit peu de votre vie professionnelle  
13          avec la Ville de Montréal. Alors, on voit qu'il y a  
14          une progression puis un cheminement, puis vous êtes  
15          de plus en plus impliqué, même à d'autres niveaux.  
16          Et là ça a été en deux mille quatre (2004), deux  
17          mille cinq (2005), où monsieur Cappello vous aurait  
18          proposé de mettre en place de la collusion au  
19          niveau des aménagements urbains, c'est exact?

20          R. Vers deux mille quatre (2004), oui.

21          Q. **[676]** Et vous avez dit que ça a plus ou moins bien  
22          fonctionné pendant deux, trois ans?

23          R. C'est ça.

24          Q. **[677]** De sorte que vous n'avez pas perdu de  
25          contrats avec cette proposition-là de monsieur

1 Cappello?

2 R. Je n'ai pas perdu de contrats, non.

3 Q. **[678]** Et comment expliquez-vous que le pourcentage  
4 soit passé à un point cinq pour cent (1.5 %) dans  
5 ce domaine-là?

6 R. Le domaine des parcs?

7 Q. **[679]** Oui.

8 R. Bien, c'est le montant qu'il nous avait mentionné  
9 quand on a eu la réunion chez monsieur Milioto.

10 Q. **[680]** Et je comprends que si vous payez le un point  
11 cinq pour cent (1.5 %) au niveau des aménagements  
12 urbains, au niveau des parcs...

13 R. Des parcs.

14 Q. **[681]** ... vous ne payiez pas le trois pour cent  
15 (3 %) à ce moment-là?

16 R. Non, évidemment pas.

17 Q. **[682]** O.K. Monsieur Milioto ne se mêle pas de ça?

18 R. Il s'en mêlait s'il y avait des problèmes entre les  
19 entrepreneurs.

20 Q. **[683]** En général, dans les contrats d'aménagement  
21 urbain, monsieur Milioto n'était pas un  
22 entrepreneur général intéressé à ces soumissions-  
23 là?

24 R. Non. Non.

25 Q. **[684]** Non. Alors, on peut retenir de votre

1           témoignage qu'au niveau de la voirie municipale,  
2           malgré que vous avez collaboré énormément avec des  
3           soumissions de complaisance, vous n'avez retiré,  
4           suivant votre expression, que des miettes. Ça n'a  
5           pas été productif?

6           R. Ça a été... bien, dans le domaine des égouts,  
7           aqueducs, ça a été des miettes, effectivement.

8           Q. **[685]** Sauf que votre participation, peu importe que  
9           c'était en voirie ou en aménagement de parcs...

10          R. D'accord.

11          Q. **[686]** ... ça vous a permis quand même de mettre en  
12          place votre compagnie et de bien vivre pendant  
13          quinze (15), vingt (20) ans?

14          R. Bien sûr, parce qu'on a fait des travaux importants  
15          à la Ville de Montréal, comme le Quartier  
16          international, la Place des spectacles, le Parc  
17          Riopelle et puis plusieurs projets importants comme  
18          ça. Ça c'était des projets... des marchés libres,  
19          c'était obtenu selon la compétence de  
20          l'entrepreneur et la capacité d'exécuter ces  
21          contrats-là. Ce qui n'était pas toujours le cas  
22          avec les gens d'égouts et d'aqueduc et de  
23          trottoirs.

24          Q. **[687]** Oui, vous avez dit que c'était plus difficile  
25          de travailler dans ce secteur-là, même avec les

1 fonctionnaires de la Ville. Vous allez m'expliquer  
2 quelque chose, j'ai mal compris ou c'est peut-être  
3 moi qui n'étais pas éveillé, là. Mais j'ai mal  
4 compris votre témoignage sur le fait que vous, dans  
5 les appels d'offres que vous... auxquels vous  
6 participiez, dans les soumissions que vous  
7 déposiez, vous vous limitiez à quinze pour cent  
8 (15 %)...

9 R. Oui.

10 Q. **[688]** ... de marge de profit alors que vous  
11 saviez...

12 R. Entre douze (12) et quinze (15).

13 Q. **[689]** Pardon?

14 R. Entre douze (12) et quinze (15).

15 Q. **[690]** Oui. Alors que vous saviez que vos  
16 concurrents, ceux qui faisaient la collusion,  
17 groupe dans lequel vous travaillez...

18 R. Hum hum.

19 Q. **[691]** ... vous oeuvrez, eux autres fonctionnaient  
20 toujours avec trente pour cent (30 %).

21 R. Bien, eux autres, comme je disais... je l'ai dit  
22 antérieurement, eux autres étaient au courant des  
23 budgets; moi, je ne l'étais pas, au courant des  
24 budgets.

25 Q. **[692]** Comment ça vous n'étiez pas au courant du

1 budget pendant dix (10), douze (12) ans?

2 R. Moi, je n'avais pas les contacts, appeler une  
3 personne à l'hôtel de ville, qui m'ont dit  
4 « Comment vous avez de budget pour tel contrat? »  
5 Je n'avais pas ces entrées-là à l'hôtel de ville.

6 Q. **[693]** Vous pouviez l'avoir par monsieur Milioto si  
7 j'ai bien compris l'ensemble de votre témoignage.

8 R. J'aurais pu, j'aurais pu, oui. Mais je ne l'ai pas  
9 fait.

10 Q. **[694]** Vous ne l'avez pas fait. Pourquoi?

11 R. Parce que...

12 Q. **[695]** Pourquoi vous priver d'un revenu additionnel  
13 de quinze pour cent (15%)...

14 R. Moi...

15 Q. **[696]** ... alors que vous êtes dans le système?

16 R. Oui. Mais je suis dans le système! Je suis dans le  
17 système, oui puis non. Moi, j'ai quinze pour cent  
18 (15 %) de profit, administration et profit pour un  
19 contrat, ça me suffit pour vivre.

20 Q. **[697]** Je comprends.

21 R. Mais j'aurais pu appeler monsieur Milioto, lui  
22 demander c'est quoi le budget puis j'aurais mis mon  
23 trente pour cent (30 %) comme eux autres. Oui,  
24 j'aurais pu le faire.

25 Q. **[698]** Pourquoi vous ne l'avez pas fait?

1 R. Parce que je ne l'ai pas fait.

2 Q. **[699]** Vous vous contentiez du quinze pour cent  
3 (15 %).

4 R. Oui.

5 Q. **[700]** Par contre, ça ne vous a pas gêné, comme on  
6 disait au début du contre-interrogatoire,  
7 d'accepter deux dix mille dollars (10 000 \$) pour  
8 strictement rien?

9 R. Bien, c'était au début. On parle des années quatre-  
10 vingt-quatorze (94), quatre-vingt-quinze (95), là.  
11 Ça a arrêté là, là.

12 Q. **[701]** Ça a arrêté là pour peut-être ces montants-là  
13 mais vous-même, à la fin de votre témoignage, on  
14 peut faire référence au contrat 23P-269 qui  
15 concerne la Couronne, c'est là que vous aviez fait  
16 un échange avec, avec Super, c'est ça? Pour lui  
17 laisser le contrat 23P-268 et pour que vous  
18 conserviez 23P-269 qui était un contrat plus élevé.

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[702]** Un million neuf cent quatre-vingt-un mille  
21 (1 981 000 \$).

22 R. C'est ça. Parce que c'était plus dans mes cordes de  
23 faire le contrat de la rue de la Commune.

24 Q. **[703]** Et là, là ce n'est pas vous qui avez reçu de  
25 l'argent, mais vous avez payé cinquante mille

1 dollars (50 000 \$) pour écarter quelqu'un que vous  
2 ne connaissiez pas.

3 R. Oui.

4 Q. [704] C'est ça?

5 R. C'est ça que j'ai dit, oui.

6 Q. [705] Et le cinquante mille dollars (50 000 \$) que  
7 vous avez payé à Tesco.

8 R. C'est exact.

9 Q. [706] Compagnie que vous ne connaissiez pas,  
10 personne que vous avez rencontrée, là, puis...

11 R. Oui.

12 Q. [707] ... il avait exigé ça.

13 R. Hum, hum.

14 Q. [708] Vous n'avez pas fait, vous n'avez pas demandé  
15 à vos amis Milioto de faire une enquête sur cette  
16 personne-là avant de payer cinquante mille dollars  
17 (50 000 \$)?

18 R. Oui, j'ai demandé s'il connaissait cette compagnie-  
19 là puis moi-même je veux savoir ce qu'il faisait  
20 comme travail, mais il n'y avait pas d'équipement,  
21 il n'y avait pas de bureau, il n'y avait pas grand-  
22 chose. J'en ai déduit que c'est une personne qui  
23 allait chercher des documents juste pour retirer un  
24 certain montant d'argent mais on s'est aperçu qu'il  
25 avait quand même fait du travail au niveau de la



1 soumission puis il avait appelé aux bons endroits  
2 pour avoir des prix.

3 Q. **[709]** De sorte que ça justifiait pour vous le  
4 cinquante mille dollars (50 000 \$) comptant que  
5 vous lui avez remis.

6 R. Oui.

7 Q. **[710]** Alors, le cinquante mille dollars (50 000 \$)  
8 comptant vous avez répondu, je pense, à monsieur  
9 Lachance que vous l'aviez payé à même de la fausse  
10 facturation.

11 R. Il m'a envoyé une facture de coffrage de béton, je  
12 crois, puis je lui ai fait son... je l'ai payé de  
13 cette façon-là.

14 Q. **[711]** Et le cinquante mille dollars (50 000 \$)  
15 vous, pour le payer, vous le preniez à même votre  
16 profit sur ce contrat-là?

17 R. Oui.

18 Q. **[712]** Donc, vous avez perdu cinquante mille dollars  
19 (50 000 \$)?

20 R. Bien, j'ai... j'ai...

21 Q. **[713]** Du profit par rapport à la soumission de deux  
22 millions neuf cent quatre-vingt-un mille  
23 (2 981 000 \$).

24 R. On peut dire ça, oui.

25 Q. **[714]** Vous avez sacrifié cinquante mille dollars

1 (50 000 \$) pour l'écarter.

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[715]** Et vous étiez à l'aise avec ça?

4 R. Bien, à l'aise, non, mais je n'avais pas le choix  
5 de le faire. Pour dire que j'étais à l'aise, je  
6 n'étais pas à l'aise, là, mais...

7 Q. **[716]** Vous pensiez que vous n'aviez pas le choix.

8 R. Je l'ai fait, oui. C'est ça.

9 Q. **[717]** Je vais revenir un petit peu en arrière dans  
10 mes notes parce que là je suis, j'ai sauté quelques  
11 pages. Quand on parle de cautionnement en passant,  
12 Monsieur Leclerc, si vous n'avez pas le contrat  
13 vous ne déboursez rien en prime d'assurance?

14 R. Non.

15 Q. **[718]** Alors vous ne payez une prime qu'une fois que  
16 le contrat est obtenu?

17 R. Oui.

18 Q. **[719]** Et quand vous êtes en sous-traitance, vous  
19 n'avez pas de cautionnement?

20 R. Non.

21 Q. **[720]** C'est l'entrepreneur général qui doit  
22 l'avancer?

23 R. C'est exact, oui.

24 Q. **[721]** O.K.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[722]** Monsieur Leclerc, je voudrais juste revenir  
3 sur le cinquante mille dollars (50 000 \$) que  
4 Maître Houle vient de vous interroger.

5 R. Oui.

6 Q. **[723]** Est-ce que j'ai mal compris que vous aviez  
7 récupéré ce cinquante mille dollars (50 000 \$) là  
8 par de la fausse facturation?

9 R. Non.

10 Q. **[724]** Non?

11 R. Il m'a envoyé une fausse facture de coffrage de  
12 béton.

13 Q. **[725]** O.K.

14 R. C'est ça que je voulais dire.

15 Q. **[726]** O.K.

16 Me DENIS HOULE :

17 Q. **[727]** Vous avez parlé des fonctionnaires et Maître  
18 LeBel y est revenu un petit peu à la fin de votre  
19 témoignage en interrogatoire principal là-dessus.  
20 Est-ce qu'on doit retenir que le seul fonctionnaire  
21 que vous avez soudoyé par un montant de cinq mille  
22 dollars (5 000 \$) c'est monsieur Guy Girard?

23 R. C'est exact, oui.

24 Q. **[728]** Vous n'avez jamais versé d'autres montants  
25 que ce soit à personne d'autre?

1 R. Jamais.

2 Q. **[729]** Comme monsieur Marcil, lorsqu'il est  
3 intervenu à deux reprises dans le contrat 25P-263  
4 de la rue Savoie, d'accord, il est intervenu à deux  
5 reprises.

6 R. Oui.

7 Q. **[730]** Et la dernière fois, c'est un déjeuner pour  
8 accélérer le paiement.

9 R. Pour essayer de démêler le...

10 Q. **[731]** Avec Genivar.

11 R. Avec Genivar parce que Genivar était, ils ne  
12 comprenaient pas trop, trop, ce qui s'était passé  
13 avec ça.

14 Q. **[732]** Et monsieur Marcil n'a demandé aucun montant  
15 pour les services...

16 R. Aucun.

17 Q. **[733]** ... qu'il vous rendait?

18 R. Aucun montant.

19 Q. **[734]** Il les rendait comme directeur de ce service-  
20 là.

21 R. Oui.

22 Q. **[735]** Monsieur Themens, est-ce que vous le  
23 connaissez?

24 R. Non.

25 Q. **[736]** Les techniciens Thériault et Paquette?

1 R. Non.

2 Q. **[737]** Les surveillants de chantier?

3 R. Non.

4 Q. **[738]** Vous n'avez pas eu affaire à ces gens-là?

5 R. Non.

6 Q. **[739]** C'est vrai qu'ils sont plus dans le domaine  
7 de la voirie, de sorte que vous n'avez presque pas  
8 eu de...

9 R. Bien, ils ont peut-être fait de la surveillance sur  
10 un des petits contrats mais, moi, c'était peut-être  
11 mon surintendant qui le connaissait. Moi,  
12 personnellement je ne les connaissais pas.

13 Q. **[740]** Votre compagnie elle existe toujours  
14 légalement?

15 R. Oui, oui.

16 Q. **[741]** Mais vous dites qu'elle va fermer.

17 R. Elle va fermer, oui.

18 Q. **[742]** Elle a été remplacée par la compagnie que  
19 vous avez appelée Terramex Aménagement Urbain,  
20 c'est ça?

21 R. C'est ça, c'est mon associé avec un des  
22 surintendants qui ont créé cette compagnie-là.

23 Q. **[743]** Comment s'appelle le surintendant?

24 R. Patrick Lapointe.

25 Q. **[744]** Madame Bédard est également actionnaire?

1 R. Madame Bédard est actionnaire dans la compagnie de  
2 gestion sanitaire.

3 Q. [745] Qui est une filiale?

4 R. Bien, c'est une compagnie qui fait d'autres  
5 activités mais ça n'a rien à voir avec la  
6 construction.

7 Q. [746] Vous, quel statut, avez-vous un statut  
8 quelconque dans cette nouvelle compagnie-là?

9 R. Je ne... non, je n'ai aucun statut, je me suis  
10 retiré de ça, moi.

11 Q. [747] Vous n'êtes pas employé, rien?

12 R. Non.

13 Q. [748] Est-ce que c'est à votre connaissance que  
14 Terramex Aménagement Urbain 2010, je pense, c'est  
15 ça, ou 2011?

16 R. Bien, ça a été incorporé en deux mille onze (2011),  
17 je crois.

18 Q. [749] Est-ce que c'est à votre connaissance qu'ils  
19 ont des contrats toujours avec la Ville...

20 R. Oui.

21 Q. [750] ... de Montréal?

22 R. Bien sûr. Ils sont installés dans mes bureaux à  
23 Montréal encore.

24 Q. [751] Ce sont les mêmes bureaux que vous aviez à  
25 l'époque?

1 R. Oui, oui, tout à fait.

2 Q. [752] Est-ce que c'est à votre connaissance qu'ils  
3 ont réussi à se qualifier en, parce que vous  
4 n'étiez plus actionnaire...

5 R. Hum, hum.

6 Q. [753] ... puisque vous aviez plaidé coupable.

7 R. Oui.

8 Q. [754] Monsieur Bédard ne pouvait pas lui-même se  
9 qualifier puisqu'il était votre associé, c'est  
10 exact?

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

12 Q. [755] Et est-ce que c'est ça la raison pour  
13 laquelle il y a un nouvel actionnaire qui s'appelle  
14 Patrick Lapointe? Pour qualifier la compagnie?

15 R. Bien, ça peut être une raison, certain. Moi, je  
16 leur ai dit que de toute façon j'avais déjà pris ma  
17 décision de prendre ma retraite.

18 Q. [756] Oui.

19 R. Mon associé voulait continuer donc, il dit, on va  
20 créer une autre compagnie. Lui est actionnaire à  
21 vingt pour cent (20 %) puis monsieur Lapointe est  
22 actionnaire à quatre-vingts pour cent (80 %), ce  
23 que la loi leur permet de faire. Ils sont tout à  
24 fait conformes.

25 Q. [757] Oui, mais savez-vous que finalement, pour

1           présenter le dossier de cette nouvelle compagnie  
2           Terramex là...

3           R. Hum, hum.

4           Q. **[758]** ... ils n'ont donné que le nom de monsieur  
5           Lapointe et non pas monsieur Bédard...

6           R. Je n'étais pas au courant.

7           Q. **[759]** ... n'était pas mentionné comme  
8           administrateur.

9           R. Je n'étais pas au courant. La compagnie a été  
10          formée pendant que j'étais à l'extérieur. Je crois  
11          qu'ils ont formé la compagnie en janvier ou février  
12          deux mille onze (2011), je crois. Je n'étais pas  
13          là, je ne savais même pas le nom qu'ils étaient  
14          pour utiliser.

15          Q. **[760]** O.K. Ah, ce n'est pas votre suggestion que de  
16          garder votre nom de Terramex?

17          R. Non. Moi je ne leur ai jamais suggéré ça.

18          Q. **[761]** Dernière question que je veux vous poser  
19          c'est concernant la dénonciation qu'aurait faite à  
20          deux reprises monsieur Bédard avec le vérificateur  
21          général Bergeron de la Ville.

22          R. Oui. Oui.

23          Q. **[762]** La première fois, c'est sur le contrat 23P-  
24          270 qui...

25          R. Oui.



1 Q. **[763]** O.K. En deux mille huit (2008), je pense. Il  
2 me semble que je retiens deux mille huit (2008).

3 R. C'est possible. C'est possible.

4 Q. **[764]** Et vous avez expliqué comme ça tout bonnement  
5 que vous avez su sa démarche quelques années plus  
6 tard.

7 R. Oui, il m'avait caché ça.

8 Q. **[765]** Pourquoi?

9 R. Il faudra lui poser la question à lui.

10 Q. **[766]** Non, mais c'est votre associé. Vous avez  
11 dû...

12 R. C'est la question que je me pose encore.

13 Q. **[767]** ... vous avez dû vous en parler, là.

14 R. Moi, je n'étais pas content quand il m'a dit ça  
15 parce que si...

16 Q. **[768]** Ça déjouait votre système un peu.

17 R. Ma réflex... Pardon?

18 Q. **[769]** Ça déjouait votre système...

19 R. Non, non.

20 Q. **[770]** ... le fait qu'il ait parlé au vérificateur  
21 général.

22 R. Non, non.

23 Q. **[771]** Non?

24 R. Non, ça ne déjouait pas. La seule... ce que j'en ai  
25 déduit de ça, évidemment j'aurais aimé ça qu'il

1 m'en parle, mais si monsieur Bergeron avait dévoilé  
2 la rencontre qu'il avait eue avec mon associé pour  
3 que, lui... il essayait de mettre fin à ce système-  
4 là, peut-être que ça aurait pu mettre ma vie en  
5 danger, moi.

6 Q. [772] Votre vie ou votre santé financière de la  
7 compagnie en danger?

8 R. Ma santé financière, elle se porte très bien, je  
9 n'ai pas besoin...

10 Q. [773] Non, non, avec cette démarche-là, je veux  
11 dire.

12 R. Oui.

13 Q. [774] Est-ce que c'était le sort de la compagnie  
14 qui était peut-être pour être en jeu?

15 R. Pas du tout. Moi, je...

16 Q. [775] Vous pensez plus que ça aurait été une menace  
17 physique à votre endroit.

18 R. Oui.

19 Q. [776] De la part de qui?

20 R. De la part des gens avec qui... comme de la part de  
21 monsieur Milioto peut-être, là, parce qu'on faisait  
22 un contrat avec lui justement sur ce projet-là.

23 Q. [777] Le groupe de collusionnaires. Le groupe de  
24 compagnies qui étaient en collusion.

25 R. Non. Bien, non. Lorsqu'il a dénoncé le contrat, on

1 travaillait pour le contrat à cent pour cent

2 (100 %) avec monsieur Milioto.

3 Q. **[778]** Oui. Je comprends que c'est...

4 R. Donc, moi, j'ai trouvé que c'était un petit peu...

5 Q. **[779]** C'est là qu'il faisait des profits entre cinq  
6 cent mille (500 000 \$)...

7 R. Oui.

8 Q. **[780]** ... et un million (1 M\$)...

9 R. C'est ça.

10 Q. **[781]** ... suivant les deux contrats.

11 R. Oui.

12 Q. **[782]** C'est ça. Et l'autre dénonciation sur le  
13 contrat 23P-274...

14 R. Oui.

15 Q. **[783]** ... avec Ramcar, là.

16 R. Oui. Ça aussi, il ne me l'a pas dit.

17 Q. **[784]** Il ne vous l'a pas dit?

18 R. Non.

19 Q. **[785]** Il ne vous l'a pas dit non plus.

20 R. Non.

21 Q. **[786]** Vous étiez associé à quel niveau, en  
22 pourcentage, dans la compagnie Terramex?

23 R. Bien, cinquante-cinquante (50 - 50).

24 Q. **[787]** Est-ce qu'il était au courant de vos méthodes  
25 de travail pour vous assurer de ce que j'ai appelé

1 tantôt du monopole...

2 R. Hum, hum.

3 Q. [788] ... au niveau du granit?

4 R. Oui. Oui, il était au courant.

5 Q. [789] Il était au courant de ça?

6 R. Bien oui.

7 Q. [790] Est-ce qu'il était actif dans la compagnie  
8 autant que vous ou c'était juste un partenaire  
9 financier?

10 R. Non, non. Il était au courant, mais il n'a jamais  
11 été d'accord avec ça, mais il comprenait qu'il  
12 fallait être dans le système si on voulait  
13 travailler, obtenir du travail à la Ville de  
14 Montréal.

15 Q. [791] Et s'il voulait faire de l'argent avec vous  
16 aussi, il fallait... il fallait qu'il accepte votre  
17 façon...

18 R. C'est sûr.

19 Q. [792] ... de travailler.

20 R. C'est sûr.

21 Q. [793] O.K. Merci, je n'ai pas d'autres questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Est-ce que, Maître St-Jean? Vous n'avez pas  
24 de questions?

25

1 Me MARTIN ST-JEAN :

2 Non.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Et Maître Rochefort, avez-vous dit? Non plus.

5 Me DANIEL ROCHEFORT :

6 Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Et Maître Boucher?

9 Me BENOIT BOUCHER :

10 En fait, je vais vous dire la question que je  
11 voulais poser au témoin qui prend un certain temps  
12 à élaborer. Je voulais qu'il identifie, sur la  
13 liste de sept pages, dans quels contrats il a fait  
14 des travaux, il a exécuté des travaux.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[794]** Est-ce que, Monsieur Leclerc, il vous est  
17 possible...

18 R. Oui, oui.

19 Q. **[795]** ... de répondre à ça maintenant?

20 R. Non, non, je vais le faire sur l'heure du dîner.

21 Q. **[796]** O.K. Parfait.

22 R. Oui.

23 Q. **[797]** Alors, Maître St-Jean.

24 Me MARTIN ST-JEAN :

25 Alors, peut-être pour faire écho à ce que maître

1 Boucher vient de mentionner, je n'ai pas de  
2 questions, mais j'aimerais peut-être que le témoin  
3 puisse prendre un engagement par votre entremise,  
4 c'est-à-dire les documents qu'il aura consultés  
5 pour s'assurer que le tableau est conforme à la  
6 réalité, j'aimerais qu'il prenne l'engagement de  
7 les garder et, le cas échéant, de les communiquer à  
8 la Commission.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Comme je vous dis, je ne sais pas quels documents  
11 il va consulter, ce serait plutôt de voir avec les  
12 procureurs de la Commission en ce qui concerne  
13 cette partie-là.

14 Me SONIA LEBEL :

15 Je peux répondre immédiatement, si vous me  
16 permettez, Madame la Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Oui. Allez-y.

19 Me SONIA LEBEL :

20 Les documents qui font l'objet du tableau, ce sont  
21 des documents publics, ce sont les... le même type  
22 de documents au travers desquels nous sommes passés  
23 un par un, c'est-à-dire les soumissions publiques  
24 qui... à l'ouverture des enveloppes. Et pour éviter  
25 de les faire devant la Commission les soixante (60)

1 un par un, les procureurs de la Commission ont  
2 sélectionné l'échantillonnage des vingt (20) et a  
3 confectionné... la Commission a confectionné un  
4 tableau à partir des quarante (40) autres, incluant  
5 les vingt (20) que nous avons passées. Donc, ces  
6 soumissions-là sont bel et bien entre les mains de  
7 la Commission. D'ailleurs, elles sont publiques et  
8 on les a obtenues auprès soit de la Ville de  
9 Montréal, soit du SEAO, là. Je sais qu'il y a des  
10 gens qui vont m'entendre et vont me dire que je ne  
11 suis pas exacte, mais vous comprenez qu'on a ces  
12 documents-là, donc ils sont là. Et on en a fait la  
13 nomenclature sur le tableau.

14 Effectivement, le témoin pourrait... la  
15 seule raison pour laquelle il a besoin de ces  
16 soumissions-là, c'est qu'on a un peu plus de  
17 détails que dans le tableau. C'est-à-dire  
18 habituellement on a la liste des soumissionnaires  
19 qui ont soumissionné, ce qui permettrait à monsieur  
20 Leclerc, comme il a fait l'exercice devant vous  
21 depuis hier de se rappeler s'il a eu effectivement  
22 de la sous-traitance ou non. On pourrait profiter  
23 du temps qu'il nous reste et de l'heure du lunch  
24 pour le faire et au retour, ça devrait être prêt  
25 pour pouvoir répondre à la question de mon

1           confrère. Ça vous convient?

2           Me MARTIN ST-JEAN :

3           Absolument.

4           LA PRÉSIDENTE :

5           Parfait. Alors, nous allons ajourner maintenant.

6           R. Parfait.

7           SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8           \_\_\_\_\_

9           REPRISE DE L'AUDIENCE

10          LA GREFFIÈRE :

11          Monsieur Leclerc, vous êtes sous le même serment.

12          R. Oui.

13          Me SONIA LEBEL :

14          Alors, bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,  
15          Monsieur le Commissaire. J'ai repris la place au  
16          podium pour la raison suivante. Ce matin, vous vous  
17          souviendrez, mon confrère, maître Boucher, du  
18          Procureur général, avait demandé à ce que le témoin  
19          passe à travers le tableau qui a été déposé sous la  
20          cote 23P-275. Ce tableau comportant la liste des  
21          appels d'offres pour lesquels Terramex a eu un  
22          certain rôle à jouer, donc soit à titre  
23          d'entrepreneur général ou soit à titre de  
24          soumissionnaire sur la liste des soumissions. La  
25          demande qui a été faite à monsieur Leclerc était



1 d'identifier, sur la même liste, les contrats pour  
2 lesquels il avait exécuté des travaux de façon  
3 réelle. Donc, simplement pour la mise en contexte  
4 avant de déposer la pièce, j'ai peut-être une  
5 question ou deux à poser à monsieur Leclerc.

6 RÉINTERROGÉ PAR Me SONIA LEBEL :

7 Q. **[798]** Monsieur Leclerc, donc vous avez  
8 effectivement regardé les soumissions et le tableau  
9 qui a été déposé ce matin sur l'heure du lunch,  
10 c'est exact?

11 R. Oui, c'est exact. J'ai révisé la liste et puis j'ai  
12 fait le tour de la liste et j'ai noté les  
13 soumissions que j'avais fait des travaux dedans.

14 Q. **[799]** O.K. Donc, pour fins de compréhension, je  
15 vais déposer une liste sur laquelle on a  
16 identifié... vous avez surligné en jaune les  
17 soumissions - elle n'apparaîtra pas nulle part  
18 parce que je ne l'ai que version papier...

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[800]** ... on a surligné en jaune les soumissions  
21 pour lesquelles vous avez exécuté des travaux,  
22 c'est exact?

23 R. C'est exact, oui.

24 Q. **[801]** Et ces travaux-là peuvent avoir été exécutés  
25 à titre d'entrepreneur général ou de sous-traitant.

1 R. C'est exact.

2 Q. **[802]** Vous n'avez pas fait la distinction sur le  
3 tableau comme tel.

4 R. Non, non.

5 Q. **[803]** O.K. Alors, Madame la Greffière, je vais vous  
6 la déposer dans quelques instants, mais je vais  
7 vous demander de la coter sous la cote 23P-275.1  
8 pour qu'elle soit jointe à la liste d'origine. Et  
9 ce sera la liste des appels d'offres identifiant  
10 les contrats pour lesquels Terramex a effectué des  
11 travaux, ce sera la façon de la nommer.

12  
13 23P-275-1 : Liste des appels d'offres identifiant  
14 les soumissions sur lesquelles  
15 Terramex a effectué des travaux

16  
17 Sur ce, je pense qu'il n'y aura pas de question de  
18 mon confrère, je ne me trompe pas, et il n'y a plus  
19 d'autre question. Ça termine donc l'interrogatoire  
20 et le témoignage de monsieur Leclerc.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[804]** Merci beaucoup, Monsieur Leclerc.

23 R. Merci. Merci de m'avoir écouté. Merci.

24 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

25

---

1 DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE

2 Me SONIA LEBEL :

3 C'est ma collègue maître Roy qui continuera avec le  
4 prochain témoin. Est-ce qu'on a besoin d'une pause  
5 pour le faire entrer ou ça va?

6 Me CLAUDINE ROY :

7 Non, il est déjà là.

8 Me SONIA LEBEL :

9 Ça va. Je vous souhaite un bon après-midi.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bon après-midi à vous aussi, Maître Lebel. Bonjour,  
12 Maître Roy.

13 Me CLAUDINE ROY :

14 Si vous nous permettez, autant à maître St-Jean  
15 qu'à moi, de déposer des pièces, des engagements  
16 qui avaient été pris, des engagements pris, oui,  
17 lors de témoins antérieurs, Soit dans le cas de  
18 monsieur Gilles Vézina, c'est maître St-Jean qui a  
19 un document à déposer.

20 Me MARTIN ST-JEAN :

21 Oui. Alors, effectivement, en lien avec la pièce  
22 18P-226, qui sera portée à l'écran dans quelques  
23 instants, pour vous situer. Alors, voilà!

24 Relativement à cette lettre-là qui avait fait  
25 l'objet de ratures et de modifications sous forme

1 de projet par monsieur Vézina, nous avons pris  
2 l'engagement de vous fournir l'original au dossier  
3 de cette lettre du deux (2) octobre deux mille sept  
4 (2007) que j'ai remise à ma consœur. Et je crois  
5 que vous en avez une copie, Madame la Présidente,  
6 Monsieur le Commissaire. Est-ce qu'il est possible  
7 de mener... d'amener cette lettre-là à l'écran?  
8 Alors, voilà! Il s'agit de la lettre dans le  
9 dossier 9401, toujours du deux (2) octobre deux  
10 mille sept (2007), et son contenu parle de lui-  
11 même. Si on se rend à la deuxième page, on est à  
12 même de voir que, dans ce dossier-là, les travaux  
13 ont effectivement... ou, enfin, la surveillance des  
14 travaux a effectivement été confiée à monsieur  
15 Mario Duguay, ingénieur à la Ville de Montréal.  
16 Alors, avec la permission de ma consœur, je  
17 coterai cette lettre-là en complément à celle qui  
18 est déjà sous 18P-226.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 226.1.

21 Me MARTIN ST-JEAN :

22 Exactement. Alors, voilà! Merci.

23

24 18P-226-1 : Lettre en date du 2 octobre 2007 -  
25 soumission 9401

1 Me SONIA LEBEL :

2 Est-ce que vous me permettez d'interrompre quelques  
3 instants? Je m'excuse, Madame la Commissaire, et  
4 c'est un peu de ma faute. Vous comprendrez que dans  
5 le témoignage de monsieur Leclerc, on était en  
6 diffusion différée.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bien oui.

9 Me SONIA LEBEL :

10 Peut-être qu'on pourrait suspendre cinq minutes  
11 pour s'assurer qu'on repart en ondes...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui.

14 Me SONIA LEBEL :

15 ... comme il se doit parce que votre ordonnance de  
16 non-publication étant maintenant terminée.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Tout à fait. Et je comprends que maintenant le  
19 témoignage sera donc libéré et pourra être diffusé  
20 en direct... non, pas en direct, mais il pourra  
21 être diffusé.

22 Me SONIA LEBEL :

23 Les images sont prêtes pour être libérées auprès  
24 des médias. Ils pourront donc en faire ce qu'ils  
25 ont à en faire. Et on pourra prendre un cinq

1 minutes pour s'assurer que le reste des travaux de  
2 la Commission soit diffusé comme il se doit.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6

7 REPRISE DE L'AUDICENCE

8 Me CLAUDINE ROY :

9 Alors, bon après-midi à nouveau. Nous en étions au  
10 dépôt des documents. Alors, il resterait un  
11 document qui avait été demandé par... le dépôt  
12 avait été demandé par maître St-Jean lors du  
13 témoignage de monsieur Yves Themens qui  
14 correspondait aux appels ou communications  
15 téléphoniques de monsieur Themens en regard de  
16 trois entrepreneurs. Alors, document tableau donc  
17 que l'on peut déposer sous la cote 19P-276,  
18 communications téléphoniques de monsieur Yves  
19 Themens.

20

21 19P-276 : Communications téléphoniques d'Yves  
22 Themens

23

24 C'est bien votre demande, Maître St-Jean?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, même si votre micro n'était pas ouvert, j'ai  
3 Commission pris que c'était « oui ».

4 Me MARTIN ST-JEAN :

5 Oui, oui, oui. Pardon. Excusez-moi.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Nous allons juste en profiter pour... je  
8 ne sais pas si ça a été fait publiquement, diffusé,  
9 mais on va peut-être juste recoter votre pièce 18P-  
10 226.1 qui était le pendant de la lettre du deux (2)  
11 octobre deux mille sept (2007) écrite par...  
12 envoyée par Robert Marcil à monsieur Nicolas  
13 Milioto. Alors, cette lettre-là, celle qui porte la  
14 cote 18P-226 était raturée et, selon monsieur  
15 Marcil, avait servi de canevas pour écrite celle  
16 que vous venez de déposer sous 18P-226.1. C'est  
17 exact, Maître St-Jean?

18 Me MARTIN ST-JEAN :

19 En fait, oui, mais c'est une... selon le témoignage  
20 de monsieur Vézina...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Vézina.

23 Me MARTIN ST-JEAN :

24 ... c'est une lettre préparée pour le compte de  
25 monsieur Marcil.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ah! Oui. Excusez-moi. C'est vrai.

3 Me MARTIN ST-JEAN :

4 Oui, oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Selon le témoignage de monsieur Vézina, vous avez  
7 raison.

8 Me MARTIN ST-JEAN :

9 Mais effectivement, c'est la lettre à laquelle on  
10 s'était engagé là à vous la communiquer.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait.

13 Me CLAUDINE ROY :

14 Alors, prochain témoin, monsieur Pierre Papineau.

15

16

17



1 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingtième (20e) jour du  
2 mois de novembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 PIERRE PAPINEAU, courtier assurances générales

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY :

11 Q. **[805]** Alors, Monsieur Papineau, vous venez de  
12 mentionner que vous êtes courtier Assurances  
13 Générales.

14 R. Oui, Maître.

15 Q. **[806]** D'accord. C'est votre occupation  
16 actuellement?

17 R. Oui.

18 Q. **[807]** Voulez-vous indiquer pour quelle compagnie  
19 vous travaillez?

20 R. Actuellement, je travaille pour le cabinet de  
21 courtage MP2B à Laval.

22 Q. **[808]** D'accord. Dans les années deux mille huit  
23 (2008), est-ce que c'était également votre  
24 occupation, courtier en assurances générales?

25 R. J'étais courtier d'assurances générales, mais à mon

1 compte avec deux autres associés, dans un cabinet  
2 qui s'appelait Commerco Courtage Plus Incorporée à  
3 Laval.

4 Q. **[809]** D'accord. Et l'entreprise Commerco a été  
5 achetée par celle à laquelle vous faites référence  
6 ou à laquelle vous appartenez maintenant.

7 R. Tout à fait, en date du trente et un (31) octobre  
8 deux mille onze (2011).

9 Q. **[810]** D'accord. Donc, dans les faits, je comprends  
10 que l'entité a changé, mais quant à votre domaine  
11 de travail, c'est exactement le même.

12 R. Tout à fait.

13 Q. **[811]** D'accord.

14 R. Dans le domaine de travail d'assurance, oui, mais  
15 un secteur plus particulier, l'assurance maritime.

16 Q. **[812]** Maintenant.

17 R. Oui.

18 Q. **[813]** Ce qui était moins le cas en deux mille huit  
19 (2008).

20 R. Qui n'était pas le cas en deux mille huit (2008).

21 Q. **[814]** Pas du tout en deux mille huit (2008).

22 R. Non.

23 Q. **[815]** Très bien. Alors, relativement au travail que  
24 vous aviez à faire en deux mille huit (2008),  
25 voulez-vous nous indiquer... Bon. Je comprends que

1 vous travaillez en tant que courtier en assurances  
2 générales. Qu'est-ce que vous aviez à faire comme  
3 travail et quels étaient les domaines plus  
4 spécialisés dans lesquels vous étiez appelé à  
5 intervenir?

6 R. Mon domaine spécifique était l'assurance des  
7 entreprises, c'est-à-dire je veillais à combler les  
8 besoins des clients qui avaient besoin d'assurance  
9 sur leur contenu, leur responsabilité, équipements  
10 d'entrepreneur et autres gammes de produits  
11 connexes à cela. Et notre créneau chez Commerco,  
12 c'était à soixante-dix pour cent (70 %), les  
13 entrepreneurs en construction.

14 Q. **[816]** D'accord. Donc, vous venez de parler de  
15 l'assurance de biens. Est-ce que votre entreprise  
16 Commerco intervenait également au niveau des  
17 cautionnements?

18 R. Évidemment, c'est préférable quand on fait des  
19 entrepreneurs en construction d'avoir le volet  
20 « cautionnement », c'est un parallèle entre les  
21 deux, ça va de soi. Si on a les deux, ça cimente  
22 notre clientèle.

23 Q. **[817]** D'accord. Est-ce que vous êtes en mesure de  
24 nous dire en quoi consiste là le travail d'un  
25 courtier en assurance relativement au

1           cautionnement, ce que vous avez à faire? Quelles  
2           sont les étapes là qui sont à franchir pour obtenir  
3           un cautionnement quand on est un entrepreneur?

4           R. Votre question, c'est : ce sont quoi les étapes en  
5           vertu...

6           Q. **[818]** Oui.

7           R. ... d'obtenir un cautionnement de soumission?

8           Q. **[819]** Oui. Qu'est-ce que vous avez à faire, vous?

9           R. Bien...

10          Q. **[820]** Vos relations avec vos clients, comment ça se  
11          passe?

12          R. Moi personnellement, je n'ai rien à faire là-dedans  
13          parce que, mon volet, c'est l'assurance des  
14          entreprises. Alors, quand je vais visiter un client  
15          et qu'on fait le tour de son jardin pour son  
16          assurance générale, assurance entreprise, il peut  
17          me demander si on offre le service de  
18          cautionnement. Alors, la réponse, c'est « oui »,  
19          sauf que je ne suis pas le candidat lié au volet  
20          cautionnement. Au bureau, on avait différentes  
21          personnes qui s'occupaient du cautionnement et  
22          c'est moi et mon associé, Serge Poirier, qui  
23          voyaient à diriger le client chez la personnalité  
24          qui allait le mieux ensemble.

25          Q. **[821]** D'accord. Alors, vous venez de mentionner que

1 vous aviez un associé qui s'appelle monsieur Serge  
2 Poirier. Est-ce qu'il y avait d'autres associés  
3 dans Commerco?

4 R. On avait une autre associée au nom de Caroline  
5 Vierra, mais qui s'occupait exclusivement  
6 d'administration de bureau.

7 Q. **[822]** D'accord. Alors, lorsqu'un client vous  
8 faisait une demande au niveau du cautionnement,  
9 vous disiez que vous et monsieur Poirier orientiez  
10 le client vers quelqu'un qui était plus spécialisé  
11 en matière de cautionnement. Qui était, en deux  
12 mille huit (2008), les personnes qui étaient plus  
13 attitrées là au cautionnement?

14 R. On en avait deux chez lesquelles... des courtiers  
15 qui étaient à pourcentage. On avait monsieur  
16 Stéphane Lebeau et monsieur Michel Leduc.

17 Q. **[823]** D'accord. J'imagine que vous aviez, en deux  
18 mille huit (2008), plusieurs entrepreneurs en  
19 construction puisque c'était le bon pourcentage de  
20 votre clientèle. Est-ce que Excavations Panthère  
21 était un de vos clients en deux mille huit (2008)?

22 R. Oui. Panthère était un de nos clients, plus  
23 particulièrement mon client.

24 Q. **[824]** Votre client au niveau de l'assurance  
25 générale.

1 R. Exactement.

2 Q. **[825]** Et au niveau du cautionnement, est-ce que  
3 vous vous occupiez dans son cas de cautionnement  
4 pour lui?

5 R. Non.

6 Q. **[826]** Pour l'entreprise?

7 R. Non, c'est monsieur Michel Leduc qui s'occupait du  
8 cautionnement de Excavations Panthère.

9 Q. **[827]** Monsieur... bien, en fait, l'entreprise  
10 Excavations Panthère, c'est un client que vous  
11 aviez depuis longtemps? Quelqu'un que vous... une  
12 entreprise que vous connaissiez depuis longtemps?

13 R. Deux mille un (2001).

14 Q. **[828]** D'accord. Et quant aux individus qui étaient  
15 reliés à cette entreprise, on pense à monsieur  
16 André Durocher, est-ce que c'était quelqu'un que  
17 vous connaissiez personnellement?

18 R. J'ai rencontré monsieur Durocher en deux mille un  
19 (2001), mais l'appartenance au dossier de Panthère  
20 tient de la mère à André Durocher, madame Rolande  
21 Durocher que je connaissais au préalable avant deux  
22 mille un (2001).

23 Q. **[829]** D'accord. Et est-ce que, également, madame  
24 Johanne Durocher, qui est la soeur de monsieur  
25 André Durocher, c'est quelqu'un que vous

1           connaissiez?

2           R. Que je connaissais également, en même temps que  
3           madame Rolande.

4           Q. **[830]** D'accord. Donc les relations, en deux mille  
5           un (2001), vous avez plus connu monsieur Durocher,  
6           mais vous connaissiez autant la mère que la fille  
7           depuis avant deux mille un (2001).

8           R. Exactement.

9           Q. **[831]** D'accord. Lorsque vous aviez affaire à  
10          l'entreprise Excavations Panthère, vous faisiez  
11          affaire plus particulièrement avec qui,  
12          relativement aux assurances?

13          R. Chronologiquement?

14          Q. **[832]** Oui, ou la personne... la personne avec  
15          qui... La personne référence?

16          R. Chronologiquement, c'était avec madame Rolande  
17          Durocher. Par la suite, il y a eu un autre individu  
18          qui est rentré partenaire dans l'entreprise. Je lui  
19          ai parlé quelques fois d'assurances, mais peu.  
20          Après ça, ça a été, à l'occasion Johanne, et  
21          souvent André.

22          Q. **[833]** D'accord. Alors c'est devenu des gens que  
23          vous connaissiez, que vous étiez capable d'appeler  
24          par leurs prénoms, comme vous venez de faire.

25          R. Oui. Tout à fait.

1 Q. **[834]** D'accord. Vous aviez, évidemment, d'autres  
2 clients. Est-ce que Conex Construction c'était un  
3 des clients de Comerco également?

4 R. Construction Conex était un client de Comerco,  
5 apparenté plus à monsieur Serge Poirier.

6 Q. **[835]** D'accord. Quand vous dites plus apparenté à  
7 Serge Poirier, qu'est-ce que vous voulez dire?

8 R. C'est le même principe que moi par rapport à  
9 monsieur Durocher. C'est que les clients, ce n'est  
10 pas nécessairement le bureau de courtage qui va les  
11 chercher, ce sont les individus. Les individus sont  
12 en parallèle avec les courtiers d'assurances au  
13 sein de la boîte.

14 Q. **[836]** O.K. Et vous aviez... Est-ce que vous êtes en  
15 mesure de nous nommer d'autres noms d'entrepreneurs  
16 que vous aviez au niveau de l'assurance et au  
17 niveau du cautionnement?

18 R. À ce moment-là?

19 Q. **[837]** Oui? Ou, donc, vous aviez combien de clients,  
20 environ, au niveau des entrepreneurs en  
21 construction, un nombre?

22 R. Au niveau des entrepreneurs, on devait en avoir, je  
23 vous dirais soixante-dix (70), quatre-vingts (80)  
24 entrepreneurs. De différentes gammes, là. Ça peut  
25 être des spécialisés, plombiers, électriciens.



1 Égouts-aqueducs on n'en avait pas beaucoup. En  
2 bâtiment.

3 Q. **[838]** D'accord.

4 R. Plusieurs en bâtiment.

5 Q. **[839]** On vient de parler de monsieur Poirier qui  
6 s'occupait plus spécifiquement de Conex  
7 Construction au niveau des assurances générales. Au  
8 niveau du cautionnement, est-ce que c'était  
9 monsieur Poirier qui s'en occupait?

10 R. C'est monsieur Poirier qui s'occupait du  
11 cautionnement, et c'est monsieur Papineau qui  
12 s'occupait de l'assurance entreprise.

13 Q. **[840]** D'accord. Dans le cas de Conex Construction?

14 R. Exactement.

15 Q. **[841]** D'accord. Monsieur Papineau c'est vous, ça?

16 R. Oui.

17 Q. **[842]** O.K. O.K., O.K. Est-ce que c'est arrivé à  
18 quelques occasions, à votre connaissance, dans le  
19 cadre d'une soumission, que deux ou trois ou quatre  
20 de vos clients, à l'entreprise Comerco,  
21 soumissionnent pour le même appel d'offres et font  
22 une demande de cautionnement?

23 R. Non. Pas moi.

24 Q. **[843]** Non, pas vous, c'est...

25 R. Parce que... Parce que ce n'est pas mon

1           département, le cautionnement.

2           Q. **[844]** O.K.

3           R. On était vraiment départementé, et puis oui, ça  
4           pouvait arriver que je m'immisçais dans un dossier  
5           si j'avais besoin de le faire, parce que je  
6           rencontre un client puis il dit, « Regarde, voici  
7           mes états financiers, veux-tu les remettre à la  
8           personne concernée dans le bureau qui s'occupe du  
9           dossier? » Et voilà. Mais moi je ne fais pas  
10          d'analyse financière, je ne fais rien de ça auprès  
11          des clients.

12          Q. **[845]** D'accord. Je m'apprête à vous poser des  
13          questions relativement à une offre, un appel  
14          d'offres qui a eu lieu sur la rue Chabanel à  
15          Montréal du trois (3) décembre deux mille huit  
16          (2008). Est-ce que c'est un... Je comprends que  
17          vous, vous n'intervenez pas au niveau des appels  
18          d'offres, mais est-ce que c'est une... la date avec  
19          le lieu vous rappelle quelque chose relativement au  
20          travail que vous avez... que Comerco a été appelée  
21          à faire dans ce cadre-là d'une demande de  
22          cautionnement?

23          R. Si on ne m'avait pas signifié que c'était vers ou  
24          près du trois (3) décembre deux mille huit (2008),  
25          je ne m'en serais peut-être pas souvenu

1           précisément. Je me souvenais du contrat, que  
2           c'était à Montréal, mais aucunement que c'était sur  
3           la rue Chabanel.

4           Q. **[846]** D'accord. Alors donc, vous êtes en mesure de  
5           dire, selon ce que vous vous rappelez, que  
6           Excavations Panthère a fait une demande de  
7           cautionnement à Comerco pour pouvoir soumissionner  
8           sur cet appel d'offres.

9           R. À ce moment-là je ne savais pas que Panthère  
10          soumissionnait sur ce contrat-là.

11          Q. **[847]** D'accord. Le trois (3) décembre deux mille  
12          huit (2008), vous êtes appelé à intervenir auprès  
13          de monsieur Durocher relativement à cette  
14          soumission qu'il s'apprête à déposer à la Ville de  
15          Montréal?

16          R. Oui.

17          Q. **[848]** D'accord. Voulez-vous indiquer aux  
18          commissaires dans quel contexte vous faites cette  
19          intervention?

20          R. Bon bien le contexte est le suivant, Madame la  
21          Présidente. C'est que mon associé, Serge Poirier,  
22          qui s'occupe du volet cautionnement du dossier de  
23          monsieur Conte, a reçu un appel de monsieur Conte,  
24          et monsieur Conte lui a demandé, « Sais-tu si... Il  
25          semble que Panthère soumissionne sur le contrat de

1 la Ville de Montréal. » Comme je vous disais  
2 tantôt, je ne savais pas que c'était le contrat de  
3 la rue Chabanel. Et de là, Serge m'a demandé de  
4 voir auprès de monsieur Durocher s'il était pour  
5 soumissionner ou pas.

6 Q. **[849]** D'accord. Alors, qu'est-ce que vous avez  
7 fait, là? Est-ce que vous avez été surpris de cette  
8 demande de monsieur Poirier?

9 R. Je n'ai pas été surpris outre mesure de la demande  
10 de monsieur Poirier, non.

11 Q. **[850]** Est-ce que ça arrivait souvent que des  
12 demandes comme ça étaient faites?

13 R. Ce n'est jamais arrivé.

14 Q. **[851]** O.K. À ce moment-là est-ce que, compte tenu  
15 de la demande de monsieur Poirier, vous comprenez  
16 que peut-être deux de vos clients, à Comerco, sont  
17 en train de vouloir soumissionner sur le même appel  
18 d'offres, et par conséquent obtenir du  
19 cautionnement?

20 R. Tout à fait.

21 Q. **[852]** O.K. Donc, ce qui est un cas rare qui, selon  
22 ce que vous avez dit tout à l'heure, n'était pas à  
23 votre connaissance, ça n'arrivait pas?

24 R. Non. La réponse à la question que j'ai formulée  
25 tantôt, que vous m'avez faite, c'est que si moi

1 j'avais eu connaissance que deux, trois, quatre  
2 mêmes soumissionnaires à nous étaient sur un même  
3 projet, je ne le sais pas.

4 Q. **[853]** O.K. Deux?

5 R. Mais c'est évident qu'on en a eu plusieurs à deux,  
6 là.

7 Q. **[854]** O.K. Bon. Alors c'est le cas qui arrive à ce  
8 moment-là?

9 R. Oui.

10 Q. **[855]** Monsieur Poirier vous demande ça. Est-ce que  
11 vous lui dites « Mais pourquoi, pourquoi je ferais  
12 ça? » Comment vous réagissez?

13 R. J'ai réagi comme je réagis dans la vie de tous les  
14 jours. Je me suis dit, bon, mon associé me le  
15 demande, de un parce qu'il ne connaît pas monsieur  
16 Durocher, ça fait que moi je vais le faire. Puis  
17 deux, sachant c'était quoi le but de la demande, je  
18 trouvais pertinent d'informer monsieur Durocher que  
19 si monsieur Conte voulait savoir s'il y avait  
20 quelqu'un d'autre qui venait interférer dans un  
21 contrat de la Ville de Montréal, je pense que c'est  
22 important pour André Durocher qu'il sache ça.

23 Q. **[856]** Pourquoi?

24 R. Parce que monsieur Durocher, par le passé, m'avait  
25 conté, il y a plusieurs années, je dirais une

1           dizaine d'années, il était allé faire un contrat  
2           dans un territoire où, alors qu'il exécutait des  
3           travaux, il y a eu un de ses équipements  
4           d'entrepreneur qui a été vandalisé, incendié. Ça  
5           fait que je me disais que s'il allait jouer dans le  
6           secteur de Montréal, qu'on connaissait ce qui se  
7           passait, que ce n'est peut-être pas bon, un pour  
8           lui, puis deux, pour ses équipements d'entrepre-  
9           neur.

10          Q. **[857]** Et ses équipements d'entrepreneur, à ce  
11           moment-là, parce que vous étiez l'assureur, ou en  
12           tout cas le courtier d'assureur... d'assurances...

13          R. Le courtier d'assurances des équipements  
14           d'entrepre-neur, effectivement.

15          Q. **[858]** O.K. Mais quand vous dites on savait ce qui  
16           se passait à Montréal, vous voulez dire quoi?

17          R. On savait que monsieur Conte faisait partie d'un  
18           groupe, mais au-delà de ça, comment ça  
19           fonctionnait, je n'ai aucune espèce d'idée.

20          Q. **[859]** O.K.

21          R. Mais ça je le savais.

22          Q. **[860]** Et je comprends que quand monsieur Poirier  
23           vous mentionne de vérifier auprès de monsieur  
24           Durocher que ça vient de monsieur Tony Conte c'est  
25           là que vous décidez de vraiment aller parler à

1 André Durocher, c'est ce que je comprends, parce  
2 que c'était Tony Conte?

3 R. Oui, parce que dans ma tête c'était plus important  
4 qu'André sache qu'il pouvait se passer des choses à  
5 Montréal puis moi ça ne me tentait pas que lui  
6 puisse subir peut-être des affaires.

7 Q. **[861]** Mais pourquoi parce que, pourquoi vous pensez  
8 ça puisque monsieur Poirier ce qu'il vous dit c'est  
9 Tony Conte veut savoir si André Durocher ou  
10 Panthère va soumissionner? Est-ce qu'il vous dit  
11 d'autre chose?

12 R. Monsieur Poirier?

13 Q. **[862]** Non, je m'excuse, je ne vous ai pas laissé  
14 répondre.

15 R. Le fil de l'idée.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[863]** Qu'est-ce que vous saviez?

18 R. Pouvez-vous?

19 Q. **[864]** Oui, je vais vous la poser.

20 R. Oui.

21 Q. **[865]** Qu'est-ce que vous saviez exactement? On  
22 comprend de ce que vous dites ou de vos propos que  
23 monsieur Durocher semblait être quelqu'un qui était  
24 près de vous, presque un ami selon ce que vous  
25 semblez rapporter ça semble être ça?

1 R. Oui.

2 Q. **[866]** C'était ça.

3 R. Madame la Présidente.

4 Q. **[867]** Et vous aviez suffisamment d'affection pour  
5 lui pour...

6 R. Oui.

7 Q. **[868]** ... pour vouloir l'avertir si un danger le  
8 guettait?

9 R. Oui.

10 Q. **[869]** Ah, vous avez senti que lorsqu'on vous a  
11 demandé, on vous a dit que monsieur Tony Conte  
12 voulait soumissionner, vous avez senti qu'il y  
13 avait un danger. Ce que la procureure vous demande  
14 c'est pourquoi avez-vous pressenti qu'il était pour  
15 y avoir un danger pour monsieur Durocher?

16 R. C'est parce que sachant par des informations que  
17 j'avais eues qu'il existait un groupe dont monsieur  
18 Conte faisait partie, je me disais que ça c'est des  
19 endroits protégés. S'il y a des gens qui s'en vont  
20 jouer dans ces plates-bandes-là ils risquent  
21 d'avoir des réprimandes.

22 Q. **[870]** O.K. Bon. De quel groupe faites-vous, à quel  
23 groupe faites-vous allusion?

24 R. Bien c'est le groupe de monsieur Tony Conte, je ne  
25 connais pas les autres qui sont là, je ne sais pas



1           combien ils sont.

2       Q. **[871]** O.K. Alors ce que vous venez de dire c'est  
3           que vous sentiez qu'il était pour y avoir du danger  
4           pour lui?

5       R. Tout à fait.

6       Q. **[872]** Bon. Quel genre de danger vous me dites?

7       R. Ceux que j'ai dit tantôt c'était des, j'ai parlé de  
8           représailles, j'aurais peut-être pu parler de lui-  
9           même au lieu des équipements d'entrepreneur, mais  
10          c'est ça, que peut-être qu'il y aurait pu y avoir  
11          des problèmes pour lui et peut-être pour ses  
12          équipements d'entrepreneur, mais cela vient de moi.

13      Q. **[873]** Donc ce que vous nous dites...

14      R. Ça vient de mon jugement à moi.

15      Q. **[874]** Oui, alors, oui, mais votre jugement était  
16          basé sur le fait que monsieur Durocher avait déjà  
17          fait l'objet de représailles...

18      R. Oui.

19      Q. **[875]** ... sur ses objets, sur le matériel, sur les  
20          équipements?

21      R. Tout à fait.

22      Q. **[876]** Et là vous nous dites ça aurait pu ne pas se  
23          borner au matériel, mais ça aurait pu être  
24          physique?

25      R. C'était ma pensée.

1 Q. [877] O.K.

2 R. Il n'y a jamais personne qui m'a dit ça, là.

3 Q. [878] O.K. Mais votre sentiment ou votre intuition  
4 était basé sur quelque chose?

5 R. Sur ma perception à moi de ce que pouvait être un  
6 groupe comme celui-là.

7 Q. [879] O.K. Continuez, Maître Roy.

8 Me CLAUDINE ROY :

9 Q. [880] Alors une fois que monsieur Poirier vous dit  
10 ça et ce que vous avez dit c'est que monsieur  
11 Poirier vous dit, vérifie auprès d'André parce que  
12 Tony Conte veut savoir s'ils vont interférer. Ce  
13 sont les mots que vous avez dit dans un contrat de  
14 la Ville de Montréal, interférer?

15 R. Bien je n'ai peut-être pas dit comme ça, mais dans  
16 ma tête c'était ça, là.

17 Q. [881] D'accord. Alors ça compte tenu de ce que vous  
18 venez de dire, qu'est-ce que vous faites par la  
19 suite, vous allez le contacter André Durocher?

20 R. Tout à fait.

21 Q. [882] O.K. Vous allez le rencontrer?

22 R. Non, non, non, non, par téléphone.

23 Q. [883] Vous le faites par téléphone?

24 R. Oui.

25 Q. [884] Vous le faites quand?

1 R. Probablement immédiatement après que mon associé  
2 m'a demandé de le faire.

3 Q. **[885]** D'accord.

4 R. Quel jour est-il, je ne le sais pas.

5 Q. **[886]** O.K. Et là comment ça se passe, vous appelez  
6 au bureau? Vous l'appellez sur son cellulaire?

7 R. J'ai appelé au bureau.

8 Q. **[887]** Comment vous faites?

9 R. Non, il devait être au bureau : « Salut André,  
10 comment ça va, j'ai un client à Serge qui est Tony  
11 Conte de Construction Conex qui soumissionne sur un  
12 contrat à Montréal puis il veut savoir si tu vas  
13 être là toi. »

14 Q. **[888]** Et là, à ce moment-là, qu'est-ce que monsieur  
15 Durocher vous dit?

16 R. Je ne me souviens pas si André a dit oui ou non, je  
17 présume qu'il a dû se faire une évaluation de la  
18 situation puis par la suite je n'ai pas réentendu  
19 parler de ça, moi. J'ai fait le message que j'avais  
20 à faire et le volet cautionnement que ça vienne de  
21 Conex à Comerco ça se faisait par l'entremise de  
22 monsieur Poirier et si ça venait de Panthère ça  
23 allait à monsieur Leduc.

24 Q. **[889]** D'accord. Est-ce que justement dans cette  
25 période-là avez-vous eu une discussion avec

1 monsieur Leduc relativement à la demande de  
2 cautionnement que Panthère aurait pu faire ou a  
3 fait?

4 R. Je ne me souviens pas de ça si j'ai eu une  
5 discussion avec monsieur Leduc.

6 Q. **[890]** Ça pourrait avoir du bon sens que vous ayiez  
7 demandé à monsieur Leduc puisque vous intervenez  
8 auprès de monsieur Durocher pour la soumission?

9 R. Non, je vous dirai, je maintiens que je n'ai pas  
10 parlé à Michel Leduc par rapport à ça.

11 Q. **[891]** Non?

12 R. Parce que les demandes, avant que ça vienne à  
13 Michel Leduc, la façon que c'est fait c'est que les  
14 demandes des clients, supposons que c'est madame  
15 Johanne Durocher qui a demandé à Suzanne Bellavance  
16 chez nous, au département de cautionnement,  
17 d'émettre une soumission. Si la soumission est dans  
18 le cadre de l'acceptation que l'assureur avait fait  
19 au préalable, ça sort, puis on n'en entend pas  
20 parler, surtout pas moi, ou Michel Leduc aurait pu  
21 interférer si la limite du contrat avait été plus  
22 élevée que celle prescrite au dossier du client.

23 Q. **[892]** Ou il peut y avoir aussi si c'est à votre  
24 connaissance une demande de division au niveau du  
25 cautionnement, diviser les matériaux et ça, est-ce

1 que...

2 R. À mon égard à moi.

3 Q. **[893]** Non, au niveau du cautionnement, c'est juste  
4 si c'est à votre connaissance qu'il y a des  
5 demandes comme ça?

6 R. Non, je ne sais pas du tout.

7 Q. **[894]** Vous ne savez pas?

8 R. Non.

9 Q. **[895]** O.K.

10 R. Pas du tout.

11 Q. **[896]** Or donc il peut arriver que monsieur Leduc  
12 intervienne dans le contexte que vous venez de  
13 mentionner, mais de toute façon dans ce cas-ci en  
14 particulier vous n'êtes pas au courant?

15 R. Je n'ai pas de souvenir par rapport à Michel Leduc  
16 sur le dossier Panthère.

17 Q. **[897]** D'accord. Alors la conversation que vous  
18 dites avoir eue avec monsieur Durocher, ça dure  
19 combien de temps?

20 R. Mon Dieu, quatre ans, quatre ans avant, je vous  
21 dirais trois, quatre minutes.

22 Q. **[898]** O.K. Alors vous lui dites ce que vous nous  
23 avez mentionné, est-ce que vous lui parlez de son  
24 territoire de travail habituel, quand vous lui  
25 dites : « Vas-tu soumissionner là, monsieur Conte

1           veut savoir ça? »

2           R. Évidemment.

3           Q. [899] D'accord. Vous lui dites quoi?

4           R. Je lui dis j'imagine : « Écoute, André, tu t'en vas  
5           travailler à Montréal qui n'est pas ton territoire,  
6           alors que tu travailles habituellement dans ton  
7           coin. »

8           Q. [900] Et son coin c'est quel secteur?

9           R. C'est la rive nord, c'est Blainville, Boisbriand,  
10          Laval.

11          Q. [901] Et là, à ce moment-là, il vous dit quoi, il  
12          vous dit-tu : « Oui, je vais soumissionner, je vais  
13          soumissionner »?

14          R. Non, c'est ce que je vous ai dit tantôt, je ne me  
15          souviens pas si André, il n'a pas dû dire, j'ose  
16          croire qu'il n'a pas dû dire oui ou non, parce  
17          qu'il ne peut pas en se faisant dire ça tout de  
18          suite valider s'il y va ou pas. Ça fait qu'il a dû  
19          prendre un moment de réflexion. Puis, moi, je lui  
20          ai rappelé que : « Attention, tu t'es déjà fait  
21          vandaliser, incendier un équipement, ça fait que  
22          pense-y. »

23          Q. [902] Est-ce que ça vous est arrivé souvent  
24          d'intervenir comme ça auprès de Panthère pour  
25          d'autres contrats...

1 R. Jamais.

2 Q. **[903]** ... au niveau du cautionnement dans votre  
3 domaine?

4 R. Jamais, Maître.

5 Q. **[904]** Jamais?

6 R. Jamais.

7 Q. **[905]** Puis avec d'autres clients?

8 R. Jamais.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[906]** Est-ce que vous faites une demande de  
11 cautionnement?

12 R. Panthère?

13 Q. **[907]** Hum, hum.

14 R. Oui.

15 Q. **[908]** Relativement à ce contrat-là?

16 R. Oui. Et j'ai apporté à maître Roy le registre deux  
17 mille huit (2008)... une partie du registre deux  
18 mille huit (2008) affichant que le cautionnement en  
19 question avait... le cautionnement de soumission en  
20 question avait été émis pour Excavations Panthère.

21 Me CLAUDINE ROY :

22 Document que je vais déposer, qui va apparaître à  
23 l'écran dans quelques secondes, sous la cote  
24 24P-277.

25 Q. **[909]** Alors, ce document, on va l'intituler

1           « Registre des cautionnements de soumission »?

2           R. Oui.

3

4           24P-277 :       Registre des documents d'entrepreneur  
5                           relativement à Les Excavations  
6                           Panthère inc.

7

8           Q. **[910]** Alors, on y voit que ce registre concerne Les  
9           Excavations Panthère?

10          R. Oui.

11          Q. **[911]** Exact. Et je vais vous demander de faire  
12           dérouler le document, de vous rendre au numéro 64.  
13           Et voulez-vous nous indiquer ce qu'on y voit?

14          Q. **[912]** Ah! vous n'avez pas le document pour...

15          R. Oui, oui, je l'ai. Je l'ai, Maître.

16          Q. **[913]** O.K. Pardon.

17          R. Alors, 64, c'est le numéro sur lequel il va  
18           apparaître si jamais la soumission est... il a été  
19           émis, donc c'est 64; 3-12, c'est la date; Ville de  
20           Montréal avec le numéro d'appel d'offres, Chabanel,  
21           Ahuntsic... attendez. Ça doit être Cartierville.  
22           120, ça doit être la validité du cautionnement. C,  
23           je ne sais pas. Deux millions (2 M), ça doit être  
24           le montant que monsieur Durocher a donné à madame  
25           Bellavance pour sortir le cautionnement.



1 Q. **[914]** Et on y voit également le numéro d'appel  
2 d'offres, 9619.

3 R. Exactement.

4 Q. **[915]** D'accord. Alors, ce document-là, ce qu'il  
5 mentionne, dites-moi si je l'interprète comme il  
6 faut, c'est qu'il y a une demande de cautionnement  
7 qui a été faite et qui a été approuvée, c'est ce  
8 qu'on y voit?

9 R. Oui.

10 Q. **[916]** Relativement aux Excavations Panthère?

11 R. Oui.

12 Q. **[917]** D'accord. Relativement à l'entreprise Conex  
13 Construction, est-ce que vous savez si du  
14 cautionnement a été accordé par Comerco et monsieur  
15 Poirier?

16 R. La réponse c'est oui, je l'ai su par après, je ne  
17 l'ai pas su au moment où...

18 Q. **[918]** D'accord, mais maintenant vous le savez?

19 R. Oui. Exactement.

20 Q. **[919]** D'accord. Et est-ce que vous avez des  
21 documents relativement à Conex Construction?

22 R. Non. Bien, on a, au bureau, parce qu'on a  
23 transporté nos archives en partie de Comerco à  
24 mp2b, et on a ça au bureau, là, le document de  
25 cautionnement d'exécution de Conex.

1 Q. [920] D'accord. À l'effet que Conex a fait une  
2 demande et que ça a été approuvé chez vous?

3 R. Et que le cautionnement d'exécution a été émis.

4 Q. [921] Et pour le même appel d'offres, soit 9619?

5 R. Exactement.

6 Q. [922] J'aurais... Ah! pardon.

7 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

8 Q. [923] Comment monsieur Conte sait que vous avez  
9 comme client Excavations Panthère?

10 R. Je me suis posé la même question. Probablement que  
11 quand on va chercher les plans et devis pour  
12 soumissionner sur un contrat, je pense qu'on signe  
13 un papier comme de quoi on prend les plans, on paie  
14 un montant XYZ puis on repart avec ça. C'est peut-  
15 être...

16 Q. [924] Oui, mais est-ce qu'on écrit, sur ce papier-  
17 là, que la caution va venir du bureau... de votre  
18 bureau à vous, là, Comerco?

19 R. Non, non, pas du tout.

20 Q. [925] Donc, comment monsieur Conte sait que vous  
21 avez comme client Excavations Panthère?

22 R. Aucune idée, Monsieur...

23 Q. [926] Est-ce que c'est possible qu'en voulant  
24 attirer des clients dans son bureau d'assurance ou  
25 vous, vous êtes spécialisé dans l'assurance des

1           entreprises, que vous dites, une entreprise que  
2           vous voulez attirer : « Vous savez, on a des  
3           clients dans le secteur de la construction,  
4           Panthère fait affaire avec nous, Conex fait affaire  
5           avec nous », ça devient un argument de vente pour  
6           attirer d'autres clients, pour montrer à un client  
7           potentiel que vous êtes spécialisé dans un domaine  
8           précis? Est-ce que c'est possible que ce soit  
9           comme ça que monsieur Conte savait que...

10          R. Je ne croirais pas, non. Je ne croirais pas. On  
11          avait Panthère depuis deux mille un (2001), on  
12          avait Conex, monsieur Conte, depuis deux mille cinq  
13          (2005). Puis, comme je disais tantôt, c'est deux  
14          personnes différentes qui sont allés chercher les  
15          clients, ça fait que... Alors, ça n'a pas de  
16          pertinence, non.

17          Q. **[927]** Comment il a su que vous aviez Panthère comme  
18          client? Vous ne...

19          R. Aucune idée. Aucune idée. J'ajouterais, ce n'est  
20          pas... comme vous dites, ce n'est pas  
21          nécessairement un atout d'avoir plein de monde dans  
22          le même giron parce qu'ils se disent : « S'ils sont  
23          là, ils vont peut-être se parler puis ta ta ta. »

24          Q. **[928]** Bien, vous nous avez dit que soixante-dix  
25          pour cent (70 %) de votre créneau c'était les

1 entrepreneurs en construction, vous nous avez dit  
2 ça.

3 R. Oui.

4 Q. **[929]** Donc, vous...

5 R. Ça ne veut pas dire qu'ils sont tous cautionnés par  
6 exemple.

7 Q. **[930]** Non, non, mais vous avez... soixante-dix pour  
8 cent (70 %) de vos clients c'est des entrepreneurs  
9 en construction, certains sont cautionnés, d'autres  
10 pas... d'autres ne sont pas cautionnés.

11 R. Et voilà.

12 Q. **[931]** À travers la caution, est-ce que c'est  
13 possible, parfois, qu'un entrepreneur ait pu dire à  
14 une entreprise d'assurance : « Ça serait peut-être  
15 bien si tu pouvais rendre plus difficile  
16 l'obtention d'une caution d'un autre concurrent  
17 potentiel »? Est-ce que ça vous n'avez jamais...

18 R. Je n'ai jamais vu ça.

19 Q. **[932]** Vous n'avez jamais vu ça?

20 R. Jamais.

21 Q. **[933]** Vous, je comprends que vous n'étiez pas  
22 nécessairement spécialisé en cautionnement, là,  
23 vous avez d'autres types d'assurances et d'autres  
24 personnes à votre cabinet qui faisaient plus de  
25 cautionnements?

1 R. Exactement.

2 Q. **[934]** Puis vos cautionnements, vous, quand  
3 l'entreprise avait un plafond maximum de  
4 cautionnement potentiel, c'était presque un  
5 automatisme demander un cautionnement, donc si elle  
6 n'était pas au-delà de son plafond maximum, vous  
7 signez ça quasi automatiquement?

8 R. Comme on dit, ça sortait de la machine à saucisse.

9 Q. **[935]** Assez rapidement?

10 R. Oui.

11 Q. **[936]** C'est bon. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je comprends que vous avez terminé votre  
14 interrogatoire?

15 Me CLAUDINE ROY :

16 J'ai terminé.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Est-ce que quelqu'un veut contre-interroger  
19 monsieur? Maître St-Jean?

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MARTIN ST-JEAN :

21 Q. **[937]** Bonjour, Monsieur Papineau.

22 R. Bonjour.

23 Q. **[938]** Martin St-Jean pour la Ville de Montréal.

24 Vous avez dit... D'abord, quand vous parlez de  
25 monsieur Conte, de qui parlez-vous, parlez-vous de

1 Tony Conte ou de sont fils Lewis?

2 R. Monsieur Tony Conte.

3 Q. **[939]** O.K. Monsieur Conte était un client de votre  
4 entreprise depuis plusieurs années?

5 R. Oui.

6 Q. **[940]** On a entendu, dans les témoignages  
7 antérieurs, que monsieur Conte était décédé; savez-  
8 vous à quel moment il est décédé?

9 R. Mmm, mmm. J'en ai parlé avec les gens qui sont  
10 venus au bureau porter une demande péremptoire, à  
11 un moment donné. À quel moment donné? Écoutez, je  
12 vous dirais, le temps passe vite, deux mille neuf  
13 (2009), deux mille dix (2010), je suis même allé à  
14 ses...

15 Q. **[941]** À ses funérailles.

16 R. Lui rendre un dernier hommage.

17 Q. **[942]** O.K. Vous vous êtes rendu rendre un dernier  
18 hommage parce que c'était un client ou parce que  
19 c'était un ami personnel?

20 R. Non, c'est parce que c'était un client puis mon  
21 associé, à ce moment-là, n'était pas en ville.

22 Q. **[943]** D'accord.

23 R. Puis je me devais, à titre de coassocié de  
24 l'entreprise, d'aller faire un dernier salut.

25 Q. **[944]** À la famille et à ses proches.

1 R. Eh voilà.

2 Q. **[945]** Comment vous avez su que monsieur Conte là,  
3 si je reprends un peu vos mots, là, faisait partie  
4 d'un groupe là, sans le définir, vous avez dit « Ça  
5 fait quand même, je savais qu'il faisait partie  
6 d'un groupe, qu'en allant à Montréal il pouvait y  
7 avoir du danger. ». Vous avez su ça quand que  
8 monsieur Conte faisait partie d'un groupe?

9 R. Je dirais dans les années probablement deux mille  
10 sept (2007) puis j'ai appris ça de mon associé,  
11 Serge Poirier, qui était la personne qui s'occupait  
12 du cautionnement avec monsieur Tony Conte.

13 Q. **[946]** O.K. Alors monsieur Poirier c'est quelqu'un  
14 qui pourrait peut-être nous en dire un peu plus sur  
15 cette question-là.

16 R. Sûrement plus que moi.

17 Q. **[947]** D'accord. Et est-ce que monsieur Poirier vous  
18 a dit plus spécifiquement de quel groupe il  
19 s'agissait?

20 R. Aucunement.

21 Q. **[948]** De quelle façon le groupe fonctionnait?

22 R. Jamais.

23 Q. **[949]** Et vous n'avez posé aucune question à ce  
24 sujet-là?

25 R. Non.

1 Q. **[950]** Par contre, vous étiez dans une situation où  
2 vous saviez qu'il y avait du danger potentiellement  
3 pour votre client, monsieur Durocher.

4 R. Oui.

5 Q. **[951]** Comment vous pouviez savoir qu'il y avait du  
6 danger pour monsieur Durocher relativement au  
7 groupe auquel appartenait monsieur Conte?

8 R. Je faisais allusion à un problème que monsieur  
9 Durocher avait déjà eu par le passé et je le  
10 transposais à ce groupe-là. C'est mon jugement qui  
11 m'a dicté d'aviser monsieur Durocher de cet état de  
12 fait là.

13 Q. **[952]** Il y a bien différents types de groupes en  
14 société, il y en a qui sont moins dangereux et  
15 d'autres plus dangereux. Pourquoi vous aviez à  
16 faire cette mise en garde-là pour monsieur  
17 Durocher?

18 R. C'était une question? O.K.

19 Q. **[953]** Oui.

20 R. Moi, je me voyais à faire, à donner un service à  
21 André de le mettre au fait de cette situation-là,  
22 que j'aie tort dans mes propos ou pas, c'est à lui  
23 d'en juger, ce n'est pas moi qui va faire en sorte,  
24 qui va décider pour lui s'il doit aller déposer sa  
25 soumission ou pas.



1 Q. **[954]** Vous, vous présumez à ce moment-là qu'il y a  
2 un groupe de collusion, qu'il y a un groupe qui  
3 protège le marché de Montréal, si je comprends  
4 bien.

5 R. C'est ce qu'on m'avait dit.

6 Q. **[955]** Puis c'est votre associé qui vous avait fait  
7 part de cette, cette information-là.

8 R. Exactement.

9 Q. **[956]** Au début, ou quelques temps en deux mille  
10 sept (2007).

11 R. Tantôt j'ai dit en deux mille sept (2007) là, six  
12 mois avant, six mois après.

13 Q. **[957]** Est-ce qu'on vous avait dit qu'il y avait  
14 d'autres membres ou d'autres clients de votre  
15 entreprise qui faisaient partie de ce même groupe-  
16 là?

17 R. Je ne suis pas au courant de ça.

18 Q. **[958]** Non?

19 R. Je ne suis pas au courant de ça, non.

20 Q. **[959]** Alors le seul, la seule mention qui a été  
21 faite à ce moment-là en deux mille sept (2007)  
22 c'était que monsieur Conte et son entreprise  
23 faisaient partie d'un groupe qui protégeait un  
24 marché à Montréal.

25 R. Exactement.

1 Q. **[960]** Et vous n'aviez pas posé d'autres questions?

2 R. Non.

3 Q. **[961]** Lorsque vous avez parlé au téléphone avec  
4 monsieur Durocher, qu'il vous a confirmé, ou enfin,  
5 vous avez eu cette conversation-là, vous l'avez mis  
6 en garde, est-ce que j'ai compris qu'il vous a dit  
7 qu'il était pour y aller?

8 R. Non.

9 Q. **[962]** Non?

10 R. Non, non, ce n'est pas ça que j'ai dit. J'ai dit  
11 qu'à ce moment-là, monsieur Durocher, il ne m'avait  
12 pas dit oui ou non. Et je crois qu'il prenait le  
13 temps d'évaluer la situation.

14 Q. **[963]** O.K. Mais subséquemment, lorsque, lorsque  
15 monsieur Durocher a décidé d'aller de l'avant, il a  
16 souscrit un cautionnement de votre entreprise.

17 R. Oui.

18 Q. **[964]** Et ça, vous en avez été informé?

19 R. Je l'ai su récemment que le cautionnement de  
20 soumission avait été émis, comme je disais tantôt,  
21 par la suite je n'ai pas eu vent de rien dans ce  
22 contrat-là.

23 Q. **[965]** Alors il a passé par quelqu'un d'autre au  
24 bureau là que vous.

25 R. Ou madame Bellavance.

1 Q. [966] D'accord.

2 R. Ou monsieur Leduc.

3 Q. [967] Je n'ai pas d'autres questions, je vous  
4 remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Est-ce que quelqu'un d'autre veut poser des  
7 questions à monsieur Papineau? Merci beaucoup  
8 Monsieur Papineau.

9 R. Merci Madame la Présidente, Monsieur Lachance.

10 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

11 Me CLAUDINE ROY :

12 Alors nous avons un prochain témoin. Dans le cadre  
13 du témoignage du prochain témoin il y aura une  
14 requête qui va vous être adressée à l'effet qu'une  
15 partie de son témoignage puisse se dérouler en non-  
16 publication. Cette requête pourra être débattue  
17 demain matin si ça vous convient bien. Cependant,  
18 on peut débiter le témoignage de ce témoin puisque  
19 plusieurs sujets sont, il est possible d'aborder  
20 plusieurs sujets sans que l'on touche au dossier  
21 relié à la non-publication. Je, je vais l'appeler,  
22 je ne sais pas s'il est tout proche, est-ce que, je  
23 ne sais pas si vous avez aussi l'intention de  
24 prendre une pause. En fait, je veux juste que ça se  
25 déroule le plus, de façon la plus continue. On peut

1 l'appeler, est-ce qu'il est proche? Alors on me  
2 propose de vous proposer une pause.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Une pause de quelques minutes parce que...

5 Me CLAUDINE ROY :

6 Oui, juste le temps de le faire...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait.

9 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

10

---

11

REPRISE DE L'AUDIENCE

12

LA PRÉSIDENTE :

13

Bonjour, Monsieur.

14

15 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingtième (20e) jour du  
16 mois de novembre,

17

18

A COMPARU :

19

20

ANDRÉ DUROCHER,

21

22

LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

23

24

INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY :

25

Q. [968] Merci. Vous pouvez vous asseoir, Monsieur

1 Durocher. Vous venez de mentionner que vous êtes  
2 président des Excavations Panthère. Et est-ce qu'on  
3 peut aussi dire que vous êtes retraité de...

4 R. Exact.

5 Q. **[969]** D'accord. Alors, Les Excavations Panthère,  
6 voulez-vous nous dire quel est le domaine de  
7 travail ou le champ d'expertise des Excavations  
8 Panthère?

9 R. J'ai été vingt (20) ans en génie civil, en  
10 déneigement, location et transport.

11 Q. **[970]** D'accord. Alors, ça fait combien d'années,  
12 Monsieur Durocher, que vous êtes dans le monde de  
13 la construction?

14 R. Quarante (40) ans.

15 Q. **[971]** D'accord. Et vous avez débuté dans quel  
16 contexte dans le monde de la construction?

17 R. Mes parents étaient entrepreneurs en construction.

18 Q. **[972]** D'accord. Leur entreprise s'appelait comment?

19 R. Gaétan Durocher Incorporée.

20 Q. **[973]** Est-ce que ça existe encore?

21 R. Non, ça s'est fermé en soixante-seize (76).

22 Q. **[974]** D'accord. Donc, vous avez commencé à  
23 travailler dans l'entreprise familiale. Vous avez  
24 travaillé pendant combien de temps?

25 R. J'ai travaillé à peu près six ans pour l'entreprise

1 familiale.

2 Q. [975] D'accord. Vous faisiez quoi comme travail  
3 pour cette entreprise?

4 R. Des équipements lourds.

5 Q. [976] Vous voulez dire quoi?

6 R. Opérateur.

7 Q. [977] Opérateur.

8 R. Opérateur d'équipements lourds.

9 Q. [978] D'accord. Et par la suite, quand vous avez  
10 cessé de travailler avec la compagnie familiale,  
11 vous avez fait quoi?

12 R. J'ai été comme opérateur sur le chantier de la  
13 Baie-James pendant sept ans.

14 Q. [979] Quand vous dites « opérateur », c'est ce  
15 que...

16 R. Oui.

17 Q. [980] Opérateur, voulez-vous êtes plus spécifique  
18 quant au...

19 R. Opérateur de pelles et de « loaders ».

20 Q. [981] O.K. Après avoir travaillé sur les chantiers,  
21 qu'est-ce que vous avez fait?

22 R. Après ça, je suis revenu à Montréal pour un autre  
23 entrepreneur, puis c'est là qu'en quatre-vingt-  
24 douze (92), j'ai parti ma propre compagnie.

25 Q. [982] D'accord. Quand vous avez travaillé pour

1 l'autre entrepreneur, qu'est-ce que vous faisiez  
2 comme travail?

3 R. J'étais opérateur de pelles pour Claude Rivard et  
4 Fils.

5 Q. **[983]** O.K. Et à ce moment-là, c'était dans quel  
6 secteur cette entreprise... elle travaillait dans  
7 quel secteur?

8 R. C'était une entreprise de Laval, on travaillait à  
9 Laval et Montréal.

10 Q. **[984]** Et vous dites que c'est dans le cadre du  
11 travail avec cette compagnie-là que vous avez  
12 décidé de partir votre propre compagnie en mil neuf  
13 cent quatre-vingt-douze (1992).

14 R. Exactement.

15 Q. **[985]** D'accord. Et votre... le siège social de la  
16 compagnie Panthère est situé à quel endroit?

17 R. À Blainville.

18 Q. **[986]** Et cette entreprise-là, voulez-vous nous dire  
19 qui travaillait particulièrement ou principalement  
20 dans cette entreprise des Excavations Panthère?

21 R. C'est une entreprise familiale, j'avais mes  
22 parents, mon frère, deux de mes soeurs.

23 Q. **[987]** Qui s'appelle... D'accord. Votre frère qui  
24 s'appelle comment?

25 R. Denis Durocher.

1 Q. **[988]** D'accord. D'accord. Et Denis, quel était son  
2 rôle au sein de l'entreprise?

3 R. Denis, lui, s'occupait tout ce qui était de  
4 l'équipement lourd que j'avais, qui m'appartenait  
5 dans ma bâtisse commerciale à Blainville. Il  
6 s'occupait de tout l'entretien.

7 Q. **[989]** D'accord. Vous avez dit deux de vos soeurs.  
8 Alors, le prénom d'une des deux?

9 R. Oups! Excusez. Johanne, Johanne Durocher qui est ma  
10 soeur, elle s'occupait de la comptabilité, les  
11 appels d'offres, les soumissions. C'était vraiment  
12 mon bras droit dans la compagnie.

13 Q. **[990]** Quand vous dites votre « bras droit », au  
14 niveau administratif?

15 R. Administratif. Je partais en vacance une semaine,  
16 c'était Johanne qui prenait le contrôle de la  
17 compagnie. Tout ce qui était administration, c'est  
18 elle qui s'en occupait.

19 Q. **[991]** Également dans le cadre de l'administration  
20 courante, vous échangez beaucoup avec votre soeur  
21 dans...

22 R. Johanne, à tous les jours, cinq jours par semaine,  
23 à six heures (6 h 00) le matin, elle était au  
24 bureau avec moi puis on regardait ce qui se passait  
25 dans la journée ou ce qui s'était passé la journée



1           avant.

2           Q. **[992]** Vous avez une autre soeur également qui a  
3           travaillé dans l'entreprise.

4           R. Oui, c'est Jocelyne. Elle, elle s'occupait du  
5           « payroll », des employés, les salaires. Elle  
6           aussi, tout ce qui était employés, salaires, c'est  
7           elle qui s'occupait strictement de ça.

8           Q. **[993]** D'accord. Est-ce qu'il y avait d'autre membre  
9           de votre famille qui était impliqué dans  
10          l'entreprise?

11          R. Oui. J'ai ma fille Véronique qui s'occupait de tout  
12          ce qui est location d'équipements, location de  
13          camions. Elle, elle gérait ça, elle s'occupait de  
14          faire le suivi pour les « bills », placer les  
15          équipements le lendemain et les hommes.

16          Q. **[994]** D'accord. Vous avez dit « elle s'occupait des  
17          bills ».

18          R. Oui, parce que, nous, c'était de la location à  
19          l'heure, ça fait qu'on avait de la facturation à la  
20          journée à faire avec chaque pièce d'équipements.

21          Q. **[995]** D'accord. Relativement à l'implication de  
22          d'autre membre de votre famille au sein de  
23          l'entreprise?

24          R. J'ai mon garçon Martin qui était simple opérateur  
25          d'équipements lourds. Lui, pour lui, sa vie,

1 c'était d'opérer des équipements lourds. Ça fait  
2 que, lui, son domaine, c'était ça.

3 Q. [996] Au niveau de la famille, est-ce qu'il y avait  
4 d'autres gens impliqués?

5 R. Oui, j'avais ma mère et mon père qu'il ne faut pas  
6 oublier. Ma mère, elle faisait un suivi, elle, elle  
7 aimait beaucoup faire le suivi des assurances de la  
8 compagnie. Tout ce que Johanne n'avait pas le temps  
9 de faire, c'est Rolande qui s'en occupait.

10 Q. [997] Rolande, c'est votre mère.

11 R. Exactement.

12 Q. [998] D'accord. Votre père, son implication?

13 R. Mon père, c'est tout ce qui était commission, aller  
14 chercher des plans, des pièces d'équipements pour  
15 Denis. Lui, il s'occupait seulement que de ça. Tout  
16 ce qui était commissions pour la compagnie, c'est  
17 lui qui s'en occupait.

18 Q. [999] Outre les membres de votre famille,  
19 l'entreprise Panthère pouvait compter combien  
20 d'employés?

21 R. En hiver, on roulait entre quatre-vingt-cinq (85)  
22 et quatre-vingt-dix (90) employés.

23 Q. [1000] En été?

24 R. En été on roulait dans le cinquante (50), soixante  
25 (60) employés.

1 Q. **[1001]** D'accord. Et le... On va... Je vais vous  
2 demander de prendre l'organigramme de André  
3 Durocher qui est à l'onglet 1. Alors, monsieur  
4 Durocher, je vais vous demander de prendre  
5 connaissance du document qui vient d'apparaître à  
6 l'écran.

7 R. Oui.

8 Q. **[1002]** On vous voit, et on voit trois entreprises  
9 identifiées. Alors je vais vous demander de nous  
10 indiquer, si on commence par la gauche, Gestion  
11 Panthère, la compagnie 9085-3425 Québec Incorporée,  
12 vous êtes administrateur actionnaire de cette  
13 compagnie?

14 R. Oui.

15 Q. **[1003]** Quel est...

16 R. Bien, cette compagnie-là, c'est a cette compagnie-  
17 là que la bâtisse à Blainville, au 59 Marius-  
18 Warnet, appartenait.

19 Q. **[1004]** D'accord. Donc, ça c'est le siège social,  
20 l'adresse du siège social?

21 R. Exactement ça. Exactement ça.

22 Q. **[1005]** La compagnie du centre, Les Excavations  
23 Panthère Incorporée.

24 R. Oui.

25 Q. **[1006]** Ça, alors quel domaine d'expertise a cette

1 compagnie?

2 R. Le domaine, un, c'est des travaux en génie civil,  
3 en excavation génie civil, en déneigement, en  
4 transport et en location.

5 Q. **[1007]** Tout ça opère sous le nom des Excavations  
6 Panthère.

7 R. Les Excavations Panthère. Exactement ça.

8 Q. **[1008]** C'est comme des divisions à l'intérieur de  
9 l'entreprise.

10 R. C'est ça.

11 Q. **[1009]** Et vous êtes actionnaire administrateur de  
12 cette compagnie.

13 R. Exactement. Seul administrateur, seul actionnaire.

14 Q. **[1010]** Et finalement, si on regarde à droite, la  
15 compagnie Locations Panthère Incorporée, qu'en est-  
16 il de cette compagnie?

17 R. Ça c'est fermé, ça. Ça a été fermé dès le début,  
18 ça. C'est une nouvelle filiale que je voulais  
19 ouvrir, effectivement, pour la location  
20 d'équipement, qu'on a retransférée... que j'ai  
21 retransférée dans Excavations Panthère.

22 Q. **[1011]** D'accord. Quand vous dites ça a été fermé  
23 dès le début, c'est...

24 R. C'est que ça n'a pas été opérant.

25 Q. **[1012]** C'est ça. Mais donc, dans les années quatre-

1 vingt-douze (92), là?

2 R. Bien, c'est ça.

3 Q. **[1013]** O.K.

4 R. Au tout début.

5 Q. **[1014]** O.K. Alors vous avez mentionné que Les  
6 Excavations Pan...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je m'excuse.

9 Me CLAUDINE ROY :

10 Pardon.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[1015]** C'est juste parce que c'est indiqué  
13 immatriculé le dix (10) mai deux mille deux (2002).

14 R. Oui.

15 Q. **[1016]** Alors, puisque vous dites que la compagnie a  
16 été fermée dès le début, en quatre-vingt...

17 R. C'est qu'en... Non. C'est qu'en deux mille deux  
18 (2002), j'ai ouvert cette compagnie-là pour partir  
19 un système de location d'équipement. Mais ça  
20 faisait trop lourd dans la question administration,  
21 ça fait que je l'ai refermée dès le début. Deux  
22 mille deux (2002).

23 Me CLAUDINE ROY :

24 Q. **[1017]** Donc, au lieu de quatre-vingt-douze (92),  
25 c'est moi qui vous ai mentionné quatre-vingt-douze

1 (92)...

2 R. C'est deux mille deux (2002).

3 Q. **[1018]** C'est deux mille deux (2002).

4 R. Exactement.

5 Q. **[1019]** Merci. Ce qu'on comprend, c'est ouvert et  
6 fermé la même année.

7 R. Exactement ça.

8 Q. **[1020]** Alors, vous avez mentionné tout à l'heure  
9 que la compagnie Les Excavations Panthère oeuvrait  
10 dans le... était une compagnie de construction?

11 R. Oui.

12 Q. **[1021]** Alors, voulez-vous dire spécifiquement, vous  
13 avez dit dans l'excavation, mais vous opériez dans  
14 quel domaine spécifique du génie civil?

15 R. Dans l'égout-aqueduc.

16 Q. **[1022]** D'accord.

17 R. L'égout-aqueduc, ça c'était notre principale force  
18 dans ce qui était excavation.

19 Q. **[1023]** D'accord. Bon. Si on parle de l'entreprise  
20 en général, le roulement de l'entreprise, vous  
21 pouviez soumissionner sur combien de contrats,  
22 toujours en regard de l'excavation, là, la  
23 compagnie de construction, au niveau des égouts?

24 R. Sur combien de contrats... Une entreprise comme la  
25 mienne, on pouvait... Je pouvais acheter dix (10)

1 appels d'offres, les soumissions, la monter, puis  
2 si on en décrochait une, bien, on était chanceux.

3 Q. **[1024]** O.K. À...

4 R. Parce que c'est un contrat à la fois, un contrat à  
5 la fois. On ne pouvait pas ramasser deux, trois  
6 contrats en même temps, là. C'était... C'était  
7 impensable.

8 Q. **[1025]** Pourquoi vous dites ça?

9 R. C'est parce que le marché est très agressif dans le  
10 domaine de la construction.

11 Q. **[1026]** O.K. Et est-ce que vous voulez élaborer plus  
12 sur ce que vous voulez dire, agressif?

13 R. Bien, c'est parce qu'il reste tout le temps la  
14 question que un des cautionnements, il faut qu'il  
15 suive l'entreprise ou l'entrepreneur en tant que  
16 tel, là. Parce qu'on ne pouvait pas soumissionner  
17 dix (10) jobs en même temps, parce qu'on était  
18 limité envers nos cautions.

19 Q. **[1027]** O.K. Donc, ce que vous nous dites, ce n'est  
20 pas une question de disponibilité d'employés, c'est  
21 vraiment, là, vous l'orientez vers le  
22 cautionnement. C'est ce que vous dites?

23 R. Oui, parce que le cautionnement, c'est la clé de la  
24 compagnie. Parce que pas de cautionnement, pas  
25 d'appel d'offres, puis pas de généraux.

1 Q. **[1028]** D'accord. Voulez-vous nous expliquer ce  
2 que... une notion qui semble assez évidente pour  
3 vous, là : pourquoi est-ce que c'est si évident que  
4 pas de cautionnement, l'entreprise est limitée?

5 R. C'est parce que pas de cautionnement, un  
6 entrepreneur comme moi, pas de cautionnement, on  
7 tombe sous-traitant, dépendant des généraux. Tandis  
8 qu'avec un cautionnement, bien on peut gérer nos  
9 travaux, on peut gérer l'argent qui rentre, on peut  
10 savoir tout, en réalité, tout ce qui va se passer  
11 sur un chantier, et de la façon que ça va être  
12 payé. Tandis que pas de cautionnement, bien, tu es  
13 à la merci d'un généraux, que tu ne contrôles pas  
14 les paiements, tu ne contrôles pas ton ouvrage, tu  
15 ne contrôles rien, ça fait que... C'est impensable,  
16 un entrepreneur de mon envergure, de dire on va  
17 tomber sous-traitant demain matin. Ça ne se fait  
18 pas. Parce qu'on a trop d'équipement. J'avais trop  
19 d'équipement pour dire : « je suis sous-traitant ». C'est  
20 pour ça que les cautionnements, c'est  
21 primordial pour une compagnie, là.

22 Q. **[1029]** Mais quelle est l'importance des  
23 cautionnements, justement, en regard des  
24 soumissions? Est-ce que vous voulez...

25 R. Bien...



1 Q. **[1030]** ... nous expliquer le lien qui est à faire?

2 R. Le lien qui est à faire avec un cautionnement,  
3 c'est qu'un appel d'offres, la première chose que  
4 moi et ma soeur Johanne on regardait, le  
5 cautionnement, ils demandent un cautionnement  
6 valide pour combien de temps. Trente (30) jours,  
7 soixante (60) jours ou quatre-vingt-dix (90) jours.  
8 Parce que des jobs qui demandent des cautionnements  
9 pour quatre-vingt-dix (90) jours, tu en ramasses  
10 trois de deux millions (2 M), on a six millions  
11 (6 M) de cautionnement de gelé là, sans savoir si  
12 la fameuse appel d'offres ils vont te l'octroyer ou  
13 tu vas l'exécuter.

14 Puis quand même que tu appellerais, nous  
15 autres dans le temps c'était Comerco, on voudrait  
16 avoir un quatrième cautionnement de deux millions  
17 (2 M), bien je regrette André, on peut te l'émettre  
18 sans savoir, appelle les villes ils vont-tu  
19 t'octroyer le contrat ou ils vont tout simplement  
20 le « canceler ». C'est ça qu'il faut gérer tout le  
21 temps la question des cautionnements.

22 Q. **[1031]** Est-ce que je comprends bien que ce que vous  
23 dites au niveau du cautionnement c'est votre, c'est  
24 la disponibilité de cautionnement c'est ce qui fait  
25 en sorte que vous allez pouvoir soumissionner sur

1 un appel d'offres ou pas, est-ce que...

2 R. Exactement ça, exactement ça.

3 Q. **[1032]** C'est à ce point lié?

4 R. Oui.

5 Q. **[1033]** C'est ce que vous voulez dire?

6 R. C'est exactement ça, exactement ça. Un  
7 cautionnement c'est la valeur de liquidités que tu  
8 as dans ta compagnie. Ça fait que tu ne peux pas,  
9 une entreprise comme la mienne ne pouvait pas  
10 soumissionner un contrat de vingt-cinq millions  
11 (25 M).

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[1034]** Est-ce que je comprends qu'il y a des frais  
14 reliés au cautionnement?

15 R. À toutes les fois, toutes les soumissions.

16 Q. **[1035]** Alors quel est le pourcentage des frais qui  
17 est relié à un cautionnement?

18 R. Bien pour un contrat d'un million, le cautionnement  
19 si jamais on exécute les travaux, on peut parler  
20 entre vingt-huit et trente mille piastres  
21 (28 000-30 000 \$). Mais ça reste que un, les appels  
22 d'offres, quand on va chercher les plans on les  
23 paie. Tu sais il y a beaucoup de choses qui  
24 rentrent en ligne de compte. Si tu vas chercher  
25 pour dix contrats dans la même semaine, à trois

1 cent cinquante piastres (350 \$) les plans, on parle  
2 de trois mille cinq cents piastres (3 500 \$) de  
3 plans avant même de faire une demande de caution.  
4 Tu sais ça vient dispendieux, il faut, on n'a pas  
5 le choix de contrôler le marché où on veut aller  
6 puis être certain d'au moins d'essayer de décrocher  
7 la fameuse job qu'on veut aller chercher.

8 En réalité, un entrepreneur de mon  
9 envergure, comme moi, on est à la merci d'un du  
10 marché, parce que c'est certain que si je regarde  
11 une job qui sort demain matin à Blainville avec  
12 trente pour cent (30 %) de pavage, soixante-dix  
13 pour cent (70 %) d'égout-aqueduc, je vais être  
14 porté à y aller, mais si c'est cinquante, cinquante  
15 (50-50), je ne serai pas porté à y aller, parce  
16 qu'on n'aura pas les prix pour rentrer la  
17 soumission dans le pavage, avoir les meilleurs  
18 prix. On est à la merci d'une carrière ou d'un plan  
19 d'asphalte ou quoi que ce soit. C'est ça qui est  
20 délicat dans ce qu'on vit.

21 Me CLAUDINE ROY :

22 Q. **[1036]** Si on revient à la notion de cautionnement?

23 R. Hum, hum.

24 Q. **[1037]** Votre entreprise Excavations Panthère, vous  
25 étiez capable d'avoir, compte tenu de l'évaluation

1 de la santé financière de l'entreprise?

2 R. Oui.

3 Q. **[1038]** Vous étiez capable d'avoir un montant total  
4 de combien au niveau du cautionnement, valide en  
5 même temps, je ne sais pas si je me fais bien  
6 comprendre?

7 R. Valide, en exécution on pouvait aller jusqu'à cinq  
8 millions (5 M) en exécution. En appel d'offres, on  
9 pouvait se ramasser jusqu'à neuf, dix millions  
10 (9-10 M), mais tout dépendant du district où est-ce  
11 qu'on va.

12 Q. **[1039]** Pourquoi vous dites ça?

13 R. Bien c'est parce qu'Excavations Panthère, un,  
14 Laval, Montréal, c'est à ne pas y penser parce que  
15 ce n'est pas notre place, ce n'est pas notre  
16 district, ce n'est pas notre monde. Puis il restait  
17 dans la rive nord de Montréal, euh... Laval, non,  
18 Laval on l'oublie, Laval c'était promoteur, ça veut  
19 dire qu'on parlait de Blainville, Saint-Jérôme,  
20 mais là, le marché était réellement fermé au moment  
21 où j'ai fermé l'entreprise.

22 Q. **[1040]** D'accord. Vous l'avez fermé en quelle année?

23 R. L'année passée.

24 Q. **[1041]** D'accord. Donc en deux mille onze (2011)?

25 R. Oui.

1 Q. **[1042]** D'accord. Et dans quelle situation juridique  
2 est l'entreprise actuellement?

3 R. Bien sous une protection de la Loi de la faillite  
4 pour le moment où on se parle. J'ai vendu, j'ai  
5 liquidé mes équipements, parce que un, je n'étais  
6 pas capable de me faire payer par les municipalités  
7 puis les villes. C'est ça le problème qu'on vit,  
8 là.

9 Q. **[1043]** Vous avez combien de comptes à recevoir des  
10 municipalités, des villes?

11 R. Trois millions cinq cent mille (3,5 M) avec le MTQ.

12 Q. **[1044]** O.K. Et qu'est-ce qui en est relativement à  
13 ces demandes de paiement, est-ce que vous avez  
14 entrepris des poursuites?

15 R. C'est que quand j'ai un avis d'intention, il y a  
16 une proposition, des demandes de paiement, AXA ou  
17 peu importe la compagnie de caution, on leur  
18 transfère nos recevables. Ça fait que s'il en reste  
19 à la fin ça vient à nous, mais s'il n'en reste pas,  
20 on oublie ça, là.

21 Q. **[1045]** Et là, actuellement, vous dites que vous  
22 avez, l'entreprise a fait une proposition de  
23 faillite, mais qu'est-ce qui en est relativement  
24 aux désirs des créanciers, est-ce que vous êtes  
25 avisé de ça?

1 R. Bien là c'est que un, c'est au moment où on se  
2 parle aujourd'hui c'est AXA qui s'occupe des  
3 recevables et qui s'occupe des fournisseurs  
4 garantis. Ça fait que Panthère en tant que tel,  
5 c'est juste le nom qui est là, les actifs, tout a  
6 été vendu.

7 Q. **[1046]** O.K. Vous avez mentionné que Montréal et  
8 Laval, Panthère ne pouvait pas être là, je pense  
9 que c'est à peu près les termes que vous avez  
10 utilisés, pourquoi vous dites ça?

11 R. Pourquoi je dis ça, parce qu'on n'est pas le  
12 bienvenu.

13 Q. **[1047]** Et pourquoi vous dites que Panthère n'est  
14 pas le bienvenu?

15 R. C'est parce que c'est un cercle qui est fermé par  
16 certains entrepreneurs.

17 Q. **[1048]** Et c'est qui les entrepreneurs qui ferment  
18 le marché à Panthère?

19 R. Bien les entrepreneurs, une entreprise comme la  
20 mienne, rive nord, les pires mois d'un entrepreneur  
21 sur la rive nord, on parle de décembre à aller à  
22 juillet. Décembre à juillet, je dis ça pourquoi,  
23 c'est que un, il y a des entrepreneurs qui vont se  
24 bâtir des coffres, des agendas, de l'ouvrage par-  
25 dessus la tête, des bons carnets de commande. Ça

1 fait que ça c'est les premiers six, sept mois que  
2 le marché est agressif, inimaginable. Parce que  
3 nous, les entrepreneurs comme moi, on n'a pas le  
4 droit à Laval, on n'a pas le droit à Montréal. Mais  
5 des gars de Montréal, des gars de Laval ont le  
6 droit de venir sur la rive nord.

7 Q. **[1049]** Et vous utilisez le mot n'ont pas le droit,  
8 ont le droit?

9 R. C'est tous les entrepreneurs comme moi, je parle  
10 comme moi.

11 Q. **[1050]** Oui, mais qui décide ça, ont le droit puis  
12 n'ont pas le droit?

13 R. Qui décide ça? C'est que, un, on fait l'exercice  
14 d'aller chercher l'appel d'offres à Montréal, ça ne  
15 fait pas... je vais dire une heure, là, mais ça ne  
16 fait pas une heure, que mon commissionnaire a pris  
17 possession du document, quel le téléphone sonne à  
18 mes bureaux puis dire : « Regarde, un, tu ne  
19 soumissionnes pas, tu n'as pas d'affaire là. » Puis  
20 on... on regarde le marché, c'est agressif, le  
21 marché. Les entrepreneurs qui protègent leur  
22 territoire sont très, très agressifs aussi.

23 Q. **[1051]** Là, on parlait de Montréal.

24 R. Soit Montréal ou Laval.

25 Q. **[1052]** D'accord. Et c'est pour ça que vous affirmez

1 que les marchés sont fermés. On va être en mesure  
2 d'avoir des illustrations...

3 R. Exactement.

4 Q. **[1053]** ... de ce que vous venez de mentionner? Mais  
5 c'est pour ça que vous dites : « Le marché est  
6 fermé, nous, on ne peut pas y aller. »

7 R. Vraiment fermé. Vraiment fermé.

8 Q. **[1054]** « Nous » c'est Les Excavations Panthère?

9 R. Exactement ça, comme d'autres entrepreneurs de mon  
10 coin qui, effectivement, aimeraient ça travailler à  
11 Montréal ou à Laval. D'après moi, d'après ce que je  
12 vis ou d'après ce que je sais depuis que je suis  
13 petit gars, on vit dans le Québec puis on est  
14 Québécois.

15 Q. **[1055]** Vous dites : « Nous, on n'a pas le droit  
16 d'aller à Laval, Montréal », par contre, eux ont le  
17 droit de venir et vous... de quelle façon ça  
18 s'illustre ça, toujours dans la notion de qui  
19 décide qui a le droit et qui n'a pas le droit?

20 R. Bien, qui a le droit, qui n'a pas le droit, de  
21 toute façon, si vous regardez, la majorité des  
22 appels d'offres, un, de la Ville de Montréal, qui  
23 sont ouverts, vous avez tout le temps dix-sept  
24 (17), dix-huit (18) entrepreneurs. Venez dans mon  
25 coin, sortez juste un appel d'offres, peu importe



1 lequel, au printemps, on est entre trente-cinq (35)  
2 et trente-huit (38) entrepreneurs. Ça fait que le  
3 marché n'est pas le même. Les entrepreneurs ne sont  
4 pas les mêmes. Quand même qu'on essaierait de faire  
5 une collusion demain matin, on n'a pas la liste...  
6 première des choses, on n'a pas la liste des  
7 entrepreneurs. Ça fait qu'on ne peut pas savoir qui  
8 vient soumissionner sur la Rive-Nord. Laval l'ont;  
9 Montréal l'ont. Parce que Montréal...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[1056]** Qu'est-ce que vous voulez dire quand vous  
12 dites : « Laval, non »?

13 R. La liste d'entrepreneurs. Les entrepreneurs de  
14 Laval, eux autres, ils ont une facilité que, nous,  
15 on n'a pas envers des firmes d'ingénieurs. Puis la  
16 liste de... parce que sans liste d'entrepreneurs,  
17 tu ne peux pas faire de collusion.

18 Me CLAUDINE ROY :

19 Q. **[1057]** Et ce que vous avez dit, c'est : « Laval,  
20 ils l'ont; Montréal, ils l'ont »?

21 R. Une liste d'entrepreneurs. C'est ça.

22 Q. **[1058]** C'est ça, pas « non » mais « l'ont ».

23 R. L'ont.

24 Q. **[1059]** Ont la liste.

25 R. Exactement.

1 Q. **[1060]** D'accord. Et vous avez mentionné que, par  
2 exemple, pour Laval, Montréal, de regarder un appel  
3 d'offres, qu'il y a dix-sept (17), dix-huit (18)  
4 entreprises ou sept, huit entreprises qui  
5 soumissionnent. Si on va, par exemple, dans les  
6 Municipalités de la Rive-Nord, on tombe à trente-  
7 sept (37), trente-huit (38).

8 R. Ah! oui, oui.

9 Q. **[1061]** Comment vous expliquez une différence  
10 importante comme ça sur le nombre d'entrepreneurs  
11 qui soumissionnent?

12 R. C'est que ça a l'air que, nous autres, sur la Rive-  
13 Nord, on a un gros coeur puis on invite tout le  
14 monde à soumissionner.

15 Q. **[1062]** C'est ça la réponse?

16 R. C'est « drette » ça.

17 Q. **[1063]** Et est-ce qu'il peut y avoir d'autres  
18 explications, quant à l'ampleur des travaux liés au  
19 cautionnement, par exemple?

20 R. Non, non, non, c'est parce que le marché est ouvert  
21 pour tout le monde. Que ce soit un gars de Val-  
22 D'Or, La Tuque, Québec, n'importe où. Il n'y a pas,  
23 dans ce que je parle... parce que j'ai vécu, il n'y  
24 a pas... dans le coin où on est, il n'y avait pas  
25 de contracteur attitré à une ville. Au moment où on

1 se parle aujourd'hui, oui; mais si on recule en  
2 deux mille deux (2002), il n'y en avait pas. De  
3 quatre-vingt-douze (92) à deux mille deux (2002),  
4 il n'y en avait pas.

5 Q. **[1064]** Et qu'est-ce qui s'est passé en deux mille  
6 deux (2002), à votre connaissance? Pourquoi ça a  
7 changé?

8 R. Pourquoi ça a changé? C'est qu'il y a des  
9 entrepreneurs de Montréal qui sont venus  
10 s'installer sur la Rive-Nord. C'est là que ça a  
11 commencé à changer.

12 Q. **[1065]** Et là, vous pensez à qui?

13 R. Je vais en nommer un, Infrabec. Qui a changé  
14 beaucoup la mentalité des appels d'offres dans  
15 notre coin à nous autres. Parce que les  
16 entrepreneurs de mon coin, qu'on nomme Pavage Dion,  
17 Sauvé, les Entreprises Maisonneuve, on est du monde  
18 qui se parle tout le temps. Avant un appel d'offres  
19 on ne se parle pas, mais après l'appel d'offres on  
20 se parle puis ça a été le plus fort l'emportait  
21 puis c'est tout. Mais, depuis deux mille deux  
22 (2002), on oublie ça, il n'y en a plus de ça. C'est  
23 un système qui est installé puis les entrepreneurs,  
24 comme je viens de parler, n'ont pas eu d'autres  
25 choix que de suivre un entrepreneur, qui a décidé

1 de prendre le marché, le monopole, puis qu'eux  
2 autres ont tombé sous-traitants.

3 Q. **[1066]** Et comment... vous avez nommé Infrabec, est-  
4 ce qu'il y a d'autres entreprises qui...

5 R. Il y a d'autres entreprises, certain. Je vais aller  
6 revirer à Mascouche, c'est Normand Trudel,  
7 Transport Mascouche, c'est la même chose. Je vais  
8 venir à Blainville, où je suis payeur de taxes à  
9 Blainville depuis deux mille (2000), c'est CJRB,  
10 Doncar. Je vais aller à Saint-Jérôme, le marché  
11 c'est Entreprises 4 Saisons.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[1067]** Quand vous dites... quand vous nommez ces  
14 villes-là et ces entrepreneurs-là, est-ce que vous  
15 voulez dire que ce sont des entrepreneurs qui,  
16 maintenant, sont attitrés à ces villes-là?

17 R. Exactement ça.

18 Q. **[1068]** Ce qui n'existait pas avant deux mille deux  
19 (2002)?

20 R. Avant deux mille deux (2002), il n'y en avait pas.  
21 En tout cas, s'il y en avait, moi, je n'en avais  
22 pas connaissance parce qu'on soumissionnait  
23 partout.

24 Me CLAUDINE ROY :

25 Q. **[1069]** Et quand vous dites « attitrés », pourquoi

1 vous en venez à la conclusion, à l'affirmation, là,  
2 que c'est... des entrepreneurs sont attirés? Comme  
3 4 Saisons, avec Saint-Jérôme, pourquoi vous dites  
4 ça?

5 R. C'est parce que chaque appel d'offres, nous autres,  
6 on les marque ou peu importe, on regarde dans  
7 Constructo puis si on voit... on regarde  
8 l'entrepreneur qui est le plus souvent... les  
9 contrats qui sont le plus souvent octroyés. C'est  
10 facile à comprendre, là, regarde, Infrabec,  
11 Boisbriand, soixante pour cent (60 %). Je regarde  
12 Mascouche, Transports Mascouche, Normand Trudel,  
13 soixante-cinq pour cent (65 %). Tu ne peux pas, en  
14 tant qu'entrepreneur, dire : « Dans un an, je vais  
15 ramasser soixante-dix pour cent (70 %) du marché de  
16 la ville », ça ne se fait pas. À part de faire des  
17 téléphones puis tasser du monde. C'est la seule  
18 façon.

19 Q. [1070] O.K. Relativement à Boisbriand puis  
20 Mascouche, je vais vous demander de les laisser de  
21 côté.

22 R. Oui.

23 Q. [1071] Et on y reviendra.

24 R. Hum, hum.

25 Q. [1072] Mais, relativement à d'autres secteurs,

1           comme par exemple Blainville, est-ce que vous êtes  
2           en mesure d'identifier un entrepreneur associé à...

3           R. J'en ai deux à Blainville. J'ai Doncar et CJRB.

4           Q. **[1073]** Toujours identifiés de la même...

5           R. De la même façon.

6           Q. **[1074]** ... de la même façon que vous venez de  
7           mentionner?

8           R. Pourcentage d'appels d'offres remportés à  
9           Blainville ou Saint-Jérôme, peu importe.

10          Q. **[1075]** Si on regarde à Lachute, est-ce que vous  
11          avez été en mesure d'identifier un entrepreneur  
12          attitré?

13          R. Oui. Oui.

14          Q. **[1076]** Voulez-vous le nommer?

15          R. ABC Rive-Nord. Et CJRB.

16          Q. **[1077]** Également deux entreprises, deux  
17          entrepreneurs en construction.

18          R. Exactement.

19          Q. **[1078]** Rosemère?

20          R. Rosemère en tant que telle, on ne peut pas nommer  
21          directement des entrepreneurs. Parce que c'est  
22          délicat un peu. Bien, c'est délicat... Il n'y a pas  
23          de firme d'ingénieurs rattachée à la Ville de  
24          Rosemère. Ils sont directs en appel d'offres, eux  
25          autres.

1 Q. **[1079]** O.K.

2 R. Il y a monsieur Robert Asselin qui est directeur,  
3 qui s'occupe de ça. Puis quand même qu'on voudrait  
4 avoir une liste d'entrepreneurs à... Pas à  
5 Rosemère, excusez... Oui, Rosemère. Pas Rosemère,  
6 Sainte-Thérèse. C'est monsieur Asselin.

7 Q. **[1080]** O.K.

8 R. Rosemère, ils ont une façon un petit peu  
9 particulière d'aller en appel d'offres. Ça fait que  
10 les entrepreneurs à Rosemère, je ne peux pas le  
11 dire, là.

12 Q. **[1081]** O.K. Et vous venez de mentionner dans votre  
13 réponse, des firmes de génie.

14 R. Oui.

15 Q. **[1082]** D'accord. Alors si on reprend, par exemple  
16 tout à l'heure vous nous avez dit Lachute, qu'il y  
17 avait ABC Rive-Nord et Construction CJRB. Est-ce  
18 que, toujours dans les constatations que vous avez  
19 été appelé à faire dans toutes les années que vous  
20 avez fait ces constatations, est-ce qu'il y a une  
21 firme de génie qui ressort comme étant en lien...

22 R. Oui, Mirtec.

23 Q. **[1083]** Mirtec. O.K. Et si on refait le même  
24 exercice pour Blainville, vous nous avez...

25 R. Blainville, BPR-Triax.

1 Q. **[1084]** BPR-Triax, qui est en lien avec les  
2 entrepreneurs, peut-être nous les renommer, là, les  
3 entrepreneurs?

4 R. Doncar et CJRB.

5 Q. **[1085]** O.K. Cette alliance-là, je vais utiliser ce  
6 terme-là, entre les firmes de génie et les  
7 entrepreneurs, quel est l'avantage pour ces deux  
8 entités de s'allier? Selon, toujours, les  
9 constatations que vous avez été appelé à faire?

10 R. L'avantage, c'est un, la question de laboratoire,  
11 la question des matériaux, puis la question  
12 d'exécution des travaux.

13 Q. **[1086]** O.K. Alors on va détailler chacun des  
14 éléments que vous venez de mentionner. Alors vous  
15 avez dit les matériaux.

16 R. Oui. Les matériaux.

17 Q. **[1087]** En quoi est-ce que cette alliance entre les  
18 entrepreneurs et les firmes est utile au niveau des  
19 matériaux?

20 R. Bien, les matériaux, je vais donner un exemple, on  
21 va prendre le boulevard de la Seigneurie à  
22 Blainville. Nous on a un fournisseur de matériaux  
23 en béton qui fournit des chambres de béton puis des  
24 puisards, regards, qui est Boisclair. Boisclair,  
25 c'est une entreprise familiale de Mirabel. Pour le



1 boulevard de la Seigneurie, la firme d'ingénieurs a  
2 nommé, pour les regards, Lécuyer et Fils.

3 Q. [1088] Alors, quand vous dites la firme  
4 d'ingénieurs a nommé Lécuyer et Fils, je comprends  
5 que c'est dans le...

6 R. Dans l'appel d'offres.

7 Q. [1089] Dans l'appel d'offres, dans les plans et  
8 devis...

9 R. Oui.

10 Q. [1090] ... on exige des tuyaux Lécuyer.

11 R. Des chambres Lécuyer.

12 Q. [1091] Excusez. Des chambres Lécuyer.

13 R. Puis c'est marqué au côté, dans l'appel d'offres,  
14 « Non équivalent ».

15 Q. [1092] D'accord. Et ça, quand vous lisez ça, ça  
16 veut dire quoi?

17 R. Ça veut dire qu'un gars comme moi, Excavations  
18 Panthère, on se retire de là, ça ne donne  
19 absolument rien de soumissionner. C'est que la  
20 fameuse chambre que moi je vais payer quatre-vingt  
21 mille piastres (80 000 \$), le vrai contracteur, qui  
22 fait affaire avec la firme d'ingénieurs et Lécuyer,  
23 va le payer quarante mille piastres (40 000 \$). Ça  
24 fait que c'est à ne pas y penser. Ça ne nous donne  
25 absolument rien.

1 Q. **[1093]** Monsieur Durocher.

2 R. Oui.

3 Q. **[1094]** Quand c'est inscrit chambre... Vous avez dit  
4 quoi? Chambre?

5 R. Chambre de vanne, oui.

6 Q. **[1095]** Chambre de vanne Lécuyer, pas d'équivalent.  
7 Quand vous voyez « pas d'équivalent », ce que ça  
8 veut dire, c'est qu'il faut prendre absolument des  
9 tuyaux Lécuyer.

10 R. Absolument Lécuyer.

11 Q. **[1096]** D'accord. Quand vous dites « Pour nous,  
12 Panthère, on est aussi bien de se retirer de là »,  
13 qu'est-ce que vous voulez dire par rapport à la  
14 relation que vous pouvez avoir avec l'entreprise  
15 Lécuyer?

16 R. Bien, c'est que moi, comme entrepreneur, je n'ai  
17 jamais été marié avec un fournisseur. O.K.? Tant  
18 qu'il y a un appel d'offres, que ça soit n'importe  
19 quel fournisseur, mon ingénieur a comme  
20 recommandation d'aller en appel d'offres de  
21 n'importe quel fournisseur. Si j'ai trois  
22 fournisseurs de béton, les prix sont demandés à les  
23 trois fournisseurs de béton. C'est ce qui donne  
24 l'opportunité d'avoir des meilleurs prix pour nous.

25 Mais tandis que si je signe une convention

1 avec Lécuyer demain matin puis je signe un contrat  
2 d'un an, le premier un an, il va me donner cinq  
3 pour cent (5 %). La deuxième année, bien là, il va  
4 demander, ça va marcher par le volume d'achat que  
5 je vais faire chez Lécuyer pour avoir un autre  
6 certain pourcentage. Ce que je ne voulais pas.  
7 Parce qu'avant de rattraper les gros entrepreneurs  
8 comme Simard-Beaudry ou peu importe, je vais avoir  
9 soixante-dix (70) ans puis je vais être encore à  
10 mon dix pour cent (10 %).

11 Parce que, il faut faire attention. Parce  
12 que les fournisseurs, c'est ce qu'il y a de  
13 primordial pour remporter une soumission. Nous on  
14 donne la pose, mais de l'autre bord, fournir les  
15 matériaux, ça c'est ce qui est exemplaire dans une  
16 soumission. Ça le prend, ça. Parce que si on n'a  
17 pas de bons prix de matériaux, on n'a pas la job.

18 Q. **[1097]** Est-ce qu'on comprend de votre réponse que  
19 le fait de faire affaire juste avec un fournisseur,  
20 le fournisseur demande à l'entrepreneur de signer  
21 un engagement?

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[1098]** Et c'est ce que vous ne vouliez pas.

24 R. C'est ce que je ne voulais pas.

25 Q. **[1099]** D'accord. Ça aurait pu vous donner un

1           pourcentage au volume, au bout de certaines années,  
2           mais vous ne vouliez pas ça.

3           R. Exactement. Jamais avec un fournisseur comme un  
4           équivalent, si on veut.

5           Q. **[1100]** Pourquoi?

6           R. Parce que ce n'est pas... C'est complètement  
7           différent. Il y a des... Je regarde juste l'exemple  
8           de la Ville de Montréal. Ville de Montréal, c'est  
9           Lécuyer et Tremca. Quand même que j'en aurais  
10          soumissionné demain matin à la Ville de Montréal,  
11          ils n'ont pas à avoir peur de moi parce que je  
12          n'aurai jamais les prix qu'eux autres ont en tant  
13          que fournisseurs qu'entrepreneurs. Parce que le  
14          volume est plus gros eux autres en fait d'achats.

15          Q. **[1101]** O.K. Et par conséquent un meilleur prix  
16          sur...

17          R. Exactement ça.

18          Q. **[1102]** ... le matériel comme tel?

19          R. Exactement ça.

20          Q. **[1103]** O.K. Alors vous disiez donc, on en était à  
21          regarder les particularités, les avantages d'un  
22          mariage entre un entrepreneur et une firme de  
23          génie, vous disiez au niveau des matériaux?

24          R. Oui.

25          Q. **[1104]** Également un autre élément où c'est

1           avantageux au niveau...

2           R. Il y a beaucoup d'avantages à être marié avec un  
3           entrepreneur avec une firme d'ingénieurs. O.K.  
4           Première des choses, un, tu es le bienvenu dans  
5           l'appel d'offres, déjà là, c'est un gros morceau.  
6           Tandis que je vais donner un exemple d'un  
7           entrepreneur qui est mal venu dans un appel  
8           d'offres, ils vont te mettre le laboratoire sur le  
9           dos, ça fait qu'au lieu de faire trente (30) mètres  
10          par jour bien tu vas en faire dix mètres par jour.  
11          Au lieu de prendre un test par jour de compaction,  
12          ils vont en prendre dix. Déjà là, que ça part mal  
13          une job.

14          Q. **[1105]** D'accord.

15          R. Déjà là, c'est...

16          Q. **[1106]** Expliquez de quelle façon la firme de génie  
17          peut intervenir au niveau du laboratoire et vous  
18          faire vivre ce que vous venez de mentionner?

19          R. Parce que la firme d'ingénieurs mandate le  
20          laboratoire avec la Ville.

21          Q. **[1107]** Mais c'est bien les laboratoires, c'est  
22          nécessaire?

23          R. C'est certain que c'est bien.

24          Q. **[1108]** D'accord.

25          R. Quand il y a de l'abus ce n'est pas bien.

1 Q. **[1109]** D'accord.

2 R. C'est ça la différence. Mais excepté que si tu n'es  
3 pas le bienvenu en tant qu'entrepreneur sur ce  
4 fameuse job-là ou cette ville-là, je regrette, tu  
5 n'avanceras pas dans tes travaux. Même je vais  
6 ramener juste une parenthèse de monsieur Zambito  
7 qui disait « Si tu n'es pas le bienvenu tu manges  
8 de l'argent. » C'est exactement ça que tu fais.  
9 Parce que tu es harcelé du début à la fin. C'est  
10 pour ça que je te dis, moi ce que, ce qui est  
11 primordial c'est une association avec une firme  
12 d'ingénieurs. Si quelqu'un veut faire de l'argent  
13 c'est comme ça.

14 Q. **[1110]** O.K. Quand vous dites les laboratoires  
15 peuvent intervenir et puis là, je peux poser dix  
16 (10) mètres...

17 R. Oui.

18 Q. **[1111]** ... de tuyau par jour au lieu de trente (30)  
19 mètres. Voulez-vous indiquer de quelle façon ils  
20 peuvent réussir à ralentir les travaux de cette  
21 façon-là?

22 R. C'est parce qu'une firme de laboratoire pour le  
23 test de compaction, il y a un Proctor, O.K.,  
24 Proctor c'est un calcul de pierres puis une assise  
25 pour les tuyaux. Si dans leur Proctor ils figurent

1 qu'il faut qu'ils obtiennent quatre-vingt-quinze  
2 pour cent (95 %) de la compaction. Mais le monsieur  
3 en tant que tel il s'est trompé dans son Proctor  
4 puis il n'atteindra jamais plus que quatre-vingt-  
5 dix pour cent (90 %). Il va te talonner à chaque  
6 feuille, toute la journée pour les tests de  
7 compaction, puis rendu à la fin de la journée, il  
8 va te faire un petit mémo puis il va marquer comme  
9 quoi qu'effectivement tu n'as pas atteint quatre-  
10 vingt-quinze pour cent (95 %), puis eux autres en  
11 réalité, ils se dégagent de toute responsabilité de  
12 l'ouvrage qui a été fait dans cette journée-là.

13 Q. **[1112]** Mais si vous aviez effectivement, s'il faut  
14 absolument remplir le degré de compaction à quatre-  
15 vingt-quinze pour cent (95 %) puis vous ne  
16 réussissez pas, en principe, ils ont raison, non?

17 R. Bien ils n'ont pas raison, ça on appelle ça du  
18 harcèlement. On appelle un manque de  
19 professionnalisme envers un entrepreneur ou envers  
20 un ouvrage. Je regrette là, moi...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[1113]** Vous ce que vous dites c'est qu'ils exigent  
23 un taux de compaction qui est impossible à  
24 réaliser?

25 R. Exactement.

1 Q. **[1114]** Alors normalement le taux de compaction  
2 aurait dû être moins élevé à soixante-quinze (75)  
3 ou à quatre-vingt pour cent (80 %), par exemple,  
4 mais vous pour vous rendre la tâche plus  
5 difficile...

6 R. Exactement.

7 Q. **[1115]** ... on exige un taux de compaction beaucoup  
8 plus élevé, c'est ça?

9 R. Exactement ça.

10 Me CLAUDINE ROY :

11 Q. **[1116]** Et ça vous leur dites et à ce moment-là, ils  
12 disent quoi quand vous leur dites c'est impossible  
13 de remplir le pourcentage que vous demandez, vous  
14 le voyez vous êtes à côté de nous autres puis ça ne  
15 se réalise pas?

16 R. Il reste que dans tout ça quand on exécute un  
17 travaux de trente (30) jours, puis que la première  
18 journée on accroche avec la firme d'ingénieurs ou  
19 on accroche avec la Ville ou on accroche avec le  
20 laboratoire, ça fait un trente (30) jours qui est  
21 très, très minant pour un entrepreneur.

22 Ça fait que tout ce qu'on prend, comme les  
23 entrepreneurs comme moi ou peu importe, si tu es  
24 mal venu là, fais ton travaux puis dépêche-toi à  
25 sortir de là, puis garde ramasse tes papiers de



1 non-conformité puis à la fin on « dealera » puis  
2 c'est tout. Parce que ça ne donne rien de  
3 s'obstiner comme une firme d'ingénieurs ou un  
4 laboratoire, on ne gagnera jamais de toute façon.  
5 Ils ont le meilleur bout du bâton en réalité, ils  
6 te font exécuter les travaux à leur façon, alors  
7 c'est tout.

8 Q. **[1117]** Donc ce que je comprends de ce que vous  
9 dites c'est que si ça dure trente (30) jours puis  
10 c'est un peu infernal bien c'est de se dépêcher à  
11 finir pour aller ailleurs?

12 R. C'est de faire le trente (30) jours. Mais de toute  
13 façon s'il est octroyé pour trente (30) jours, elle  
14 ne se fera pas dans les trente (30) jours, elle va  
15 se faire dans les quarante (40) jours.

16 Q. **[1118]** Pourquoi vous dites ça?

17 R. Parce qu'après trente (30) jours, c'est neuf cents  
18 piastres (900 \$) d'amende qu'il t'émette de  
19 pénalité.

20 Q. **[1119]** Et qui émet ça?

21 R. La firme d'ingénieurs.

22 Q. **[1120]** Et c'est dans le contrat...

23 R. Oui.

24 Q. **[1121]** ... quand vous soumissionnez?

25 R. Exactement.

1 Q. **[1122]** O.K. Si je reviens au moment où je vous  
2 parlais de la, de l'intervention des laboratoires  
3 au niveau de la pause de tuyau, je vous posais la  
4 question à savoir pourquoi, par exemple, dans une  
5 journée vous pourriez poser trente (30) mètres de  
6 tuyau puis que là, ils interviennent pour que vous  
7 ne puissiez pas en poser plus que dix (10) mètres?

8 R. Oui.

9 Q. **[1123]** Il y a la compaction, est-ce qu'il y a  
10 autre...

11 R. Non, le gros morceau.

12 Q. **[1124]** ... exigence?

13 R. Le gros morceau d'un entrepreneur c'est  
14 effectivement la compaction.

15 Q. **[1125]** O.K.

16 R. Puis ce qui peut arrêter une job dans une journée  
17 c'est la compaction.

18 Q. **[1126]** O.K.

19 R. Un laboratoire peut te donner de la misère, comme  
20 il peut te donner un vrai bon coup de main.

21 Q. **[1127]** O.K.

22 R. Mais il ne peut pas, il ne peut pas jouer sur les  
23 matériaux, les matériaux ont été, parce que les  
24 matériaux, première des choses, un, ils ont été  
25 soumis à la firme d'ingénieurs, ils ont été

1 acceptés. Il y a eu des dessins d'atelier. Ça fait  
2 qu'ils ont tout accepté. La seule place  
3 effectivement, c'est là.

4 Q. **[1128]** O.K. Alors il y avait au niveau des  
5 matériaux, toujours dans l'avantage d'être en lien  
6 ou marié avec une firme...

7 R. Oui.

8 Q. **[1129]** ... de génie pour un entrepreneur. Les  
9 matériaux, vous disiez, il y a les laboratoires, il  
10 y a quoi également comme avantages?

11 R. D'être marié avec une firme d'ingénieurs?

12 Q. **[1130]** Oui. Au niveau des paiements, par exemple,  
13 le traitement des demandes?

14 R. Le traitement des paiements, c'est qu'un, on...

15 Q. **[1131]** Est-ce qu'effectivement, c'est un des  
16 avantages ça, sur le...

17 R. Bien, c'est un gros avantage, un gros désavantage.  
18 Si tu n'es pas le bienvenu, ton paiement, tu vas  
19 l'attendre parce que, un, première des choses, un,  
20 le premier trente (30) jours, après ça ils font le  
21 premier décompte, après le premier décompte, c'est  
22 après trente (30) jours, un, ils émettent un  
23 chèque. Puis si tu n'es pas le bienvenu, bien, tu  
24 vas être rendu à cent vingt (120) jours puis tu  
25 n'auras pas eu un sou de ta première journée. Puis

1 il y a des fois, tu vas avoir fini ton travail d'un  
2 mois puis tu n'auras pas eu un sou.

3 Q. **[1132]** Et, évidemment, on comprend que, quand les  
4 paiements ne se font pas, il n'y a pas d'argent qui  
5 rentre dans l'entreprise.

6 R. Il n'y a pas d'argent qui rentre, effectivement.

7 Q. **[1133]** Mais relativement au roulement de  
8 l'entreprise, est-ce qu'il y a une incidence  
9 directe sur des paiements que l'entreprise a à  
10 faire et peu importe que les comptes recevables  
11 rentrent ou pas?

12 R. Moi, l'avantage que j'avais, dans ma business en  
13 tant que telle, c'est que je faisais du  
14 déneigement, du transport et de la location. Si  
15 j'aurais fait juste du génie civil, je n'aurais pas  
16 « toffé » vingt (20) ans, j'aurais « toffé » peut-  
17 être deux ans. Parce que quand tu n'as pas d'avoir  
18 qui rentre à tes bureaux, tu ne paies pas tes DAS,  
19 tu ne paies pas tes taxes, paies plus rien, tu ne  
20 fais pas tes paiements, tu ne fais rien. Tandis que  
21 là, bien, tous les à-côtés des travaux de  
22 construction payaient... subvenaient des besoins  
23 d'Excavations Panthère.

24 Q. **[1134]** Donc, je comprends que vos autres  
25 entreprises, déneigement...

1 R. Oui.

2 Q. **[1135]** ... et location, amenaient une liquidité  
3 quand les comptes à recevoir ne rentraient pas?

4 R. Exactement.

5 Q. **[1136]** Mais relativement aux redevances que vous  
6 avez à faire, peu importe que les travaux soient  
7 payés ou pas, là, qui arrivent chaque mois...

8 R. Il faut les payer.

9 Q. **[1137]** Oui, mais c'est qui qui vous envoie...

10 R. C'est les à-côtés, effectivement, qui payaient ça.

11 Q. **[1138]** Oui, d'accord, mais les redevances sont dues  
12 à qui? Il y a le ministère du Revenu?

13 R. On commence par les DAS.

14 Q. **[1139]** Qu'est-ce que c'est les DAS?

15 R. Les DAS, c'est les salariés, tout ce qu'on paie aux  
16 mois. Là, je donne un exemple. Mettons que tu  
17 gagnes vingt piastres (20 \$) de l'heure puis il  
18 t'en coûte vingt-sept (27), le sept piastres, ça va  
19 au gouvernement.

20 Q. **[1140]** O.K.

21 R. Ça c'est question DAS. Après ça tu as tes  
22 rencontres de paiements. Parce qu'il n'y a pas un  
23 entrepreneur que, physiquement, ils sont tous  
24 payés, ce n'est pas vrai. Ça, il y a aux trente  
25 (30) jours. Après ça tu vas avoir tes assurances,

1           tes plaques, tes salaires, il faut que tu paies tes  
2           salaires aussi. Ça fait que ça prend de l'argent.

3           Q. **[1141]** Mais les redevances, par exemple, au  
4           gouvernement, au niveau de la CSST, est-ce que...

5           R. CSST, CCQ, parce que, un, tous mes gars sont dans  
6           les cartes de la construction, ça fait qu'au trente  
7           (30) jours, il faut envoyer la CCQ.

8           Q. **[1142]** D'accord. Alors, quand toutes ces  
9           redevances... pas ces... oui, tous ces paiements  
10          sont dus et que l'argent ne rentre pas, bien, ça  
11          contribue, effectivement, à amoindrir la santé  
12          financière de l'entreprise...

13          R. Exactement ça.

14          Q. **[1143]** ... et ce qui permet de vous faire dire que  
15          c'est un avantage d'être relié à une firme  
16          d'ingénieurs?

17          R. En plein ça. Moi, j'aime mieux être payé aux trente  
18          (30) jours qu'aux cent vingt (120) jours.

19          Q. **[1144]** Dans les autres avantages que vous avez été  
20          en mesure d'identifier, bon, je comprends,  
21          l'alliance avec les firmes d'ingénieurs, il y a  
22          aussi avec les fournisseurs. Est-ce que vous avez  
23          été en mesure d'identifier des avantages, par  
24          exemple, au niveau des entrepreneurs, entre eux, de  
25          se parler?

1 R. Je ne comprends pas.

2 Q. **[1145]** Bien, en fait, on est en train d'identifier  
3 les... les alliances qui sont intéressantes...

4 R. Oui. O.K., oui.

5 Q. **[1146]** ... pour permettre à une entreprise d'entrer  
6 dans les marchés. Au niveau des entrepreneurs, est-  
7 ce que vous avez été en mesure de voir des  
8 alliances entre les entrepreneurs, qui leur a  
9 permis de percer des marchés?

10 R. Oui. Parce qu'il faut faire attention... O.K. Une  
11 collusion d'entrepreneurs c'est une chose. Une  
12 collusion d'entrepreneurs, ingénieurs et Ville, ça  
13 c'est la crème sur le « sundae ». Moi, tant qu'à  
14 faire de la collusion, je vais m'en aller avec la  
15 firme d'ingénieurs et la Ville, pas juste en tant  
16 qu'entrepreneur. Parce qu'en tant qu'entrepreneur,  
17 une collusion, c'est que, un, la firme d'ingénieurs  
18 n'est pas sur ton bord. Même si tu aurais gonflé la  
19 « job » de deux pour cent (2 %), si on veut...

20 Q. **[1147]** Qui ça, « si tu as gonflé »...

21 R. Je parle de moi, là.

22 Q. **[1148]** L'entrepreneur...

23 R. Mettons moi, là, avec une quinzaine  
24 d'entrepreneurs. Je gonfle la « job » de deux pour  
25 cent (2%). Ça fait qu'en réalité, mon deux pour

1 cent, ce n'est pas deux pour cent (2 %) sur un  
2 million (1 M) parce qu'on ne fait jamais cent pour  
3 cent (100 %) du contrat. Parce que, un, il y a dix  
4 pour cent (10 %), les contingences qu'on enlève, on  
5 est rendu à neuf cent mille (900 000). Après ça,  
6 sur les quantités du bordereau, il peut y avoir  
7 quarante-trois (43) items du bordereau, il peut  
8 s'en faire peut-être trente-cinq (35), déjà là, tu  
9 as une bonne partie du contrat d'éliminée. Toi, tu  
10 t'es mis des sous sur ton pompage en cas qu'il  
11 mouillerait, il n'a pas mouillé, la firme  
12 d'ingénieurs te le coupe. C'est pour ça. Tandis que  
13 si tu as un mariage avec une firme d'ingénieurs...  
14 je vais y aller juste avec une firme d'ingénieurs  
15 puis MTQ. Eux autres, ils n'ont pas besoin de faire  
16 de collusion parce qu'ils vont remplir, un, le  
17 bordereau à cent pour cent (100 %).

18 Q. **[1149]** Qui ça?

19 R. La firme d'ingénieurs avec l'entrepreneur. Le dix  
20 pour cent (10 %) de contingences, ils vont l'avoir,  
21 peu importe qu'ils le fassent, ils vont l'avoir.  
22 Sur les quarante-cinq (45) items du bordereau, ils  
23 en font trente-cinq (35), ils vont être payés pour  
24 les quarante-cinq (45). Ça fait qu'aux yeux du MTQ,  
25 eux autres : « Regarde, on n'a pas de dépassement



1 de coûts, regarde, la job a super bien été, on n'a  
2 pas payé plus cher. » Si on a eu une méchante  
3 collusion, là. On a parti de soixante-dix pour cent  
4 (70 %) puis on est rendu à un million (1 M) puis  
5 personne ne l'a su. Vous me suivez?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[1150]** Très bien.

8 R. C'est comme ça. C'est réellement comme ça.

9 Me CLAUDINE ROY :

10 Q. **[1151]** Alors, là, vous venez de dire, cette  
11 alliance-là et les firmes de génie, vous dites :  
12 « Dans mon cas, ils ne me paieront pas; dans le cas  
13 de d'autres, ils vont payer. » Comment... pourquoi  
14 ils vont payer pour certains?

15 R. Je vais vous dire franchement là, c'est qu'André  
16 Durocher, en tant que président de chez Panthère,  
17 il n'embarquait pas dans les collusions. J'étais le  
18 mal-aimé pour démolir une collusion sur la Rive-  
19 Nord autant que Montréal. Je ne suis pas gêné de le  
20 dire.

21 Q. **[1152]** Pourquoi? Pas pourquoi...

22 R. Parce que...

23 Q. **[1153]** ... vous n'êtes pas gêné de le dire, mais  
24 pourquoi vous...

25 R. Parce que je n'avais pas d'intérêt à embarquer là-

1 dedans. Je n'avais aucun intérêt, ça ne  
2 m'intéressait pas.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[1154]** Est-ce que le fait que votre entreprise  
5 était une entreprise familiale...

6 R. Oui. Exactement ça.

7 Me CLAUDINE ROY :

8 Q. **[1155]** Est-ce qu'il y a eu justement au niveau de  
9 la famille, des discussions quand à un moment donné  
10 là l'entreprise constate, en fait c'est les gens à  
11 l'intérieur de l'entreprise, constatent que le  
12 marché est difficile puis qu'on a de la misère à  
13 arriver par moment, parce que je pense qu'on peut  
14 dire ça que Panthère a eu de la misère à arriver  
15 par moment.

16 R. Bien nous, la famille, je vais être franc avec vous  
17 là, les plus grosses discussions c'était ça. Quand  
18 on recevait un téléphone de ne pas soumissionner.  
19 Puis là je me disais : « Si on laisse passer, peut-  
20 être un jour on va avoir notre tour. » mais la  
21 famille, eux-autres, c'était clair, c'était non. Il  
22 fallait travailler. Ça fait que, regarde, on a vécu  
23 ça vingt (20) ans de temps.

24 Q. **[1156]** Quand vous dites « il fallait travailler »,  
25 ça veut dire qu'il ne fallait pas embarquer dans la

1 collusion et soumissionner selon les règles et  
2 que...

3 R. Nous autres il n'était pas question d'embarquer  
4 dans la collusion ou quoi que ce soit. Nous autres,  
5 première des choses, un, il fallait travailler, on  
6 avait des termes à rencontrer. L'avantage et le  
7 désavantage d'un autre entrepreneur, c'est que  
8 admettons qu'on avait besoin d'argent puis on était  
9 accoté dans la marge de crédit demain matin, c'est  
10 que j'avais huit, neuf de la famille qui mettait de  
11 l'argent. C'était ça la différence. Tout seul, je  
12 n'aurais jamais passé. C'était « drette » comme ça.

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Q. **[1157]** Est-ce que vous avez des cas concrets où  
15 vous avez des projets dans une ville et vous avez  
16 senti que la firme de génie civil a travaillé pour  
17 vous harceler puis éventuellement ne plus jamais  
18 revenir dans cette ville-là.

19 R. Oui.

20 Q. **[1158]** Quels sont des exemples concrets que vous  
21 avez?

22 R. Lachute. Lachute, un, je n'étais pas le bienvenu.  
23 O.K. Puis moi, l'avantage que j'avais de  
24 soumissionner Lachute, c'était que c'était la firme  
25 LBHA, Jean Leroux, que moi, à mes yeux à moi,

1 c'était le gars, qu'il me semble, non, il ne faut  
2 pas que je dise « qu'il me semble ». Pour nous, les  
3 entrepreneurs de mon coin, Jean Leroux c'était un  
4 gars qui était neutre pour tous les... tous les  
5 contracteurs.

6 Q. **[1159]** Jean Leroux qui est un ingénieur civil, là.

7 R. Oui, oui, une firme d'ingénieurs LBHA, président  
8 Jean Leroux, puis nous autres, les entrepreneurs,  
9 on se battait pour aller travailler pour cette  
10 firme d'ingénieurs-là parce que, un, ils étaient...  
11 il n'y avait pas un entrepreneur mieux que les  
12 autres, on était tous sur le même point. Ça fait  
13 que j'ai ramassé Lachute, effectivement, en appel  
14 d'offres, deux millions sept cent quelques mille,  
15 je n'étais pas le bienvenu. Ça fait qu'une heure  
16 après l'ouverture des soumissions, son ingénieur à  
17 Jean Leroux m'a appelé, Steve Chaumont, il dit  
18 « André » il dit « On vient d'avoir un téléphone.  
19 Un, tu n'es pas le bienvenu, puis deux, on a reçu  
20 l'ordre de te crever à Lachute. ». Ça, ça été la  
21 dernière job qu'Excavations Panthère a faite à  
22 Lachute.

23 Q. **[1160]** Pouvez-vous me rappeler le nom de la  
24 personne qui vous a appelé?

25 R. Steve Chaumont.

1 Q. **[1161]** Steve Chaumont?

2 R. Oui.

3 Q. **[1162]** Il travaillait pour la firme de monsieur...

4 R. Il travaille pour Leroux. Leroux & Leroux. Puis  
5 c'était ça, effectivement, c'était ça.

6 Me CLAUDINE ROY :

7 Q. **[1163]** Quand, quand il vous dit ça, quand il vous  
8 dit ça monsieur Chaumont, est-ce que vous lui posez  
9 des questions à savoir ça vient de qui cet, cet  
10 ordre de vous faire crever?

11 R. Non, je n'ai pas posé la question. Première des  
12 choses, un, tu entends dire ça vingt (20) ans, des  
13 noms ça ne donne rien puis deuxièmement, essayer de  
14 rencontrer la personne pour savoir, ça aurait juste  
15 aggravé le dossier. Regarde, moi, tout ce que je  
16 souhaitais c'était un, de commencer à travailler,  
17 de faire la job puis de sortir de là. C'est clair  
18 et net, c'est ça.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[1164]** Ce qui veut donc dire qu'à peu près la seule  
21 firme d'ingénieurs que vous trouviez intègre venait  
22 de tomber à vos yeux.

23 R. Non, au contraire.

24 Q. **[1165]** Non?

25 R. Il n'a pas... non, au contraire. Ils nous ont, moi,

1 Excavations Panthère, Groupe Leroux, à Lachute, ne  
2 m'a jamais, jamais laissé tomber. Au contraire.  
3 Lui, il a, il a reçu le téléphone puis ça a été  
4 fini. Il a dit « Regarde André, on va travailler  
5 ensemble puis on va la faire la fameuse job, là. »  
6 mais ça n'a pas été facile parce que, un, parce que  
7 lui, eux autres m'ont donné un vrai coup de main  
8 puis, mais j'ai tout eu là-dessus.

9 Q. **[1166]** O.K. Je comprends. Donc même si on vous  
10 avait, même s'il a reçu l'appel de vous casser.

11 R. Oui.

12 Q. **[1167]** Ce n'est pas ce qui s'est produit avec lui.

13 R. Pas du tout.

14 Q. **[1168]** Vous avez travaillé ensemble.

15 R. Exactement ça.

16 Q. **[1169]** O.K.

17 Me CLAUDINE ROY :

18 Q. **[1170]** Justement, puisqu'on parle de ce contrat-là.

19 R. Oui.

20 Q. **[1171]** On va, on va en traiter immédiatement. On  
21 reviendra aux éléments que vous avez vécus.

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[1172]** Et qui vous amenait à dire qu'il existe de  
24 la collusion. Alors on va prendre l'onglet numéro  
25 7, qui est le procès... en fait, l'ouverture de

1 soumission de Lachute. Alors ça nous permet de se  
2 situer, on est en mai deux mille dix (2010).

3 R. Oui.

4 Q. **[1173]** Mais peut-être vous aviez commencé à  
5 répondre à la question de monsieur Lachance à  
6 l'effet que votre commissionnaire est parti  
7 chercher l'appel d'offres et que, les plans et  
8 devis en fait, et que ça ne vous a pas...

9 R. Non. C'est que, un, à l'ouverture des soumissions à  
10 Lachute, ça faisait à peu près une heure, une heure  
11 et demie que l'appel d'offres était ouvert, que  
12 tout le monde savait c'est Excavations Panthère et  
13 Steve Chaumont a reçu un appel comme quoi de voir à  
14 crever Excavations Panthère à Lachute.

15 Q. **[1174]** D'accord. Et là, quand vous dites, là, les  
16 gens savaient que c'était Excavations Panthère,  
17 qu'Excavations Panthère était partie, était allée  
18 chercher l'appel d'offres, c'est ça?

19 R. Non, non, non. Après...

20 Q. **[1175]** Non, à l'ouverture, excusez.

21 R. À l'ouverture de la soumission.

22 Q. **[1176]** O.K. O.K. Donc, quand vous êtes allé  
23 chercher les plans, il n'y a pas eu de problème.

24 R. Absolument pas.

25 Q. **[1177]** O.K. Alors Excavations Panthère est arrivé

1            premier, et le contrat lui a été adjudgé.

2            R. Oui. Exactement.

3            Q. **[1178]** Par la suite, comment ça s'est passé? Ça  
4            s'est bien passé, vous répondiez à madame la  
5            Présidente que l'entreprise vous a... Bien, en  
6            fait, l'ingénieur vous a aidé?

7            R. L'ingé... Oui, mais il faut faire attention.  
8            L'ingénieur ne m'a pas aidé monétairement.

9            Q. **[1179]** Non?

10           R. Il m'a aidé, effectivement, sans me mettre des  
11           bâtons dans les roues pour exécuter les travaux.  
12           Parce que Jean Leroux, pour moi, un, ce n'est pas  
13           un gars qui va booster tes quantités, ou peu  
14           importe. Ce que tu as travaillé est à toi, puis ce  
15           qui est à moi est à moi. C'est comme ça que ça  
16           fonctionne. Mais excepté qu'au moins on a eu  
17           l'avantage de ne pas avoir des bâtons dans les  
18           roues. Mais ce n'est pas ce qui est arrivé. De sa  
19           part à lui, ça a super bien été. Mais ce travail-  
20           là, on a eu la CSST, la Commission des transports  
21           du Québec, on a eu la Sûreté du Québec, on a eu le  
22           laboratoire sur le dos à temps plein, parce qu'il  
23           était mandaté par la Ville, on a eu son inspecteur,  
24           qui avait tendance à irriter mes gars tout le long  
25           de la job. Mais, je veux dire, ça a été une job



1 d'enfer.

2           Là je me suis tanné, parce que là j'ai dit  
3 avant qu'il arrive un meurtre sur le chantier, j'ai  
4 appelé monsieur David Whissell, qui était ministre,  
5 qui est tombé député, là j'ai dit, « Donne-moi un  
6 coup de main à finir mes travaux, que je sorte de  
7 Lachute au plus vite, parce qu'il va arriver de  
8 quoi dans ce chantier-là. » Il m'a répondu, « Tu as  
9 juste à appeler la Sûreté du Québec. » Ça fait deux  
10 fois qu'on l'a au chantier. Je vais-tu la rappeler  
11 une troisième fois pour venir encore m'arrêter mon  
12 chantier? Ça n'avait pas de sens.

13           Il y en a qui ont fait partir que j'avais  
14 des équipements volés. Ça fait que là, la Sûreté du  
15 Québec est arrivée. La Commission des transports  
16 vérifiait mes camions à chaque voyage. Je vous le  
17 dis, là, c'est le pire chantier que j'ai frappé en  
18 vingt (20) ans. Une chance que j'avais la firme  
19 d'ingénieurs sur mon côté, parce que je ne sais pas  
20 ce que j'aurais fait. C'est ça quand le mal... le  
21 mouton noir des entrepreneurs, si on veut, dans un  
22 coin que tu n'as pas d'affaire.

23 Q. [1180] Quand vous dites on a appelé puis on a  
24 demandé à la Sûreté du Québec de venir, bon, il y a  
25 différentes vérifications qui ont été faites...

1 R. Ce n'est pas moi qui appelais.

2 Q. **[1181]** Non...

3 R. C'est d'autres qui appelaient.

4 Q. **[1182]** Non, et vous ne savez pas... Vous ne savez  
5 pas qui?

6 R. Non. Absolument pas.

7 Q. **[1183]** D'accord.

8 R. Absolument pas.

9 Q. **[1184]** Ce contrat, je vais le déposer mais je ne  
10 veux pas oublier que j'ai oublié de déposer  
11 l'organigramme tout à l'heure, alors sous 25P-228  
12 ce sera l'organigramme?

13 MADAME LA GREFFIÈRE :

14 278.

15 Me CLAUDINE ROY :

16 278, pardon. L'organigramme, donc.

17

18 25P-278 : Organigramme André Durocher - Les  
19 Excavations Panthère

20

21 Et le contrat de Lachute, l'ouverture de  
22 soumissions...

23 MADAME LA GREFFIÈRE :

24 279.

25

1 Me CLAUDINE ROY :

2 Oui. 25P-279.

3

4 25P-279 : Ville de Lachute - Procès-verbal du 13  
5 mai 2012

6

7 Q. **[1185]** Est-ce que vous avez été payé pour les  
8 travaux, finalement, à cet endroit-là?

9 R. Oui. Il reste la dernière retenue, effectivement.

10 Q. **[1186]** O.K. Et c'est dans l'ordre normal, cette  
11 dernière...

12 R. Oui. Dans l'ordre des choses, oui, effectivement.

13 Q. **[1187]** D'accord.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[1188]** Je m'excuse, je voudrais juste revenir un  
16 peu plus en détail. Quand vous dites la CSST, la  
17 Commission des transports, l'inspecteur et tout,  
18 quelles étaient, chacun, leurs fonctions, pour vous  
19 arrêter?

20 R. C'est parce que, un, quand arrive la Commission des  
21 transports pour vérification de tous mes camions,  
22 c'est que les deux équipes d'égouts attendent après  
23 les camions. Ça fait que ça peut prendre une demi-  
24 heure, trois quarts d'heure par véhicule,  
25 vérification. Quand est arrivée la Sûreté du

1 Québec, c'est parce qu'ils doivent avoir eu une  
2 plainte comme quoi que je...

3 Q. [1189] C'est ça. Donc, ce n'est pas eux.

4 R. Non. Ce n'est pas...

5 Q. [1190] Il n'y a aucune de ces personnes-là qui  
6 étaient de connivence.

7 R. Absolument pas.

8 Q. [1191] C'est parce que quelqu'un a logé une  
9 plainte.

10 R. Exactement ça.

11 Q. [1192] O.K.

12 R. Ça fait qu'eux autres arrêtaient les travaux.  
13 Effectivement.

14 Me CLAUDINE ROY :

15 Q. [1193] Vous avez parlé du surveillant de la Ville  
16 avec le laboratoire ou le technicien de  
17 laboratoire. Est-ce que vous êtes en mesure de nous  
18 dire qu'est-ce qu'ils exigeaient au niveau du  
19 travail à exécuter sur place pendant ce contrat?

20 R. Bien, c'est qu'il y avait l'inspecteur, un  
21 inspecteur mandaté par Leroux, qui était Dominique,  
22 je ne me souviens pas de son deuxième nom. O.K.,  
23 lui, effectivement, il était... Parce que ce  
24 Dominique-là en question vérifiait un autre  
25 entrepreneur sur un autre chantier, ça fait qu'il

1           chevauchait les deux chantiers. Puis même, lui  
2           aussi il s'est dit, « Regarde, ça n'a pas de sens,  
3           là, tout ce qu'ils te demandent. » Les  
4           localisations de bonhommes à l'eau n'étaient pas  
5           faites, les localisations de services n'étaient pas  
6           faites... Tu sais? Quand même que je dirais tout ça  
7           aujourd'hui, ça reste que ça t'empêche de  
8           travailler, ça t'empêche de fonctionner, c'est  
9           incroyable. C'est pour ça que je te dis... je vous  
10          dis aujourd'hui qu'une ville, un ingénieur qui ne  
11          veut pas te voir là va te donner de la misère, tu  
12          es mieux de dire demain matin, « Regarde, j'envoie  
13          mes équipements chez Ritchie puis je change  
14          complètement de domaine. » Parce que tu ne viendras  
15          jamais à bout d'une machine comme ça. Parce que  
16          tant que tu es le mouton noir de, peu importe, une  
17          ville ou n'importe quoi.

18                 Tu sais, je regarde ça, j'ai été vingt (20)  
19          ans en affaires. J'ai été jusqu'en deux... quatre-  
20          vingt-douze (92) à deux mille deux (2002), je  
21          travaillais pour le ministère des Transports, en  
22          appels d'offres, je les remportais, on avait un  
23          plaisir fou à travailler. La journée que les firmes  
24          d'ingénieurs ont été implantées par le MTQ pour  
25          vérifier les ponceaux, tout a changé. C'est

1           incroyable comment est-ce que...

2           LA PRÉSIDENTE :

3           Q. **[1194]** Pourquoi? Expliquez-nous ça.

4           R. C'est que tant que... Première des choses, un, le  
5           MTQ, quand il était en appel d'offres, là, c'était  
6           le surveillant du MTQ qui s'occupait de nos  
7           travaux. Les travaux exécutés, ils nous payaient  
8           exactement ce qu'on avait exécuté, on était payé.  
9           Après ça les firmes d'ingénieurs se sont implantées  
10          avec le MTQ. Là ça a été le jour et la nuit. C'est  
11          qu'eux autres, ils ont rentré avec leurs  
12          entrepreneurs protégés. Déjà là que nous autres,  
13          on... Moi, Excavations Panthère, je n'étais pas  
14          dans leur cercle d'amis d'entrepreneurs, ça fait  
15          qu'on n'était pas le bienvenu puis c'est tout. Ça a  
16          changé le jour puis la nuit. Rencontrez d'autres  
17          entrepreneurs qui ont travaillé pour le MTQ sans  
18          passer par une firme d'ingénieurs, c'est le  
19          meilleur temps qu'on a passé comme entrepreneurs.  
20          Parce qu'on n'avait pas... On n'avait pas à subir  
21          des conséquences d'une firme d'ingénieurs qui ne  
22          nous aimait pas, c'est tout. Je vous le dis, c'est  
23          incroyable ce qu'un ingénieur, une firme  
24          d'ingénieurs peut faire à un entrepreneur.

25

1 Me CLAUDINE ROY :

2 Q. **[1195]** Qu'il ne veut pas?

3 R. Qu'il ne veut pas, exactement ça, qu'il ne veut  
4 pas.

5 Q. **[1196]** Si je reviens au contrat de Lachute au  
6 niveau de l'intervention du laboratoire.

7 Concrètement, Monsieur Durocher, quant à la pose  
8 des tuyaux, êtes-vous en mesure de nous dire  
9 combien vous posez de tuyaux habituellement dans  
10 une journée puis par ces nombreuses interventions  
11 et ces interventions répétées, vous dites c'est  
12 combien, vous étiez capable de poser combien de  
13 mètres de tuyaux à la fin de la journée?

14 R. Bien, nous autres, l'appel d'offres était de  
15 trente-deux (32) mètres par jour conservateur, on  
16 posait dix mètres (10 m) par jour. Ça fait qu'on  
17 avait un manque à gagner de vingt-deux mètres (22  
18 m) par jour sur ce fameux chantier-là.

19 Q. **[1197]** Et vous l'attribuez à ces interventions  
20 répétées?

21 R. Exactement ça. Pour que je me donne la peine  
22 d'appeler David Whissell puis dire, regarde, donne-  
23 moi un coup de main, tout ce que je veux, je suis  
24 rentré, je veux sortir puis c'est tout. C'est juste  
25 ça que je voulais faire.

1 Q. **[1198]** Puis ça, on est en deux mille dix (2010)?

2 R. On est en deux mille dix (2010).

3 Q. **[1199]** Si on revient également dans les... en fait,  
4 je dirais dans les difficultés que vous avez été en  
5 mesure d'identifier, là, de façon générale sur tous  
6 les contrats que vous avez été appelé à faire, on a  
7 identifié, entre autres, des alliances qui  
8 pouvaient être intéressantes pour certaines firmes  
9 d'ingénieurs et d'entrepreneurs, mais au détriment  
10 de Panthère?

11 R. Hum, hum.

12 Q. **[1200]** Également au niveau des entrepreneurs  
13 fournisseurs, est-ce que vous êtes en mesure de  
14 donner des exemples ou d'identifier ça comme une  
15 difficulté à certains égards?

16 R. Mais comme je disais tantôt je regarde, je vais  
17 donner un exemple, Carrières Laurentiennes avec  
18 Desjardins Asphalte, c'est qu'ils ont leurs  
19 matières premières. Ça fait que tu ne peux pas dire  
20 demain matin tu vas les empêcher de soumissionner,  
21 mais ça reste que nous, comme entrepreneurs qu'on  
22 n'a pas nos matières premières, on n'est jamais  
23 compétitifs comme eux autres le sont. C'est que la  
24 pierre que tu vas payer quinze piastres (15 \$) ils  
25 vont se la rentrer à sept piastres (7 \$). Ça, quand



1 même qu'on voudrait changer le monde avec ça, ce  
2 n'est pas une chose qui est changeable. Mais  
3 excepté que ce que... le reproche que je fais,  
4 c'est si effectivement Excavations Panthère a  
5 ramassé une job près de Carrières Laurentiennes,  
6 mais au lieu de respecter son prix qu'il nous a  
7 rentré, il va le monter encore, parce qu'il est à  
8 côté de chez eux. Je donne l'exemple de Lachute,  
9 ABC Rive-nord est à côté de chez nous, quand on a  
10 fait la rue Grâce à Lachute, j'étais plus  
11 avantageux de ramasser ma pierre à Saint-Eustache  
12 pour l'amener à Lachute que de la prendre chez lui  
13 à dix, douze kilomètres. Je faisais encore de  
14 l'argent de la prendre à Lachute. Ça reste que le  
15 monopole des contracteurs avec leurs matériaux est  
16 plus avantageux pour eux autres que pour nous  
17 autres.

18 Q. **[1201]** Et c'est un des éléments que vous identifiez  
19 dans...

20 R. Bien, c'est parce que c'est beaucoup. S'il  
21 s'associe avec un autre entrepreneur puis il veut  
22 donner un coup de main, regarde, il est plus  
23 avantageux que moi. Mais ça, quand même qu'on  
24 voudrait changer le monde avec ça, c'est une chose  
25 qui ne se fait pas.

1 Q. **[1202]** O.K. Vous avez dit tout à l'heure que vous  
2 n'aviez jamais voulu adhérer à de la collusion, à  
3 vous entendre avec d'autres entrepreneurs ou avec  
4 des firmes quant à des cotes. Est-ce que Panthère,  
5 Excavations Panthère a payé des cotes à quiconque  
6 pour...

7 R. Pour travailler?

8 Q. **[1203]** Pour travailler?

9 R. En aucun temps. En aucun temps. Même pas pour des  
10 partis politiques, absolument pas, jamais, jamais,  
11 jamais.

12 Q. **[1204]** Et à voir la façon dont vous répondez c'est  
13 comme une question de principe?

14 R. Bien, on a été élevé de même puis on est rendu  
15 aujourd'hui, je calcule qu'on a fait notre bout de  
16 chemin, mes parents ne payaient pas, moi je n'ai  
17 pas payé, puis mes enfants ne paieront pas non  
18 plus, regarde, c'est une question de principe. Moi  
19 je me regarde dans le miroir le soir puis je ne  
20 suis pas gêné de me regarder. Ça fait que... je ne  
21 suis pas gêné d'être assis ici aujourd'hui non  
22 plus. Mais si j'étais de l'autre bord de la  
23 clôture, peut-être que ça me fatiguerait, mais là  
24 pas pantoute.

25 Mais ça a ses inconvénients de ne pas

1           embarquer dans un système de collusion. On a eu des  
2           feux dans les équipements, on a eu des menaces de  
3           mort, on a eu de l'intimidation, des voies de fait,  
4           on a eu plein d'affaires en vingt ans.

5           Q. **[1205]** Quand vous dites des incendies dans votre  
6           équipement, c'est relié à quel événement ou à quel  
7           chantier?

8           R. Ah, mon Dieu, on a eu tellement, on a eu des  
9           chantiers qu'ils ont mis du sable dans nos  
10          filtreurs à air, ils ont brisé nos équipements, ils  
11          ont brisé nos matériaux. Quand même que je voudrais  
12          nommer effectivement tous les chantiers  
13          effectivement. Les chantiers ce n'est pas dur,  
14          c'est des chantiers où est-ce qu'on n'est pas, on  
15          n'était pas le bienvenu, c'est tout.

16          Q. **[1206]** Est-ce qu'à chacune des occasions vous avez  
17          dénoncé ce vandalisme-là?

18          R. Oui, effectivement.

19          Q. **[1207]** Aux policiers. Est-ce que les enquêtes ont  
20          donné des résultats, à votre connaissance?

21          R. Pas du tout. Pas du tout. Parce que le dernier  
22          événement c'est mon frère Denis qui est parti avec  
23          mon véhicule, qu'ils ont essayé de tuer sur le coin  
24          de la rue.

25          Q. **[1208]** Et ça s'est passé dans quelles

1           circonstances?

2           R. À Blainville au sujet d'un contrat qu'on ne nommera  
3           pas, mais effectivement il a reçu un coup de poing  
4           américain, puis ils lui ont cassé trois os dans le  
5           visage. Il a été un an arrêté.

6           Q. **[1209]** O.K. Justement on n'ira pas...

7           R. C'est ça.

8           Q. **[1210]** ... plus en détail. Vous parlez aussi  
9           d'intimidation, toujours en étant bien prudent,  
10          Monsieur Durocher, compte tenu qu'il y a des...

11          R. Oui.

12          Q. **[1211]** ... des sujets qu'on doit aborder de façon  
13          non publique, pour protéger les enquêtes en cours.  
14          Mais ce que vous avez à dire relativement à  
15          l'intimidation, que vous venez de mentionner, là,  
16          ça se faisait de quelle façon?

17          R. C'est qu'un appel d'offres qu'on n'était pas le  
18          bienvenu, là, ou qu'on n'avait pas le droit de  
19          soumissionner, puis qu'on tenait... je tenais  
20          jusqu'à la dernière minute, effectivement, on  
21          pouvait recevoir entre vingt (20) et vingt-cinq  
22          (25) téléphones d'intimidation, de harcèlement ou  
23          peu importe ce que vous pensez. C'est pour ça que  
24          je vous dis, c'est... c'est inimaginable, quand tu  
25          n'es pas le bienvenu, qu'est-ce qu'ils peuvent te

1 faire ou t'appeler en téléphone, c'est incroyable.  
2 Mais ça, on l'a vécu vingt (20) ans de temps, on  
3 sait comment ça marche.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[1212]** À combien d'endroits... combien de chantiers  
6 avez-vous faits où vous n'étiez pas le bienvenu,  
7 vous en souvenez-vous?

8 R. Bien, comme Montréal, ça... De chantiers en  
9 exécution?

10 Q. **[1213]** Des chantiers que vous avez faits où vous  
11 n'étiez pas bienvenu.

12 R. On a eu Lachute... Lachute, on a eu un contrat à  
13 Dollard-des-Ormeaux, les neiges usées mais, ça, ils  
14 ne m'ont pas vu venir, j'ai eu la job, ça a bien  
15 été, ça je n'ai pas à en parler. Mais en tant que  
16 tel... c'est parce que, de toute façon, on ne peut  
17 pas dire j'ai eu des contrats que je n'étais pas le  
18 bienvenu parce qu'ils nous arrêtent avant. Parce  
19 que si un... de toute façon, moi, je me rendais  
20 jusqu'à la fin puis, à la fin, ils me disaient :  
21 « Regarde, André, si tu ramasses le contrat demain  
22 matin, on le cancelle puis on retourne en appel  
23 d'offres ou on le gèle là pendant quatre-vingt-dix  
24 (90) jours. »

25 Q. **[1214]** Qui vous disait ça?

1 R. La firme d'ingénieurs. Un exemple, la rue Victor, à  
2 Saint-Janvier, un appel d'offres puis ce n'était  
3 pas... ils ne voulaient pas me voir là, ça fait  
4 qu'il y a un... monsieur Michel Lalonde de Groupe  
5 Séguin, son frère est parti en affaires avec...  
6 Yves Lalonde est parti en affaires avec Joe  
7 Borsellino puis, effectivement, Joe Borsellino m'a  
8 appelé puis il m'a dit : « Eh, André, regarde,  
9 cette job-là c'est à moi et à Yves Lalonde. Moi,  
10 j'ai dit, regarde bien, Joe, moi, de toute façon  
11 c'est mon coin, quand même que tu me demanderais de  
12 te laisser passer, c'est non. » Ça s'est arrêté là  
13 puis ça a été fini. C'est Michel Lalonde, président  
14 de Groupe Séguin qui m'a appelé. Effectivement,  
15 lui, il dit : « Regarde, c'est mon frère puis il va  
16 avoir la job. Puis si tu as la job, on va retourner  
17 en soumission puis c'est tout. » Puis,  
18 effectivement, j'ai ramassé la job puis ils ont  
19 retourné en soumission. Ils ont annulé. Parce  
20 qu'ils ont le bon bout pour annuler, de toute  
21 façon.

22 Q. [1215] Comment? Comment peuvent-ils annuler,  
23 justement, comme vous dites, une job?

24 R. Ah! ils peuvent amener... sur cent mètres (100 m)  
25 d'égouts, ils peuvent dire qu'il y a deux mètres

1 d'égout qu'il va y avoir un changement, puis c'est  
2 tout, là. Eux autres font leurs recommandations à  
3 la Ville puis la Ville passe un procès puis c'est  
4 fini, la « job » est annulée. C'est trop facile,  
5 ça.

6 Q. **[1216]** Ils apportent un changement et, à ce moment-  
7 là, la Ville...

8 R. Exactement.

9 Q. **[1217]** ... doit, elle, apporter des correctifs et  
10 retourner en soumission, en appel d'offres?

11 R. Exactement ça. Exactement ça.

12 Me CLAUDINE ROY :

13 Q. **[1218]** Justement, puisque ça fait... on aborde des  
14 chantiers sur lesquels vous avez voulu  
15 soumissionner, où vous vous êtes rendu et des  
16 difficultés que vous avez vécues, je vous propose  
17 de parler du contrat de la rue Chabanel, à Ville de  
18 Montréal, qu'on peut retrouver à l'onglet numéro 5.  
19 En fait, on voit, à l'écran, que c'est une  
20 soumission publique, que je vais coter  
21 immédiatement, comme ça je ne l'oublierai pas,  
22 25P-280. Alors, c'est une soumission publique, un  
23 appel d'offres 9619, du trois (3) décembre deux  
24 mille huit (2008). Alors, c'est le procès-verbal  
25 d'ouverture.

1           25P-280 :     Ville de Montréal - Soumission  
2                            publique SP08 443 - Appel d'offres  
3                            9619.

4

5           Q. [1219] Par contre, je vais vous demander, c'était  
6                            pour la reconstruction d'une conduite d'eau  
7                            secondaire sur la rue Chabanel. Voulez-vous nous  
8                            dire, Excavations Panthère a été intéressée par  
9                            cette...

10          R. Oui, effectivement, parce que, première des choses,  
11                            un, avant de faire l'acquisition des plans à  
12                            Montréal, pour l'achat des plans, si on veut, moi,  
13                            Excavations Panthère, on regarde tout le temps  
14                            l'envergure de la job et, effectivement, les  
15                            travaux qui sont à faire. Ça fait que c'était du  
16                            travail, effectivement, qui m'intéressait beaucoup.  
17                            Ça fait que j'ai envoyé un commissionnaire chercher  
18                            les plans à la Ville de Montréal. Et, je vous le  
19                            dis, là, ça ne faisait pas une heure qu'il était  
20                            sur son chemin de retour, qu'on a eu un téléphone  
21                            au bureau pour monsieur André Durocher, qui est  
22                            moi. Ça fait que je réponds, la personne au bout de  
23                            la ligne dit : « Regarde, de toute façon, un, tu  
24                            n'as pas d'affaire là puis c'est moi qui vais faire  
25                            la job. - Bien, j'ai dit, regarde, moi, (inaudible)



1 je vais la soumissionner », puis il m'a raccroché  
2 la ligne.

3 Q. **[1220]** D'accord. Est-ce que c'est quelqu'un que  
4 vous...

5 R. Absolument pas.

6 Q. **[1221]** ... que vous avez été en mesure de  
7 reconnaître?

8 R. Absolument pas.

9 Q. **[1222]** Est-ce que c'est un homme, est-ce que c'est  
10 une femme?

11 R. Un homme. Oui.

12 Q. **[1223]** Alors, il vous dit ça et vous lui dites :  
13 « Je vais soumissionner. »

14 R. Exactement ça.

15 Q. **[1224]** Qu'est-ce qui se passe par la suite?

16 R. Qu'est-ce qui se passe par la suite? Après ça on a  
17 eu une panoplie de téléphones anonymes pour me  
18 parler, André Durocher, au bureau. Donc, moi, je  
19 savais exactement le pourquoi. Après ça les  
20 téléphones ont commencé à sonner sur mon  
21 cellulaire.

22 Q. **[1225]** D'accord, juste avant qu'on tombe au  
23 cellulaire.

24 R. Oui.

25 Q. **[1226]** Vous dites : « Il y a une panoplie de

1           téléphones qui sont arrivés au bureau, des  
2           téléphones anonymes. » Qu'est-ce que vous voulez  
3           dire?

4           R. C'est que, un, c'était tout le temps pour parler à  
5           monsieur André Durocher pour la rue Chabanel.

6           Q. **[1227]** C'est ce qu'on disait à votre  
7           réceptionniste?

8           R. À ma réceptionniste. Effectivement.

9           Q. **[1228]** D'accord. Elle, qu'est-ce qu'elle faisait à  
10          ce moment-là?

11          R. Elle me transmettait le message, je ne retournais  
12          pas les appels.

13          Q. **[1229]** O.K.

14          R. C'était clair et net, moi c'était... je savais le  
15          pourquoi ça fait que, regarde, je ne savais pas  
16          pour qui, je l'ai su à la fin, mais exactement,  
17          c'était pour m'empêcher de soumissionner.

18          Q. **[1230]** D'accord. Compte tenu du premier téléphone  
19          et vous vous êtes dit, c'est toujours relié à la  
20          rue Chabanel alors...

21          R. C'est tout le temps relié à la rue Chabanel.

22          Q. **[1231]** ... c'est pour ça qu'on, c'est pour ça qu'on  
23          m'appelle.

24          R. Exactement.

25          Q. **[1232]** D'accord. Vous dites « Une fois ça s'est

1 terminé au niveau du téléphone au bureau » ça a  
2 tombé sur votre cellulaire?

3 R. Ça a tombé sur mon cellulaire, effectivement.

4 Q. **[1233]** Comment ça se passait?

5 R. Numéro inconnu, je ne répondais pas. Puis il ne  
6 laissait pas de message. Après ça, je me suis tanné  
7 parce que j'ai d'autres choses à faire que de  
8 répondre au téléphone, j'ai transféré mon  
9 cellulaire à mon bureau puis ça a continué jusqu'à  
10 tant que, effectivement... Parce qu'un entrepreneur  
11 qui n'a pas d'affaire à soumissionner là, la  
12 personne qui ne veut pas le voir là, elle n'arrête  
13 pas de soumissionner, elle n'arrête pas de  
14 l'appeler.

15 Q. **[1234]** D'accord. Alors vous dites j'ai des  
16 téléphones, des appels confidentiels. En fait,  
17 c'est, je comprends que votre cellulaire permet  
18 d'identifier l'abonné qui appelle et là ça donnait  
19 « confidentiel ».

20 R. Exactement ça.

21 Q. **[1235]** Alors à ce moment-là vous ne répondez pas,  
22 vous dites.

23 R. Absolument pas.

24 Q. **[1236]** Donc quand vous dites « J'ai retransféré ça  
25 au bureau parce que je n'avais pas rien que ça à

1 faire répondre au téléphone » c'était de recevoir  
2 des téléphones que vous ne traitiez pas, c'est ça?

3 R. Exactement ça.

4 Q. **[1237]** D'accord. Et donc, au bureau, comment ça  
5 s'est passé par la suite une fois que les  
6 téléphones ont été retransférés?

7 R. Quand elle répondait, la téléphoniste, elle disait  
8 « Monsieur Durocher n'est pas là. - S'il vous  
9 plaît, il peut-tu me rappeler? » Ou il raccrochait,  
10 pur et simple, c'était fini.

11 Q. **[1238]** D'accord. À ce moment-là, quand on demandait  
12 de rappeler, on laisse-tu un numéro?

13 R. Oui.

14 Q. **[1239]** Et est-ce que c'était des numéros  
15 relativement aux messages laissés antérieurement?

16 R. Exactement ça.

17 Q. **[1240]** Exactement ça quoi? Le même numéro?

18 R. Le même numéro.

19 Q. **[1241]** Le même numéro?

20 R. Le même numéro.

21 Q. **[1242]** Et vous n'avez jamais rappelé?

22 R. Jamais rappelé.

23 Q. **[1243]** O.K. Qu'est-ce qui se passe par la suite?

24 Toujours on est dans le processus, là, où vous êtes  
25 allé chercher les plans et devis, bon, et qu'on

1 attend l'ouverture des soumissions, vous êtes en  
2 processus de soumission.

3 R. Oui. Ça fait que là je donne ordre à mon ingénieur  
4 de commencer à monter la soumission. Je dis à ma  
5 soeur Johanne de commander le fameux cautionnement  
6 dépôt de soumission.

7 Q. **[1244]** D'accord. Ça, vous pouvez faire ça combien  
8 de temps avant l'ouverture des soumissions qui est  
9 le trois (3) décembre?

10 R. Normalement, nous autres, à l'ouverture de  
11 soumission... à l'achat des plans, il y a tout le  
12 temps une feuille dans le document qui dit à qui  
13 faire le cautionnement puis ces choses-là. Ça fait  
14 que normalement, là ça se fait dans les trois,  
15 quatre premiers jours, la demande. Directement à,  
16 nous autres c'était Comerco, là. Ça fait qu'on lui  
17 a envoyé le document, lui, il fait préparer le  
18 fameux cautionnement.

19 Q. **[1245]** D'accord. Quand vous traitez de  
20 cautionnement avec Comerco, vous traitiez avec qui?

21 R. Michel Leduc.

22 Q. **[1246]** O.K. Alors, donc, vous demandez à votre  
23 soeur Johanne, c'est ce que vous avez dit.

24 R. Oui.

25 Q. **[1247]** D'entreprendre les démarches. Ça, c'est des

1           démarches courantes, c'est habituel?

2           R. N'importe quel appel d'offres c'est tout le temps  
3           la même chose.

4           Q. **[1248]** D'accord. Comment ça se passe par la suite  
5           en regard du cautionnement?

6           R. Bien, la demande a été faite, après ça Michel Leduc  
7           a rappelé à mon bureau en parlant à Johanne d'avoir  
8           une ventilation de prix pour le fameux appel  
9           d'offres. Bon, j'ai trouvé ça drôle pour une job de  
10          un point cinq million (1,5 M\$), deux millions  
11          (2 M\$), une ventilation de prix, en tout cas.

12          Q. **[1249]** Qu'est-ce que ça veut dire, ça, une  
13          ventilation de prix?

14          R. C'est de séparer les matériaux avec, si on veut,  
15          notre partie... En réalité, ce qu'il voulait, lui  
16          là, c'est d'être certain que les sous-traitants,  
17          les matériaux et la pose que nous, avoir une  
18          ventilation de ça.

19          Q. **[1250]** Et ça donne quoi comme résultat?

20          R. Bien, ça donne quoi de ça? Ça donne que ça fait un  
21          peu plus d'ouvrage à Excavations Panthère puis  
22          c'est tout, là. Parce qu'on ne parle pas d'une job  
23          de cinq millions (5 M\$), on parle d'une job de un  
24          point cinq (1,5 M\$), deux millions (2 M\$).

25          Q. **[1251]** Est-ce que, dans toutes les fois où vous

1           avez fait affaire avec une compagnie, entre autres  
2           Comerco, pour du cautionnement, est-ce qu'on vous a  
3           demandé ça à plus d'une occasion de faire de la  
4           ventilation de prix?

5           R. Oui, à part...

6           Q. **[1252]** Mise à part cette fois-là?

7           R. À part une job spéciale d'un site d'enfouissement  
8           dans le bout de Sept-Iles, qui était vraiment  
9           litigieux puis c'était tout à fait normal qu'ils  
10          fassent la demande de ça, là. Mais pour des jobs de  
11          génie civil à Montréal ou à Laval ou à la Rive-  
12          Nord, je ne voyais pas l'utilité, là.

13          Q. **[1253]** D'accord. Et ça, est-ce que vous êtes en  
14          mesure de vous rappeler à quelle date monsieur  
15          Leduc a communiqué avec votre bureau?

16          R. C'est un peu avant le premier (1<sup>er</sup>) décembre ou le  
17          premier (1<sup>er</sup>) décembre. Quelque chose de même.

18          Q. **[1254]** D'accord. Et justement vous parliez tout à  
19          l'heure que votre soeur Johanne c'était votre bras  
20          droit, elle s'occupait beaucoup d'administration,  
21          entre autres dans les... dans le document que votre  
22          soeur remplissait...

23          R. Oui.

24          Q. **[1255]** ... il y avait une espèce de journal de  
25          bord...

1 R. Oui.

2 Q. **[1256]** ... relié à Excavations Panthère et c'était  
3 un agenda pour chacune des années.

4 R. Oui.

5 Q. **[1257]** Qu'elle tenait et qui était... qui était la  
6 personne qui écrivait dans cet agenda-là?

7 R. Johanne.

8 Q. **[1258]** D'accord. Et elle écrivait quoi dans cet  
9 agenda-là?

10 R. Bien, tout ce qui se passait de spécial dans la  
11 journée, ou peu importe, là. Mettons qu'il y avait  
12 eu un problème sur un chantier ou la température,  
13 Johanne, elle le marquait. Regarde, c'était un...  
14 c'était un carnet pour elle, privé, pour la  
15 compagnie de, si jamais on recherchait quoi que ce  
16 soit, on l'avait.

17 Q. **[1259]** D'accord. Alors je vais vous demander de  
18 prendre l'onglet numéro 2. Oui, l'appel d'offres  
19 25P-280. Je m'excuse, je pense que je vous ai  
20 induit en erreur quant à l'onglet. Excusez-moi,  
21 l'onglet numéro 4. Particulièrement la page 2. En  
22 fait, il y a la page qui identifie l'agenda deux  
23 mille huit (2008) et ce sera à la page suivante,  
24 qui est donc la page 3 de ce document. L'autre  
25 page, s'il vous plaît. C'est exact. Alors, Monsieur



1 Durocher, évidemment c'est un document que vous  
2 connaissez, que vous avez déjà vu?

3 R. Oui.

4 Q. **[1260]** Et ça provient de l'agenda d'Excavations  
5 Panthère?

6 R. Exactement.

7 Q. **[1261]** On y reconnaît l'écriture de votre soeur?

8 R. Oui.

9 Q. **[1262]** D'accord. Et en regard du téléphone de  
10 monsieur Leduc, est-ce que vous êtes en mesure de  
11 nous dire si vous voyez cette annotation sur le  
12 document qui est présent devant vous? Je vais  
13 demander de faire dérouler un peu la page... Encore  
14 un peu. Peut-être vous rendre jusqu'au bas, là. Ça  
15 va. Est-ce que vous voyez?

16 R. Je vais vous dire que je n'ai pas regardé souvent  
17 cet agenda-là, là.

18 Q. **[1263]** Alors l'annotation, on y voit « André reçoit  
19 téléphone Michel Leduc »?

20 R. Oui, exactement ça. Exactement ça.

21 Q. **[1264]** « Regard avec la caution. »

22 R. Exactement.

23 Q. **[1265]** D'accord. Donc ça, à ce moment-là, on est le  
24 premier (1<sup>er</sup>) décembre.

25 R. C'est ça.

1 Q. **[1266]** Et l'appel d'offres doit être déposé pour le  
2 trois (3) décembre deux mille huit (2008).

3 R. Trois (3) décembre, quatorze heures (14 h 00).

4 Q. **[1267]** Quatorze heures (14 h 00).

5 R. Exactement.

6 Q. **[1268]** D'accord. Alors vous avez cet appel de  
7 monsieur Leduc... en fait, c'est madame, c'est  
8 votre soeur qui a cet appel-là.

9 R. Oui, c'est Johanne, oui.

10 Q. **[1269]** Elle vous en parle?

11 R. Oui, elle m'en parle.

12 Q. **[1270]** Et là vous faites quoi par la suite?

13 R. J'avertis Pierre Forget, effectivement, de faire  
14 une ventilation de prix dans la soumission.

15 Q. **[1271]** Qui est Pierre Forget?

16 R. Mon ingénieur.

17 Q. **[1272]** O.K. Alors, ça complexifie un peu le  
18 travail?

19 R. Bon. Un peu, mais effectivement, c'est à la demande  
20 de Michel Leduc, on le fait puis c'est tout.

21 Q. **[1273]** D'accord. Et à ce moment-là, est-ce que vous  
22 savez qu'est-ce qu'il en est en regard de l'octroi,  
23 ou de l'autorisation de ce cautionnement?

24 R. Absolument pas.

25 Q. **[1274]** O.K. À ce moment-là vous ne savez pas si

1 vous l'avez ou si vous ne l'avez pas?

2 R. Bien, normalement oui, là, mais le pourquoi qu'eux  
3 autres me demandent ça, non.

4 Q. **[1275]** O.K. Là, par la suite, suite à ce téléphone-  
5 là, vous avez l'approbation que vous allez avoir  
6 votre cautionnement?

7 R. Oui.

8 Q. **[1276]** O.K. Vous avez l'appel de qui? Vous avez  
9 l'information de qui?

10 R. Bien ça, en réalité c'est Johanne qui s'en est  
11 occupée. Johanne, elle doit avoir reçu le téléphone  
12 de Michel Leduc ou Pierre Papineau.

13 Q. **[1277]** O.K.

14 R. Comme quoi que le cautionnement a été émis.

15 Q. **[1278]** O.K. Donc, après l'appel, et une fois que  
16 monsieur Forget a eu fait la ventilation telle que  
17 demandée, mais avant le dépôt de la soumission.

18 R. Exactement.

19 Q. **[1279]** O.K. Et une fois que c'est accordé, à ce  
20 moment-là on vous remet un document? Comment ça  
21 fonctionne?

22 R. Oui oui oui. Un document comme quoi, effectivement,  
23 qui vient d'AXA, comme quoi c'est un cautionnement  
24 de dix pour cent (10 %) pour le dépôt de  
25 soumission.

1 Q. **[1280]** O.K. Et en regard du premier (1<sup>er</sup>) décembre,  
2 quand est-ce que vous l'avez obtenu, ce document-  
3 là?

4 R. Premier (1<sup>er</sup>) décembre, il y a eu une ventilation de  
5 prix. Normalement on aurait dû l'avoir avant, mais  
6 en tout cas. Dans le plus tard, le lundi après-  
7 mi... le premier (1<sup>er</sup>) décembre après-midi.

8 Q. **[1281]** O.K.

9 R. Parce que le deux (2), le trois (3) au matin il  
10 faut que la soumission soit prête.

11 Q. **[1282]** O.K. Donc, après le téléphone du premier  
12 (1<sup>er</sup>) décembre puis avant le trois (3) décembre au  
13 matin.

14 R. Oui oui oui. Beaucoup avant.

15 Q. **[1283]** O.K. Beaucoup avant, mais il n'y a plus  
16 beaucoup... C'est beaucoup d'heures...

17 R. Non, non, mais c'est parce que, un, première des  
18 choses, ce n'est pas le trois (3) au matin, parce  
19 que c'est impossible, parce que la soumission ouvre  
20 dans l'après-midi.

21 Q. **[1284]** O.K. Donc...

22 R. Ça veut dire que c'est le deux (2).

23 Q. **[1285]** D'accord.

24 R. Le maximum, le deux (2).

25 Q. **[1286]** O.K. Alors, ça c'est les démarches qui sont

1 faites, là, on essaie de rester au niveau de la  
2 chronologie.

3 R. Oui.

4 Q. **[1287]** Alors vous avez dit, il y a des démarches  
5 qui sont entreprises pour le cautionnement, vous  
6 avez l'appel pour la ventilation de prix, vous avez  
7 plusieurs téléphones, un téléphone qui vous dit de  
8 ne pas soumissionner et plusieurs autres téléphones  
9 en lien avec Chabanel.

10 R. Oui.

11 Q. **[1288]** Qu'est-ce qui se passe par la suite,  
12 toujours en regard de cette soumission-là?

13 R. Qu'est-ce qui se passe par la suite? Un, première  
14 des choses, le trois (3) au matin, moi puis Johanne  
15 on est au bureau à six heures (6 h 00) le matin.

16 Q. **[1289]** Mais, Monsieur, avant qu'on arrive au trois  
17 (3) décembre...

18 R. Oui?

19 Q. **[1290]** Est-ce qu'il y a des gens qui se sont  
20 présentés au bureau?

21 R. O.K., O.K., vous me parlez avant.

22 Q. **[1291]** Bien, j'essaie de rester le plus  
23 chronologique possible.

24 R. O.K. Oui oui oui. Bon. Le deux (2) décembre, oui,  
25 effectivement, j'ai eu la visite au bureau de

1 quatre (4) personnes dans un Cadillac noir. Il y en  
2 a deux qui sont restées en bas dans leur fameux  
3 Cadillac, il y en a deux qui ont monté en haut dans  
4 mes bureaux, parce que mes bureaux sont au  
5 deuxième. Puis là j'entends demander à la réception  
6 « monsieur André Durocher ». Ça fait que je m'en  
7 vais à la réception, puis il y en a un des deux qui  
8 me donne un numéro de téléphone sur un bout de  
9 papier. Puis ils ont dit : « Regarde, tu es mieux  
10 de l'appeler, il a affaire à toi. »

11 Q. **[1292]** Quel est le ton utilisé à ce moment-là?

12 R. Un ton en voulant dire, regarde, appelle-le.

13 Q. **[1293]** O.K.

14 R. Appelle-le. Après ça ils sont revirés de bord puis  
15 ils sont repartis tous les quatre, puis ça a resté  
16 comme ça. Ça fait que, regarde, moi j'ai pris le  
17 papier puis je ne m'en suis pas occupé. Je déposais  
18 la soumission le lendemain, ça fait que... Il  
19 n'était pas question de reculer. Tout était fait,  
20 la soumission était montée, tout, on avait le  
21 cautionnement.

22 Q. **[1294]** Donc, vous dites il y a deux personnes qui  
23 se présentent, les deux autres attendent?

24 R. Attendent dans l'auto. Dans le Cadillac en bas,  
25 effectivement.

1 Q. **[1295]** Les deux personnes repartent...

2 R. Oui.

3 Q. **[1296]** ... repartent du bureau, et les quatre  
4 quittent, là, la rue dans...

5 R. Exactement.

6 Q. **[1297]** O.K. Et vous n'avez jamais téléphoné?

7 R. Jamais.

8 Q. **[1298]** O.K.

9 R. Jamais.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[1299]** Juste avant de poursuivre, comment vous  
12 faites pour dire qu'il y avait quatre personnes  
13 dans la voiture?

14 R. C'est parce qu'on les a vues. De la manière que mes  
15 bureaux sont, la camionnette est arrivée, on a vu  
16 les quatre personnes dedans.

17 Me CLAUDINE ROY :

18 Q. **[1300]** Quand vous dites « on », c'est qui?

19 R. C'est moi, ma secrétaire... Bien, ma secrétaire,  
20 Johanne, si on veut, là.

21 Q. **[1301]** O.K. Votre soeur.

22 R. Oui oui, effectivement.

23 Q. **[1302]** Vous et votre soeur.

24 R. C'est exactement ça.

25 Q. **[1303]** D'accord. Alors la rencontre dure le temps

1 de vous remettre le papier?

2 R. Seulement que, juste, regarde... That's it, c'est  
3 fini. Ils sont partis.

4 Q. **[1304]** O.K. Vous avez... Est-ce que vous les  
5 connaissez, ces deux personnes-là?

6 R. Absolument pas.

7 Q. **[1305]** Les deux qui étaient à l'extérieur?

8 R. Absolument pas.

9 Q. **[1306]** O.K. Par la suite?

10 R. Par la suite, un, on a fini de monter la  
11 soumission.

12 Q. **[1307]** Ça, on est toujours le deux (2)?

13 R. On est toujours le deux (2). Le trois (3) au matin,  
14 à six heures (6 h 00), Johanne arrive au bureau  
15 avec moi, on est tout prêt, on ferme l'enveloppe de  
16 soumission. Là j'aimerais amener une parenthèse. Je  
17 peux... Oui?

18 Q. **[1308]** Allez-y.

19 R. C'est que vous avez interrogé, tantôt, monsieur  
20 Pierre Papineau.

21 Q. **[1309]** Mais, Monsieur Durocher, peut-être...

22 R. Non?

23 Q. **[1310]** ... avant, là...

24 R. Oui.

25 Q. **[1311]** Vous allez... Vous allez continuer la



1 séquence des choses...

2 R. O.K.

3 Q. **[1312]** ... et puis on reviendra, là, avec des  
4 questions, si vous voulez.

5 R. O.K. C'est que moi puis Johanne, effectivement on  
6 est au bureau à six heures (6 h 00) le matin le  
7 trois (3) décembre. À six heures et quart (6 h 15),  
8 six heures et demie (6 h 30) le matin, monsieur  
9 Pierre Papineau sonne à l'entrée, monte en haut à  
10 la belle course, rentre dans mon bureau... Puis  
11 c'est un monsieur que normalement il est calme, il  
12 est enjoué, puis... Pas d'hier que je le connais,  
13 puis pas d'hier... Johanne le connaît avant moi.

14 Q. **[1313]** C'est quelqu'un que vous connaissez  
15 justement depuis plusieurs années?

16 R. Oui, autant que ma mère le connaissait depuis  
17 longtemps, ça fait que... Puis là il est vraiment  
18 mal à l'aise, il dit, « André, il dit, on va se  
19 faire casser les jambes. - Comment, on va se faire  
20 casser les jambes? Pierre, j'ai dit, prends un  
21 café, parce que, j'ai dit, là, là, tu es pas mal  
22 sur le nerf. Je ne sais pas ce qui se passe. Il  
23 dit, André, je te le dis, on va se faire casser les  
24 jambes. Première des choses, un, tu ne déposes pas  
25 Chabanel. Deux, je t'enlève ton caution. Puis

1           trois, je coupe tes assurances de tous tes  
2           équipements si tu déposes ta soumission de Chabanel  
3           à deux heures (2 h 00) de l'après-midi. » C'est  
4           effectivement ce qui s'est passé.

5           Q. **[1314]** Et là vous lui dites quoi?

6           R. Je lui dis quoi? Il y a une enveloppe, le  
7           cautionnement est dedans, je n'ai pas d'autre choix  
8           de dire, « Regarde, on ne la déposera pas puis  
9           c'est tout, là. » Parce que, un, tu ne peux pas  
10          déposer pas de cautionnement. Puis deux, quand même  
11          que tu déposerais avec la photocopie du  
12          cautionnement puis elle passe, tu n'as pas  
13          d'assurance sur les équipements. Ça fait que tu ne  
14          peux pas exécuter la job. Ça fait qu'on était  
15          réellement pris à ne pas déposer ce fameux appel  
16          d'offres-là.

17          Q. **[1315]** D'accord. Et là vous dites l'enveloppe avec  
18          le cautionnement, comment ça se passe relativement  
19          à ça? Il vous dit, il n'y aura pas de  
20          cautionnement, qu'est-ce qu'il fait?

21          R. Non, c'est que Pierre, effectivement, il m'a  
22          redemandé mon cautionnement qu'il m'avait émis deux  
23          jours avant. On l'a remis dans l'enveloppe, puis il  
24          est reparti avec le cautionnement. Il n'était pas  
25          question de déposer ce fameux appel d'offres-là.

1 Q. **[1316]** D'accord. Quand il vous dit « Il ne faut pas  
2 que tu déposes à deux heures (2 h 00) après-midi,  
3 on va se faire casser les jambes », est-ce qu'il  
4 dit de qui ça vient? Est-ce qu'il explique...

5 R. Oui. Il m'a dit Tony Conte, Conex. Moi je ne les  
6 connais pas. Mais je savais exactement les  
7 téléphones que j'avais eus toute la semaine, depuis  
8 l'achat de l'appel d'offres, que ça venait d'eux  
9 autres. Mais ce monde-là, je ne les connais pas. Je  
10 n'ai pas absolument jamais rencontré Tony Conte, ou  
11 Conex, ou peu importe, de ses administrateurs.

12 Q. **[1317]** Puis c'est lui qui vous parle de Tony Conte  
13 puis Conex.

14 R. C'est lui, au bureau le matin.

15 Q. **[1318]** D'accord. Et est-ce qu'il vous dit pourquoi  
16 il fait le messenger comme ça? Est-ce qu'il vous dit  
17 de qui ça vient?

18 R. Non. Tout ce qu'il me parle, c'est qu'on va se  
19 faire casser les jambes, les deux. C'est la seule  
20 chose qui... qu'il est agressif, puis qu'il est  
21 nerveux par rapport à ça.

22 Q. **[1319]** Puis là il vous demande votre cautionnement,  
23 il vous dit qu'il va vous retirer vos assurances?

24 R. Oui. Il me demande mon cautionnement, je lui remets  
25 dans une enveloppe. Parce que là, avant de lui

1 remettre le cautionnement, il m'avait dit que, un,  
2 je n'aurais pas de cautionnement puis, deux, je  
3 n'aurais plus d'assurance d'équipements. Ça fait  
4 que là, veut, veut pas, on n'a pas le choix de se  
5 retirer de la soumission.

6 Q. **[1320]** Donc, vous n'avez pas soumissionné, vous  
7 n'avez pas déposé à deux heures (14 h 00) de  
8 l'après-midi.

9 R. Absolument pas. Absolument pas.

10 Q. **[1321]** O.K. Ça, c'est une visite de monsieur  
11 Papineau. Est-ce que vous avez reparlé à monsieur  
12 Papineau cette journée-là du trois (3) décembre?

13 R. Non, absolument pas. Je ne me souviens pas de lui  
14 avoir parlé à Pierre.

15 Q. **[1322]** O.K. Ça fait que...

16 R. Non, puis j'ai trouvé ça curieux qu'il agisse de  
17 même parce qu'il me semblait, en tout cas, sur mon  
18 bord, puis souvent il me mettait en garde parce que  
19 j'allais jouer dans les talles des autres, puis il  
20 dit : « André, regarde, une bonne fois il va  
21 t'arriver une badlock, c'est tout, là ».

22 Q. **[1323]** Et pourquoi il vous mettait en garde? Parce  
23 que vous lui parliez de ça?

24 R. Non. C'est que, lui, le marché, il connaissait plus  
25 que moi versus le cautionnement puis les

1 entrepreneurs qu'il côtoyait. Je ne peux pas dire  
2 que Pierre Papineau ne m'a pas aidé de ce côté-là  
3 parce qu'effectivement je soumissionnais partout,  
4 où ça m'intéressait, puis il me mettait en garde  
5 là-dessus. Mais, des menaces de me retirer mes  
6 cautionnements et mes assurances, c'est la première  
7 fois.

8 Q. **[1324]** Est-ce que c'est arrivé à d'autres  
9 occasions?

10 R. Jamais, c'est la seule fois qu'il m'a retiré mes  
11 cautionnements.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[1325]** Tout à l'heure, monsieur Papineau nous a dit  
14 qu'une obtention d'un cautionnement, c'est  
15 quasiment automatique quand vous ne dépassez pas  
16 votre plafond. Dans ce projet-là, vous ne dépassez  
17 pas votre plafond vu qu'il vous l'avait accordé.

18 R. Non, non, non, au contraire, on était réellement en  
19 bas de notre plafond de soumission de  
20 cautionnement.

21 Q. **[1326]** Donc, ce n'est pas un automatisme comme  
22 monsieur Papineau nous le disait.

23 R. Ah! Non, non, non, non. Absolument pas. Non.

24 Me CLAUDINE ROY :

25 Q. **[1327]** Toujours dans le document qui est l'agenda,

1 qui est toujours présent devant vous...

2 R. Hum, hum.

3 Q. **[1328]** ... on voit que le trois (3) décembre, à  
4 neuf heures quarante-cinq (9 h 45), que monsieur  
5 Papineau communique avec vous.

6 R. Oui, mais ce n'est pas moi qui lui ai parlé, c'est  
7 Johanne.

8 Q. **[1329]** O.K.

9 R. C'est Johanne.

10 Q. **[1330]** Donc, vous, vous l'avez vu le matin...

11 R. Puis ça a été fini après ça.

12 Q. **[1331]** ... à six heures et quart (6 h 15), six  
13 heures et demie (6 h 30), là, dans le...

14 R. Exactement ça.

15 Q. **[1332]** ... dans l'événement que vous venez de nous  
16 raconter.

17 R. Oui.

18 Q. **[1333]** Puis vous ne lui avez pas reparlé.

19 R. Parce qu'un appel d'offres comme ça, ça coûte de  
20 l'argent pour un entrepreneur. Un, acheter les  
21 plans, monter les soumissions, le cautionnement et  
22 tout, ce n'était pas en ma faveur de dire  
23 exactement... bien content qu'on ne la rentre pas  
24 puis c'est tout, là.

25 Q. **[1334]** Avez-vous tenté d'argumenter avec monsieur

1 Papineau?

2 R. Son idée était faite. Son idée était réellement  
3 faite.

4 Q. **[1335]** O.K. Alors, pièce que je vais déposer sous  
5 25P...

6 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

7 Q. **[1336]** À l'item 14 du trois (3) décembre, on voit  
8 la mention : « Montréal sur Chabanel, Conex ».

9 R. Oui.

10 Q. **[1337]** C'est votre soeur qui aurait pris ça...

11 R. C'est Johanne qui a rajouté ça, oui, effectivement.

12 Q. **[1338]** On a parlé de Conex cette journée-là  
13 clairement, là, si votre soeur l'a écrit dans son  
14 agenda.

15 R. Oui, oui, oui, effectivement. Johanne était  
16 présente quand Pierre Papineau s'est présenté à six  
17 heures et quart (6 h 15) le matin.

18 LA GREFFIÈRE :

19 Alors, Maître, vous étiez en train de dire 25P...

20 Me CLAUDINE ROY :

21 281.

22 LA GREFFIÈRE :

23 Oui, c'est ça. Et...

24 LA GREFFIÈRE :

25 L'onglet numéro 4.

1 Me CLAUDINE ROY :

2 L'onglet numéro 4, oui, c'est exact.

3

4 25P-281 : Agenda 2008 - Les Excavations Panthère

5

6 Q. **[1339]** Je vais vous demander de revenir à l'onglet  
7 précédent où on voyait la soumission de Ville de  
8 Montréal pour Chabanel, donc l'onglet numéro 5 qui  
9 est la pièce 25P-280. Alors, qu'est-ce qu'on...  
10 justement, vous n'avez pas soumissionné à cet appel  
11 d'offres-là compte tenu de ce que vous venez de  
12 nous relater.

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[1340]** Et c'est Conex qui a remporté le contrat.

15 R. Oui. C'est Conex qui a remporté à un million huit  
16 cent trente-huit mille cent soixante-neuf et  
17 trente-huit (1 838 169,38 \$).

18 Q. **[1341]** O.K.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[1342]** Je vais en profiter pour vous poser une  
21 question.

22 R. Oui.

23 Q. **[1343]** Est-ce que vous aviez eu le temps de  
24 préparer votre appel d'offres sur cette soumission-  
25 là?



1 R. Oui, oui, elle était finie, tout.

2 Q. [1344] Elle était de combien? Vous en souvenez-  
3 vous?

4 R. Un million six cent mille (1 600 000 \$).

5 Q. [1345] Un million six cent mille (1 600 000 \$)?

6 R. Oui. Avec les contingences.

7 Me CLAUDINE ROY :

8 Q. [1346] Alors, Monsieur Durocher, dans l'agenda du  
9 trois (3) décembre, je comprends que c'est une note  
10 écrite par votre soeur Johanne...

11 R. Oui.

12 Q. [1347] ... mais c'est indiqué :

13 André reçoit téléphone Pierre  
14 Papineau, urgent de ne pas rentrer  
15 soumission à Montréal.

16 R. Exactement.

17 Q. [1348] Et de toute façon, cette note-là confirme  
18 exactement ce que monsieur Papineau était venu vous  
19 dire le matin.

20 R. Exactement, on n'avait plus de cautionnement. Je ne  
21 comprends même pas le pourquoi qu'il a appelé à  
22 cette heure-là. Il est reparti avec le  
23 cautionnement.

24 Q. [1349] O.K. Et de toute façon, vous... il vous a  
25 convaincu puisque vous n'avez pas déposé la

1 soumission...

2 R. Ah! J'ai...

3 Q. [1350] ... et que vous n'apparaissez pas...

4 R. Exactement ça.

5 Q. [1351] ... à la soumission et c'est Conex qui a  
6 remporté.

7 R. C'est ça. En plein ça.

8 Q. [1352] O.K. J'aborderais un nouveau contrat.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Demain.

11 Me CLAUDINE ROY :

12 Alors, à demain.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui, tout à fait. Alors, à demain.

15 Me CLAUDINE ROY :

16 Merci.

17 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

18

---

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

Nous, soussignées, ODETTE GAGNON et  
DANIELLE BERGERON, sténographes officielles,  
certifions sous notre serment d'office que les  
pages ci-dessus 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,

ODETTE GAGNON

Sténographe officielle

DANIELLE BERGERON

Sténographe officielle