

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 4 FÉVRIER 2013

VOLUME 56

ROSA FANIZZI et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU
Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

INTERVENANTS :

Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des élections
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la construction du Québec
Me NADIA THIBAUT pour Constructions Frank Catania
Me MICHEL DORVAL pour Ville de Montréal
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec
Me VINCENT GRENIER-FONTAINE pour Ville de Laval
Me CATHERINE DUMAIS pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales
Me BERNARD PAGEAU pour Corporation Sun Média, Québécois Média et Groupe TVA
Me MARK BANTEY pour Globe and Mail, The Gazette, La Presse, CTV, Global Television
Me GENEVIÈVE GAGNON pour Société Radio-Canada
Me MARTIN ST-JEAN pour la Ville de Montréal

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS.	4
LISTE DES PIÈCES.. . . .	4
PRÉLIMINAIRES.	5
 PRÉSENTATION D'UNE REQUÊTE	
PLAIDOIRIE PAR Me CATHERINE DUMAIS.. . . .	5
DÉCISION.. . . .	8
 JOSEPH FARINACCI	
INTERROGÉ PAR Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU.. . . .	10
 GIUSEPPE BORSELLINO	
INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY.	91

LISTE DES PIÈCES

35P-411 :	Organigramme du Service de la mise en valeur du territoire et du patrimoine de la Ville de Montréal...	18
35P-412 :	Grille analyse 1 ^{er} comité de sélection.	80
35P-413 :	Recommandation du deuxième comité de sélection.	83
36P-415 :	Profil d'affaires de Giuseppe Borsellino	99



1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce quatrième (4ième) jour
2 du mois de février,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, Maître Lussiaà-Berdou.

8 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

9 Bonjour, Madame la Présidente. On est prêt à
10 procéder avec le prochain témoin, mais auparavant,
11 je voudrais céder la parole à ma consœur du DPCP,
12 le Directeur des poursuites criminelles et
13 pénales...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait.

16 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

17 ... qui a une requête à présenter.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 **PRÉSENTATION D'UNE REQUÊTE**

21 PLAIDOIRIE PAR Me CATHERINE DUMAIS :

22 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le
23 Commissaire. En effet, pour le prochain témoin qui
24 est monsieur Farinacci, le Directeur des poursuites
25 criminelles et pénales, présente une requête en

1 non-publication partielle. Je vais vous demander le
2 dépôt de la requête sous scellé et sous ordonnance
3 de non-publication. Je vais vous la présenter très
4 sommairement au niveau du droit puisque nous sommes
5 en public présentement et je vous inviterai par la
6 suite à interroger mes collègues des médias.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 J'imagine que c'est une requête en non-publication
9 préventive? Partielle?

10 Me CATHERINE DUMAIS :

11 En effet, Madame la Présidente. C'est que selon
12 l'information qui nous a été transmise par mon
13 collègue de la Commission, la première partie du
14 témoignage ne fait pas l'objet d'une objection de
15 la part du Directeur. Par contre, la seconde
16 partie, dans le but de protéger l'équité
17 procédurale des procès qui se tiendront suite au
18 projet Faubourg Contrecoeur, au projet Faufil, il
19 est nécessaire qu'il y ait une ordonnance
20 temporaire de non-publication sur ces éléments-là
21 qui, par la suite, pourront faire l'objet, bien
22 entendu, d'une analyse et revenir sur la question
23 une fois le témoignage terminé. C'est, bien sûr,
24 nécessaire pour assurer l'équité procédurale de ces
25 procès, entre autres, au niveau de la sélection du

1 jury. Et il n'y a pas d'autre moyen, selon nous,
2 qui permettra d'atteindre cette fin.

3 Donc, je vous demanderais peut-être de
4 vérifier, à ce stade-ci, quelle est la position des
5 médias afin de voir s'il est nécessaire que j'aille
6 plus loin au niveau des arguments ou si, à ce
7 stade-ci, ce sera suffisant.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous écoute, Maître.

10 Me GENEVIÈVE GAGNON :

11 Bonjour.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour.

14 Me GENEVIÈVE GAGNON :

15 Bonjour. Alors, Geneviève Gagnon pour la Société
16 Radio-Canada. De mon côté, pour ce qui est de
17 l'ordonnance préventive, le terme qu'on choisit
18 maintenant d'utiliser, donc pour ce qui est de la
19 préventive, on va s'en remettre à votre décision
20 dans l'éventualité, évidemment, où il y aura un
21 débat par la suite. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Au niveau de la préventive, est-ce que vous
24 souhaitez faire un débat au niveau de la
25 préventive?

1 Me GENEVIÈVE GAGNON :

2 On ne souhaite pas faire de débat au niveau de la
3 préventive.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K.

6 Me GENEVIÈVE GAGNON :

7 On s'en remet à votre décision sur la préventive.
8 Le débat sera pour la temporaire qui est demandée,
9 c'est ça.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Parfait. Est-ce que vous parlez au nom de vos
12 collègues?

13 Me BERNARD PAGEAU :

14 Nous sommes d'accord, Madame la Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Avec les propos de maître Gagnon?

17 Me MARK BANTEY :

18 D'accord, Madame la Présidente.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci.

21 Me GENEVIÈVE GAGNON :

22 Merci.

23 DÉCISION

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, pour les motifs énumérés par le DPCP, il y

1 aura donc... la Commission accueille la requête
2 présentée par le DPCP et ordonne une non-
3 publication préventive en ce qui concerne la
4 portion que l'on nous indiquera relativement au
5 témoignage de monsieur... du prochain témoin, donc
6 de monsieur Farinacci et je suppose qu'il concerne
7 également le Faubourg Contrecoeur. C'est exact?
8 Parfait.

9

10

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce quatrième (4ième) jour
2 du mois de février,

3

4 A COMPARU :

5

6 JOSEPH FARINACCI

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bonjour, Maître... Monsieur Farinacci. Maître
12 Dorval. Voyons.

13 Me MARTIN ST-JEAN :

14 Maître St-Jean.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître St-Jean, oui.

17 Me MARTIN ST-JEAN :

18 Nous sommes en publication présentement.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui, nous sommes en publication.

21 Me MARTIN ST-JEAN :

22 D'accord.

23 INTERROGÉ PAR Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

24 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le
25 Commissaire. Peut-être pour clarifier le

1 déroulement du témoignage, mon intention, en fait,
2 est de procéder en public jusqu'à ce que je sois
3 forcé de passer en non-publication afin qu'on
4 puisse entendre le reste du témoignage.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Alors, bienvenue devant vos premières audiences à
7 la Commission, Maître Lussiaà-Berdou.

8 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

9 Q. **[1]** Alors, Monsieur Farinacci, vous avez été
10 assermenté.

11 R. Oui.

12 Q. **[2]** Vous venez de nous indiquer que vous étiez
13 gestionnaire d'immeubles.

14 R. C'est bien ça.

15 Q. **[3]** Vous exercez disons cette profession depuis
16 combien de temps?

17 R. Bien, au privé, uniquement dans cette profession
18 depuis que j'ai démissionné de la Ville de
19 Montréal.

20 Q. **[4]** Vous gérez vos propres actifs?

21 R. C'est bien ça.

22 Q. **[5]** Donc, je comprends de votre réponse que, avant
23 ça, vous travailliez à la Ville de Montréal?

24 R. C'est bien ça, oui.

25 Q. **[6]** D'accord. Pendant combien de temps vous avez

1 travaillé à la Ville de Montréal?

2 R. Environ deux ans et quatre mois.

3 Q. **[7]** De quelle date à quelle date?

4 R. De novembre deux mille quatre (2004) au cinq (5)
5 mars deux mille sept (2007).

6 Q. **[8]** Et votre titre à la Ville de Montréal, c'était
7 quoi?

8 R. Directeur à la direction des stratégies et
9 transactions immobilières.

10 Q. **[9]** D'accord. Avant d'entrer à l'emploi de la Ville
11 de Montréal fin deux mille quatre (2004), vous
12 faisiez quoi?

13 R. J'étais à la Caisse de dépôt et placement du
14 Québec.

15 Q. **[10]** À la Caisse de dépôt et placement du Québec.
16 Et vous faisiez quoi à la Caisse de dépôt et
17 placement du Québec?

18 R. J'avais... j'ai eu deux postes, le premier était à
19 la planification stratégique pour les filiales
20 immobilières de la Caisse. Et le deuxième poste que
21 j'ai occupé c'était directeur développement chez
22 Cadim, où j'étais responsable du développement dans
23 les pays émergents et aussi dans des projets
24 résidentiels au Québec.

25 Q. **[11]** Cadim, juste pour être clair...

1 R. C'est Cadim, c'est ça.

2 Q. **[12]** Ça veut dire quoi?

3 R. Pour Cadim, là, j'étais responsable des pays
4 émergents et aussi des projets de développement.

5 Q. **[13]** Non, non, mais ma question, Monsieur
6 Farinacci, c'est Cadim, ça signifie quoi?

7 R. Cadim c'est une filiale immobilière de la Caisse de
8 dépôt qui oeuvrait dans le résidentiel et dans des
9 projets de développement qui n'étaient pas gérés
10 par d'autres filiales immobilières, qui ramassait
11 tout le reste, là.

12 Q. **[14]** D'accord. Donc, vous avez à toutes fins
13 pratiques oeuvré dans l'ensemble, ou pour une
14 proportion significative de votre carrière, dans la
15 gestion immobilière?

16 R. C'est bien ça, oui.

17 Q. **[15]** C'est toujours ça que vous faites aujourd'hui?

18 R. Oui.

19 Q. **[16]** D'accord. Donc, en novembre deux mille quatre
20 (2004), vous arrivez à la Ville de Montréal. Vous
21 êtes engagé par qui et pour faire quoi?

22 R. J'ai été engagé par Marc Tremblay, qui était le
23 directeur général adjoint. Et il m'a engagé comme
24 directeur développement des affaires au début, et
25 par la suite, bien, on a modifié mon emploi à la

1 Ville.

2 Q. **[17]** D'accord. Donc, vous dites, on a modifié votre
3 emploi à la Ville pour passer à celui que vous avez
4 nommé tout à l'heure qui est de directeur
5 stratégies et transactions immobilières, c'est ça?

6 R. C'est bien ça. Donc, au début, comme directeur
7 développement des affaires, j'avais quatre groupes.
8 Ces quatre groupes-là étaient un groupe de grands
9 projets qui faisait le Quartier des spectacles,
10 Griffintown, Cité du Havre, et caetera. Et j'avais
11 aussi un groupe qui donnait des subventions pour
12 des rénovations résidentielles. J'avais évidemment
13 la direction des transactions immobilières. Et
14 j'avais aussi le Bureau du cinéma, environ quatre-
15 vingt-cinq (85) employés. Par la suite on a modifié
16 ça pour être seulement directeur des transactions
17 immobilières, parce que c'était beaucoup trop pour
18 gérer tout ça.

19 Q. **[18]** Donc, on vous a retiré un certain nombre de
20 responsabilités? Enfin, on vous a... Vous vous êtes
21 départi d'un certain nombre de responsabilités pour
22 vous concentrer sur la stratégie des transactions
23 immobilières?

24 R. Oui, parce que cette direction-là avait vraiment
25 besoin d'une réingénierie complète, revoir sa

1 mission, ses objectifs, les responsabilités, les
2 meilleures pratiques d'affaires. C'était vraiment à
3 refaire et ça demandait beaucoup d'efforts, et donc
4 on s'est concentré sur ce volet-là.

5 Q. **[19]** D'accord. Et vos fonctions et votre rôle en
6 tant que directeur de cette direction des
7 stratégies et transactions immobilières... Donc,
8 votre rôle et vos responsabilités à titre de
9 directeur de la... je vais l'appeler DSTI désormais
10 pour éviter d'avoir à répéter au long à chaque
11 fois, c'était quoi?

12 R. Bien, mon rôle, mis à part la réingénierie, je
13 devais revoir le recrutement, je devais revoir la
14 façon de rendre les transactions optimales pour la
15 Ville, et être stratégique dans notre approche.
16 Donc, on s'est assuré de bien connaître
17 l'inventaire des terrains vacants ou non utilisés
18 par la Ville pour établir des stratégies de
19 développement ou de mise en valeur de ces terrains-
20 là, pour s'assurer que les retombées à la Ville
21 soient optimales.

22 Q. **[20]** Donc, quand vous dites que vous voulez vous
23 assurer que les retombées à la Ville soient
24 optimales, c'est donc que vous voulez maximiser le
25 profit que la Ville retire des terrains?

1 R. C'est ça. C'était le but. On prenait les terrains
2 en question et on appliquait les meilleures
3 stratégies possibles pour s'assurer qu'on
4 maximisait la valeur et les retombées à la Ville.

5 Q. **[21]** Est-ce que votre impression à votre arrivée
6 c'est que c'est déjà ce qu'on fait ou c'est...

7 R. C'était une nouvelle approche. Avant mon arrivée,
8 ça ne s'appelait pas « stratégies et transactions
9 immobilières ». C'est à partir de cette volonté de
10 revoir le fonctionnement que nous avons introduit
11 le mot stratégies. Avant ça, c'était plutôt un
12 groupe qui faisait des transactions immobilières
13 selon les mandats spécifiques. Notre approche était
14 beaucoup plus de prendre l'inventaire de la Ville
15 et de s'assurer qu'on applique les meilleures
16 stratégies possibles. Donc, c'était une autre façon
17 de travailler.

18 Q. **[22]** D'accord. Je ne sais pas, Madame Blanchette,
19 si vous pouvez mettre à l'écran le document que
20 madame la présidente trouvera à l'onglet 1 du
21 cahier, qui est un organigramme de la Ville de
22 Montréal. En fait, c'est un organigramme... Bien,
23 je vous laisse le décrire, Monsieur Farinacci.

24 R. Ça c'était ma direction, les stratégies et
25 transactions immobilières. Donc, j'avais deux

1 divisions, une « évaluation et expertise », qui
2 faisait des évaluations immobilières, et l'autre
3 groupe c'était « gestion du portefeuille et des
4 transactions ». Il y avait deux sous-groupes,
5 c'était des sections. Il y avait un groupe de
6 transactions immobilières majeures, si on veut, et
7 un autre groupe de transactions immobilières
8 mineures, qui étaient plutôt des baux, des
9 licences, ventes de ruelles, et caetera.

10 On avait aussi un groupe d'optimisation du
11 portefeuille, ce que je disais tantôt. C'est dans
12 ce groupe-là où on se faisait des stratégies sur
13 l'inventaire. Et on avait aussi un groupe de
14 gestion de l'inventaire où on s'assurait de bien
15 connaître l'inventaire de la ville.

16 Q. **[23]** D'accord. Là, sur cet organigramme que je
17 voudrais déposer, Madame Blanchette, on va coter,
18 je pense que c'est 35P...

19 LA GREFFIÈRE :

20 411.

21 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

22 Q. **[24]** 411.

23

24 35P-411 : Organigramme du Service de la mise en
25 valeur du territoire et du patrimoine

1 de la Ville de Montréal.

2

3 Q. **[25]** Donc, sur cet organigramme, on ne voit que,
4 disons, votre poste, votre direction, et ensuite
5 des subordonnés, les groupes qui composent la
6 direction stratégies et transactions immobilières.
7 En amont de ça, vos supérieurs immédiats, est-ce
8 que vous pourriez les identifier, s'il vous plaît?

9 R. Mon supérieur immédiat c'était Marc J. Tremblay.
10 C'est lui qui m'a engagé. Et au moment de mon
11 embauche, le directeur général était son patron. À
12 ce moment-là c'était Robert Abdallah. Par la suite
13 c'était Claude Léger. À partir du mois de juillet
14 deux mille six (2006), je crois.

15 Q. **[26]** D'accord. Donc, monsieur Tremblay, je pense
16 que vous l'avez dit tout à l'heure, était directeur
17 général adjoint. J'en conclus, vous me corrigerez
18 si je me trompe, que monsieur Abdallah est
19 directeur général.

20 R. C'est bien ça, oui.

21 Q. **[27]** D'accord. Vous nous avez mentionné, un peu
22 plus tôt, que vous avez quitté, donc, en deux mille
23 sept (2007). Je ne sais pas si vous avez indiqué
24 une date exacte?

25 R. Le cinq (5) mars.

1 Q. **[28]** D'accord. Vous avez quitté vos fonctions le
2 cinq (5) mars deux mille sept (2007). Vous avez été
3 licencié, vous avez quitté? Qu'est-ce qui s'est
4 passé exactement?

5 R. J'ai démissionné de mon poste à ce moment-là, oui.

6 Q. **[29]** Et est-ce que vous pourriez nous indiquer
7 pourquoi?

8 R. J'ai démissionné parce que depuis assez longtemps,
9 je devais me battre pour que certaines transactions
10 soient à la hauteur des meilleures pratiques que
11 nous avons établies. Et, comme directeur des
12 transactions immobilières, j'ai toujours voulu
13 m'assurer que ces transactions-là soient optimales
14 et à l'avantage de la Ville.

15 Au moment où j'ai démissionné, j'avais
16 compris que je ne pouvais plus me battre, parce
17 qu'on m'a contourné, et donc démissionner, c'était
18 le seul moyen qu'il me restait.

19 Q. **[30]** Juste pour comprendre, vous disiez que vous
20 n'arriviez plus à vous battre, et qu'on vous
21 contournait. O.K. Donc, grosso modo, vous
22 n'arriviez plus à faire votre travail?

23 R. C'est ça. Le lien de confiance était brisé, donc je
24 ne pouvais pas continuer.

25 Q. **[31]** D'accord. Et est-ce qu'il y a des... Comment

1 dire... Je vais dire le mot projets, là, mais est-
2 ce qu'il y avait des projets, ou des transactions,
3 ou des opérations sur lesquelles vous travailliez
4 qui ont participé à...

5 R. Oui. Il y en avait... À ce moment-là il y en avait
6 deux en particulier, là, qui étaient à peu près en
7 même temps, ou plus ou moins. Donc, bien, il y
8 avait un grand terrain dans l'est de Montréal, et
9 il y avait aussi un autre vaste terrain à Rivière-
10 des-Prairies, qu'on connaît, qui s'appelle Marc-
11 Aurèle Fortin.

12 Q. **[32]** Le terrain s'appelle Marc-Aurèle Fortin?

13 R. Bien, c'est-à-dire que le projet s'appelait Marc-
14 Aurèle Fortin.

15 Q. **[33]** Le projet est connu sous le nom de Marc-Aurèle
16 Fortin?

17 R. C'est ça. C'est ça.

18 Q. **[34]** O.K. D'accord. Bon. On va remettre pour plus
19 tard le deuxième projet, celui du grand terrain
20 dans l'est de Montréal, qui, en fait, consiste,
21 enfin, connu sous le nom de Faubourg Contrecoeur,
22 là. C'est bien de ne pas l'avoir dit, mais on a
23 fait cette dénonciation-là en public déjà.

24 R. O.K.

25 Q. **[35]** Et on va se concentrer, pour l'instant, sur le

1 projet Marc-Aurèle Fortin.

2 R. Parfait.

3 Q. **[36]** C'est quoi, sommairement, le projet Marc-
4 Aurèle Fortin, il s'agit de quoi?

5 R. C'est un vaste terrain d'à peu près deux point un
6 millions de pieds carrés (2.1 M pi²) qui se situe,
7 est situé à l'extrémité ouest de Rivière-des-
8 Prairies, près de la rue Maurice-Duplessis.

9 Q. **[37]** D'accord. Et votre implication, enfin votre
10 service et vous personnellement, par rapport à ce
11 terrain-là, elle débute quand?

12 R. Mon groupe étant responsable des transactions
13 majeures à la Ville, pour les terrains, a eu le
14 mandat, à l'été deux mille cinq (2005), du comité
15 exécutif, de lancer un appel d'offres pour
16 développer le site. C'est ça.

17 Q. **[38]** Le site Marc-Aurèle Fortin.

18 R. C'est bien ça, oui.

19 Q. **[39]** D'accord. Donc, la première étape de votre
20 mandat, à ce moment-là, de développer le site,
21 c'est quoi?

22 R. C'était de lancer un appel de propositions, et de
23 recevoir des proposants et choisir la meilleure
24 proposition et du côté monétaire, et aussi du côté
25 du développement du site, pour qu'il y ait des

1 retombées pour la Ville de Montréal. Des retombées
2 pour la vente du site, et aussi pour les retombées
3 fiscales éventuelles.

4 Q. **[40]** D'accord. Donc, vous allez vendre ce terrain-
5 là, c'est l'objectif. Vous allez donc procéder à la
6 mise à prix. Vous évaluez le terrain avant?

7 R. Oui. On établit une valeur du terrain basée sur les
8 informations qu'on a recueillies à ce stade-là, et
9 à l'hiver... Bien, fin de l'automne deux mille cinq
10 (2005), nous lançons un appel de propositions, et
11 vers la fin de l'année deux mille cinq (2005) nous
12 avons reçu trois propositions, et on a ouvert ces
13 propositions-là au mois de, je pense que c'était le
14 six (6) décembre deux mille cinq (2005).

15 Q. **[41]** O.K. Donc, au départ, l'évaluation un peu
16 faible, c'est votre service qui fait ça?

17 R. C'est mon service d'évaluation, une des divisions
18 de mon groupe, oui.

19 Q. **[42]** O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je m'excuse, je n'ai pas compris qu'il y avait eu
22 une évaluation faible.

23 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

24 Ah! C'est moi. C'est moi qui ai mal entendu, alors.

25 Q. **[43]** L'évaluation du terrain qui est faite, elle

1 est à combien?

2 R. L'évaluation du terrain, le terrain est évalué
3 quand même très bas par mon service d'évaluation,
4 et la raison principale était que les
5 infrastructures nécessaires pour développer le
6 terrain étaient particulièrement élevées à cause de
7 sa situation, et nous avons obtenu du service des
8 Travaux publics de l'arrondissement Rivière-des-
9 Prairies le coût potentiel de ces infrastructures-
10 là.

11 Donc, lorsqu'on a fait l'évaluation du
12 terrain, il fallait quand même soustraire que les
13 coûts d'infrastructures étaient particulièrement
14 élevés, et en faisant ça, ça diminuait grandement
15 le terrain, la valeur du terrain. Donc...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[44]** Alors, à combien était évalué le terrain?

18 R. Il était évalué à pratiquement nul, parce que les
19 infrastructures étaient très élevées, mais on a
20 quand même établi une mise à prix pour le terrain à
21 un million de dollars (1 M\$).

22 Q. **[45]** Bon. O.K. Et quel était le coût des infra-
23 structures?

24 R. Au moment où on a fait l'évaluation, le groupe de
25 Travaux publics de Rivière-des-Prairies nous a

1 estimé que les travaux seraient d'environ vingt et
2 un millions (21 M\$). Le terrain, qui était de deux
3 point un millions de pieds carrés (2.1 M pi²), une
4 fois qu'on enlève rues et parcs, on en perd au
5 moins quarante pour cent (40 %), donc il reste
6 soixante pour cent (60 %).

7 Q. **[46]** Vous perdez quarante pour cent (40 %)
8 pourquoi?

9 R. Pour des rues et des parcs et aussi des bermes aux
10 abords du chemin de fer et d'un secteur industriel.
11 Donc, lorsqu'on lève tous ces espaces-là, le net,
12 le loti tombait à environ soixante pour cent
13 (60 %). Lorsqu'on prend ce soixante pour cent
14 (60 %) là, et on multiplie par le prix au pied
15 carré loti, je crois qu'on arrive aux alentours de
16 quinze millions (15 M\$), mais il y avait pour vingt
17 et un millions (21 M\$) d'infrastructures.

18 Donc, le terrain ne pouvait pas avoir
19 beaucoup de valeur à cause de ça, mais n'empêche on
20 a quand même établi une mise à prix et on a conclu
21 qu'étant donné que c'était un appel d'offres qu'on
22 allait recevoir la meilleure offre possible pour le
23 terrain et le marché allait l'établir, là.

24 Q. **[47]** Vous étiez-vous d'accord avec cette évaluation
25 du terrain?

1 R. J'étais d'accord que les frais d'infrastructures
2 pourraient être, pouvaient faire réduire la valeur.
3 Je n'étais pas un expert en infrastructure et on a
4 pris les conclusions de l'arrondissement par
5 rapport à ça. Et donc, je pouvais juste espérer
6 qu'en allant en appel d'offres qu'on allait
7 recevoir la meilleure offre parce que le marché
8 allait parler.

9 Q. **[48]** Mais étiez-vous d'accord que les frais
10 d'infrastructures étaient aussi élevés que ce qui
11 était proposé?

12 R. Je ne pouvais pas conclure là-dessus, parce que je
13 ne suis pas un expert. On a accepté que
14 l'arrondissement nous fasse cette conclusion-là.

15 Q. **[49]** O.K. Continuez.

16 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

17 Q. **[50]** Si vous me permettez, quand vous dites une
18 mise à prix d'un million (1 M\$), ça veut donc dire
19 que le marché lui aurait peut-être pu penser dans
20 les propositions que vous avez reçues que ça valait
21 trois millions (3 M\$), tout comme ça valait rien?

22 R. Oui.

23 Q. **[51]** Si ça avait été en bas du un million (1 M\$),
24 vous auriez été, normal et ce genre d'appel
25 d'offres continue son cours pareil?

1 R. C'est ça, bien avec la mise à prix on s'était dit,
2 on n'acceptera pas une proposition en bas d'un
3 million (1 M\$), à moins qu'on...

4 Q. **[52]** Est-ce que ça rend automatiquement non
5 conforme ceux qui vous offrent en bas d'un million
6 (1 M\$) ou c'est juste, ce n'est pas... ce n'est pas
7 écrit dans les papiers d'appel d'offres?

8 R. C'est écrit dans le cahier d'appel d'offres qu'un
9 million (1 M\$) était la mise à prix.

10 Q. **[53]** Que la mise à prix était à un million (1 M\$).
11 Est-ce que c'est écrit dans les papiers d'appel
12 d'offres que si vous offrez moins d'un million
13 (1 M\$), vous êtes automatiquement exclu?

14 R. Je ne m'en souviens pas, Monsieur le Commissaire.

15 Q. **[54]** C'est ça?

16 R. Je ne me souviens pas si c'était écrit.

17 Q. **[55]** Mais donc ce genre d'approche, là, n'exclut
18 pas que la Ville peut accepter un prix inférieur au
19 prix qui était mise à prix?

20 R. Oui, c'est bien ça.

21 Q. **[56]** Ce n'est pas une exclusion?

22 R. Ce n'est pas une exclusion.

23 Q. **[57]** O.K.

24 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

25 Q. **[58]** D'accord. Donc, on a un projet qui en

1 apparence a un prix, a un revenu potentiel négatif,
2 si je vous suis bien, si on lotit l'ensemble des
3 lots qui restent une fois les parties réservées aux
4 infrastructures déduites et donc, vous mettez le
5 terrain en vente à un million (1 M\$), avec une mise
6 à prix à un million (1 M\$) en vous disant : on va
7 voir ce que le marché dit?

8 R. C'est ça.

9 Q. **[59]** Le marché dit quoi?

10 R. Bien on a reçu trois propositions. La première
11 venait d'une firme qui s'appelle Iberville qui a
12 offert un point cinq millions (1,5 M\$). Il y avait
13 aussi un deuxième proposant Allogio qui a proposé
14 un point trois millions (1,3 M\$) et aussi il y
15 avait le troisième qui s'appelle Petra St-Luc qui
16 eux ont offert un million (1 M\$).

17 Q. **[60]** D'accord. Juste pour être clair, ces trois
18 propositions offrent des prix, mais ces
19 propositions sont aussi, au prix offert est joint,
20 disons, un projet de développement, une proposition
21 de développement immobilier?

22 R. C'est bien ça, oui, donc, mais il n'y a pas juste
23 le prix, évidemment il y a plusieurs autres
24 critères. Et donc, il y a aussi leur proposition de
25 développement. Donc, chaque proposant avait sa

1 façon de développer le site.

2 Q. **[61]** D'accord. Et donc, à ce moment-là, j'en
3 conçois que ces trois propositions-là ne sont pas
4 nécessairement identiques, similaires ou...

5 R. Non.

6 Q. **[62]** D'accord. Donc, il faut en choisir une. On
7 fait comment?

8 R. Il y a un comité de sélection qui a été formé et
9 qui a évalué les propositions à l'hiver deux mille
10 six (2006), en début d'année deux mille six (2006)
11 et ils ont fait une recommandation au printemps
12 deux mille six (2006). Ils ont recommandé.

13 Q. **[63]** D'accord. Entre le moment où on ouvre les
14 appels d'offres et le moment où le comité de
15 sélection commence à faire son travail, est-ce que
16 vous avez été impliqué vous personnellement au
17 niveau du projet Marc-Aurèle Fortin?

18 R. Bien, c'est-à-dire que le comité de sélection siège
19 de façon indépendante, moi j'ai recueilli, je vais
20 recueillir sa recommandation et l'accepter sachant
21 que le comité a fait son travail. Donc, je ne suis
22 pas impliqué directement dans le comité de
23 sélection.

24 Q. **[64]** D'accord. Le un million de dollars (1 M\$)
25 c'est une mise à prix?

1 R. C'est ça.

2 Q. **[65]** Ce n'est pas un prix convenu?

3 R. Ce n'est pas un prix convenu, non.

4 Q. **[66]** D'accord. Est-ce que vous avez au moment de
5 l'ouverture des appels d'offres été avisé que
6 quelqu'un faisait une confusion sur cet aspect-là?

7 R. Oui, nous avons reçu un appel, ce n'est pas moi
8 directement qui a reçu l'appel, mais mon groupe.
9 Nous avons reçu un appel de la part de monsieur
10 Pierre Santamaria de l'arrondissement Rivière-des-
11 Prairies qui semblait être frustré ou en colère
12 parce qu'il était sous l'impression que le un
13 million de dollars (1 M\$) était le prix demandé et
14 non une mise à prix.

15 Et on a compris que lui a répondu à une
16 question d'un des soumissionnaires, on a compris
17 que c'était Petra que... est-ce que le un million
18 (1 M\$) était le prix de vente ou, et lui a semblé
19 frustré parce qu'il a répondu à Petra que oui
20 c'était le prix. Et que maintenant que les
21 soumissions étaient ouvertes, il a vu que les
22 soumissions sont rentrées à plus qu'un million de
23 dollars (1 M\$) et donc il était fâché de ça.

24 Notre réponse a été qu'il aurait peut-être
25 dû refiler la question à nous et non d'y répondre.

1 Et deuxièmement le cahier d'appel était
2 quand même assez clair là-dessus que c'est une mise
3 à prix d'un million (1 M\$).

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[67]** Est-ce que cet appel-là a été reçu avant ou
6 après l'ouverture des soumissions?

7 R. Après.

8 Q. **[68]** Mais ça, est-ce que ça laisse inférer que
9 l'appel avait été fait aussi avant pour avertir
10 Petra que c'était un million (1 M\$)?

11 R. Je ne peux pas vous dire, parce que je n'étais pas
12 au courant de cette conversation-là, là. Je ne sais
13 pas.

14 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

15 Q. **[69]** D'accord. Par contre, il ressort de la...
16 C'est vous qui avez eu la conversation avec
17 monsieur Santamaria?

18 R. Non, ce n'est pas moi.

19 Q. **[70]** Qui est-ce qui a eu la conversation?

20 R. C'était Normand Chagnon.

21 Q. **[71]** D'accord.

22 R. Qui était mon chef divisionnaire.

23 Q. **[72]** Et de vos discussions avec Normand Chagnon,
24 est-ce que l'impression qui ressort, c'est que
25 Petra St-Luc compte, est sous l'impression que un

1 million, c'est le prix qu'il faut, ou c'est le
2 montant auquel il faut déposer une soumission?

3 R. C'est ça, oui.

4 Q. **[73]** D'accord. Est-ce que ce genre d'appel-là est
5 fréquent?

6 R. Non.

7 Q. **[74]** Monsieur Santamaria, lui, vous l'avez dit, je
8 pense, tout à l'heure, mais si vous ne l'avez pas
9 dit, répétez-le, il fait quoi?

10 R. Il est le directeur de l'arrondissement Rivières-
11 des-Prairies, Pointe-aux-Trembles.

12 Q. **[75]** Donc, il n'est pas impliqué normalement au
13 niveau de la vente du terrain par la Ville?

14 R. Non.

15 Q. **[76]** D'accord. Vous avez dit tout à l'heure que le
16 comité de direction est - comment dire - formé et
17 qu'il se penche sur les propositions. Est-ce que ce
18 comité de sélection va en venir à une décision?

19 R. Oui, au printemps deux mille six (2006), le comité
20 de sélection me fait la recommandation, et ils ont
21 conclu que la meilleure proposition était celle
22 d'Iberville qui, elle proposait un prix de un point
23 cinq millions (1,5 M\$) et un projet qui était
24 vraiment différent des autres, c'est-à-dire qu'il y
25 avait un volet plus haute densité dans son projet.

1 Je crois que c'était au-dessus de quatre cent
2 soixante (460) unités. Les autres projets étaient
3 beaucoup plus bas. Le cahier d'appel favorisait
4 quand même de la moins haute densité. On parlait
5 d'unités qui pouvaient contenir de un à trois
6 logements. Mais voilà qu'Iberville propose de faire
7 une partie du terrain, mais pas une très grande
8 partie en termes de proportion du site, là, c'était
9 vraiment peut-être vingt pour cent (20 %) max, où
10 il y avait de la haute densité.

11 Q. **[77]** Donc, si je vous suis, Iberville propose de
12 mettre plus de logements sur le terrain que les
13 deux autres?

14 R. C'est bien ça, oui.

15 Q. **[78]** Comment... Bien, le comité de sélection en
16 vient à la conclusion que c'est Iberville qui doit
17 l'emporter. Il procède comment pour faire ça? Dans
18 la mesure où il faut évidemment évaluer un certain
19 nombre de critères.

20 R. Bien, c'est-à-dire que les critères de sélection de
21 l'appel d'offres et le pointage qui était pondéré,
22 une des questions évidemment, c'était le projet
23 lui-même, donc le projet d'Iberville a reçu plus de
24 pointage parce que, bon, il offrait un prix plus
25 élevé et, deuxièmement, les retombées fiscales,

1 c'est plus intéressant pour la Ville, parce qu'il y
2 avait plus d'unités. Par contre, il ne respectait
3 pas tout à fait la consigne de l'appel d'offres qui
4 disait qu'on allait favoriser moins de densité, de
5 un à trois logements. Ça, c'était un des critères.
6 Donc, le comité de sélection, sur lequel d'ailleurs
7 siégeait la personne responsable à l'arrondissement
8 pour tout ce qui est aménagement du territoire,
9 l'urbanisme, et caetera. Donc, cette personne-là
10 était quand même d'accord pour qu'on fasse plus de
11 densité sur le terrain, là.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[79]** Pour que je comprenne bien. Donc, une densité
14 plus élevée, ce n'était pas... c'était plutôt
15 négatif dans l'évaluation du projet? Parce que vous
16 dites que les appels d'offres favorisaient une
17 densité un peu plus faible. Est-ce que c'est ça?

18 R. C'est bien ça, oui.

19 Q. **[80]** Ça ne l'excluait pas, mais ça pouvait un peu
20 la pénaliser au niveau de son pointage?

21 R. C'est bien ça.

22 Q. **[81]** Ce qui veut dire que cet appel d'offres, bon,
23 là, vous avez... les gens évaluaient, prenaient
24 connaissance d'un prix plus d'un projet immobilier.
25 Est-ce que c'est un appel d'offres à deux

1 enveloppes, c'est-à-dire le projet immobilier d'un
2 côté qu'on évalue puis, après ça, on ouvre le prix?
3 Ou bien non, c'était un appel d'offres où...

4 R. C'était un appel d'offres dans lequel différents
5 critères étaient évalués avec un pointage. Et
6 lorsqu'on additionnait tout le pointage, le plus
7 haut pointage l'emportait. Donc, il se peut
8 qu'Iberville, je n'ai pas le résultat devant moi,
9 mais ça se peut qu'Iberville aurait reçu moins de
10 pointage parce qu'il ne respectait pas le critère
11 de densité, mais plus de pointage par rapport au
12 prix et aux retombées fiscales. Donc, à la fin, il
13 aurait pu recevoir plus de pointage que les autres
14 à cause de ça.

15 Q. **[82]** Mais est-ce que c'est un peu comme on a au
16 niveau des firmes de génie civil un prix ajusté,
17 c'est-à-dire vous, quoi, donnez une cote au niveau
18 de la qualité d'un produit, puis cette cote-là a
19 une influence sur le prix? Donc, on en résulte à un
20 prix ajusté, c'est ça qui fait qu'on choisit le
21 plus bas soumissionnaire?

22 R. Là, on parle du plus haut soumissionnaire. On parle
23 de celui qui offre le plus d'argent et le plus de
24 retombées pour la Ville, et caetera. Donc, le volet
25 un à trois logements et de densité est un volet

1 quand même qualitatif, subjectif. L'arrondissement
2 préférerait une moins haute densité. Ça ne veut pas
3 dire qu'il ne pouvait pas accepter une plus haute
4 densité.

5 Q. **[83]** Mais là... Bon. Est-ce que, vous, vous faisiez
6 partie du comité de sélection?

7 R. Non.

8 Q. **[84]** Est-ce que vous avez vu la grille des critères
9 de ce premier appel d'offres?

10 R. Oui.

11 Q. **[85]** Il y avait combien de critères? Donc, je
12 comprends qu'un des critères, c'est le prix puis
13 d'autres critères, ils sont reliés au projet
14 immobilier. Donc, c'était... Et ces critères-là
15 étaient pondérés en fonction d'un pourcentage puis,
16 en bout de piste, ça donne cent pour cent puis on
17 obtient une moyenne pondérée. C'est ça que vous
18 aviez?

19 R. Oui.

20 Q. **[86]** Bon. Puis cette grille-là, est-ce que vous
21 savez s'il y avait plusieurs critères? Est-ce que
22 vous vous rappelez?

23 R. Ah, il y avait au moins quatre, cinq. Je ne me
24 souviens pas, parce que je ne l'ai pas vue
25 dernièrement. Mais il y avait au moins quatre, cinq

1 critères qui étaient évalués.

2 Q. **[87]** O.K. Et sur la grille, le critère densité,
3 Iberville, le premier proposant qui a gagné,
4 n'était pas exclu du processus, parce qu'il ne
5 respectait pas parfaitement le critère densité?

6 R. C'est ça.

7 Q. **[88]** Est-ce que c'est ça que vous me disiez?

8 R. Oui. Aussi, dans le cahier d'appel d'offres, il y
9 avait quand même une clause qui permettait à la
10 Ville de passer outre si c'était à l'avantage de la
11 Ville. Ils pouvaient quand même choisir de passer
12 outre à certains critères.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[89]** Et est-ce que c'était à l'avantage de la
15 Ville?

16 R. Définitivement.

17 Q. **[90]** Du point de vue du prix, évidemment, un point
18 cinq millions (1,5 M\$), que du point de vue de
19 densité?

20 R. Oui. Comme je vous ai dit, Madame la Présidente, la
21 personne responsable pour l'aménagement du
22 territoire de l'arrondissement était sur le comité,
23 et donc lorsque le comité a fait la recommandation,
24 ils l'ont fait en connaissance de cause, elle
25 l'acceptait.

1 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

2 Q. **[91]** Juste pour peut-être clarifier, la question de
3 la densité, c'est parce qu'évidemment il y a plus
4 de logements, donc il y a plus retombées fiscales
5 potentielles, c'est aussi donc à l'avantage de la
6 Ville, c'est bien ça?

7 R. Oui, c'est bien ça. Oui.

8 Q. **[92]** D'accord. Est-ce que vous vous souvenez des
9 notes que chacun des soumissionnaires ont reçu?

10 R. Non, je ne me souviens pas.

11 Q. **[93]** D'accord. Ce comité-là, donc, rend sa
12 décision. La prochaine étape du processus,
13 normalement, on vous fait une recommandation, et
14 ensuite qu'est-ce qu'on fait?

15 R. Par la suite, je prends bonne note de leur
16 recommandation, et je devrais procéder à l'annoncer
17 au prochain comité stratégique immobilier sur
18 lequel je siégeais, que je présidais, d'ailleurs.

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Q. **[94]** Pas des notes précisément, mais est-ce que
21 vous vous rappelez du rang que ces trois proposeurs
22 avaient? Le premier est d'Iberville, le deuxième
23 est-ce que c'était Petra ou Allogio?

24 R. Je me souviens du premier. Le deuxième, je ne me
25 souviens pas.

1 Q. **[95]** Mais ça, on pourrait retrouver ça dans la
2 documentation assez facilement, là...

3 R. Facilement, oui.

4 Q. **[96]** ... qui était le deuxième et troisième?

5 R. Oui.

6 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

7 Q. **[97]** Et le troisième, vous vous souvenez? Ou c'est
8 juste que vous ne vous souvenez pas du nom?

9 R. Bien, je me souviens l'ordre du deuxième et
10 troisième.

11 Q. **[98]** D'accord. Donc là, vous dites que vous allez
12 en réunion de comité stratégique?

13 R. C'est bien ça.

14 Q. **[99]** O.K. Et le comité stratégique immobilier que
15 vous venez...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je m'excuse. Je m'excuse. Maître St-Jean?

18 Me MARTIN ST-JEAN :

19 Écoutez, pour répondre peut-être aux questions du
20 commissaire ou vos questions, dans la mesure où ces
21 documents-là sont toujours disponibles, s'ils n'ont
22 pas encore été remis à la Commission, la Ville de
23 Montréal serait plus que contente de prendre
24 l'engagement de les remettre, de façon à éviter de
25 se limiter strictement à la mémoire du témoin, mais

1 de pouvoir voir effectivement qu'est-ce que les
2 documents disent.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître St-Jean.

5 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

6 Q. **[100]** Donc, Monsieur Farinacci, vous dites que vous
7 avez présenté cette recommandation-là au comité
8 stratégique immobilier?

9 R. C'est bien ça, oui.

10 Q. **[101]** Il s'agit de quoi, exactement?

11 R. Le comité stratégique immobilier est un comité qui
12 a été mis sur place pour que mon groupe puisse
13 discuter et échanger avec l' élu responsable de
14 l'immobilier à ce stade-là. Donc, c'était des
15 rencontres qu'on avait à toutes les deux semaines,
16 et à ces rencontres-là je présidais la rencontre
17 avec monsieur Normand Chagnon, mon chef
18 divisionnaire, et on passait en revue tous les
19 dossiers immobiliers prioritaires.

20 Q. **[102]** Et cet élu, il s'agit de qui?

21 R. L' élu responsable de l'immobilier à ce moment-là
22 c'était monsieur Frank Zampino.

23 Q. **[103]** D'accord. Donc, vous vous réunissez à toutes
24 les deux semaines pour discuter avec monsieur
25 Zampino et monsieur Chagnon. Est-ce que quelqu'un

1 d'autre assiste à ces réunions?

2 R. Oui. Bien, la plupart du temps il y avait aussi
3 monsieur Marc Tremblay, mon supérieur immédiat, et
4 le directeur général de la Ville de Montréal, qui à
5 ce moment-là était monsieur Robert Abdallah.

6 Q. **[104]** Ce comité-là a commencé à se réunir à quelle
7 époque? Est-ce que vous vous souvenez?

8 R. Je ne me souviens pas quand on a commencé nos
9 rencontres, mais je dirais que c'était probablement
10 fin deux mille cinq (2005).

11 Q. **[105]** D'accord. Donc, vous avez une réunion du
12 comité stratégique qui suit la recommandation que
13 vous recevez du comité de sélection, qui recommande
14 donc Iberville. Vous présentez cette recommanda-
15 tion-là au comité stratégique?

16 R. C'est bien ça, oui.

17 Q. **[106]** Est-ce que le comité stratégique est impliqué
18 dans le processus comme tel?

19 R. Non, pas du tout. Eux autres, ils attendaient de
20 recevoir la recommandation.

21 Q. **[107]** O.K. Mais pourquoi vous présentez la
22 recommandation à ce comité-là?

23 R. Bien, ce comité-là était un comité où on revoyait
24 les stratégies qu'on déployait, la priorité des
25 dossiers, et aussi ça nous permettait d'avoir une

1 orientation par rapport à ce que désirait l'él
2 responsable.

3 Q. **[108]** D'accord. Et quand vous présentez, donc,
4 cette recommandation au comité, d'Iberville en ce
5 qui concerne le projet Marc-Aurèle-Fortin, la
6 réaction est de quelle nature?

7 R. La réaction qu'on a eue de, entre autres de
8 monsieur Zampino, était qu'il avait de la
9 difficulté à accepter que le comité ait sélectionné
10 Iberville, et donc il trouvait que c'était
11 inacceptable qu'on ait choisi Iberville.

12 Q. **[109]** Monsieur Zampino n'a pas été... A-t-il été
13 impliqué à quelque moment que ce soit avant qu'on
14 lui présente la recommandation?

15 R. Non.

16 Q. **[110]** Alors, pourquoi est-ce qu'il a une opinion
17 aussi importante ou aussi, disons, catégorique sur
18 la question?

19 R. Il n'était pas d'accord sur le choix d'Iberville,
20 et lorsque j'ai demandé pourquoi il n'était pas
21 d'accord, il m'a dit que ça ne pouvait pas être
22 Iberville qui gagne cette proposition-là, parce que
23 selon lui ça devrait être Petra St-Luc qui gagne.
24 Donc, ma réaction fut de ne pas vraiment comprendre
25 qu'est-ce qu'il voulait dire, qu'est-ce qu'il

1 voulait dire, Petra St-Luc. Et donc, je lui ai
2 demandé de me répéter ça. Et puis il m'a dit que
3 selon lui, ça devrait être Petra qui gagne cet
4 appel de propositions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Vous avez posé des questions?

7 R. Oui, je lui ai demandé pourquoi, et il m'a dit que
8 lors d'un appel de proposition antérieur, lorsque
9 la SDM, la Société de développement de Montréal,
10 avait vendu l'immeuble de La Gazette sur la rue
11 Saint-Antoine, qui... suite au déménagement de LA
12 Gazette, lorsqu'ils ont vendu cette propriété par
13 appel d'offres, c'était supposé d'être Petra qui
14 gagne, et puis ça n'avait pas marché, c'était
15 quelqu'un d'autre qui a gagné, et que donc,
16 maintenant c'était au tour de Petra de gagner.
17 Donc, ça ne pouvait pas être Iberville.

18 Vous pouvez vous imaginer que lorsqu'il m'a
19 dit ça, je suis resté un petit peu surpris. Je ne
20 comprenais pas tout à fait. Et donc je lui ai
21 demandé de répéter, pour être sûr que j'avais bien
22 compris. Il m'a tout répété exactement de cette
23 façon-là.

24 Normand Chagnon et moi on s'est regardé, on
25 avait les yeux grands et on s'est dit wow!

1 Donc, j'ai demandé à monsieur Zampino de
2 répéter une troisième fois, pour être vraiment sûr
3 d'avoir bien compris, et il m'a répété encore le
4 même propos. Et donc, à partir de ce moment-là,
5 bien, je ne savais pas quoi faire. Notre position
6 était telle qu'on l'a décrite, notre comité de
7 sélection a sélectionné Iberville, et c'est un
8 processus formel et immuable. Donc, on est resté
9 tous les deux sur nos positions.

10 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

11 Q. **[111]** Juste pour comprendre, monsieur Zampino, à
12 cette époque-là, il est président du comité
13 exécutif, c'est exact?

14 R. C'est bien ça, oui.

15 Q. **[112]** Donc, il n'est pas impliqué du tout dans un
16 processus tel que celui que vous décrivez en ce qui
17 concerne l'attribution de...

18 R. Non.

19 Q. **[113]** D'accord. Et vous avez donc cette espèce de
20 confrontation. Est-ce que les choses en restent là?

21 R. Nous sommes restés sur notre position en tant que
22 groupe de transactions immobilières. C'est un
23 processus formel qu'on a.... On s'est engagé, suite
24 à l'accord du comité exécutif, de lancer l'appel.
25 On passe à travers un processus formel, on fait une

1 recommandation formelle. On ne peut pas revenir en
2 arrière et faire d'autre chose. C'est ça, et bon...
3 Donc, on est resté quand même sur notre position
4 assez longtemps.

5 Q. **[114]** Est-ce que monsieur Zampino vous a posé des
6 questions sur le processus qui s'était déroulé
7 avant la recommandation?

8 R. Il était question, oui, de, bon, de la grille de
9 pointage, il était question de, il me semble que la
10 proposition d'Iberville est non conforme, selon le
11 cahier d'appel. En tout cas. On cherchait,
12 évidemment, une piste pour faire avancer le
13 dossier, parce qu'au moment où on a eu ces
14 discussions-là, le dossier n'avancait pas, là. On
15 ne l'amenait pas au comité exécutif pour
16 approbation. On attendait d'être orienté de qu'est-
17 ce qu'on fait par la suite.

18 Et donc nous sommes restés plusieurs mois
19 sur ces positions-là. À chaque réunion du comité
20 stratégique on ramenait le dossier, et c'était
21 toujours à peu près les mêmes positions.

22 Q. **[115]** Donc, si je comprends bien, le dossier ne se
23 rendait pas au conseil exécutif, mais en même
24 temps, vous, de votre côté, refusiez de faire quoi
25 que ce soit pour modifier, disons, la situation

1 telle qu'elle était, c'est-à-dire qu'Iberville
2 avait la soumission la plus haute, et que
3 normalement la recommandation qui était faite,
4 c'était celle-là. C'est ça?

5 R. Oui. Le processus était formel. On ne pouvait pas
6 retourner en arrière. C'est la recommandation du
7 comité de sélection, et c'est tout. On n'avait pas
8 d'autre position.

9 Q. **[116]** Donc, pendant quelques mois il y a des
10 échanges comme ça, mais qui sont stériles, c'est-à-
11 dire qu'il n'y a rien qui se passe. Est-ce
12 qu'éventuellement les choses bougent?

13 R. Oui. À un moment donné, vers le début du mois de
14 septembre deux mille six (2006), nous sommes avisés
15 que le service du contentieux de la Ville de
16 Montréal avait obtenu, de la part d'un avocat
17 externe, je crois que c'est maître André Comeau de
18 la firme Hébert Comeau, qui avait donné un avis
19 juridique à la demande du directeur principal du
20 contentieux, monsieur Robert Cassius de Linval, et
21 cet avis juridique concluait que la proposition
22 d'Iberville devait être écartée parce qu'elle était
23 non conforme au cahier d'appel.

24 Q. **[117]** Et vous avez vu cette opinion juridique-là?

25 R. Je ne l'ai pas vue en personne, je ne l'ai pas lue

1 en personne, on me l'a dit.

2 Q. **[118]** D'accord. Et est-ce qu'on vous a dit, donc,
3 pourquoi on avait jugé la proposition d'Iberville
4 absolument non conforme?

5 R. Bien, évidemment, ça portait sur la densité, étant
6 donné que Iberville proposait de densifier le
7 projet au-delà de ce que l'arrondissement
8 préférait, et donc que les autres proposants n'ont
9 pas pu, ou n'ont pas pensé de densifier leur
10 projet, on concluait que ce n'était pas juste pour
11 les autres proposants, et donc on devait écarter la
12 proposition.

13 Q. **[119]** Votre direction, est-ce qu'elle est d'accord
14 avec cette évaluation-là, à ce moment-là?

15 R. Non, on n'était pas tout à fait d'accord, parce
16 qu'on disait, bien premièrement, le comité de
17 sélection a quand même sélectionné Iberville. Les
18 membres de ce comité-là incluait la personne
19 désignée pour répondre à la préférence de
20 l'arrondissement et aussi la clause dans l'appel
21 d'offres qui permettait de passer outre faisait en
22 sorte qu'on pouvait quand même recommander la
23 proposition d'Iberville.

24 Q. **[120]** D'accord. Est-ce que c'est quelque chose qui
25 est fréquent ça qu'on aille à l'externe demander

1 une opinion juridique de cette nature-là?

2 R. Moi, je ne l'avais pas vu auparavant ce genre de
3 façon de faire, mais je suppose qu'il est possible.

4 Q. **[121]** Est-ce qu'en dehors du projet Marc-Aurèle
5 Fortin vous avez vu ça ailleurs dans un autre
6 contexte?

7 R. Non.

8 Q. **[122]** D'accord. Vous avez dit tout à l'heure
9 qu'après la réunion du comité stratégique, on était
10 resté sur une position, bien chacun restait sur sa
11 position. Du côté du comité stratégique, monsieur
12 Zampino souhaitait, disons, écarter Iberville, en
13 tout cas à tout le moins il se plaignait du fait
14 qu'Iberville ait gagné, il considérait ce que
15 l'opinion juridique venait confirmer et de l'autre
16 côté vous aviez votre service qui lui disait le
17 processus a été complété, ça doit aller de l'avant.

18 Cette opinion juridique vient confirmer,
19 donc, l'opinion professée par monsieur Zampino.
20 Est-ce que là les choses bougent?

21 R. Oui, à partir de là, bon, on était en orientation
22 toujours, on dit :

23 Bon, bien là s'il faut écarter
24 Iberville, à cause de votre opinion,
25 de l'opinion juridique que vous avez

1 obtenue, qu'est-ce qu'on fait à partir
2 de là, est-ce qu'on recommence le
3 processus au complet ou est-ce qu'on
4 poursuit avec les deux propositions
5 restantes.

6 Et donc, j'ai compris que le contentieux de la
7 Ville a obtenu un avis juridique par rapport à ça
8 et on nous a demandé de poursuivre et de choisir
9 parmi les deux propositions restantes.

10 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

11 Q. **[123]** Attendez que je comprenne bien. Ce que vous
12 dites c'est que le service du contentieux a obtenu
13 deux opinions juridiques, une sur l'aspect non-
14 conformité de la proposition d'Iberville, puis une
15 sur le processus en tant que tel, une fois qu'une
16 est déclarée non conforme, là, il y a une autre
17 opinion juridique qui disait vous restez avec les
18 deux proposants qui restent, c'est ça?

19 R. C'est bien ça.

20 Q. **[124]** Juste pour revenir un peu en arrière. À la
21 réunion du comité où monsieur Zampino dit que ça
22 devrait être Petra qui devait l'avoir. Qui étaient
23 présents, vous rappelez-vous qui étaient présents
24 précisément, parce que vous avez dit que monsieur
25 Zampino en fait partie, monsieur Abdallah est-ce

1 qu'il était là à cette réunion-là?

2 R. Je ne m'en souviens pas, je sais qu'il y avait
3 Normand Chagnon et moi-même et monsieur Zampino,
4 mais je ne peux pas vous dire si monsieur Abdallah
5 et monsieur Tremblay étaient présents à cette
6 réunion-là. Et il est fort probable parce qu'ils
7 étaient là la plupart du temps, mais je ne peux pas
8 vous dire avec certitude.

9 Q. **[125]** O.K. Là, lorsque vous avez dit bon ce n'était
10 pas, ce n'était pas fréquent qu'on fasse intervenir
11 une firme privée pour obtenir une opinion juridique
12 pour une transaction financière. À votre
13 connaissance ce n'était jamais, ce n'était jamais
14 arrivé.

15 Est-ce que lorsqu'il y a des transactions
16 immobilières, est-ce qu'il y a une opinion du
17 service du contentieux de la Ville quand vous avez
18 fait d'autres transactions dans cette direction-là?
19 Est-ce que vous vous rappelez s'il est normal que
20 lorsqu'on a une transaction comme ça on demande
21 parfois une opinion au service du contentieux de la
22 Ville? Est-ce que vous avez déjà vu ça?

23 R. Bien, c'est-à-dire qu'on ne demandait pas au
24 directeur principal du contentieux pour avoir des
25 avis, on faisait affaire avec un des groupes qui

1 étaient dans cette direction-là, qui étaient les
2 avocats et le notaire de la Ville avec qui on
3 travaillait sur une base régulière lorsqu'on
4 faisait nos transactions.

5 Donc, il se pouvait qu'on pouvait se
6 référer à l'avocat ou au notaire de la Ville pour
7 avoir des conseils.

8 Q. **[126]** Donc, généralement parlant votre direction
9 travaillait avec le service du contentieux de la
10 Ville, elle n'allait pas à l'extérieur pour avoir
11 d'autres opinions de firmes privées, là?

12 R. C'est bien ça.

13 Q. **[127]** C'est ce que vous faites. Et je comprends
14 bien c'est monsieur Cassius de Linval qui a demandé
15 l'opinion d'une firme privée, est-ce que c'est ça
16 que vous avez dit?

17 R. C'est ma compréhension, là, je ne l'ai pas vu, je
18 ne l'ai pas vu faire, mais c'est ma compréhension.

19 Q. **[128]** O.K.

20 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

21 Q. **[129]** D'accord. Donc, une seconde opinion juridique
22 est obtenue, est-ce que c'est la même firme à votre
23 connaissance qui donne cette deuxième opinion?

24 R. C'est ce que j'ai compris.

25 Q. **[130]** D'accord. Et on vous dit donc que vous pouvez

1 sélectionner un gagnant parmi les deux
2 soumissionnaires restants. Est-ce qu'on renvoie au
3 premier comité de sélection, comment on doit faire?

4 R. Non, ce qui est arrivé, c'est que monsieur Cassius
5 de Linval, le directeur principal du contentieux, a
6 pris charge du dossier et a mis sur pied un
7 deuxième comité de sélection.

8 Q. **[131]** D'accord. Dites-moi un comité de sélection
9 normalement ça comprend combien de personnes?

10 R. Je ne peux pas vous dire s'il y a un nombre précis
11 de personnes, mais le premier comité de sélection,
12 il y avait, il y avait quatre personnes.

13 Q. **[132]** Est-ce que vous vous souvenez des noms de ces
14 gens-là?

15 R. Oui, il y avait Normand Chagnon qui était mon chef
16 divisionnaire, il y avait Denis Charette qui était
17 mon chef de section des transactions majeures, il y
18 avait Denis Laberge qui était une personne
19 responsable de cheminement de dossiers et de
20 finances et il y avait aussi Marie-France Frigon
21 qui était la directrice de l'aménagement urbain et
22 services aux entreprises de l'arrondissement
23 Rivière-des-Prairies et Pointe-aux-Trembles.

24 Q. **[133]** O.K. Donc, il y a un représentant pour la,
25 pour l'arrondissement, puis il y a des gens de

1 votre division fondamentalement, en tout cas dans
2 ce cas précis là?

3 R. C'est bien ça. De notre direction générale à nous.

4 Q. **[134]** De votre direction générale. Et ce sont des
5 gens qui sont spécialisés dans les transactions
6 immobilières?

7 R. C'est bien ça, oui.

8 Q. **[135]** D'accord. Donc, monsieur Cassius de Linval
9 est mis en charge et il forme un deuxième comité de
10 sélection, est-ce que vous savez qui va faire
11 partie de ce deuxième comité de sélection?

12 R. Bien, je l'ai appris au moment de notre rencontre,
13 notre première et seule rencontre du deuxième
14 comité de sélection. Donc, les membres du deuxième
15 comité de sélection étaient monsieur Cassius de
16 Linval, monsieur Pierre Santamaria, le directeur de
17 l'arrondissement Rivières-des-Prairies, Pointe-aux-
18 Trembles, et moi-même.

19 Q. **[136]** C'est le même monsieur Santamaria qui vous
20 avait appelé au mois, enfin plusieurs mois
21 auparavant, qui avait appelé votre service au
22 moment de la mise à prix, c'est ça?

23 R. C'est bien ça, oui.

24 Q. **[137]** Donc, là, désormais vous êtes trois sur le
25 comité?

1 R. Oui.

2 Q. **[138]** D'accord. Et vous êtes... il n'y a donc plus
3 personne de votre division qui avait... à part
4 vous, vous, vous représentez la division, si je
5 comprends quelque chose?

6 R. C'est bien ça, oui.

7 Q. **[139]** D'accord. Vous vous réunissez pour discuter
8 de la nouvelle sélection?

9 R. Oui. On a eu une réunion du comité de sélection,
10 une seule réunion, les trois ensemble un matin. Et
11 on s'est assis pour faire la sélection d'un des
12 deux proposants restants.

13 Q. **[140]** Vous utilisez la même grille de pointage
14 pondéré, vous avez fait la même chose que le
15 premier comité, c'est ça?

16 R. Non, on ne faisait pas tout à fait la même chose.
17 On n'a pas utilisé la grille de pointage. On a
18 quand même utilisé les critères de l'appel
19 d'offres, mais on n'a pas utilisé une grille de
20 pointage avec des chiffres. De toute façon, il
21 fallait choisir parmi deux proposants. Donc, ça
22 rendait la tâche... c'était différent comme
23 sélection à faire.

24 Q. **[141]** Ça rendait la tâche plus simple?

25 R. Bien, c'est ça, le pointage était moins important.

1 Q. **[142]** D'accord. Donc, si vous n'avez pas utilisé la
2 grille, vous avez choisi comment exactement?

3 R. Bien, on s'est dit, pour tel et tel critère, lequel
4 des deux est meilleur. Bien, les mêmes critères de
5 l'appel d'offres au début, le critère de... le
6 projet lui-même, le proposant lui-même, ses forces,
7 ses faiblesses, ses capacités financières, le prix
8 évidemment. C'était quand même les mêmes critères,
9 mais on ne mettait pas du pointage de la même
10 façon, pondéré, que le premier comité de sélection.

11 Q. **[143]** Donc, grosso modo, vous dites, sur ce point-
12 là, celui-là est meilleur que l'autre, sur ce
13 point-là, c'est celui-là, et cetera, et cetera?

14 R. Oui.

15 Q. **[144]** Et comment vous faisiez pour savoir, pour
16 calculer disons... Parce que ces critères-là au
17 départ n'avaient pas une importance identique,
18 certains critères valaient plus de points que
19 d'autres, non?

20 R. C'est bien ça, oui.

21 Q. **[145]** Donc, là, à ce moment-là, vous faites comment
22 pour...

23 R. On concluait que, pour tel critère, Petra était
24 meilleur qu'Allogio ou pas. Et à la fin, on
25 regardait les notes qu'on s'était mises, quel était

1 le meilleur, puis on regardait ce qu'on était ai
2 capable d'extraire le gagnant. C'était quand même
3 assez évident.

4 Q. **[146]** D'accord. Et le gagnant a été qui?

5 R. Le gagnant du deuxième comité de sélection était
6 Petra St-Luc.

7 Q. **[147]** Et donc Allogio a fini deuxième?

8 R. C'est bien ça, oui.

9 Q. **[148]** D'accord. Qu'est-ce qui a fait que... pour
10 quelle raison Allogio a-t-elle fini deuxième?

11 R. Bien, le critère le plus important qui a fait
12 qu'Allogio n'a pas été choisie, était que sa
13 situation financière semblait être précaire. Ils
14 étaient déjà pris dans un autre, très gros projet à
15 Rivières-des-Prairies et ils peinaient déjà
16 apparemment dans ce projet-là. Donc, le comité
17 voyait mal comment ils pouvaient entreprendre un
18 deuxième projet.

19 Q. **[149]** Et, ça, normalement, c'est un critère
20 significatif?

21 R. Ça l'est. Et c'était un des critères de l'appel
22 d'offres. Toutefois, je suppose que ça devrait être
23 un critère qui devrait pris en considération avant
24 même le reste du pointage. Si le proposant n'est
25 pas apte financièrement à faire le projet, ça sert

1 à rien de lui attribuer.

2 Q. **[150]** D'accord. Considérant ce qui s'était passé
3 auparavant, est-ce que vous étiez satisfait de la
4 décision de ce deuxième comité d'attribuer?

5 R. Je dirais que non, parce que, bon, j'avais toujours
6 en tête la conversation que j'ai eue lors du comité
7 stratégique où on a fait une recommandation dans
8 laquelle on m'a avisé que ça aurait dû être Petra
9 qui gagne. Et donc, nous voilà devant les
10 conclusions du deuxième comité de sélection qui
11 concluait que c'était Petra. Mettons que j'avais
12 beaucoup de difficulté à accepter qu'on allait
13 octroyer le projet dans ces conditions-là.

14 Q. **[151]** Pourtant, vous, vous avez à ce moment-là
15 participé au processus?

16 R. Oui.

17 Q. **[152]** Vous avez choisi Petra aussi?

18 R. Oui.

19 Q. **[153]** D'accord. Pourquoi vous avez choisi Petra?

20 R. Parce que, de toute évidence, on ne pouvait pas
21 choisir Allogio. C'était impossible. Il ne pouvait
22 pas faire le projet à ce stade-là

23 Q. **[154]** Donc, entre Allogio et Petra, Petra était un
24 meilleur choix?

25 R. Oui.

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Q. **[155]** Vous ne pouvez pas choisir Allogio parce
3 qu'Allogio avait une situation financière difficile
4 ou parce que vous saviez que ça ne servait à rien
5 de choisir Allogio, c'était Petra qui devait
6 l'avoir?

7 R. Bien, dans ma tête à moi, là, comme membre du
8 comité de sélection, c'était important
9 qu'Allogio... il ne pouvait pas faire le projet, on
10 voyait mal comment il pouvait continuer à le faire.
11 Donc, moi-même aussi, je voyais que ça ne pouvait
12 pas être Allogio à ce moment-là, que ça devait être
13 Petra.

14 Q. **[156]** Mais vous êtes partie avec les mêmes
15 documents qui ont été utilisés par le premier
16 comité de sélection?

17 R. C'est-à-dire que les documents...

18 Q. **[157]** Est-ce qu'il y a eu un dépôt de toute une
19 nouvelle documentation pour la deuxième...

20 R. Non. C'était les...

21 Q. **[158]** ... la deuxième analyse, ou c'était la même
22 chose que le premier comité de sélection avait
23 regardé?

24 R. C'était les mêmes documents qui ont été envoyés
25 lors de l'appel d'offres, au début.

1 Q. **[159]** Donc, pour les quatre membres que vous avez
2 mentionné le nom tout à l'heure, ces quatre-là eux
3 aussi ont jugé l'aspect situation financière de
4 Allogio?

5 R. Sûrement.

6 Q. **[160]** Puis est-ce qu'ils l'ont exclu en se disant
7 qu'ils ne pouvaient pas le faire parce qu'ils
8 n'avaient pas la situation financière?

9 R. Ils ne l'ont peut-être pas exclu, mais ils ont
10 peut-être donné un pointage plus bas sur cet
11 aspect-là.

12 Q. **[161]** Mais c'est une grille avec plusieurs
13 critères, puis il y avait une pondération. La
14 première fois ils ont pris la pondération. La
15 deuxième fois, vous, vous nous dites que vous
16 faites partie du comité de sélection, mais vous
17 prenez des critères, mais vous ne prenez pas de
18 pondération officiellement, vous discutez entre
19 vous, puis les critères sont rendus d'importance...
20 Vous avez un peu changé la pondération du critère
21 situation financière mentalement, sans... Parce
22 que, ils l'avaient passé la première fois, vous
23 n'aviez pas les mêmes pondérations que les autres,
24 même si vous n'avez pas rien fait de façon écrite.

25 R. C'est-à-dire qu'on respectait quand même les

1 critères de l'appel d'offres, mais on n'utilisait
2 pas le pointage, parce que bon, est-ce qu'on était
3 capable de donner un pointage avec les personnes
4 assises autour de la table? On n'avait pas
5 nécessairement les mêmes compétences que le premier
6 comité de sélection, qui lui s'attardait à tout ce
7 pointage-là. Donc, notre façon de sélectionner à
8 partir du deuxième comité de sélection, on
9 utilisait quand même les mêmes critères, mais on ne
10 commençait pas à donner des pointages.

11 Q. **[162]** Vous utilisiez les mêmes critères, mais ce
12 que je comprends un peu de vos propos, c'est que
13 vous n'êtes pas sûr que vous aviez la compétence
14 vraiment pour les interpréter, là, vous? Parce
15 qu'il y avait dans ça toute une analyse du projet
16 immobilier en tant que tel...

17 R. C'est bien ça.

18 Q. **[163]** ... l'aspect urbanisme. Là, il n'y a pas
19 d'urbaniste autour de la table, il n'y a rien de
20 ça, là?

21 R. C'est bien ça.

22 Q. **[164]** Donc, vous avez plus ou moins, avec les deux
23 autres personnes, la compétence pour évaluer le
24 projet. Vous surpondérez par rapport au premier, le
25 critère situation financière, puis vous concluez

1 que ça ne pouvait pas être Allogio qui l'a?

2 R. Oui, c'est ça. Il faut comprendre aussi que le
3 deuxième comité de sélection, j'étais un membre,
4 mais je n'étais pas la personne qui l'a organisé et
5 qui l'a présidé.

6 Q. **[165]** Vous en faites partie pareil, tout de même?

7 R. C'est bien ça, oui.

8 Q. **[166]** C'est ça.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[167]** Qu'est-ce que vous voulez dire quand vous
11 dites ça?

12 R. Je veux dire que le deuxième comité de sélection a
13 été organisé par le directeur principal du
14 contentieux. C'est lui qui a établi le modus
15 operandi de ce comité-là, et toute la documentation
16 pour nous permettre d'aller vers une conclusion.
17 Moi j'étais un des membres, mais je n'étais pas la
18 personne qui l'a organisé, et je n'étais pas la
19 personne qui l'a présidé non plus.

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21 Q. **[168]** Est-ce qu'il était fréquent qu'il fasse
22 partie d'un comité de sélection? Dans vos
23 transactions à vous, est-ce qu'il a déjà fait
24 partie d'un autre...

25 R. Non.

1 Q. **[169]** Non? Pas vraiment? Là, dans les faits, ce
2 qu'on comprend un peu des événements, c'est que
3 vous avez analysé, il y a un comité de sélection
4 qui est créé, avec des gens qui ont l'expertise
5 pour évaluer en fonction des critères l'appel
6 d'offre. On arrive à un résultat qui ne semble pas
7 plaire, on fait une démarche pour rendre non
8 conforme le soumissionnaire gagnant. Est-ce que ça
9 vous est déjà arrivé souvent de voir un
10 soumissionnaire gagnant dans des appels d'offres
11 être déclaré, après avoir connu le gagnant, qu'il
12 était non conforme, que sa proposition était non
13 conforme? Est-ce que c'est fréquent?

14 R. Moi je ne l'avais jamais vu.

15 Q. **[170]** C'est le seul cas que vous avez vu à la Ville
16 de Montréal, où on a exclu le soumissionnaire
17 gagnant?

18 R. C'est ça.

19 Q. **[171]** Vous nous avez dit que l'opinion juridique
20 qui disait que l'offre, la proposition était non
21 conforme, comportait également un volet de qu'est-
22 ce qu'on fait à partir de... avec le processus.
23 Est-ce que vous vous rappelez si cette opinion
24 juridique-là disait : « Vous devez aller avec le
25 deuxième », parce que dans le fond, on aurait pu

1 avoir le choix de prendre le deuxième qui avait été
2 sur le premier comité de sélection, ou il l'a
3 rejetée cette option-là pour dire « Vous devez
4 absolument recréer un comité de sélection »? On
5 aurait pu aller à une autre option, c'est d'aller
6 encore une fois en appel d'offres.

7 R. On aurait pu recommencer le processus.

8 Q. **[172]** C'est ça.

9 R. Avec les... Partir à neuf, puis avoir d'autres
10 proposants aussi, ou on aurait pu faire... On avait
11 plusieurs options, mais l'avis juridique qui a été
12 obtenu par le contentieux était de refaire un
13 comité de sélection et de choisir parmi les deux
14 autres.

15 Q. **[173]** Puis est-ce que vous vous rappelez si cet
16 avis juridique analysait les autres options
17 possibles, c'est-à-dire d'aller vers le deuxième
18 lors du premier comité, ou bien de relancer un
19 nouvel appel d'offres?

20 R. Non, je ne me souviens plus. Je n'ai jamais lu
21 l'avis juridique, on me l'a juste dicté.

22 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

23 Q. **[174]** D'accord. Donc, si je vous suis, quand vous
24 dites que ce n'est pas vous qui dirigez, est-ce que
25 je dois comprendre de ça que vous sentez quand même

1 que quelqu'un dirige?

2 R. Oui, oui, c'est bien ça.

3 Q. **[175]** D'accord. Est-ce que pour vous cette
4 direction-là mène quelque part de précis?

5 R. C'était l'impression que j'avais, là, compte tenu
6 de tout ce qui a été dit à venir jusqu'à date dans
7 le dossier, je comprends qu'il y a une certaine
8 direction qui est donnée pour la conclusion du
9 deuxième comité, et donc, voilà, qu'on a recommandé
10 que ça soit Petra.

11 Q. **[176]** Pendant le processus est-ce que vous, vous
12 êtes d'accord pour... Si je vous comprends bien, on
13 pondère les deux? Sur chaque critère, on pondère
14 les deux propositions puis on dit : « Ici, Petra
15 est meilleure que Allogio, ici c'est l'inverse »?
16 Est-ce que, étape par étape, vous, vous êtes
17 d'accord avec les décisions qui sont prises par les
18 deux autres membres du comité? Est-ce que c'est
19 unanime, est-ce qu'il y a du débat à ce moment-là?

20 R. Oui, c'est quand même assez constant, là, on...
21 Certains aspects de la proposition d'Allogio
22 étaient meilleurs. Son projet était plus beau. Mais
23 je pense qu'on était vraiment figé devant le fait
24 que sa capacité financière ne permettait pas de
25 faire le projet, donc ça ne servait à rien de le

1 choisir comme proposant là.

2 Q. **[177]** Est-ce que, de deux maux, il faut choisir le
3 moindre, c'est ce que vous dites? On en est là, on
4 a deux préposants qui ne font pas votre affaire
5 personnellement, vu ce qui s'est passé avant, puis
6 là vous êtes obligé d'en prendre un.

7 R. Ma compréhension, c'est qu'on a choisi la meilleure
8 proposition dans les circonstances, ça semblait...

9 Q. **[178]** Donc, vous êtes quand même confiant qu'à ce
10 stade-là, quand on est au deuxième comité de
11 sélection, on a Alloggio et on a Petra, on ne peut
12 pas prendre Alloggio.

13 R. C'est ça.

14 Q. **[179]** Ça, vous êtes sûre avec...

15 R. Oui.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[180]** Quand vous dites « on a pris la meilleure
18 proposition dans les circonstances », c'est dans
19 les circonstances où on voulait avoir Petra.

20 R. Il y a de ça et aussi que, bon, ça semble évident
21 qu'Alloggio ne peut pas faire le projet, donc...

22 Q. **[181]** Mais, on pouvait aller en appel d'offres à
23 l'extérieur. Donc, quand vous dites « dans les
24 circonstances, ça ne peut pas être d'autre chose,
25 que c'est Petra qui devait avoir le contrat ».

1 R. Voilà!

2 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

3 Q. **[182]** D'accord. Donc, cette décision est prise par
4 ce comité de sélection ou jury de sélection ou
5 comité de sélection, je pense, vous avez dit. La
6 suite normalement des choses, c'est qu'on envoie au
7 comité exécutif, c'est ce que vous avez dit tout à
8 l'heure en ce qui concernait la décision du premier
9 comité. C'est la même chose là?

10 R. Oui.

11 Q. **[183]** D'accord. Donc, vous prenez la décision du
12 comité de sélection, votre service, et vous
13 préparez la documentation nécessaire pour que ça
14 passe au comité exécutif.

15 R. Normalement, c'est ce qui devrait arriver. C'est
16 que, suite à la recommandation du deuxième comité,
17 mon groupe prépare la documentation pour aller au
18 comité exécutif avec notre choix. Normalement,
19 c'est comme ça que ça se passe.

20 Q. **[184]** Vous dites « normalement », est-ce que c'est
21 parce que c'est...

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[185]** Vous n'allez pas au comité stratégique avant?
24 Tout à l'heure, vous avez dit que vous informez le
25 comité stratégique, ensuite on s'en va au comité

1 exécutif. Est-ce que vous avez eu une réunion du
2 comité stratégique pour annoncer la recommandation
3 du nouveau comité de sélection?

4 R. Effectivement, oui.

5 Q. **[186]** Et là quelle a été la réaction des gens
6 lorsque vous leur avez annoncé que c'était Petra
7 qui...

8 R. Bien, c'était plutôt ma réaction que la réaction
9 des autres membres du comité stratégique. À partir
10 du moment où le deuxième comité a choisi Petra St-
11 Luc, j'étais, dans les circonstances, sachant tout
12 ce qui s'était passé, pas heureux de la tournure
13 des événements. Et à ce moment-là, j'ai demandé,
14 premièrement à mon patron Marc Tremblay et, par la
15 suite, à monsieur Zampino, j'ai exigé que pour
16 cheminer le dossier que la proposition de Petra St-
17 Luc devait être majorée de cinq cent mille dollars
18 (500 000 \$) pour refléter le manque à gagner que la
19 Ville allait avoir en écartant Iberville et en
20 choisissant Petra.

21 Q. **[187]** Je comprends que vous êtes mal à l'aise, pas
22 parce qu'Alloggio a été écarté parce que
23 j'interprète vos propos que vous êtes pas mal
24 convaincu qu'il n'avait pas la santé financière
25 pour réaliser le projet. Est-ce que je me trompe?

1 Est-ce que c'est ça? Donc, vous êtes plutôt mal à
2 l'aise parce que vous êtes encore, vous, dans le
3 passé, à l'effet que ça aurait dû être... ça aurait
4 dû être l'autre proposant, c'est-à-dire Iberville
5 qui l'ait. On n'aurait jamais dû faire un deuxième
6 comité et annuler sa proposition, c'est ça là.

7 R. C'est bien ça, oui.

8 Q. **[188]** Vous regrettez un peu le passé là quand vous
9 arrivez à ce comité, c'est un peu ça là.

10 R. C'est bien ça, oui.

11 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

12 Q. **[189]** Donc, si je vous suis bien, vous allez voir
13 monsieur Zampino et monsieur Tremblay et vous leur
14 demandez, vous exigez - enfin, vous les... je vais
15 utiliser un terme un peu plus agressif, si on peut
16 dire - mais allez grosso modo les faire chanter en
17 leur disant : « Moi, je ne fais pas avancer le
18 projet si Petra ne rehausse pas son offre de cinq
19 cent mille dollars (500 000 \$) ».

20 R. C'est bien ça, oui.

21 Q. **[190]** D'accord. Et qu'est-ce que monsieur Zampino
22 et monsieur Tremblay vous répondent?

23 R. Ah! La première réaction a été évidemment qu'ils
24 trouvaient que j'étais un petit peu présomptueux de
25 faire cette demande-là, mais j'y tenais et j'ai

1 tenu ma position de façon très ferme. J'ai dit :
2 « C'est ça, c'est ce que j'exige pour faire avancer
3 le dossier ».

4 Q. **[191]** Est-ce que c'est une étape dans un processus
5 normal ça?

6 R. Non, vraiment pas.

7 Q. **[192]** Est-ce que vous avez eu à faire ça à d'autres
8 moment durant votre passage à la Ville?

9 R. Non.

10 Q. **[193]** D'accord. Et je conçois que monsieur Zampino
11 et monsieur Tremblay sont disons un peu surpris de
12 votre demande. Est-ce qu'ils vont y donner suite?

13 R. Oui. C'est-à-dire que, je ne me souviens pas
14 combien de temps après cette demande-là, j'ai eu
15 une confirmation que c'était accepté et que Petra
16 allait majorer son offre de cinq cent mille
17 (500 000 \$) tel que je l'ai exigé.

18 Q. **[194]** Et qui vous informe de ça?

19 R. Je crois que c'est monsieur Zampino.

20 Q. **[195]** D'accord. Il vous informe de ça verbalement?

21 R. Oui.

22 Q. **[196]** Il vous dit quoi exactement?

23 R. Il me dit : « Bon. C'est d'accord pour cinq cent
24 mille (500 000 \$). Tu peux aller chercher le
25 chèque ».

1 Q. **[197]** O.K. « Tu peux aller chercher le chèque », il
2 veut dire quoi exactement?

3 R. Bien, c'est-à-dire que avec le choix du proposant,
4 il y a évidemment un dépôt à donner par rapport au
5 prix qui a été convenu et donc le chèque veut dire
6 le montant du dépôt associé au cinq cent mille
7 (500 000 \$) qu'on a majoré l'offre.

8 Q. **[198]** Non, mais je veux dire, il veut dire quoi
9 quand il vous dit « tu peux aller chercher le
10 chèque »? Il vous envoie vous comme coursier
11 chercher le chèque?

12 R. Bien, pas nécessairement, mais c'est-à-dire qu'on
13 peut obtenir un nouveau chèque de la part de Petra.
14 Dans les circonstances, c'est moi qui ai pris la
15 décision d'aller chercher le chèque moi-même parce
16 que je ne voulais pas envoyer un de mes employés
17 étant donné que la situation était un peu plus
18 délicate que d'habitude, donc j'ai décidé d'y aller
19 moi-même.

20 Q. **[199]** Donc, vous vous êtes rendu où?

21 R. Bien, j'ai pris l'auto et j'ai été au bureau de
22 Petra qui est à Saint-Léonard là, Langelier et
23 Jarry, je crois. Et j'ai demandé à mon supérieur
24 Marc Tremblay de m'accompagner et nous sommes
25 partis tous les deux avec mon auto au bureau de

1 Petra où nous avons été reçu par monsieur
2 Borsellino et on a attendu pour recevoir
3 l'enveloppe.

4 Q. **[200]** Donc, vous...

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Q. **[201]** On vous a demandé « qui vous a confirmé que
7 Petra avait accepté », vous avez répondu « je crois
8 que c'est monsieur Zampino ». Vous donnez beaucoup
9 de détails, vous ne croyez pas là, c'est monsieur
10 Zampino là, ce n'est pas... ou ce n'est pas lui?

11 R. Monsieur le Commissaire, j'assume que c'est
12 monsieur Zampino, mais je n'ai pas une mémoire,
13 t'sais, très claire que c'est lui qui m'a dit ça,
14 mais je pense bien que c'est lui là. Il n'y a
15 personne d'autre qui aurait pu me dire ça, mais je
16 ne m'en souviens pas.

17 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

18 Q. **[202]** À qui vous aviez demandé de relayer à Petra
19 que vous exigiez un rehaussement du prix de vente
20 de cinq cent mille dollars (500 000 \$)?

21 R. Je l'ai demandé à monsieur Zampino qu'il fasse la
22 démarche.

23 Q. **[203]** Donc, ça, vous êtes sûr.

24 R. Oui.

25 Q. **[204]** O.K. D'accord.

1 R. Oui.

2 Q. **[205]** Donc, il y aurait une logique que ce soit lui
3 qui vous réponde par la suite.

4 R. C'est pour ça, oui, c'est ça.

5 Q. **[206]** O.K. Donc, vous vous rendez au bureau de
6 Petra avec monsieur Tremblay. Vous y rencontrez
7 qui?

8 R. On est reçu par la réception, on nous installe dans
9 une salle de conférence et, par la suite, monsieur
10 Borsellino vient à notre rencontre et on jase
11 quelques minutes et on attend de recevoir le chèque
12 d'une personne dans son entourage à lui.

13 Q. **[207]** Et est-ce qu'il y a eu quelqu'un d'autre
14 présent?

15 R. Bien, il y a madame Lucie Ducharme qui, de toute
16 évidence, était responsable d'émettre des chèques,
17 je pense. Et elle est venue à la salle de
18 conférence et elle m'a remis l'enveloppe. Et madame
19 Ducharme est une connaissance, une collègue avec
20 qui je travaillais au Canadien National il y a, je
21 pense, six, sept ans auparavant et donc on a jase
22 un peu, bon, qu'est-ce qu'on a fait depuis.

23 Q. **[208]** Et c'est elle qui... elle vous remet quelque
24 chose.

25 R. Elle me remet une enveloppe, oui.

1 Q. **[209]** Est-ce que vous avez regardé dans
2 l'enveloppe?

3 R. Non.

4 Q. **[210]** D'accord. Est-ce que monsieur Borsellino,
5 dans la discussion, vous a tenu un propos qui vous
6 a marqué?

7 R. Oui. Monsieur Borsellino m'a dit, de façon privée
8 là, ce n'était pas tout le monde, il trouvait que
9 je lui coûtait cher.

10 Q. **[211]** D'accord. Ensuite, vous êtes retourné à vos
11 bureaux?

12 R. C'est bien ça.

13 Q. **[212]** Vous avez fait quoi avec cette enveloppe?

14 R. Je l'ai remise au conseiller responsable de cette
15 transaction-là, je crois que c'est Chantal Manjor.

16 Q. **[213]** D'accord. Une dernière petite question. Est-
17 ce que l'ensemble de cette procédure qui a mené à
18 la vente du terrain, du projet Marc-Aurèle Fortin,
19 est-ce que vous jugeriez que c'est une procédure
20 qui vous semble régulière?

21 R. Non.

22 Q. **[214]** Je vous remercie. Je n'ai pas d'autre
23 question pour monsieur Farinacci sur ce sujet-là.
24 Je vais donc à priori laisser mes collègues qui le
25 souhaitent.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce que vous désirez prendre une pause avant de
3 contre-interroger? Parfait.

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 _____

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 LA GREFFIÈRE :

8 Monsieur Joseph Farinacci, vous êtes sous le même
9 serment.

10 R. Oui.

11 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

12 Madame la Présidente, bonjour à nouveau. Je sais
13 qu'avant la pause j'avais annoncé que je n'avais
14 plus de questions pour ce témoin. On a réfléchi à
15 la chose, et j'en aurais encore quelques-unes. Et
16 j'aurai quelques documents à discuter, rapidement,
17 avec monsieur Farinacci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

21 Q. **[215]** Monsieur Farinacci, évidemment, en urgence on
22 n'a pas de copie électronique, donc je vais vous
23 donner une copie papier. Donc ce premier document,
24 Monsieur Farinacci, c'est la grille d'analyse du
25 premier comité de sélection. J'aimerais attirer

1 votre attention, dans ce document-là... Bon.

2 Premièrement, je comprends que vous n'avez jamais
3 vu ce document-là. Exact?

4 R. C'est bien ça, oui.

5 Q. **[216]** Est-ce que vous pourriez aller à la page 2?

6 Je ne veux pas dire de bêtises...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je pense que tout le monde a le document sauf nous.

9 Est-ce que vous pensez qu'on pourrait...

10 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

11 Ah, vous n'en avez pas de copie?

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Non. Qu'on pourrait en avoir une copie, s'il vous
14 plaît?

15 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

16 Mon Dieu, je pensais que ça vous avait été
17 distribué. Bon, attendez un instant...

18 Me MICHEL DORVAL :

19 Vous offrir ma copie, au moins...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Et vous allez suivre avec quelqu'un d'autre, Maître
22 Dorval?

23 Me MICHEL DORVAL :

24 Pardon?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Vous allez suivre avec quelqu'un d'autre?

3 Me MICHEL DORVAL :

4 Oui, avec ma collègue.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bon.

7 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

8 Bon. Toutes mes excuses, Madame la Présidente, je
9 pensais que ça avait été transmis durant la pause
10 et que vous les aviez en main en rentrant.

11 Q. **[217]** Donc, ce que je disais, ce n'est pas à la
12 page 2, c'est à la page 3, Monsieur Farinacci, sous
13 le titre, disons, 2, - Développement immobilier,
14 25 %. On voit - a) Profil du proposant et des
15 équipes professionnelles, et on a - Capacité
16 financière du proposant. Est-ce que vous voyez ça?

17 R. Oui.

18 Q. **[218]** D'accord. Donc, on a ensuite, sous la colonne
19 -Consortium Petra/St-Luc, sous la colonne -Location
20 de Développement Iberville, et sous la colonne -
21 Développement Allogio, des commentaires. Est-ce que
22 vous êtes d'accord avec moi que ce document-là
23 semble, à tout le moins, considérer que la capacité
24 financière du proposant est un élément qui a été
25 envisagé dès le premier comité de sélection?

1 R. Oui.

2 Q. **[219]** Et est-ce que je lis ça correctement si je
3 vois que sous Allogio on nous indique :

4 Aucune lettre, information,
5 Corporation Immobilière GHP inc.

6 R. Oui.

7 Q. **[220]** Que plus bas, en bas, à la fin de ce bloc, on
8 voit :

9 Lettre d'appui - dans les critères,
10 évidemment, à l'extrême gauche -,
11 Lettre d'appui au projet d'une
12 institution financière.

13 on voit - Oui, oui, oui pour les trois proposants
14 avec des institutions financières différentes,
15 Banque Laurentienne pour Développement Allogio, et
16 qu'en fait, l'ensemble de ces informations-là a
17 donné une note, qu'on retrouve dans le haut, à la
18 ligne qui suit le petit a), Profil du déposant.
19 L'ensemble de ces critères-là, on ne sait pas
20 exactement, à l'intérieur de ce bloc, ce qui a été
21 pondéré, mais on constate, d'après ce document-là,
22 qu'on a donné dix point cinq pour cent (10.5 %) à
23 Allogio, treize pour cent (13 %) à Iberville, et
24 treize point vingt-cinq pour cent (13.25 %) à
25 Consortium St-Luc. C'est correct?

1 R. Oui.

2 Q. **[221]** O.K.

3 R. Je vois ça.

4 Q. **[222]** Donc, la question de la santé financière de
5 monsieur... de la compagnie Allogio a été pondérée,
6 a priori, enfin, l'absence d'information a été
7 pondérée par le premier comité.

8 R. De toute évidence.

9 Q. **[223]** O.K. Et est-ce que vous pouvez aller à la
10 page suivante? À la fin, complètement, de la
11 grille, on voit quelles notes ont été obtenues par
12 les différents proposants.

13 R. Oui.

14 Q. **[224]** Et on constate que Iberville a obtenu quatre-
15 vingt-cinq point trente-deux pour cent (85.32 %),
16 Allogio quatre-vingt-trois point cinquante et un
17 pour cent (83.51 %), et le consortium Petra St-Luc
18 soixante-dix-huit point quatre-vingt-quinze pour
19 cent (78,95 %)?

20 R. Oui.

21 Q. **[225]** D'accord. Donc, est-ce que vous savez si
22 entre cette époque-là et l'époque où vous de votre
23 propre affirmation, tout à l'heure au deuxième
24 comité, il est hors de question d'attribuer le
25 contrat à Allogio parce que sa santé financière est

1 trop précaire et quelque chose s'est produit ou des
2 informations additionnelles ont été portées à votre
3 connaissance?

4 R. Non.

5 Q. **[226]** Non?

6 R. Pas entre les deux.

7 Q. **[227]** Vous ne vous rappelez pas ou vous ne savez
8 pas?

9 R. Bien, je n'ai pas vu d'autres documents par rapport
10 à ça, il n'y a pas eu de nouveaux documents qui ont
11 été présentés pour le comité de sélection lui-même.
12 On le savait que la situation financière d'Allogio
13 était difficile, parce qu'il travaillait sur un
14 autre projet immobilier dans laquelle la Ville
15 était impliquée à Rivière-des-Prairies et on savait
16 que c'était difficile, mais il n'y a pas de
17 nouveaux documents qui sont venus supporter ça par
18 la suite.

19 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

20 Q. **[228]** Vous dites « on savait que c'était
21 difficile », ça veut dire quoi là, il ne payait pas
22 la Ville, il ne respectait pas ses ententes
23 financières ou quoi?

24 R. Non, c'est que Allogio même il m'avait écrit une
25 lettre parlant de ses difficultés par rapport au

1 projet parce qu'on suivait l'autre projet aussi et
2 donc il a envoyé une longue lettre à la Ville
3 disant que voici mes difficultés. Donc, on..., en
4 tout cas moi je le savais, là, parce que c'était
5 avec mon groupe que cette lettre-là avait été
6 adressée. C'était à mon groupe.

7 Q. **[229]** Parce que là, lors du premier comité de
8 sélection, l'exigence d'une lettre d'appui d'une
9 institution financière, Allogio l'a donné cette
10 exigence-là, il avait une lettre d'appui...

11 R. Oui.

12 Q. **[230]** ... de la Banque Laurentienne?

13 R. Oui, oui, absolument.

14 Q. **[231]** Et puis il a terminé deuxième lors de la
15 première, lors de la première sélection?

16 R. Absolument.

17 Q. **[232]** Donc, si on avait pris l'option de tout
18 simplement aller au deuxième, après avoir rendu non
19 conforme le gagnant Iberville, on serait allé avec
20 Allogio à moins, si on avait décidé d'aller au
21 deuxième, c'était lui le deuxième?

22 R. Si ça avait été la décision, oui.

23 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

24 Q. **[233]** D'accord. À ce stade-ci, je voudrais déposer
25 ce document. Madame Blanchette?

1 LA GREFFIÈRE :

2 412.

3 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

4 Q. **[234]** 412, 35P-412.

5

6 35P-412 : Grille analyse 1^{er} comité de sélection

7

8 Q. **[235]** Maintenant j'ai un deuxième document pour

9 vous, Monsieur Farinacci. Madame la Présidente, je

10 pense que là le deuxième, vous en avez maintenant

11 un exemplaire. Merci, Maître Dorval à nouveau.

12 Monsieur Farinacci, ce document-là, est-ce que vous

13 l'avez déjà vu par contre?

14 R. Oui.

15 Q. **[236]** D'accord. Et est-ce que c'est votre signature

16 que l'on retrouve au bas de la seconde page?

17 R. Oui.

18 Q. **[237]** Est-ce que vous pouvez brièvement nous

19 décrire le document?

20 R. Bien c'était le document de recommandation du

21 deuxième comité de sélection qui a été remis au

22 directeur général adjoint, c'est-à-dire monsieur

23 Tremblay comme recommandation finale du groupe.

24 Q. **[238]** Est-ce qu'il serait exact de dire que c'est,

25 grosso modo, le correspondant pour le second comité

1 du document qu'on vient d'examiner pour le premier?

2 R. C'est bien ça, oui.

3 Q. **[239]** D'accord. Si je vous suis bien, puis je me
4 réfère aux explications que vous avez données un
5 peu plus tôt, le critère ou la, comment dire,
6 l'élément de pondération qu'on utilise pour le
7 deuxième comité, c'est un élément de pondération
8 qui se formule avantages versus désavantages ou
9 légers avantages versus légers désavantages?

10 R. C'est bien ça, oui.

11 Q. **[240]** Donc, a priori, vous avez passé les mêmes
12 critères, aménagement, qualité des bâtiments, et
13 caetera, et caetera, et caetera?

14 R. Oui.

15 Q. **[241]** Mais vous avez attribué avantages à l'un,
16 avantages à l'autre?

17 R. C'est bien ça, oui.

18 Q. **[242]** Vous conviendrez comme moi que... avec moi,
19 que dans ce document-là, d'une part, on n'a aucune
20 idée quel critère se voit attribuer une plus grande
21 importance vis-à-vis des autres critères ou est-ce
22 qu'il y a une façon de déterminer ça?

23 R. Pas vraiment, on donne des légers avantages ou
24 beaucoup d'avantages à un ou l'autre des
25 proposants, mais on ne donne pas nécessairement

1 plus de poids de façon explicite à un critère ou à
2 un autre.

3 Q. **[243]** Et est-ce qu'il y a un endroit dans ce
4 document-là où il est fait référence au problème de
5 la santé financière d'Allogio?

6 R. Bien, c'est-à-dire qu'il y a, à la page 2,
7 lorsqu'on parle du profil du proposant, on dit
8 que :

9 L'appui d'une institution financière
10 démontre un intérêt à financer le
11 projet a été soumis à l'appui d'une
12 institution financière démontre un
13 intérêt à financer le projet a été
14 soumis à l'appui de la proposition. Ce
15 qui n'est pas le cas pour la
16 proposition de développement Allogio.

17 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

18 Q. **[244]** Mais, ça, ça semble être en contradiction
19 directe avec ce qu'on vient de regarder dans le
20 premier document, non?

21 R. Ça semblerait, oui.

22 Q. **[245]** Finalement, on voit en bas que le résultat de
23 tout ça, c'est qu'on recommande de retenir la
24 proposition de Consortium Petra St-Luc, exact?

25 R. C'est bien ça.

1 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

2 Madame Blanchette, je pense que c'est 413.

3 LA GREFFIÈRE :

4 413, oui.

5

6 35P-413 : Recommandation du deuxième comité de
7 sélection

8

9 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

10 Q. **[246]** Finalement, juste pour qu'on soit clair,
11 parce que tout à l'heure on a utilisé un langage
12 qui était celui de irrégulier versus régulier, mais
13 juste pour qu'on soit clair, la procédure par
14 laquelle vous êtes allé obtenir de Petra cinq cent
15 mille dollars (500 000 \$) additionnel, ce n'est pas
16 conforme à la loi, ça?

17 R. Je ne sais pas si c'est conforme à la loi, mais ce
18 n'est certainement pas quelque chose que j'ai vu
19 dans d'autres appels de propositions qu'on a faits.

20 Q. **[247]** D'accord. Vous n'êtes pas catégorique dans un
21 sens ou dans l'autre?

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[248]** Vous dites que vous ne l'avez jamais vu, mais
24 vous n'êtes pas sûr que ce soit légal ou pas légal?

25 R. Je ne sais pas, non.

1 Q. **[249]** D'accord. Merci.

2 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

3 Q. **[250]** Vous nous avez dit tout à l'heure que
4 l'expertise du premier comité de sélection est
5 vraiment dans l'aménagement, l'urbanisme. Alors
6 que, vous, dans le deuxième comité de sélection,
7 vous êtes avec un juriste et puis un directeur de
8 l'arrondissement. Est-ce que c'est ça?

9 R. C'est bien ça, oui.

10 Q. **[251]** Et que, là, vous n'aviez pas nécessairement
11 l'expertise pour juger de ces dimensions-là?

12 R. Je dirais que oui.

13 Q. **[252]** Parce que dans le fond ce qui est un peu
14 étonnant, c'est que vous arrivez à une conclusion
15 contraire sur les aspects techniques où, dans les
16 faits, vous donnez un avantage à Petra sur l'autre,
17 Allogio, alors que le premier comité de sélection
18 qui, dans son domaine d'expertise, conclut sur ces
19 deux points-là, c'est Allogio qui aurait dû, qui
20 passe devant Petra. Est-ce que ce n'est pas un peu
21 drôle que vous ayez, entre guillemets, donné une
22 note vraiment là, allant dans le sens contraire de
23 ceux qui ont l'expertise pour le faire?

24 R. Il faut comprendre que lorsqu'on siège en comité de
25 sélection, chacun donne son avis par rapport à un

1 critère en particulier. Ce document ici est le
2 sommaire de tous ces avis-là. Donc, ça ne reflète
3 pas nécessairement exactement tout ce que chaque
4 personne a donné comme cote pour un critère donné.
5 Donc, ce document-là fait état de, voici la
6 conclusion de tous les trois jurés, membre du
7 comité. Donc, je pense que c'est ça la nuance.

8 Q. **[253]** Donc vous êtes trois. On peut moins dire que,
9 bien, en majorité des gens qui n'ont pas
10 l'expertise dans le domaine ont renversé le
11 jugement d'un premier comité de sélection dont
12 c'était l'expertise?

13 R. C'est bien ça, oui. Il faut comprendre, Monsieur le
14 Commissaire, que ce n'est pas moi qui avais le
15 contrôle de ce comité de sélection-là, là. J'étais
16 invité comme membre. Le contrôle de ce comité-là
17 était monsieur Cassius de Linval. C'est lui qui l'a
18 organisé. C'est lui qui a établi le processus qu'on
19 allait utiliser.

20 Q. **[254]** Est-ce que c'est possible qu'on se dit, par
21 exemple, bon, une fois qu'on ne veut pas que ce
22 soit Allogio pour des raisons de santé financière,
23 on s'organise que pour tous les autres critères,
24 l'autre, Petra, passe en premier pour éviter que ce
25 soit Allogio qui l'a juste pour des raisons de

1 considération financière? Est-ce que ça a pu jouer
2 dans...

3 R. Ça peut être une considération. Je ne sais pas quoi
4 vous dire par rapport à ça. Mais ça se peut, oui.

5 Q. **[255]** Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[256]** J'aimerais revenir peut-être sur un élément.
8 Vous dites, ça fait deux fois que vous dites « vous
9 devez comprendre que ce n'est pas moi qui ai
10 organisé le comité de sélection ni les
11 rencontres », ou la rencontre. Vous semblez mettre
12 de l'importance sur ce fait-là. Est-ce que,
13 normalement, une fois que la personne a organisé la
14 rencontre, est-ce que les gens n'ont pas leur libre
15 arbitre par la suite? Et vous semblez dire que le
16 président du comité a un ascendant plus important
17 sur les membres du comité. Est-ce que c'est ça que
18 je dois comprendre?

19 R. Non. Ce que je veux dire, c'est que la personne qui
20 a organisé le deuxième comité de sélection a invité
21 les membres du jury, sans que je sois partie
22 prenante sur ça, et aussi le processus. Évidemment
23 lorsque moi, je fais mes propres cotes par rapport
24 au proposant, ça me revient puis ça m'appartient.
25 Donc, ça, ça va. Mais pour le reste, je dirais que

1 ce n'était pas moi qui étais en contrôle. J'étais
2 en contrôle de ce que, moi, j'évaluais comme
3 critères au mieux de ma connaissance.

4 Q. **[257]** Alors que le président, monsieur de Linval,
5 était en contrôle de quoi?

6 R. Il était en contrôle de la sélection des membres du
7 comité de sélection et du processus qu'on allait
8 utiliser pour coter, c'est-à-dire qu'on n'allait
9 pas utiliser le pointage, et caetera, et caetera.
10 Et qu'il a préparé les feuilles pour qu'on puisse
11 faire nos commentaires, et caetera. Donc, c'est lui
12 qui a tout organisé ça et c'est lui qui a rédigé
13 probablement ce rapport-là, là.

14 Q. **[258]** Et les documents qui seraient à la base de la
15 sélection?

16 R. C'est bien ça.

17 Q. **[259]** Merci.

18 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

19 Q. **[260]** Juste une dernière petite question. Ça fait
20 deux fois que je dis que j'ai fini, mais ça suit
21 les questions de madame la présidente. Les
22 décisions selon les critères donnés prises par le
23 comité, donc de donner un léger avantage à l'un
24 versus à l'autre, ou avantage à l'un versus à
25 l'autre, c'est pris à la majorité, c'est pris à

1 l'unanimité? Comment ça fonctionne?

2 R. Je ne me souviens pas exactement de comment ça
3 s'est passé, mais j'assume que c'était à la
4 majorité, là. On pouvait avoir une cote différente
5 des autres. Puis s'il y en avait deux sur trois,
6 bien, deux sur trois qui gagnaient.

7 Q. **[261]** Merci, Monsieur Farinacci. Je ne sais pas si
8 j'ai des confrères qui souhaitent contre-
9 interroger.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Y aura-t-il un contre-interrogatoire de monsieur
12 Farinacci?

13 Me MARTIN ST-JEAN :

14 J'hésite. Et je me demande, je regarde l'heure, il
15 est midi vingt (12 h 20), et ces documents que vous
16 avez eus il y a quelques instants, on les a eus
17 effectivement quelques instants plus tôt que vous,
18 et plutôt que de faire...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Je n'ai pas de problème. Vous voudriez...

21 Me MARTIN ST-JEAN :

22 Je préférerais prendre...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Vous voudriez prendre le dix (10) minutes

25 additionnel pour nous dire si vous avez un contre-

1 interrogatoire à quatorze heures (14 h)?

2 Me MARTIN ST-JEAN :

3 C'est parce que j'ai des appels à faire.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je n'ai pas de problème, Maître St-Jean. Ça va.

6 Me MARTIN ST-JEAN :

7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors à quatorze heures (14 h).

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11 _____

12 (VOIR CAHIER EN NON PUBLICATION)

13 _____

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 _____

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Bon. Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le
18 Commissaire. Le prochain témoin, le trente-sixième
19 (36ième) de nos travaux, est monsieur Giuseppe
20 Borsellino de Construction Garnier, à ne pas
21 confondre avec celui de Groupe Petra. Donc, si
22 c'était possible, avant d'aller plus loin, je
23 demanderais à Madame la Greffière de bien vouloir
24 assermenter le témoin, s'il vous plaît.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, bonjour, Monsieur Borsellino.

3 LA GREFFIÈRE :

4 Est-ce que vous pourriez vous lever pour
5 l'assermentation, s'il vous plaît.

6

7

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce quatrième (4ième)
2 jour du mois de février,

3

4 A COMPARU :

5

6 GIUSEPPE BORSELLINO, entrepreneur

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. **[262]** Merci, Madame la Greffière. Alors, Monsieur
12 Borsellino, juste une première question
13 introductive. Corrigez-moi si je me trompe, mais...

14 R. Excusez.

15 Q. **[263]** Oui.

16 R. C'est parce que j'ai oublié. Est-ce que je pourrais
17 parler en anglais?

18 Q. **[264]** J'imagine que...

19 THE PRESIDENT:

20 Q. **[265]** By all means.

21 A. Thank you.

22 Me SIMON TREMBLAY :

23 Q. **[266]** Je vais poser les questions en français.

24 R. Ça ne me dérange pas.

25 Q. **[267]** Si vous voulez des précisions...

1 R. Mais moi aussi je vais peut-être aller au français
2 des fois.

3 Q. **[268]** On va réussir à se comprendre, j'en suis
4 certain.

5 R. Merci.

6 Q. **[269]** Donc, ma première question, c'est de savoir
7 si, juste pour confirmer que vous aviez refusé de
8 rencontrer les enquêteurs et les procureurs de la
9 Commission, et j'insiste, dans le but de préparer
10 le témoignage que vous vous apprêtez à livrer.
11 C'est bien ça?

12 R. Oui.

13 Q. **[270]** O.K. Donc, cela étant, on va faire un peu...
14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[271]** Oui quoi?

16 R. J'ai refusé de les rencontrer.

17 Q. **[272]** Vous... Parfait.

18 Me SIMON TREMBLAY :

19 Q. **[273]** Donc, je vais poser quelques questions
20 introductives, pour apprendre à mieux vous
21 connaître, l'entreprise et les différentes
22 entreprises que vous possédez, et qui sont un peu
23 là, en lien avec Construction Garnier. Donc, votre
24 occupation actuelle, vous avez dit que c'était
25 entrepreneur?

1 R. Oui. Je suis entrepreneur.

2 Q. **[274]** O.K. Vous êtes président de Construction
3 Garnier?

4 R. Oui.

5 Q. **[275]** O.K. Peut-être d'un point de vue personnel,
6 quelle est votre formation académique?

7 R. Moi je suis un... Concordia graduate of nineteen
8 eighty-one (1981).

9 Q. **[276]** Okay. And when...

10 A. In... A bachelor of commerce.

11 Q. **[277]** Great.

12 A. Marketing major.

13 Q. **[278]** Okay. In eighty-one (81).

14 A. Eight-one (81).

15 Q. **[279]** En quatre-vingt-un (81), vous avez...

16 R. J'ai fini, oui.

17 Q. **[280]** O.K. Construction Garnier, ça a commencé ses
18 activités en quelle année?

19 R. Soixante-dix-huit (78).

20 Q. **[281]** Est-ce que c'est vous qui avez fondé
21 Construction Garnier?

22 A. Well, at the time with my parents and, with my
23 father and a cousin and an uncle.

24 Q. **[282]** Family business.

25 A. Family business, yes. Four people.

1 Q. **[283]** Qui était en charge? Qui dirigeait la
2 destinée de Construction Garnier à ce moment-là, au
3 début?

4 R. C'était... It's because my background is, I've
5 always worked, in the summers, in landscaping. So,
6 by doing that, in nineteen seventy-eight (1978) I
7 was still in school, but we picked up some
8 equipment, because there was no work with my
9 uncles, or... And so my father was working for a
10 construction company, and we got together to start
11 doing a bit of driveways and landscaping.

12 Q. **[284]** Okay. So... Votre père, lui il avait de
13 l'expérience, il travaillait où déjà?

14 R. Non, lui... Lui il travaillait, excusez, dans la
15 construction de routes et pour des compagnies de
16 construction comme Demix dans le temps.

17 Q. **[285]** O.K.

18 R. O.K.? Et mon oncle travaillait à Ville Mont-Royal,
19 qui avait plus d'expérience en plantation.

20 Q. **[286]** Au niveau de...

21 R. Oui.

22 Q. **[287]** ... du landscaping, là.

23 R. Et mon...

24 Q. **[288]** L'aménagement paysager.

25 R. Et moi j'avais de l'expérience un peu de les années

1 jeunes, que je travaillais les étés. Avec
2 l'asphalte ou le gazon.

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

4 A. That's our experience.

5 Q. **[290]** O.K. Puis c'était donc, c'était les gens qui
6 formaient la compagnie à l'an 1, là.

7 R. Oui. Oui.

8 Q. **[291]** En mil neuf cent soixante-dix-huit (1978).

9 R. On n'avait pas d'employés. C'était nous autres.

10 Q. **[292]** Vous étiez combien à ce moment-là, à
11 l'exception de la... Il y avait la famille?

12 R. Quatre. On était quatre ouvriers.

13 Q. **[293]** O.K. Est-ce que Lorenzo était...

14 R. Non. Bien, Lorenzo travaillait. C'est un fils de
15 mon oncle Antonio. Et il avait un autre fils,
16 Joseph Borsellino. Et on travaillait les étés. On
17 allait à l'école encore, Lorenzo et moi, et Joseph
18 aussi.

19 Q. **[294]** En quatre-vingt-un (81), lorsque vous
20 graduez, vous avez quel âge, juste pour nous situer
21 un peu?

22 R. Vingt et un (21) ou vingt-deux (22).

23 Q. **[295]** Vingt et un (21). Et à ce moment-là, qu'est-
24 ce que vous faites quand vous terminez votre
25 baccalauréat à Concordia?

1 R. Pas d'emploi. Pas d'emploi, alors je continue à
2 oeuvrer dans ma petite entreprise.

3 Q. **[296]** À temps plein, ou...

4 R. Oui. Oui.

5 Q. **[297]** Puis qu'est-ce que vous faites en... Là, je
6 parle en quatre-vingt-un (81), parce que j'imagine
7 que ça va évoluer, mais débutons en quatre-vingt-un
8 (81). Quelles sont vos tâches, quelles sont vos
9 responsabilités?

10 R. Bien, je me mettais mes bottes de construction et
11 je faisais du gazon et de l'asphalte. On faisait
12 des travaux résidentiels. Et je conduisais des fois
13 un camion, des fois un rouleau. On faisait...

14 Q. **[298]** Un peu de tout.

15 R. Un peu de tout. Comme les landscapers
16 d'aujourd'hui.

17 Q. **[299]** O.K. Mais est-ce que vous étiez... Juste pour
18 comprendre la dynamique, vous faisiez un peu de
19 tout pour boucher les trous, ou tout le monde
20 faisait un peu de tout, parmi les quatre membres
21 de...

22 R. Mais une équipe d'asphalte, c'est quatre personnes
23 ou cinq. On a engagé un chauffeur par après.

24 Q. **[300]** O.K.

25 R. On avait acheté un petit six roues, alors on

1 faisait nos petites jobines tout seuls, comme ils
2 font à Ville Mont-Royal aujourd'hui et à Laval,
3 tous les jardiniers ou paysagistes. Le nom était
4 Construction depuis le début, mais le...

5 Q. **[301]** Le champ d'activité...

6 R. C'était un paysagiste.

7 Q. **[302]** Et Construction Garnier, est-ce que c'est...

8 Parce que c'était le nom de la rue où vous
9 habitez, ou il y avait une raison particulière, ou
10 c'était juste...

11 R. Oui. Exactement.

12 Q. **[303]** C'est juste pour cette raison-là?

13 R. Oui. Mais il y a d'autres raisons. Je suis un gars
14 de marketing.

15 Q. **[304]** Et donc vous croyiez que Garnier c'était...

16 R. C'était... Mais Garnier, c'était francophone.

17 Q. **[305]** O.K.

18 R. C'était juste après René Lévesque. C'était une...
19 C'est tout.

20 Q. **[306]** O.K. Vous dites que vous êtes un gars de
21 marketing. Votre spécialisation, dans le cadre de
22 votre baccalauréat, était en marketing?

23 R. Marketing. Oui. Si je m'éloigne, est-ce que ça
24 fonctionne? Oui?

25 Q. **[307]** Ça marche très bien, puis je vous demanderais

1 peut-être juste de répondre aux questions... Je
2 sais que ce n'est pas évident, parce que c'est moi
3 qui les pose, mais quand vous répondez...

4 R. Oh! Excusez.

5 Q. **[308]** ... idéalement, regarder les commissaires,
6 mais...

7 R. Parfait.

8 Q. **[309]** Je peux comprendre, l'exercice n'est pas
9 naturel.

10 R. Non, ça commence.

11 Q. **[310]** Madame Blanchette, je ne sais pas si c'était
12 possible d'afficher...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[311]** Vous pouvez aussi approcher votre micro, si
15 vous le voulez.

16 R. Ah, O.K. Merci.

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Q. **[312]** Donc, j'étais à dire, Madame Blanchette, si
19 vous pouviez exposer ce qui sera la première pièce
20 produite là, dans le cadre de l'interrogatoire de
21 monsieur Borsellino, qui sera la pièce, et
22 corrigez-moi, Madame la Greffière, 36P-415, et ça
23 sera l'onglet 2 dans la liste des pièces pour
24 madame Blanchette.

25

1 36P-415 : Profil d'affaires de Giuseppe
2 Borsellino

3 Ça va nous permettre de suivre. C'est un profil
4 qu'on a bâti en fonction des différentes
5 compagnies.

6 R. Oui.

7 Q. **[313]** Que je ne qualifierais pas d'empire, mais du
8 moins que votre portefeuille d'entreprise, ou du
9 moins les différentes entreprises auxquelles vous
10 êtes rattaché. La compagnie 9057-4245 Québec inc.

11 R. Oui.

12 Q. **[314]** On la voit à l'écran, dans le centre. Qui
13 sont les actionnaires de cette entreprise-là?

14 R. ... (pas de réponse)

15 Q. **[315]** Si vous le savez par coeur. Sinon je peux
16 vous suggérer des réponses, là.

17 R. Bien, je pense que les actionnaires, c'est des
18 fiducies, ou... Et...

19 Q. **[316]** Ça serait la Fiducie Robillard et la Fiducie
20 Concorde?

21 R. Oui. Oui.

22 Q. **[317]** Qui est derrière la Fiducie Robillard?

23 R. C'est les familles.

24 Q. **[318]** C'est votre famille ou...?

25 R. Oui. Puis l'autre bord, il y a une erreur, là,

1 c'est Lorenzo qui est...

2 Q. **[319]** C'est Lorenzo Borsellino?

3 R. ... Fiducie Concorde.

4 Q. **[320]** Et non Gaspard?

5 R. Non, mais Gaspard c'est mon frère. Mais les choses
6 ont changé avec le temps, là, et je ne pense pas
7 que...

8 Q. **[321]** Ça c'est un portrait à l'heure actuelle,
9 c'est sûr que ça a évolué. Vous pouvez nous parler
10 des évolutions, là. On essaie de comprendre un peu
11 les différentes entreprises.

12 R. Bien, on a fait... Le holding qui est 9057, c'est
13 notre holding qui fait les investissements sur
14 d'autres compagnies de construction.

15 Q. **[322]** O.K. Puis vous êtes moitié-moitié dans cette
16 entreprise-là?

17 R. C'est tout le temps moi puis mon cousin, à ce
18 moment-ci.

19 Q. **[323]** Lorenzo?

20 R. À ces dates-ci, oui.

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

22 R. Dans d'autres... Je ne peux pas me souvenir les
23 années, mais il y a eu des années où est-ce que les
24 parents ont été tous les deux achetés.

25 Q. **[325]** O.K. Vous avez racheté... Vous, votre père,

1 vous l'avez racheté en quelle année?

2 R. Je ne peux pas vous dire ça. Les années, je ne m'en
3 souviens vraiment pas.

4 Q. **[326]** Mais environ, là, est-ce que ça fait très
5 longtemps ou...

6 R. Très longtemps.

7 Q. **[327]** Dans les années quatre-vingts (80), quatre-
8 vingt-dix (90)?

9 R. Non. Peut-être... Oui, peut-être fin quatre-vingt-
10 dix (90). Mais je peux mon tromper, parce que...

11 Q. **[328]** Non, ça va. Mais peut-être, je vais essayer
12 de vous donner des petits trucs pour vous rappeler.
13 Vous aviez quel âge à ce moment-là, quand vous avez
14 racheté votre père?

15 R. J'étais sûrement marié. Peut-être... Ça fait au
16 moins vingt (20) ans, vingt-deux (22) ans.

17 Q. **[329]** Peut-être plus début, milieu des années
18 quatre-vingt-dix (90)?

19 R. Mais j'aime mieux vous donner une certitude, mais
20 mettons vingt (20) ans.

21 Q. **[330]** Environ. Donc, c'est une idée de grandeur. Il
22 n'y a pas de problème.

23 R. Je pense à l'âge à mon père aussi en même temps.

24 Q. **[331]** Tantôt vous avez parlé de 9057-4245 Québec
25 inc. Je vais l'appeler 9057, parce qu'on va se

1 perdre dans les chiffres. Donc, 9057, vous dites,
2 c'est un holding à travers duquel vous possédez
3 différentes compagnies?

4 R. Oui.

5 Q. **[332]** Et donc, ce holding-là est possédé à moitié-
6 moitié entre votre cousin Lorenzo Borsellino et
7 vous?

8 R. Oui.

9 Q. **[333]** Et donc, quelles autres entreprises possédez-
10 vous?

11 R. Il y a des changements qui sont passés...

12 Q. **[334]** Depuis...

13 R. Oui, depuis cette affaire-là, c'est sûr.

14 Q. **[335]** Pas de problème.

15 R. Mettons qu'on irait avec qu'est-ce qui est là, les
16 investissements qui sont faits sont avec Location
17 Garnier que ça fait bien longtemps, qui appartient
18 au holding.

19 Q. **[336]** O.K.

20 R. O.K.? Ce n'est pas entre ça. Mais je ne comprends
21 pas, mais peut-être, tout qu'est-ce qui est en
22 bleu, c'est...

23 Q. **[337]** 9057?

24 R. ... ça appartient au holding.

25 Q. **[338]** O.K. Donc, ce qui est en bleu, on parle de

1 Construction Garnier, bien entendu?

2 R. Oui.

3 Q. **[339]** On a Location Garnier?

4 R. Oui.

5 Q. **[340]** Ça débute quand, Location Garnier?

6 R. Vingt (20) ans, peut-être.

7 Q. **[341]** Ça fait une vingtaine d'années?

8 R. Oui.

9 Q. **[342]** On va y revenir de toute façon, sur certaines
10 compagnies. Je vois également, juste pour
11 l'énumération, là, Arpentage DBG?

12 R. Ça, ça ne fait pas longtemps que je suis... c'est
13 formé.

14 Q. **[343]** O.K. On va y revenir. Donc ça, j'imagine que
15 c'est une entreprise d'arpentage?

16 R. Oui. C'est de la main-d'oeuvre.

17 Q. **[344]** O.K. Entreprises d'électricité BSG?

18 R. Ça c'est une compagnie qu'on a achetée, mais
19 c'est...

20 Q. **[345]** D'électriciens?

21 R. Oui.

22 Q. **[346]** 9108...

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[347]** Excusez-moi, est-ce qu'il y a beaucoup
25 d'électriciens dans cette compagnie-là?

1 R. Non. Non. Deux.

2 Q. **[348]** Deux?

3 R. Bien, on a acheté un monsieur qui était... s'en
4 allait à la retraite, que ça faisait trente (30)
5 ans, et on a changé le nom.

6 Me SIMON TREMBLAY :

7 Juste pour votre gouverne, Monsieur le Commissaire,
8 je vais revenir sur chacune des entreprises pour
9 bien qu'on cerne l'envergure et les activités.

10 Q. **[349]** C'est juste pour l'instant, pour bien cibler,
11 là, quelles sont les entreprises que vous possédez,
12 pour la plupart avec votre cousin. On était rendu
13 à, donc, 9108 Québec inc. Celle-là est moins
14 évidente un peu, c'est...

15 R. Oui, elle ne devrait pas être là.

16 Q. **[350]** Non?

17 R. Non.

18 Q. **[351]** C'est une coquille? Il n'y a pas d'activité
19 dans le domaine de la construction dans cette
20 compagnie-là?

21 R. Non. Non. Mais je sais c'est quoi, mais ça n'a pas
22 de rapport là, c'est à mon père directement,
23 affilié à mon père.

24 Q. **[352]** O.K.

25 R. C'est un holding à lui.

1 Q. **[353]** Parfait.

2 R. Je crois que c'est ça. Peut-être je me trompe
3 aussi, mais je crois.

4 Q. **[354]** Et on a Opron également, sauf que Opron...

5 R. Oui.

6 Q. **[355]** ... sort de la structure habituelle, là, du
7 holding, si je comprends bien?

8 R. Oui.

9 Q. **[356]** Pour quelle raison que ce n'est pas 9057?

10 R. Bien, c'est un investissement.

11 Q. **[357]** Ah, c'est un investissement?

12 R. Oui.

13 Q. **[358]** Est-ce que c'est avec Lorenzo que vous faites
14 cet investissement-là aussi?

15 R. Oui. Tous mes investissements, la plupart sont avec
16 Lorenzo.

17 Q. **[359]** O.K. On va y revenir tantôt, on voit dans le
18 tableau qu'il y a monsieur Pileggi aussi, qui est
19 impliqué dans cette entreprise-là?

20 R. Oui.

21 Q. **[360]** Donc, si on regarde chacune des entreprises
22 de façon un peu plus détaillée, Construction
23 Garnier, je ne veux pas trop qu'on se répète, donc
24 cinquante-cinquante (50-50) entre... cinquante pour
25 cent (50 %) des parts pour vous et votre cousin.

1 Depuis que vous avez racheté, que vous avez pris
2 les rênes de votre père, que vous ciblez environ au
3 début des années quatre-vingt-dix (90), du moins
4 une vingtaine d'années si je reprends votre
5 témoignage, est-ce que vous occupez le rôle de
6 président depuis ce temps-là?

7 R. Oui. Dans Garnier Construction, oui.

8 Q. **[361]** À partir de ce moment-là ou même avant vous
9 l'étiez, président?

10 R. Peut-être même avant, mais je ne peux pas vous
11 garantir. Je ne suis pas sûr.

12 Q. **[362]** Ça fait au moins vingt (20) ans que vous êtes
13 président...

14 R. Ah oui.

15 Q. **[363]** ... de Construction Garnier?

16 R. Oui. Au moins vingt-cinq (25).

17 Q. **[364]** Avant ça, c'était... est-ce que vous aviez un
18 rôle particulier?

19 R. C'était mon père avant. À l'achat, je pense, on a
20 fait le changement. Excuse, tu as raison.

21 Q. **[365]** À l'achat?

22 R. À l'achat des actions de mes... les deux parents.

23 Q. **[366]** O.K.

24 R. On a fait le changement. Mon père était président
25 avant.

1 Q. **[367]** Donc, c'est à ce moment-là que vous êtes
2 devenu président?

3 R. Oui, c'est sûr.

4 Q. **[368]** Et qui est le vice-président?

5 R. Je crois que c'est Lorenzo Borsellino.

6 Q. **[369]** Est-ce qu'il y a d'autres administrateurs
7 dans cette entreprise-là?

8 R. Non.

9 Q. **[370]** Je parle de façon pratique, là.

10 R. Non.

11 Q. **[371]** Je peux comprendre qu'il y a peut-être des
12 officiers, mais quotidiennement, c'est vous et
13 Lorenzo qui gérez les activités?

14 R. Oui, c'est ça. Oui.

15 Q. **[372]** Si on regarde justement ces activités-là,
16 d'un point de vue plus technique, là, la première
17 étape, et corrigez-moi si je me trompe, mais la
18 première étape d'un projet dit de construction,
19 c'est qu'il va y avoir l'appel d'offres? On ouvre
20 un contrat et on va faire un appel d'offres public?

21 A. Yes.

22 Q. **[373]** Qui, au sein de Construction Garnier, va
23 traiter, va faire les estimés pour pouvoir
24 soumissionner sur l'appel d'offres?

25 A. Today?

1 Q. **[374]** Oui.

2 A. Today. Today, what happens with un appel d'offres
3 is that they... I don't really get involved at the
4 moment of... They have, they read the paper,
5 there's a job out, and they pick up the plans.
6 Okay? Once they pick up the plans, we have a list
7 of all the bids for the following two weeks. In
8 this list, I'll look at it eventually, and they
9 decide what they're bidding on. I mean, depending
10 how much workload they have, they will pick and
11 choose the bids they're going to do. We've picked
12 them up, though, like we've paid for the envelope.
13 And at that point, it goes to the estimation
14 department. So Joey Pileggi, with me and our
15 estimator, will decide.

16 Q. **[375]** Ils vont décider sur quels contrats
17 appliquer, ou...

18 A. Yes. Which one to bid.

19 Q. **[376]** Mais votre rôle à vous... On va regarder le
20 rôle de chacun. Votre rôle à vous, c'est de
21 décider, ce contrat-là on va soumissionner, pas
22 celui-là, ou c'est en fonction des soumissions que
23 vous allez prendre votre décision?

24 A. I could decide which one we will bid and we will
25 not bid.

1 Q. **[377]** Based on what?

2 A. Based on how busy we are, what kind of work it is.
3 What kind of... What time, what's the time frame to
4 do it. In terms of months. How busy we are.

5 Q. **[378]** Okay.

6 A. I mean, we discuss together. I don't usually... We
7 discuss with Joey and the project manager. We have
8 meetings every week or two weeks.

9 Q. **[379]** Okay.

10 A. Based on that. So we sit down and we're a table
11 with directors and, who will decide.

12 Q. **[380]** Mais dans cette situation-là, la personne qui
13 fait les estimés, c'est la personne qui va vous
14 expliquer, bon, au niveau technique, voici ce qui
15 va se passer...

16 R. Ah, ils se parlent beaucoup avant qu'on se
17 rencontre, ils vont se parler beaucoup.

18 Q. **[381]** Qui ça? Ah, les gens de...

19 R. Les gens à l'interne de l'estimation avec les
20 project managers. Moi je vous en entendre parler à
21 notre réunion.

22 Q. **[382]** À la fin, là. Vous allez dire, « Voici, il y
23 a tel contrat, nous on serait, on estime que nos
24 coûts sont un million (1 M), par exemple, ça va te
25 prendre... » Ils font une espèce de présentation et

1 vous, en fonction des différents projets qui vous
2 sont offerts, vous décidez?

3 A. What happens... I'll dec... They're... Really, they
4 could decide what they're bidding on by themselves.

5 Q. **[383]** Okay.

6 A. So they get their list, and they've started their
7 process without me. At the meeting, they tell me
8 the jobs that are out there. I could say, "Forget
9 that", or they could decide "We're working on it,
10 but maybe we should forget it. It's too complex,
11 or..." You know?

12 Q. **[384]** Okay.

13 A. Or it's too easy. And, to... You know? So, that's
14 what happened, but we decide as a team.

15 Q. **[385]** Puis si, au niveau de... lors de
16 l'estimation, s'il y a certaines questions,
17 certaines problématiques techniques, c'est
18 l'équipe, c'est le département d'estimation qui
19 va...

20 R. Je ne suis pas au courant.

21 Q. **[386]** Ça, le technique, vous n'avez pas de...

22 R. Non. Non mais je ne suis pas au courant, ils vont
23 expliquer la complexité, le risk factor.

24 Q. **[387]** Mais pas d'un point de vue technique.

25 R. Non.

1 Q. **[388]** D'un point de vue business.

2 A. Yes. They know their... We have qualified people,
3 in our place, that will know the risk factor, and
4 they'll... We'll talk about it, but we... You know,
5 the jobs are basically, in the type of work we do,
6 when it's out of the ordinary, we will talk. But
7 apart from that, it's jobs that we're able to do.

8 Q. **[389]** Donc, s'il y a des problématiques techniques,
9 des incompréhensions dans les papiers, dans les
10 documents d'appel d'offres, c'est l'équipe du
11 département d'estimation qui va régler le
12 problème...

13 R. Exactement.

14 Q. **[390]** ... va contacter qui de droit. Vous, vous ne
15 rentrez pas au niveau du technique.

16 R. Exactement.

17 Q. **[391]** Donc ça, c'est la préparation de la
18 soumission. Vous avez votre rencontre hebdomadaire,
19 vous décidez on applique, on soumissionne sur le
20 projet A, B et C, et donc là, il y a le dépôt des
21 soumissions, et le projet, on va prendre un... Et
22 corrigez-moi si ce n'est pas la façon que ça
23 fonctionne. Et, éventuellement, vous allez obtenir,
24 vous allez être le plus bas soumissionnaire et vous
25 allez obtenir un contrat.

1 R. O.K.

2 Q. **[392]** Donc, ça c'est la chaîne...

3 R. Oui.

4 Q. **[393]** Bon. Rendu au contrat, au niveau technique
5 toujours, ce qui m'intéresse c'est l'aspect
6 technique. Lorsqu'on est rendu à faire le contrat,
7 donc ça va me prendre un chargé de projet?

8 R. Oui. Ça prend un chargé de projet, un ingénieur.

9 Q. **[394]** Un ingénieur?

10 R. Dépendant de la complexité. Dépendant... Le choix
11 est fait selon qu'est-ce qu'il y a en main, ouvrage
12 en main. L'ingénieur, il peut faire deux projets.
13 Ça se fait souvent. Les project managers, ils
14 peuvent faire deux projets. D'abord, on voit quelle
15 sorte de complexité, mais c'est cas par cas. Je ne
16 décide pas... Tu sais, je m'informe, mais je ne
17 décide pas qu'est-ce qu'ils vont faire, qui qui va
18 être sur la job.

19 Q. **[395]** Non, vous vous informez comment va ce projet-
20 là, ça va bien...

21 R. Oui. Oui.

22 Q. **[396]** ... on n'a pas de problèmes, numéro un.

23 R. Oui.

24 Q. **[397]** Donc, ça veut dire que sur le chantier, ce
25 chargé de projet-là, lui, il va être là à temps

1 plein, ou du moins assez fréquemment, sur le
2 chantier en question?

3 R. C'est difficile à dire. Il y a des projets où est-
4 ce qu'on déménage un bureau complet. Il y a des
5 projets...

6 Q. **[398]** Une roulotte de chantier, puis là on
7 s'installe.

8 R. Oui. Et il y a un bureau. Ils s'installent avec des
9 équipements. Je veux dire, des photocopieuses et...
10 Ils restent là pendant tout le projet.

11 Q. **[399]** O.K.

12 R. Il y a plusieurs projets que je fais que c'est
13 comme ça, et il y en a d'autres qu'on peut s'en
14 occuper du bureau à Laval.

15 Q. **[400]** Mais ma question était plus, le chargé de
16 projet, donc, il va superviser le chantier.

17 R. C'est ça.

18 Q. **[401]** D'un point de vue technique.

19 R. C'est ça.

20 Q. **[402]** S'il y a des problématiques au niveau
21 technique, il va appeler le chargé de projet de la
22 Ville et du minis...

23 R. Son supérieur.

24 Q. **[403]** Son supé...

25 R. Son supérieur qui appelle la Ville. S'il y a un

1 projet vraiment particulier.

2 Q. **[404]** Mais si, par exemple, il arrive un événement
3 sur le chantier qui n'était pas prévu, à ce moment-
4 là, le chargé de projet, qu'est-ce qu'il fait? Il
5 appelle son supérieur, le...

6 R. Oui. Ils font une note de qu'est-ce qui se passe,
7 et ils appellent le supérieur.

8 Q. **[405]** Le supérieur, soit le chef des ingénieurs
9 chez Construction Garnier?

10 R. Non. Non. Ça peut être entre lui et le chef. Le
11 directeur.

12 Q. **[406]** C'est qui le chef?

13 R. Dans les...

14 Q. **[407]** Dans votre département. C'est qui le chef,
15 là, le chef des chargés de projet?

16 R. C'est Robert Fortin.

17 Q. **[408]** Robert Fortin?

18 R. Oui.

19 Q. **[409]** O.K. Puis lui il répond de vous et de
20 Lorenzo?

21 R. Non, Loren... Non.

22 Q. **[410]** Ou il a un supérieur aussi?

23 R. Il y a Joey Pileggi en haut de lui.

24 Q. **[411]** Donc, dans la hiérarchie il y a vous, Joey
25 Pileggi, Robert Fortin...

1 R. Mais après ça va un peu comme ça.

2 Q. **[412]** C'est ça. Après il y en a plusieurs...

3 R. Oui.

4 Q. **[413]** ... mais là, c'est nos chargés de chantier.

5 R. Oui.

6 Q. **[414]** Donc, si mon chargé de projet qui est sur le
7 chantier, il y a une problématique avec les travaux
8 qui se déroulent sur le chantier, il va appeler son
9 supérieur, qui est Robert Fortin?

10 R. Ça peut être un autre entre lui puis Robert.

11 Q. **[415]** O.K. Mais...

12 R. O.K., mais ça va se rendre à Robert Fortin, oui.

13 Q. **[416]** C'est ça. Ça va aller au plus loin... Le plus
14 haut que ça peut aller, c'est Robert Fortin.

15 R. C'est Robert Fortin, oui.

16 Q. **[417]** Ça pourrait être quelqu'un en... quelqu'un
17 en...

18 R. Ça peut se régler avant aussi.

19 Q. **[418]** O.K. Puis vous, est-ce que vous êtes informé
20 de ces problématiques-là?

21 R. Non.

22 Q. **[419]** Non. Une fois que c'est fini, c'est-à-dire
23 une fois que le projet est fini, il peut arriver,
24 on a vu depuis le début de nos travaux qu'il y a
25 certains avenants, certains extra.

1 R. Oui.

2 Q. **[420]** À ce moment-là, qui s'occupe, au niveau
3 technique toujours, de faire la réclamation? Et je
4 m'explique. C'est-à-dire, par exemple, on veut
5 réclamer... Et je donne des chiffres purement
6 aléatoires, là. On veut réclamer cinq cents (500),
7 ou disons cent mille dollars (100 000 \$)
8 d'avenants, et on doit, j'imagine, faire une
9 demande, justifier la demande. Qui va s'occuper...

10 R. C'est le même département.

11 Q. **[421]** C'est le même département.

12 R. Oui. C'est le même... Ils vont le préparer puis ça
13 va monter.

14 Q. **[422]** Jusqu'à monsieur... Au plus haut, monsieur
15 Fortin.

16 R. Joey Pileggi.

17 Q. **[423]** Joey Pileggi.

18 R. Oui.

19 Q. **[424]** Puis qui va négocier avec la Ville pour
20 pouvoir essayer de régler?

21 R. C'est eux autres. Ça peut être plus bas que Robert
22 Fortin. Ça dépend. Ça monte quand c'est... ça
23 commence à être long, bien là ça va monter.

24 Q. **[425]** Ça ne monte pas jusqu'à vous?

25 R. Rarement. Ça peut. Il y a des cas, oui.

1 Q. **[426]** Est-ce que vous en avez un à l'esprit?

2 R. Non. Il va falloir que je regarde les projets, mais
3 ça arrive.

4 Q. **[427]** On risque de se revoir demain, donc vous
5 pourrez y penser ce soir. Je vous invite à le
6 faire. Votre cousin, lui, il fait quoi, de façon...
7 et je vais passer à vous après, parce que là je
8 comprends qu'au niveau technique vous avez des
9 départements et tout?

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[428]** Vous et votre cousin, on va commencer avec
12 votre cousin. Qu'est-ce qu'il fait quotidiennement?

13 R. Mon cousin s'occupe des hommes, le travail, les
14 chantiers. Il a les fonctions un peu journalières,
15 tous les jours sur les chantiers, les hommes, il se
16 réveille de bonne heure puis il finit assez tard.
17 Les équipements. Ils sont deux dans son département
18 pour... It's the day to day.

19 Q. **[429]** Donc, il gère les stocks et le personnel?

20 R. Et on a au-dessus de deux cents (200) employés,
21 d'abord il s'en occupe de ça.

22 Q. **[430]** Gérer, s'assurer que les bons travailleurs
23 vont au bon chantier puis l'équipement suit?

24 R. Oui.

25 Q. **[431]** C'est ça qu'il fait. Et vous dites, donc,

1 deux cents (200) employés. Ça c'est une moyenne
2 annuelle ou il y a des situations où il y a plus
3 d'employés...

4 R. Parce que même si ça monte puis ça baisse, je veux
5 dire, l'hiver peut-être qu'on est moins, mais aussi
6 il y a les... mettons, les camionneurs qui sont...
7 ils peuvent être cinquante (50) camions une
8 journée. D'abord, il faut qu'il s'occupe de gérer
9 qu'est-ce qui est en dehors de notre flotte
10 d'équipement et main-d'oeuvre.

11 Q. **[432]** Puis vous?

12 R. Et moi?

13 Q. **[433]** Oui, que faites-vous?

14 R. J'essaye de voir que tout va bien.

15 Q. **[434]** Vous êtes le chef d'orchestre en haut...

16 R. Oui, j'ai assez d'ouvrage.

17 Q. **[435]** O.K. Donc, diriger, si on veut?

18 R. Oui.

19 Q. **[436]** Vous êtes le directeur général, vous réglez
20 les problèmes, vous veillez à ce que tout
21 fonctionne...

22 R. C'est ça.

23 Q. **[437]** ... de façon bien huilée et qu'il n'y ait pas
24 de problème?

25 R. C'est ça.

1 Q. **[438]** Quel secteur d'activités Construction Garnier
2 oeuvre-t-elle? Dans quel secteur?

3 R. Il y a plusieurs secteurs. J'ai commencé... Je
4 peux-tu aller un peu en arrière, parce que...

5 Q. **[439]** Allez-y. On va prendre le temps qu'il faut.
6 Il n'y a pas de problème.

7 R. On a commencé dans les maisons résidentielles, mais
8 beaucoup de pavage. Pas des grosses équipes de
9 pavage, des petites équipes de pavage. Ça veut
10 dire, on faisait beaucoup de réparations d'urgence
11 dans des stationnements et dans les villes. On
12 faisait aussi... On fait, après ça, on a commencé à
13 faire des parcs dans plusieurs villes. Après ça, on
14 a continué dans les égouts, the waterworks. Then we
15 went to a lot of excavation. Basically then, yes,
16 excavation and landfills. And then, we went into...
17 I mean, everything was building that way, but we
18 went into excavation of buildings, private sector,
19 decontamination of... remediation of soil.

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

21 R. And we ended, in two thousand four (2004) we
22 started doing, or a little earlier, some bridge
23 work, bridge repair, and got to major
24 constructions. We also did une centrale pour Hydro-
25 Québec.

1 Q. **[441]** À Péribonka?

2 R. Non, Centrale Mercier.

3 Q. **[442]** Centrale Mercier.

4 R. Et c'est à peu près... On est pas mal dans tout
5 qu'est-ce qui est...

6 Q. **[443]** Si je vous suggérais génie civil, on...

7 R. Oui.

8 Q. **[444]** Ce serait la famille génie civil?

9 R. Oui, engineering works.

10 Q. **[445]** Votre chiffre d'affaire annuel, ces années-
11 ci, environ?

12 R. Ici?

13 Q. **[446]** Oui, ces années-ci.

14 R. Cinquante-cinq millions (55 M\$).

15 Q. **[447]** Cinquante-cinq (55 M\$)? Puis au milieu des
16 années deux mille (2000)?

17 R. If I start with nineteen ninety (1990), three
18 million (\$3,000,000).

19 Q. **[448]** O.K.

20 R. Two thousand (2000), maybe twenty (\$20,000,000).

21 Two thousand and... No, from twenty (\$20,000,000)

22 we went to eighty (\$80,000,000). And then the last

23 three years, maybe fifty (\$50,000,000).

24 Q. **[449]** O.K. Donc...

25 R. Maybe, from there.

1 Q. **[450]** Donc, juste pour être certain, trois millions
2 (3 M\$) en quatre-vingt-dix (90); environ vingt
3 millions (20 M\$) en deux mille (2000); milieu des
4 années deux mille (2000), environ quatre-vingt
5 millions (80 M\$)?

6 R. Ça montait tout le temps, oui.

7 Q. **[451]** Puis là, on est peut-être à cinquante
8 (50 M\$), cinquante-cinq millions (55 M\$)?

9 R. Oui. Oui.

10 Q. **[452]** Deux mille dix (2010) et suivantes?

11 R. Oui.

12 Q. **[453]** Si on revient un petit peu à tout à l'heure,
13 vous m'avez parlé de Robert Fortin. C'est un
14 ingénieur, ça?

15 R. Oui.

16 Q. **[454]** Il y a combien d'ingénieurs qui sont employés
17 chez Construction Garnier?

18 R. On a quelques... si on a des juniors, on a pas mal
19 de seniors. Je dirais de huit à dix (10), peut-
20 être, si je ne me trompe pas. On a, dans les
21 dernières années, les derniers cinq ans, je crois
22 qu'on a engagé beaucoup de junior engineers.

23 Q. **[455]** O.K. Monsieur Pileggi, est-ce qu'il est
24 ingénieur ou...?

25 R. Non.

1 Q. **[456]** Non? Si vous aviez à faire un ratio entre
2 privé et public, ça serait environ combien au
3 niveau des proportions par rapport à vos activités?

4 R. Très difficile à vous répondre. Je peux dire, peut-
5 être...

6 Q. **[457]** Moitié-moitié ou...

7 R. Non.

8 Q. **[458]** Quasi totalité public?

9 R. Soixante (60), soixante-dix (70) et trente (30),
10 probablement.

11 Q. **[459]** Soixante-dix (70) public ou privé?

12 R. Public.

13 Q. **[460]** Donc, soixante-dix pour cent (70 %) de vos
14 travaux avec le public?

15 R. Je crois, oui.

16 Q. **[461]** Environ, évidemment. C'est une idée de
17 grandeur, là. Je ne vous en tiens pas rigueur. Et
18 dans quelle région oeuvrez-vous?

19 R. La grande région de Montréal, excepté quand on
20 s'éloigne à Péribonka, ou tu sais, pour Hydro-
21 Québec.

22 Q. **[462]** Puis donc, ville de Montréal, les environs?

23 R. Oui.

24 Q. **[463]** Est-ce que vous travaillez pour le MTQ?

25 R. Oui.

1 Q. **[464]** Le ministère des Transports du Québec?

2 R. Oui.

3 Q. **[465]** Est-ce que vous faites ça juste dans la
4 région de Montréal ou vous allez ailleurs au Québec
5 pour faire des travaux pour le MTQ?

6 R. Plus la région de Montréal.

7 Q. **[466]** Montréal?

8 R. Oui. Mais la grande région, là, incluant la Rive-
9 Sud.

10 Q. **[467]** Oui, on s'entend, ça inclut Rive-Sud, Rive-
11 Nord et...

12 R. Oui.

13 Q. **[468]** ... banlieues. Est-ce que c'est arrivé
14 souvent, vous avez parlé de... bien, je vous ai
15 suggéré Péribonka, vous avez parlé de Mercier. Est-
16 ce que vous avez eu à oeuvrer fréquemment pour
17 Hydro-Québec?

18 R. Non. C'est tout.

19 Q. **[469]** Les deux seuls projets?

20 R. Oui. Bien, j'ai un autre en sous-traitance
21 présentement.

22 Q. **[470]** En moyenne, dans une année, encore, on est
23 toujours dans l'idée de faire un portrait de
24 Construction Garnier, là, combien de contrats
25 allez-vous obtenir dans une année? Contrats

1 publics?

2 R. Très difficile à vous répondre, mais je crois
3 que... Contrats publics?

4 Q. **[471]** Oui, contrats publics.

5 R. Ça dépend de la grandeur des projets, but... Je
6 dirais une vingtaine ou trentaine. Et vous me dites
7 soumission... que je vais...

8 Q. **[472]** Non, je parle de con... Bien, ou combien de
9 soumissions...

10 R. Que je vais faire.

11 Q. **[473]** Bien...

12 R. Que je vais faire?

13 Q. **[474]** Vous suggérez la question...

14 R. Oui, moi je dis une vingtaine, ou trente (30).

15 Q. **[475]** De contrats obtenus.

16 R. Obtenus, oui.

17 Q. **[476]** Vous faites combien de soumissions pour
18 obtenir vingt (20) à trente (30) contrats?

19 R. Ah... Je peux vous dire, parce qu'on a parlé
20 dernièrement, qu'on peut faire pour quatre cents
21 millions (400 M) de soumissions. On a déjà arrivé à
22 faire huit cents millions (800 M) de soumissions,
23 et ça a donné le même chiffre d'affaires à la fin.
24 Ça, je peux vous le dire. Qui est...

25 Q. **[477]** Vous voulez dire...

1 R. Qui est... Ça veut dire qu'on a soumissionné sur
2 huit cents millions (800 M), on a obtenu cinquante
3 (50) sur une année.

4 Q. **[478]** O.K.?

5 R. Et une des dernières années, quatre cents millions
6 (400 M) de soumissions...

7 Q. **[479]** Vous en avez obtenu cinquante (50) pareil?

8 R. Oui.

9 Q. **[480]** O.K.

10 R. C'est...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[481]** Quand vous dites cinquante (50), est-ce que
13 vous voulez dire que vous avez obtenu cinquante
14 millions (50 M), ou cinquante pour cent (50 %)
15 des...

16 R. Non, cinquante millions (50 M).

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Q. **[482]** On va parler de cautionnement. C'est quoi la
19 valeur du cautionnement que vous pouvez obtenir?
20 Parce que si vous pouvez soumissionner pour huit
21 cents millions (800 M), vous devez...

22 R. Non mais je ne peux pas soumissionner... Je ne peux
23 pas obtenir huit cents millions (800 M), par
24 exemple.

25 Q. **[483]** Non, c'est...

1 R. Oui.

2 Q. **[484]** C'est ça. Combien?

3 R. Non mais je crois qu'ils ont... La caution établit
4 combien de soumissions que je peux aller, et je
5 crois que, en ordre de grandeur, je peux
6 soumissionner sur un projet de quarante millions
7 (40 M) à cinquante (50), mais je ne peux pas en
8 faire quatre.

9 Q. **[485]** Non, O.K., on s'entend. Le huit cents
10 millions (800 M), ou le quatre cents millions
11 (400 M) que vous nous parliez...

12 R. Oui.

13 Q. **[486]** ... c'est durant une année complète.

14 R. Ça c'est soumissions par le département.

15 Q. **[487]** O.K.

16 R. Qu'on a déposées.

17 Q. **[488]** O.K. Vous avez fait état que vous travaillez
18 présentement pour Hydro-Québec, mais comme sous-
19 traitant. Je vous demande encore de faire un effort
20 mathématique, c'est quoi le ratio entrepreneur
21 général quand vous, vous faites la soumission et
22 vous l'obtenez, et à l'autre opposé, lorsque vous
23 êtes sous-traitant pour un entrepreneur?

24 R. J'aimerais ça que tu répètes.

25 Q. **[489]** Non, le ratio...

1 R. Juste parce que je n'ai pas eu le début.

2 Q. **[490]** Vous êtes sous-traitant?

3 R. Oui.

4 Q. **[491]** Et des fois vous êtes entrepreneur général.

5 R. Oui.

6 Q. **[492]** C'est quoi le ratio entre les deux?

7 R. Ah! Je peux... Je ne peux vraiment pas répondre.

8 Parce que c'est plutôt entrepreneur général, tu
9 sais?

10 Q. **[493]** Oui, prati...

11 R. Mais ce cas-là, c'est un cas particulier où est-ce
12 qu'on s'est associé avec un électricien de haut
13 voltage.

14 Q. **[494]** O.K.?

15 R. Et moi j'avais la compagnie d'infrastructures ou
16 génie civil pour ce projet-là. D'abord, on a
17 soumissionné le projet ensemble. Lui était le
18 général, et moi j'étais le sous-traitant, mais on a
19 soumis. Sur obtention, j'ai eu le contrat. Il m'a
20 donné, accordé le contrat. Quand lui était le plus
21 bas soumissionnaire. Vous comprenez?

22 Q. **[495]** Hum, hum?

23 R. Il a reçu le contrat d'Hydro-Québec, mais moi
24 j'étais le sous-traitant.

25 Q. **[496]** O.K. Donc, c'est exceptionnel.

1 R. C'est une entente, oui. C'est exceptionnel.

2 Q. **[497]** C'est exceptionnel que vous êtes sous-
3 traitant. Parce que de façon générale...

4 R. Mais...

5 Q. **[498]** ... vous êtes entrepreneur général.

6 R. Oui. Bien, j'ai été aussi... Ça s'adonne que le PPP
7 de la 25, j'étais un sous-traitant.

8 Q. **[499]** De la...

9 R. Du... Oui.

10 Q. **[500]** Bien, du PPP.

11 R. J'ai fait tout qu'est-ce qui était égouts,
12 aqueducs, mettons.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Juste un petit moment.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[501]** Je voudrais juste revenir avec le contrat que
19 vous dites avec Hydro-Québec, que c'était l'autre.
20 D'abord, de qui s'agit-il?

21 R. Ah, Talvi.

22 Q. **[502]** Bon. Alors c'est Talvi qui avait obtenu le
23 contrat parce qu'il était le plus bas
24 soumissionnaire?

25 R. C'est exact.

1 Q. **[503]** Et qui vous a donc... Et vous dites qu'il
2 vous a concédé le contrat?

3 R. Non. Pas au complet. Juste la partie génie civil.
4 Oui. Il m'a... Si je vous comprends bien, c'est
5 qu'il m'a donné le montant alloué au génie civil de
6 ce contrat-là.

7 Q. **[504]** Et est-ce que c'était dans l'appel d'offres?

8 R. Non.

9 Q. **[505]** O.K.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. **[506]** Mais vous, est-ce que vous aviez... Est-ce
12 que Construction Garnier, ou une autre de vos
13 entreprises, est-ce qu'elle avait soumissionné pour
14 ce contrat-là?

15 R. Bien non.

16 Q. **[507]** Non?

17 R. Non.

18 Q. **[508]** Si on passe maintenant à Location Garnier.
19 Location Garnier, ça, vous avez créé cette... mis
20 sur pied cette compagnie-là en quelle année?

21 R. Peut-être quinze (15) ans ou vingt (20). Ça fait
22 longtemps.

23 Q. **[509]** Et je comprends de votre témoignage précédent
24 que c'est possédé par la même entreprise, 9057,
25 moitié-moitié avec votre cousin. Quel genre

1 d'équipement, parce que location, je présume que ça
2 fait de la location?

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[510]** Quel genre d'équipement louez-vous?

5 R. C'est tout de l'équipement de construction. Ça
6 appartient... Tout qu'est-ce qui est camion, pelle
7 hydraulique, tout qu'est-ce qui est... Toute ma
8 flotte d'équipement, qui sert aux travaux dans
9 Construction Garnier, appartient à Location
10 Garnier. On sous-loue... Notre plus gros client,
11 chez Location, c'est Construction Garnier.

12 Q. **[511]** Ça fait que Construction Garnier n'a aucun
13 équipement à son nom?

14 R. Ah, il peut en avoir, qu'est-ce qu'il reste,
15 mais...

16 Q. **[512]** Bien, des petites choses, mais...

17 R. Parce qu'on n'a pas changé l'équipement. On a
18 acquéri... On avait changé peut-être quelques
19 pièces dans les années quatre-vingt-dix (90), je ne
20 sais pas quand, et quand on a continué à acheter,
21 ça s'achetait par la... Location Garnier.

22 Q. **[513]** O.K. Donc, vous avez machinerie lourde?

23 R. Oui.

24 Q. **[514]** Quel type de machinerie lourde? Tout, tout,
25 tout ce qui est nécessaire au...

1 R. Tout ce qui est nécessaire pour des travaux
2 d'envergure. Beaucoup de camions articulés qui...

3 Q. **[515]** Avez-vous des tracteurs, des petits trac...

4 R. Oui, des bulls, des gros.

5 Q. **[516]** Petits, moyens, gros, ou...

6 R. Oui. Tout. Toute la gamme.

7 Q. **[517]** Tout.

8 R. Beaucoup de pelles hydrauliques pour faire nos jobs
9 d'excavation. Beaucoup de camions qui voyagent sur
10 les routes.

11 Q. **[518]** Mais combien de machinerie, environ?

12 R. Je... Peut-être cent soixante (160) pièces
13 d'équipement.

14 Q. **[519]** Pour une valeur marchande, bien entendu, pas
15 à neuf, là, parce que je comprends que ça... c'est
16 dévalué?

17 R. Je ne peux vraiment pas vous répondre, mais ça peut
18 être dans les vingt-cinq millions (25 M) et plus.

19 Q. **[520]** Je ne connais pas beaucoup la machinerie
20 lourde, mais des Kubota, des camions Kubota, vous
21 en...

22 R. Mais c'est petit, ça.

23 Q. **[521]** En avez-vous?

24 R. Non, non. Ça je n'en ai pas, mais... Kubota, c'est
25 des petites machines pour nous autres.

1 Q. **[522]** C'est trop petit pour vous, ou...

2 R. Bien, c'est parce que le Kubota, c'est un... C'est
3 une petite machine. J'en ai peut-être une ou deux.

4 Q. **[523]** Vous n'êtes pas certain?

5 R. Non.

6 Q. **[524]** Le B21, connaissez-vous ça la marque B21,
7 Kubota B21?

8 R. Non.

9 Q. **[525]** Vous ne connaissez pas ça?

10 R. Non.

11 Q. **[526]** Donc, vous n'en avez pas, ou c'est juste que
12 vous en avez... Sur les cent soixante (160)
13 machineries que vous avez, vous ne savez pas si
14 vous en avez un Kubota B21?

15 R. Je peux peut-être en avoir un, si c'est un petit
16 tracteur avec une pelle.

17 Q. **[527]** Mais vous ne pouvez pas me dire si vous en
18 avez un ou si vous n'en avez pas?

19 R. Non.

20 Q. **[528]** Arpentage DBG, ça c'est une entreprise
21 d'arpentage qui fait, j'imagine, tout votre travail
22 d'arpentage?

23 R. Oui.

24 Q. **[529]** Vous avez acheté cette entreprise-là ou vous
25 l'avez créée vous-même?

1 R. Non, je crois qu'on l'a formée. Je crois qu'on l'a
2 formée à cause de la difficulté de garder des
3 arpenteurs, et aussi pour mieux évaluer nos coûts
4 d'arpentage. On avait des arpentages dans Garnier,
5 puis... et je pense qu'ils sont actionnaires aussi
6 avec notre holding dans cette compagnie.

7 Q. **[530]** Les arpenteurs?

8 R. Bien, pas tous, mais deux, je crois.

9 Q. **[531]** Belleville et Dubois, c'est ça?

10 R. C'est ça.

11 Q. **[532]** Qui dirige les rênes de cette entreprise-là?

12 R. Pas moi.

13 Q. **[533]** Vous avez déjà dirigé les rênes?

14 R. Non.

15 Q. **[534]** Vous avez déjà été président de cette
16 entreprise-là?

17 R. Non. Non.

18 Q. **[535]** Vous êtes certain? Jamais, jamais?

19 R. Ah bien, je ne sais pas. Je ne pense pas.

20 Q. **[536]** Je vous suggère qu'en avril deux mille douze
21 (2012), vous étiez le président.

22 R. Ah O.K., correct. Mais je ne suis pas au courant
23 vraiment, parce que c'est une petite entreprise qui
24 vient d'être formée. Je ne sais pas si ça vient
25 d'une autre compagnie qu'on avait sur une tablette,

1 mettons, mais je ne suis pas au courant de...

2 Q. **[537]** O.K. Bref...

3 R. Je ne m'en occupe vraiment pas de DBG, je vous...

4 Q. **[538]** Donc, bref, Arpentage DBG, c'est votre
5 entreprise d'arpentage à l'interne?

6 R. Oui.

7 Q. **[539]** Est-ce qu'elle a d'autres clients que
8 Construction Garnier?

9 R. Oui, elle peut, mais... Oui. Bien, elle s'occupe
10 aussi d'Opron, de l'arpentage pour Opron si
11 nécessaire. Mais à part de ça, elle peut avoir
12 d'autres clients, je ne sais pas.

13 Q. **[540]** Est-ce qu'il y a beaucoup d'employés, à part
14 les deux...

15 R. Cinq.

16 Q. **[541]** Cinq arpenteurs?

17 R. Oui, je crois qu'ils sont cinq. Ça change, ça.

18 Q. **[542]** Non, environ, juste une idée de grandeur. Je
19 veux dire, s'il y en a quatre, on ne vous en
20 tiendra pas rigueur. C'est juste de savoir est-ce
21 qu'il y a cinq employés ou cinquante (50)?

22 R. Non.

23 Q. **[543]** Ça on va peut-être vous en tenir rigueur.

24 R. Non. C'est une petite entreprise.

25 Q. **[544]** On achève de faire le tour. BSG, Entreprises

1 d'électricité BSG?

2 R. C'est un peu comme DBG, ils s'occupent de nous
3 autres chez Garnier pour des petits travaux
4 d'électricité.

5 Q. **[545]** Puis qui dirige les... qui s'occupe de cette
6 entreprise-là?

7 R. Ça doit être... Ils sont deux électriciens, c'est
8 un des électriciens, Sylvain, qui s'en occupe plus
9 ou moins.

10 Q. **[546]** Tantôt on a parlé de Joey Pileggi.

11 R. Oui.

12 Q. **[547]** Il fait quoi, au juste, au sein de vos
13 entreprises?

14 R. Lui c'est le directeur. C'est lui mon bras droit.

15 Q. **[548]** Votre bras droit?

16 R. Oui.

17 Q. **[549]** Parce qu'au registre des entreprises, il
18 figure comme étant... On le retrouve plutôt comme
19 étant président, secrétaire et trésorier.

20 R. De?

21 Q. **[550]** De, c'est Entreprises d'électricité BSG.

22 R. Ah, ça se peut.

23 Q. **[551]** C'est ça que je voulais savoir, donc, lui
24 c'est votre bras droit dans toutes ces entreprises-
25 là?

1 R. Oui. Oui. Bien, oui, il s'occupe de pas mal toutes
2 les entreprises.

3 Q. **[552]** Est-ce qu'il s'occupe... Tantôt bras droit,
4 tantôt vous aviez dit que vous étiez directeur
5 général, c'est-à-dire que vous faisiez un peu de
6 tout, sans rentrer dans le technique. Lui, est-ce
7 qu'il rentre dans le technique, ou il...

8 R. Oui, lui c'est un gars très technique.

9 Q. **[553]** Un gars de chantier?

10 R. Oui. Puis il est capable de gérer le monde autour.
11 Là, il prend la pôle souvent.

12 Q. **[554]** Est-ce qu'il est ingénieur, est-ce qu'il a
13 un... C'est quoi son antécédent?

14 R. Je pense que c'est un technicien. Mais c'est un
15 gars que ça fait plusieurs années que je le
16 connais, et il oeuvre dans le milieu depuis trente-
17 cinq (35) ans ou quarante (40). C'est un jeune, il
18 a commencé jeune dans le milieu.

19 Q. **[555]** Un gars de terrain?

20 R. Oui.

21 Q. **[556]** C'est un gars de chantier. Pour conclure, on
22 a Opron. Vous en avez parlé un petit peu. Opron,
23 par rapport à Garnier, c'est quoi la différence
24 entre ces deux entreprises-là?

25 R. La différence, vraiment, Opron c'est un GC comme on

1 le connaît, un...

2 Q. **[557]** Entrepreneur général?

3 R. Comme, tu sais, qu'il fait des bâtiments, qu'il a
4 fait... C'est une compagnie que ça fait longtemps
5 que ça existe, où est-ce que le monde qui sont là,
6 ils ont travaillé pour Opron, je crois que c'est
7 Opron inc., parce qu'il y a deux... Là je ne sais
8 pas quel que vous avez marqué, mais j'ai... Alors,
9 eux autres c'est du monde que ça fait longtemps
10 qu'ils sont dans le milieu. Ils sont restés
11 associés, et nous autres on est devenus, moi puis
12 mon cousin, actionnaires d'une partie, en voulant
13 dire, juste comme investisseurs. Mais les activités
14 ne sont pas pareilles.

15 Q. **[558]** Mais les deux c'est des entrepreneurs
16 généraux en construction?

17 R. Oui. Oui, mais ce n'est pas les mêmes activités. Ce
18 n'est pas... C'est plus de, nous autres on fait
19 plus de « earth moving », puis eux autres vont
20 faire plus de bétonnage, construction.

21 Q. **[559]** Donc, c'est des projets de plus d'envergure,
22 ou...

23 R. Ils peuvent.

24 Q. **[560]** Pas nécessairement?

25 R. Pas nécessairement, non.

1 Q. **[561]** Puis quand vous dites, vous êtes partenaire
2 dans Opron, quelle dynamique?

3 R. Aucune dynamique présente. Pas beaucoup. Plus
4 investisseur.

5 Q. **[562]** Donc, vous nous dites que vous, vous ne vous
6 mêles pas des activités d'Opron?

7 R. Je ne connais pas tout qu'est-ce qu'ils font jour à
8 jour, mais je peux savoir qu'est-ce qu'ils font.
9 Joey c'est le président, d'abord. Je communique
10 avec lui.

11 Q. **[563]** Pileggi?

12 R. Oui.

13 Q. **[564]** Est-ce que lui est votre partenaire?

14 R. Il est aussi un partenaire dans Opron.

15 Q. **[565]** Mais est-ce qu'il est partenaire avec vous ou
16 il était partenaire avec une autre entité, ou une
17 autre entreprise, ou avec d'autres gens?

18 R. Ah non, c'est d'autres... Non, il est tout seul
19 avec son entreprise qui détient des actions dans
20 Opron.

21 Q. **[566]** Qui d'autre? Donc, je comprends qu'il y a
22 votre cousin et vous d'une part, il y a monsieur
23 Pileggi d'autre part. Qui d'autre qu'il y a dans
24 Opron?

25 R. Il y a Ralph Tropea.

1 Q. **[567]** O.K.

2 R. Et les deux autres noms m'échappent, mais c'est
3 John et un autre monsieur.

4 Q. **[568]** Puis celui qui dirige Opron, c'est Joe
5 Pileggi, Joey Pileggi?

6 R. C'est plus le vice-président Ralph Tropea qui
7 dirige Opron.

8 Q. **[569]** Et vous, est-ce que vous travaillez pour
9 Opron?

10 R. Non.

11 Q. **[570]** Est-ce que vous faites des démarches pour
12 Opron?

13 R. Des démarches, dans quel sens?

14 Q. **[571]** Bien, des démarches pour obtenir des
15 contrats, pour...

16 R. Bien, je peux, s'il y a des contrats de bâtiments,
17 je peux lui avertir, « Écoute, va soumissionner sur
18 ce projet-là. » Je vois beaucoup avec... Je peux
19 voir beaucoup d'activités que peut-être eux autres
20 ne voient pas, mais s'il y a une activité, un
21 bâtiment à construire, bien on va juste se parler,
22 puis... Mais ça arrive rarement.

23 Q. **[572]** Puis c'est quoi vos parts à votre cousin et
24 vous?

25 R. Cinquante et un (51).

1 Q. **[573]** Vous avez cinquante et un pour cent (51 %) ?

2 R. Oui.

3 Q. **[574]** Donc même si, de façon quotidienne, vous
4 dites que vous n'êtes pas présent, c'est vous qui
5 avez les rôles... les rênes de l'entreprise à
6 cinquante et un pour cent (51 %).

7 R. Non. Écoute, je ne peux pas... C'est difficile
8 à expliquer, mais c'est une compagnie qui se tient
9 toute seule.

10 Q. **[575]** Mais vous êtes quand même l'actionnaire
11 majoritaire avec votre cousin.

12 R. Avec mon cousin. On a gardé le contrôle des
13 actions, mais l'activité hebdomadaire ou
14 journalière, je ne la fais pas.

15 Q. **[576]** Non, c'est ça. La direction générale est
16 confiée à quelqu'un qui veille aux opérations
17 puis...

18 R. Je ne suis pas... Je ne suis pas directeur. Je ne
19 suis pas dans le con... Je ne suis pas là.

20 Q. **[577]** Puis quel genre, dans le passé, quels genres
21 de démarches avez-vous faites pour Opron, afin
22 qu'elle obtienne des contrats? Avez-vous essayé
23 d'obtenir un contrat pour la rénovation de l'usine
24 de Rio Tinto? Alcan, au Saguenay?

25 R. Non. Il était déjà sur les bid lists, Opron inc.

1 Q. **[578]** Quand vous l'avez achetée.

2 R. Oui.

3 Q. **[579]** Quand vous dites bid lists, c'est qu'elle
4 faisait partie...

5 R. Elle faisait... Elle faisait...

6 Q. **[580]** ... partie des invités.

7 R. Nous autres on a acheté Opron... On a formé Opron
8 inc. O.K.?

9 Q. **[581]** Hum, hum?

10 R. Je veux juste vous mettre... Il y avait... Opron
11 inc. était déjà là. On a acheté... On a ouvert
12 Opron Construction inc. D'abord, là, ça c'est la
13 nouvelle entité de trois, quatre ans, je crois. Et
14 ça, ça a des nouveaux actionnaires. Mais par
15 contre, on a eu le droit de garder le nom Opron.
16 C'est qu'est-ce qu'on a gagné sur... Dans le fond
17 c'était l'entente qu'on a faite.

18 Mais en gardant le nom et le bâtiment, on a
19 gardé le monde qui travaillait là. Parce que les
20 actionnaires ont voulu aller sur la retraite. Et
21 qu'est-ce que j'ai fait, c'est que j'ai donné dix
22 pour cent (10 %), ou bien, dix pour cent (10 %) des
23 actions ont été à monsieur Pileggi, comme
24 président, et les trois in-house qui dirigeaient
25 l'entreprise, ils ont gardé trente-neuf pour cent

1 (39 %). Est-ce que ça répond à ta question...

2 Q. **[582]** Oui.

3 R. ... en termes de qu'est-ce qui est arrivé?

4 Q. **[583]** Non, c'est très clair. Parfait. Donc, trente-
5 neuf pour cent (39 %) des anciens actionnaires.

6 R. Alors, Opron inc. est une nouvelle entreprise, et
7 eux autres, il fallait qu'il part, mais il y avait
8 beaucoup de contacts faits, déjà, avec Opron
9 Construction. Parce que Ralph Tropea, je ne le sais
10 pas, mais peut-être qu'il était vice-président de
11 Opron...

12 Q. **[584]** Opron inc.?

13 R. Opron inc., oui. Alors, en étant... Il avait tous
14 ses contacts, il a déjà fait des travaux, peut-
15 être, chez Rio Tinto, je ne suis pas au courant,
16 mais si on regarde leur brochure, ils ont fait
17 beaucoup de travaux dans le Grand Nord.

18 Q. **[585]** Je parle des démarches. Ma question visait
19 davantage les démarches que vous avez faites.

20 C'est-à-dire, quand je parle pour Rio Tinto, vous,
21 de votre côté...

22 R. Mais je ne connais personne chez Rio Tinto.

23 Q. **[586]** Vous n'avez pas eu des contacts avec des gens
24 pour pouvoir savoir comment obtenir un contrat, le
25 contrat auprès de Rio Tinto?

1 R. Votre question?

2 Q. **[587]** Moi, qu'est-ce que je cherche à savoir,
3 c'est, si vous me dites qu'Opron, vous êtes un
4 actionnaire silencieux, c'est-à-dire qu'il y a une
5 direction générale, c'est autonome, que ça roule
6 par lui-même. Et là, je cherche à savoir, vous,
7 malgré le fait que c'est un...

8 R. Oui, c'est...

9 Q. **[588]** ... c'est une entité autonome, je vous
10 suggère que malgré ça, vous faites quand même des
11 démarches pour obtenir des contrats pour Opron. Et
12 là, je parle d'une première démarche auprès de Rio
13 Tinto Alcan ou de personnes liées avec Rio Tinto
14 Alcan pour pouvoir augmenter les chances d'obtenir
15 ce contrat-là, et je comprends que pour ce contrat-
16 là, Rio Tinto, vous êtes invité à soumissionner.
17 Mais je demande quelles démarches...

18 R. Ah mais je ne sais pas si je suis invité à
19 soumissionner. Je crois qu'ils sont déjà sur un bid
20 list. Si j'ai fait des démarches, je ne les ai pas
21 faites auprès de Rio Tinto. Je ne les ai pas faites
22 auprès d'eux autres.

23 Q. **[589]** Mais vous dites « Si j'ai fait des
24 démarches. » Moi je vous demande est-ce que vous
25 avez fait des démarches de quelque nature que ce

1 soit en faveur d'Opron relativement au projet Rio
2 Tinto?

3 R. Oui, j'ai fait des démarches dans le sens que j'ai
4 parlé à certains de mes amis, voir s'il y a
5 possibilité d'avoir des contrats chez Rio Tinto.
6 Mais ce n'est pas des démarches concrètes, c'est
7 des demandes que je fais, pour même des projets de
8 bâtiments, que je fais. C'est un peu... Qu'est-ce
9 que je regarde, s'il y a des possibilités. Mais je
10 ne suis pas au courant d'un contrat chez Rio Tinto,
11 tel quel.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[590]** O.K. Mais quels sont ces amis que vous avez
14 chez Rio Tinto?

15 R. Je n'en ai pas. Je ne connais personne chez...
16 J'aurais pu faire des démarches avec mes amis.

17 Q. **[591]** Mais c'est ce que vous dites. Vous dites que
18 vous en avez parlé à certains de vos amis.

19 R. O.K. À moi. Mais pas...

20 Q. **[592]** Oui. Je comprends, mais c'est...

21 R. Pas chez Rio Tinto.

22 Q. **[593]** Mais, pour obtenir des contrats chez Rio
23 Tinto.

24 R. Oui. J'ai parlé à des amis pour essayer de...
25 Mais... C'est difficile à dire.

1 Q. **[594]** Pour essayer de?

2 R. Non, mais qu'est-ce que je... C'est qu'est-ce que
3 je veux vous dire, Madame la Commissaire, c'est
4 que... La Présidente, excuse. C'est que moi je fais
5 des démarches qui sont... J'aimerais ça qu'on
6 puisse aller travailler n'importe où. D'abord je
7 regarde, est-ce qu'il y a des possibilités de
8 rentrer dans ces contrats-là. C'est tout. C'est
9 juste ce que je peux faire.

10 Q. **[595]** Alors, les démarches que vous faites... C'est
11 ça qu'on... C'est simple. On vous demande quelles
12 sont les démarches que vous faites pour connaître
13 quelles sont vos possibilités d'entrer dans ces
14 contrats-là.

15 R. Bon. Bien je vais...

16 Q. **[596]** D'obtenir ces contrats.

17 R. Je vais parler, voir avec certaines personnes si je
18 peux... Pas je peux. Est-ce qu'il y a des projets
19 qui vont sortir. Rio Tinto, Arcelor Mittal...

20 Q. **[597]** O.K. Alors vous nous dites que vous parlez à
21 certaines personnes. Ces personnes-là sont
22 positionnées comment?

23 R. Ah, c'est des relations de travail, la plupart.

24 Q. **[598]** Qui sont chez Rio Tinto?

25 R. Non.

1 Q. **[599]** Qui sont où?

2 R. Ils sont à des associations syndicales. Vous voulez
3 que je vous explique?

4 Q. **[600]** Oui.

5 R. O.K. Bien, j'ai fait... Je suis ami avec monsieur
6 Dupuis, puis je lui demande, est-ce qu'il y a
7 possibilité de trouver de l'ouvrage ailleurs que,
8 tu sais, peut-être Rio Tinto, on parle. Parce que
9 moi, je sais aussi que Opron m'a dit qu'il est sur
10 une « bid list ». Est-ce que peut-être il y a des
11 chances qu'on pourrait faire des contrats là-bas?
12 C'est tout. Mais c'est vraiment...

13 Q. **[601]** Et comment monsieur Dupuis peut-il vous aider
14 à répondre à ces questions-là?

15 R. Il ne peut pas vraiment m'aider à... Il peut me
16 dire oui, écoute, c'est bon, je parle à... Moi je
17 lui parle, et lui il me répond, oui, ça serait bon,
18 mais je ne sais pas où est-ce que ça va aboutir.

19 Q. **[602]** Alors pourquoi parler à monsieur Dupuis pour
20 savoir si vous pouvez avoir une chance?

21 R. Ah, parce que si je lui parle, c'est parce qu'on
22 est amis, mais surtout parce que Opron m'a dit,
23 écoute, on a peut-être des possibilités de travaux
24 chez Rio Tinto, ils vont faire de quoi. C'est tout.
25 C'est vraiment...

1 Q. **[603]** O.K. Alors là, vous savez que les syndiqués
2 vont travailler chez Rio Tinto, alors donc monsieur
3 Dupuis serait peut-être au courant de contrats qui
4 vont se donner à Rio Tinto?

5 R. Ça se peut, ça se peut.

6 Q. **[604]** Bon. Alors, c'est comme ça que vous
7 réussissez à obtenir s'il y a des contrats qui vont
8 se donner chez Rio Tinto?

9 R. C'est comme ça que je vais obtenir? Je ne vous
10 comprends pas.

11 Q. **[605]** Que vous allez savoir quels sont les contrats
12 qui vont être donnés?

13 R. Non.

14 Q. **[606]** Ou si vous avez une possibilité d'entrer,
15 vous?

16 R. No, I don't... Je ne pense pas que c'est ça le but
17 de me parler. C'est juste voir s'il y a des...

18 Q. **[607]** C'est ce qu'on vous demande, quel est votre
19 but lorsque vous parlez à monsieur Dupuis?

20 R. S'il y a des possibilités de travailler à Rio
21 Tinto, est-ce que, tu sais, on serait capable
22 d'avoir la main-d'oeuvre. J'ai fait la même chose
23 cette année pour le Grand Nord, c'est pour la main-
24 d'oeuvre. D'abord, c'est juste des questions
25 syndicales, puis c'est un ami. D'abord, je lui

1 parlais de la question syndicale. Parce que je n'en
2 ai jamais fait des travaux chez Rio Tinto.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Continuez, Maître.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Q. **[608]** Juste pour clarifier les échos de votre
7 conversation avec madame la présidente, quand vous
8 parlez de Dupuis, vous parlez de Jocelyn Dupuis,
9 l'ancien directeur générale de la FTQ Construction?

10 R. Oui. Exactement.

11 Q. **[609]** Et suivant votre conversation avec lui ou vos
12 conversation avec lui afin de savoir, au niveau du
13 projet Rio Tinto, s'il peut vous donner un coup de
14 main, est-ce qu'il va vous donner un coup de main?
15 Est-ce qu'il va vous suggérer des façons de faire
16 pour augmenter vos chances d'obtenir le contrat à
17 Rio Tinto?

18 R. Non. Non.

19 Q. **[610]** Vous dites...

20 R. Non, il ne peut pas, il ne peut pas... Et c'est
21 quoi...

22 Q. **[611]** La question c'est : est-ce que monsieur
23 Dupuis, dans le cadre, vous avez des conversation
24 avec Jocelyn Dupuis concernant le projet Rio Tinto,
25 rénovation de l'usine, qu'on parle depuis cinq, dix

1 (10) minutes. Je ne vous dis pas que vous avez eu
2 le contrat, je vous dis qu'il y a un appel...

3 R. Mais je ne suis même pas au courant d'une
4 rénovation d'usine. Mais de toute façon, allez-y.

5 Q. **[612]** Vous n'êtes pas au courant que vous avez déjà
6 discuté? Vous venez de le dire, là, vous avez
7 discuté avec monsieur Dupuis d'un projet à Rio
8 Tinto Alcan au Saguenay, d'une valeur de quarante
9 millions (40 M\$) environ.

10 R. Je ne suis pas au courant si le projet était de
11 quarante (40 M\$), mais peut-être vous avez raison,
12 mais moi, écoute, si j'ai parlé avec Jocelyn puis
13 il y a une usine chez Rio Tinto, c'est juste pour
14 voir si c'est possible d'y aller, oui.

15 Q. **[613]** Est-ce que vous avez fait beaucoup de
16 contrats pour Rio Tinto?

17 R. Je n'en ai pas fait.

18 Q. **[614]** Bon. Donc, quand on parle de Rio Tinto, on
19 parle sans doute de la même ouverture de contrat et
20 de la même invitation? Ou peut-être, s'il y en a
21 deux, on va essayer de clarifier pour être sûr
22 qu'on parle de la même appel à soumissionner. Il y
23 a six personnes qui sont appelées à soumissionner.
24 C'est une soumission sur invitation, là.

25 R. Je ne suis pas au courant.

1 Q. **[615]** Et Opron est invitée à soumissionner.

2 R. Je ne suis pas au courant.

3 Q. **[616]** Ça ne vous dit rien que vous avez appelé
4 Jocelyn Dupuis pour l'informer d'un contrat à Rio
5 Tinto d'une valeur de quarante millions (40 M\$)
6 environ?

7 R. Qu'on avait rentré?

8 Q. **[617]** Que vous vouliez rentrer, là, peu importe
9 l'issue, le « outcome » de tout ça, là, peu importe
10 ça, il y a des...

11 R. Écoute...

12 Q. **[618]** Moi je veux savoir vos discussions avec
13 Jocelyn Dupuis relativement à un projet Rio Tinto
14 Alcan. C'est ce dont on discute depuis une dizaine
15 de minutes.

16 R. Oui, je comprends.

17 Q. **[619]** Et là, vous avez donc, madame la présidente
18 vous demande, O.K., vous avez discuté avec des
19 amis? Parfait, lesquels? Et là, vous parlez de
20 Jocelyn Dupuis. On va s'attarder un peu sur Jocelyn
21 Dupuis. Moi je vous demande, Jocelyn Dupuis, vous
22 lui avez parlé. Lui avez-vous parlé d'un projet
23 d'environ quarante millions (40 M\$) chez Rio Tinto
24 Alcan?

25 R. Ça se peut. Ça se peut. Si vous me dites ça, ça se

1 peut, mais je ne suis pas vraiment à l'aise à vous
2 répondre avec certitude. Si vous me montrez quelque
3 chose, peut-être, mais...

4 Q. **[620]** Je vous le rappelle, en deux mille huit
5 (2008).

6 R. En deux mille huit (2008)?

7 Q. **[621]** Oui. En deux mille huit (2008), vous cherchez
8 à savoir comment augmenter vos chances d'obtenir un
9 contrat...

10 R. Est-ce qu'il y a possibilité d'obtenir le contrat,
11 dans le fond. C'est ça que vous me dites.

12 Q. **[622]** Bien, vous voulez... Vous discutez avec
13 monsieur Dupuis parce qu'il y a cette ouverture-là,
14 cette possibilité-là d'un contrat d'environ
15 quarante millions (40 M) chez Rio Tinto Alcan, et
16 là, vous discutez avec monsieur Dupuis pour
17 augmenter vos chances.

18 R. Oui. Peut-être, mais je ne m'en souviens pas.

19 Q. **[623]** Mais, Monsieur Borsellino, on parle d'un
20 contrat...

21 R. Je ne m'en souviens pas.

22 Q. **[624]** ... de quarante millions (40 M), là. Je ne
23 parle pas d'un contrat de cinq cent mille (500 000)
24 pour refaire un coin de rue en...

25 R. Mais ce n'est pas un con... Il faut que vous

1 comprenez, ce n'est pas quelque chose qui arrive
2 souvent. Ce n'est pas un client régulier, Rio
3 Tinto. Opron, en deux mille huit (2008), peut-être
4 que je venais de l'acheter. Je ne suis pas
5 vraiment... Vous comprenez? On a fait la
6 transaction dans ces années-là. C'est un peu loin
7 pour moi, penser à un contrat à Rio Tinto que je
8 n'ai pas obtenu ou que j'ai parlé à quelqu'un sur
9 ce contrat-là. D'abord, je ne peux pas vraiment
10 me... Nous autres, si on n'a pas eu le contrat, on
11 tourne la page. Ça veut dire que c'est fait, c'est
12 fini.

13 Comment je veux augmenter mes chances?
14 Parce que je parle à monsieur Dupuis, ou à monsieur
15 un autre? Ça ne veut pas dire que ça va augmenter
16 mes chances. Il faut que je sois le plus bas
17 soumissionnaire. Là, vous me dites un contrat que
18 j'ai soumissionné, puis vous n'avez pas les
19 résultats, puis je ne le vois pas, là. Je ne le
20 sais pas, de deux mille huit (2008).

21 Q. **[625]** Je ne dis pas que vous avez soumissionné. Ce
22 que je dis, c'est qu'en deux mille huit (2008) vous
23 avez un intérêt...

24 R. Vous avez...

25 Q. **[626]** ... pour un contrat Rio Tinto Alcan, et que

1 dans le cadre de l'intérêt que vous manifestez,
2 vous contactez, comme vous l'avez dit vous-même il
3 y a quelques minutes, sous serment, vous avez dit,
4 « Je vais contacter des amis. » Et là madame la
5 Présidente intervient, et a un échange avec vous,
6 vous dites « Quels amis? Des amis de Rio Tinto.
7 Non, je n'en connais pas », vous répondez « Dupuis.
8 J'ai appelé mon ami Dupuis de l'association
9 syndicale pour voir s'il pouvait me donner un coup
10 de main. »

11 R. Non mais écoute, écoute...

12 Q. **[627]** Là je ne me rappelle plus exactement ce que
13 vous avez dit, mais...

14 R. Moi, qu'est-ce que je vous dis, c'est que ça fait
15 longtemps. Là vous m'avez... Vous venez de me dire
16 la date. Moi je pouvais penser les deux, trois
17 dernières années. Parce que dans tes discussions,
18 on était là. Et là, vous me dites en deux mille
19 huit (2008). Bon, bien, deux mille huit (2008), ça
20 se peut. Mais ce n'est pas un contrat que je ne...
21 Et là vous me dites, tantôt, qu'il y a six qui ont
22 présenté des prix. Ça veut dire Opron a présenté un
23 prix.

24 Q. **[628]** J'ai dit qu'il y avait six entre...

25 R. C'est ça que vous avez dit, qui a pré...

1 Q. **[629]** Six entreprises qui sont invitées.

2 R. Qui ont fait des offres. Ça veut dire que je n'ai
3 pas eu l'offre. Je n'ai pas été accepté.

4 Q. **[630]** Monsieur Borsellino, ce que j'ai dit c'est
5 qu'il y a six entreprises qui avaient été invitées
6 à soumissionner. C'est ça que j'ai dit. Je n'ai pas
7 dit qu'il y en a six qui ont soumissionné. Il y a
8 six entreprises qui sont invitées à soumissionner,
9 dont Opron.

10 R. O.K.

11 Q. **[631]** Et moi je vous suggère que, afin de... Bien,
12 pour diverses, différentes raisons, pardon, peut-
13 être afin d'augmenter vos chances d'obtenir un
14 contrat, le contrat, vous contactez monsieur
15 Dupuis. C'est vous-même qui avez parlé de monsieur
16 Dupuis, là. Je vous parle...

17 R. Je suis d'accord. J'avais... Oui, j'ai parlé à
18 monsieur Dupuis.

19 Q. **[632]** Bon. Et là, je vous dis qu'est-ce que vous
20 dites à Dupuis, bon, on essaie de voir quelles
21 discussions vous avez eues avec monsieur Dupuis.

22 R. Mais si vous essayez de l'avoir, moi, la seule que
23 je peux penser que j'ai eue, que j'ai une
24 opportunité de soumissionner chez Rio Tinto. Est-ce
25 que... Comment que ça peut se passer? Est-ce que

1 c'est le plus bas soumissionnaire? Est-ce que c'est
2 l'expérience? Parce qu'il faut que vous pensiez,
3 Opron venait de partir. D'abord, si c'est une
4 question d'expérience, ils l'ont, mais à travers
5 une autre entreprise, qui est Opron Construction
6 inc.

7 Q. **[633]** Bien, ils venaient de partir. Ils venaient de
8 partir. Opron n'est pas... change de nom, mais le
9 trente-neuf pour cent (39 %) de l'actionnariat...

10 R. Oui. Je suis d'accord, mais...

11 Q. **[634]** ... c'est des gens d'expérience.

12 R. Je suis d'accord, mais...

13 Q. **[635]** Vous, vous avez de l'expérience. Monsieur
14 Pileggi a de l'expérience, ça fait trente-cinq (35)
15 ans qu'il travaille sur les chantiers.

16 R. Oui, c'est correct. Mais ça ne veut pas dire qu'on
17 va être retenu. Il y a bien des projets où est-ce
18 qu'on n'a pas été retenu même si on a de
19 l'expérience. D'abord, que vous me dites ça, c'est
20 pour ça que je veux m'informer comment ça se passe.
21 J'ai rencontré d'autres personnes que je ne peux
22 pas vous nom... Je ne m'en souviens pas, mais je
23 veux savoir comment ces multinationales-là
24 marchent. Est-ce que c'est par... On présente un
25 prix puis on perd notre temps parce que c'est le

1 même qui va l'avoir? Écoute, il y a... Il y a Tata
2 Steel, dans le nord, où est-ce qu'on présente des
3 prix. Mais ça veut-tu dire qu'on l'a, ou on
4 soumissionne pour aucune... pas de chance de
5 l'avoir?

6 D'abord, on parle du privé. Est-ce qu'on
7 parle du privé? Peut-être que Rio Tinto, ce n'est
8 pas le privé, mais selon moi c'est une compagnie
9 qui est à la Bourse, et ils ont leur façon de
10 faire.

11 Q. **[636]** Mais ça, il n'y a pas de problème que vous
12 vous enquériez à savoir quelles sont les façons de
13 faire pour ne pas perdre votre temps, parce que
14 j'imagine qu'il y a des coûts reliés avec une telle
15 soumission.

16 R. Exactement.

17 Q. **[637]** Ça, je n'ai pas de problème. Ce qu'on regarde
18 davantage, ici, on focuse davantage, c'est sur le
19 fait que vous appeliez, à ce moment-là, ou du
20 moins, je ne sais pas, je n'ai pas la date exacte,
21 là...

22 R. Qui je...

23 Q. **[638]** ... mais à ce moment-là, qui était
24 fraîchement ex-directeur général de la FTQ, ou qui
25 l'était encore, directeur général de la FTQ, et je

1 veux savoir quelles sont vos conversations, parce
2 qu'on parle d'un dirigeant de la plus grosse
3 association syndicale de travailleurs de la
4 construction au Québec, et on parle de vous. Vous
5 le contactez pour, relativement à ce projet-là. Et
6 là, je cherche à vous...

7 R. Est-ce que ça...

8 Q. **[639]** ... rafraîchir la mémoire pour savoir qu'est-
9 ce que vous lui dites, qu'est-ce que vous lui
10 demandez?

11 R. Ah, écoute, vous pouvez chercher, mais moi, la
12 mémoire que j'ai là-dessus, at the best of my
13 knowledge, is that I called just for a simple phone
14 call to a friend, to see if there's anything we...
15 how does it happen? Is there anything we can do to
16 get a contract there or is it settled?

17 Q. **[640]** And what was his response to that? Did he
18 make a few phone calls to get some answers?

19 R. No, I didn't get any answer back. He just knew I
20 was bidding the job. I didn't get.. You know, maybe
21 he was working with other people already, I don't
22 know. You know, I don't know, like what... The best
23 I could tell you is, the best to my recollection is
24 that there was nothing, nothing settled on that. We
25 don't know if Rio Tinto, how their bidding process

1 works. Do we present, do they have a public
2 opening, or is it just through a grid?

3 Q. **[641]** Donc, votre témoignage, là, cet après-midi,
4 c'est que monsieur Dupuis ne vous a jamais suggéré
5 quoi que ce soit relativement à une façon de faire
6 pour augmenter vos chances à Rio Tinto?

7 R. At the best of my recollection, no.

8 Q. **[642]** Ici je vais vous suggérer la chose suivante,
9 s'il vous avait donné un truc qu'un de ses amis lui
10 aurait donné, notamment en s'associant avec une
11 compagnie locale du Saguenay-Lac-Saint-Jean pour
12 augmenter vos chances, ça, ça vous rafraîchit la
13 mémoire un peu? Ou c'est pure spéculation?

14 R. Bien, écoute, ça se peut. Ça se peut. Mais ça me...
15 Ça a été déjà dit par nous autres mêmes, on croit,
16 mais pas pour Rio Tinto. Je ne m'en souviens pas.
17 Vraiment, là, c'est quelque chose que je ne peux
18 pas à cent pour cent (100 %) dire que c'est... Mais
19 j'ai eu déjà des discussions avec des projets dans
20 cette région-là où est-ce que c'était mieux d'être
21 associé.

22 Q. **[643]** Monsieur Dupuis, est-ce que ça arrive souvent
23 que vous l'appellez comme ça pour savoir, pour tâter
24 les occasions d'affaires? Là vous parlez de Rio
25 Tinto, vous appelez le directeur général d'une

1 centrale syndicale, ou du moins il ne l'était plus
2 depuis quelques jours, parce qu'il a démissionné en
3 septembre deux mille huit (2008), de mémoire. Est-
4 ce que ça arrive fréquemment que vous appelez
5 monsieur Dupuis pour discuter de projets?

6 R. Non.

7 Q. **[644]** Ou à l'inverse, est-ce que monsieur Dupuis ça
8 arrive souvent qu'il vous appelle pour vous dire,
9 aïe, tel projet...

10 R. C'est peut-être arrivé quelques fois, mais...

11 Q. **[645]** C'est arrivé quelques fois?

12 R. Ça se peut que c'est arrivé, mais je ne peux pas
13 confirmer avec toute certitude, là. C'est sûr qu'on
14 parle de construction, on parle de ces affaires-là.

15 Q. **[646]** Puis est-ce que ça arrive qu'il vous appelle
16 pour vous dire, tel projet...

17 R. Non.

18 Q. **[647]** Par exemple, le Fonds de solidarité, parce
19 que le fonds de la FTQ Construction est en... pas
20 la même entité, mais du moins c'est la FTQ qui
21 possède le Fonds de solidarité. Est-ce que c'est
22 déjà arrivé qu'il vous appelle en disant, écoutez,
23 écoutez, Monsieur, bien, Joe, Monsieur Borsellino,
24 peu importe comment qu'il vous appelle...

25 R. Oui, Joe.

1 Q. **[648]** Joe? Tel projet, tu devrais soumissionner, ou
2 j'ai tel contrat pour toi, est-ce que ça
3 t'intéresse? Est-ce que ça arrive souvent qu'il
4 vous fait ça?

5 R. Non.

6 Q. **[649]** Jamais?

7 R. Je ne peux pas vous dire jamais, je ne suis pas
8 sûr, mais ça n'arrive pas souvent.

9 Q. **[650]** Mais ça arrive?

10 R. Ça peut arriver qu'il y a des beaux contrats, il
11 faudrait que tu regardes. J'ai eu ça, pas juste de
12 monsieur Dupuis, j'entends ça souvent de beaucoup
13 de monde, que écoute, il y a un beau projet quelque
14 part, tu devrais essayer ça. Hydro-Québec, quand on
15 a commencé, il y a quelqu'un qui m'a dit, va à
16 Hydro, il y a des beaux projets.

17 Q. **[651]** Oui, mais ça c'est une chose. On va y
18 revenir, les autres personnes. Là on parle de
19 monsieur Dupuis. Puis pourquoi, je vais vous dire
20 franchement, pourquoi qu'on insiste davantage,
21 c'est que monsieur Dupuis dirige une centrale
22 syndicale à ce moment-là. Et là, vous dites, peut-
23 être qu'il m'a déjà dit... Moi la question c'est
24 oui ou non, est-ce que monsieur Dupuis, vous, vous
25 vous êtes appelés pour dire tel projet, tu

1 devrais...

2 R. To the best of my knowledge, he did. But I don't
3 know which project that... You know, ça fait
4 longtemps, aussi. Si vous pensez que c'est... C'est
5 quand même, ça fait un bout, là, de ça. D'abord,
6 c'est... je peux... And I'm answering you to the
7 best of my knowledge, because probably yes.
8 Probably yes.

9 Q. **[652]** Ce que je vais vous suggérer, parce que,
10 avant d'aller plus loin sur ces points-là, c'est
11 que, il est quatre heures et vingt-cinq (4 h 25),
12 on va suspendre les travaux jusqu'à demain matin.
13 Ce soir je vous demanderais de réfléchir à ça, à
14 votre relation avec monsieur Dupuis puis les
15 opportunités d'affaires qu'il vous a proposées ou
16 que vous lui avez proposées. Parce que je sais que
17 c'est toujours le meilleur de votre souvenir, le
18 meilleur de votre connaissance, sauf qu'ici on a
19 besoin de réponses à des questions, donc là je vous
20 dis que demain matin on va débiter avec ça, de vous
21 rafraîchir la mémoire sur votre relation avec
22 monsieur Dupuis, et surtout sur les occasions
23 d'affaires. Et repensez à Rio Tinto, à savoir
24 exactement quelle a été la dynamique de votre
25 relation, de vos discussions afin de favoriser

1 l'obtention du contrat, et également pour d'autres
2 opportunités d'affaires.

3 R. O.K.

4 Q. **[653]** Est-ce que vous pourriez faire ça? Je
5 comprends que ça date de trois, quatre ans, puis je
6 ne vous en tiens pas rigueur, c'est pour ça que je
7 vous dis, en plus ça tombe bien, on peut faire la
8 pause, mais réfléchissez-y ce soir, puis on va
9 revenir avec ça demain matin à neuf heures trente
10 (9 h 30).

11 R. Correct.

12 Q. **[654]** Donc, cela étant...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Alors donc, à demain matin.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Merci.

17 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

18 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

19

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Nous, soussignés, **ROSA FANIZZI**, et **CLAUDE MORIN**,
4 sténographes officiels, dûment assermentés,
5 certifions sous notre serment d'office que les
6 pages qui précèdent sont et contiennent la
7 transcription fidèle et exacte des notes
8 recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,
9 le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la
10 qualité dudit enregistrement, le tout, conformément
11 à la Loi.

12 Et nous avons signé,

13

14

15

16

17 **ROSA FANIZZI**

18

19

20

21

22

23

24 **CLAUDE MORIN**

25