

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 5 FÉVRIER 2013

VOLUME 57

ROSA FANIZZI et ODETTE GAGNON
Sténographes officielles

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SIMON TREMBLAY,
Me EMMA RAMOS-PAQUE

INTERVENANTS :

Me JOSEPH ELFASSY pour M. Giuseppe Borsellino
Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois
Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec
Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du Québec
Me MARTIN ST-JEAN pour Ville de Montréal
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des élections
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la construction du Québec
Me CAROLINE ISABELLE pour Ville de Laval
Me ROBERT MORIN pour la FTQ Construction
Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me NADIA THIBAUT pour Constructions Frank Catania
Me MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec
Me JULIE-MAUDE GREFFE pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	8
GIUSEPPE BORSELLINO	
INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY	11

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

36E-13 : Engagement du témoin G. Borsellino à
produire les chiffres de 1995 à la
fusion de tous les contrats publics
obtenus sur l'île de Montréal

156

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
36P-416.1 : Écoute électronique 08-0081 08155	
36P-416.2 : Transcription (mot à mot)	69
36P-417.1 : Écoute électronique 08-0432 00125	
36P-417.2 : Transcription (mot à mot)	69
36P-418.1 : Écoute électronique 08-0432-00162	
36P-418.2 : Transcription (mot à mot)	69
36P-419.1 : Écoute électronique 08-0432 00198	
36P-419.2 : Transcription (mot à mot)	69
36P-420.1 : Écoute électronique 08-0432 00199	
36P-420.2 : Transcription (mot à mot)	69
36P-421.1 : Écoute électronique 08-0432 00201	
36P-421.2 : Transcription (mot à mot)	70
36P-422.1 : Écoute électronique 08-0432 00175	
36P-422.2 : Transcription (mot à mot)	70

36P-423.1 :	Écoute électronique 08-0081 02537	
36P-423.2 :	Transcription (mot à mot)	70
36P-424.1 :	Écoute électronique 05117	
36P-424.2 :	Transcription (mot à mot)	91
36P-425 :	Sommaire décisionnel du contrat de réfection de la rue Sherbrooke 2007-2009	96
36P-426 :	En liasse, factures et itinéraire du voyage en Italie	98
36P-427 :	Tableau liste des contrats annulés ou suspendus (Garnier)	120
36P-428 :	Tableau de la présence de Garnier à la Ville de Montréal	144
36P-429 :	Tableau - Fréquence des entreprises qui ont soumissionné sur les appels d'offres (égouts) identifiés comme truqués par des témoins de la Commission auxquels Construction Garnier Ltée a soumissionné	241

36P-430 : En liasse : tableau - Contrats remportés par les Constructions Infrabec Inc, où Lino Zambito mentionne avoir contacté Construction Garnier Ltée afin de préparer une soumission truquée, et les appels d'offres correspondants

241

36P-431 : Tableau - Appels d'offres dont les soumissions sont truquées selon des témoins de la Commission où Construction Garnier Ltée a été l'adjudicataire du contrat et le détail des soumissionnaires pour chacun des appels d'offres

248

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce cinquième (5ième) jour
2 du mois de février,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Oui.

8 LA GREFFIÈRE :

9 Je vais vous demander de vous lever, s'il vous
10 plaît, pour l'assermentation.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Est-ce qu'on pourrait faire l'appel des avocats
13 avant d'interroger le témoin?

14 LA GREFFIÈRE :

15 Ah! Absolument. Vous avez raison. Les procureurs
16 voudraient s'identifier, s'il vous plaît.

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Simon Tremblay pour la Commission.

19 Me EMMA RAMOS-PAQUE :

20 Emma Ramos-Paque pour la Commission.

21 Me JOSEPH ELFASSY :

22 Alors, Joseph Elfassy pour monsieur Borsellino.

23 Bonjour, Madame.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bonjour.

1 Me ESTELLE TREMBLAY :

2 Bonjour. Estelle Tremblay pour le Parti québécois.

3 Me MARIE-CLAUDE MICHON :

4 Bonjour. Marie-Claude Michon pour le Procureur
5 général du Québec.

6 Me BENOIT BOUCHER :

7 Madame, Monsieur, Benoit Boucher pour le Procureur
8 général du Québec. Bonjour.

9 Me MARTIN ST-JEAN :

10 Bonjour à tous. Martin St-Jean pour la Ville de
11 Montréal.

12 Me CHRISTINA CHABOT :

13 Bon matin. Christina Chabot pour le Directeur
14 général des élections du Québec.

15 Me DANIEL ROCHEFORT :

16 Bonjour. Daniel Rochefort pour l'Association de la
17 construction du Québec.

18 Me CAROLINE ISABELLE :

19 Bonjour. Caroline Isabelle pour Ville de Laval.

20 Me ROBERT MORIN :

21 Robert Morin pour la FTQ Construction. Bonjour.

22 Me DENIS HOULE :

23 Bonjour, Madame et Monsieur. Denis Houle et Simon
24 Laplante pour l'Association des constructeurs de
25 routes et grands travaux du Québec.

1 Me NADIA THIBAULT :

2 Bonjour. Nadia Thibault pour Constructions Frank
3 Catania.

4 Me MICHEL DÉCARY :

5 Michel Décary pour le Parti libéral du Québec.
6 Bonjour.

7 Me JULIE-MAUDE GREFFE :

8 Bonjour. Julie-Maude Greffe pour le Directeur des
9 poursuites criminelles et pénales.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Prêt?

12 Me SIMON TREMBLAY :

13 Oui, toujours.

14

15

16

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce cinquième (5ième) jour
2 du mois de février,

3

4 A COMPARU :

5

6 GIUSEPPE BORSELLINO,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. **[1]** Bon matin, Madame la Présidente, Monsieur le
12 Commissaire. Bonjour, Monsieur Borsellino.

13 R. Bonjour.

14 Q. **[2]** Lorsqu'on s'est quitté hier, on avait pris une
15 petite tangente, je vous parlais de Opron
16 Construction et vos... vous parliez que vous étiez
17 un partenaire passif, si je peux utiliser cette
18 expression-là et là j'ai entamé des questions
19 concernant là les démarches que, en fait, vous
20 feriez pour Opron afin d'obtenir des contrats. Et
21 on a commencé à discuter, vous vous rappellerez, de
22 démarches de la part de Jocelyn Dupuis pour vous
23 aider, notamment le contrat impliquant là l'usine
24 Rio Tinto Alcan au Saguenay-Lac-St-Jean. On va
25 recommencer un peu. Je vous avais demandé peut-être

1 de réfléchir parce que ça datait de quelques années
2 et vous avez beaucoup de contrats à gérer, je peux
3 comprendre.

4 R. Est-ce que je pourrais dire... Est-ce que la
5 question pourrait venir en anglais aussi pour
6 que...? Je suis capable de... parce que c'était
7 difficile hier un peu à aller anglais, réponse
8 anglaise sur une question française, pour faire
9 tout en anglais, est-ce que c'est possible?

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[3]** Est-ce que je comprends que vous ne comprenez
12 pas le français?

13 R. Non, je le comprends.

14 Q. **[4]** Vous semblez très bien comprendre le français.

15 R. Mais, je demande juste pour que...

16 Q. **[5]** Oui.

17 R. ... il y ait moins de confusion.

18 Q. **[6]** Écoutez, on va laisser le procureur...

19 R. Oui. Correct.

20 Q. **[7]** ... poser ses questions en français. S'il y a
21 quelque chose que vous ne comprenez pas, il pourra
22 toujours répéter en anglais. Ça va?

23 R. Merci. Merci.

24 Q. **[8]** Merci. Mais, vous, vous pouvez toujours
25 répondre en anglais...

1 R. Je vous remercie.

2 Q. [9] ... si vous vous sentez plus à l'aise. Ça va?

3 R. O.K. Merci.

4 Q. [10] Parfait.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Q. [11] Donc, n'hésitez pas, sur des questions plus
7 techniques, n'hésitez pas de me faire répéter en
8 anglais, ça va me faire plaisir.

9 Donc, on était à explorer les démarches que
10 vous faites pour Opron Construction, parce que je
11 vous avais demandé « Est-ce que vous faites des
12 démarches? », vous m'avez répondu non. À ce moment-
13 là j'ai dit, « Vous êtes certain? », et on a
14 commencé à discuter de, notamment, Jocelyn Dupuis.
15 Donc, je vais recommencer où j'en étais, parce que
16 je vous avais demandé de réfléchir. Parce que,
17 comme je vous disais, ça fait peut-être un certain
18 temps. Toujours est-il qu'il faut quand même nous
19 donner des réponses claires. Donc, je vais
20 recommencer où on était, à Opron Construction.

21 Donc, dans Opron Construction, je vous
22 parlais de Jocelyn Dupuis et des démarches que
23 Jocelyn Dupuis aurait pu faire en faveur de vous et
24 de Opron Construction pour obtenir des contrats, et
25 je vous référais, pour commencer, au dossier de Rio

1 Tinto. Est-ce que, après avoir réfléchi hier, ça
2 vous rappelle quelque chose?

3 R. Oui, ça me rappelle de certaines choses.

4 Q. **[12]** O.K. Allez-y. Qu'est-ce qui... Qu'est-ce
5 qui... votre mémoire vous...

6 R. Hier, quand vous m'avez amené le sujet...

7 Q. **[13]** Oui?

8 A. What I... What I really... What I understood was
9 that I had, I was dealing on a present contract,
10 okay, with... And I was already operating Opron. At
11 the time, the reason why I was questioning Opron is
12 because I didn't make my purchase. My purchase was
13 done at a due diligence period. Okay? So I'm
14 working in due diligence. My purchase was done in
15 September two thousand and eight (2008). Okay? And
16 I only became active, as a business, November,
17 October thirty-first (31st), contractually.

18 Q. **[14]** Okay?

19 A. So my due diligence was over, so now I said, well,
20 I have a business that I'm gonna be active three,
21 four months, you know, down the line, let me see
22 how it works in the mining field. And basically, it
23 was a business conversation. How... If anybody
24 knows people there, the best... the best of my
25 knowledge. That's what it was.

1 Q. **[15]** Okay.

2 A. So it was really in terms of the purchase. So as a
3 business decision, I said okay, now I have this
4 business, what's the added value? They were bidding
5 on, I think, a contract AP-60. Is that... Did you
6 mention that...

7 Q. **[16]** AP-60?

8 A. Oui.

9 Q. **[17]** What would it be?

10 A. A contract at Rio Tinto that the old Opron, that
11 I'm in a purchase situation with. So, I'm not aware
12 that, of this contract. You know, it's during the
13 due diligence they were bidding this project. Which
14 was of... And in the end, there was no talk of
15 even... I don't even know if we put in a price. I
16 don't think so.

17 Q. **[18]** Quand vous dites que Opron... C'est pendant le
18 due diligence que Opron a soumissionné pour ce
19 contrat-là? Qu'est-ce que vous dites exactement?

20 A. Bien, pendant le due diligence... I'm not... I'm in
21 due diligence, and they're telling me that the
22 Opron that I'm...

23 Q. **[19]** Purchasing?

24 A. Yes, is bidding a project of forty million (40 M),
25 about. And I think, correct me because you seem to

1 know, but in the end, the reason why we talked
2 about it with Opron was because if I purchase, am I
3 gonna do this project? Or am I just gonna...

4 Q. **[20]** But this is in September.

5 A. Yes, but I'm in... I haven't purchased. I'm in my
6 process of purchasing.

7 Q. **[21]** When did you actually purchase...

8 A. I signed the contract September twenty-eighth
9 (28th), two thousand and eight (2008).

10 Q. **[22]** Okay?

11 A. So, the conversation could have been any time then,
12 if there was one, and it could only be to ask, you
13 know, to get information on the working in the
14 mining field.

15 Q. **[23]** So...

16 A. In that area. In terms of labour force. In terms of
17 equipment. In those terms. It's very general and
18 unimportant. The biggest thing in my mind was that
19 I'm making a major purchase of a business. And I
20 have to run the business with the people in place.

21 Q. **[24]** So your testimony is to the effect that while
22 you're doing the due diligence, you make that phone
23 call to Mr. Dupuis to inquire...

24 A. While, right at the end. I think it would be after,
25 because I didn't want my... I have a

1 confidentiality agreement with the, you know...

2 Q. [25] For the due diligence purpose...

3 A. Yes. So, probably it would be right after, because
4 I think you were talking about September. But I
5 know that I signed September twenty-eighth (28th).
6 But the paperwork was probably already done, so the
7 purchase was gonna go ahead, and that was it. But
8 this contract never happened, we never... we
9 probably never bid, and I never... I had no
10 recollection of it last night. Sorry.

11 Q. [26] Ça va bien. Je comprends ce que vous nous
12 dites. Sauf, pourquoi contactez-vous Jocelyn
13 Dupuis, qui, à ce moment-là, a fraîchement
14 démissionné comme directeur général, ou du moins,
15 selon, de mémoire, là, il va démissionner dans ces
16 dates-là, là, dix-sept (17), ou, en tout cas, vers
17 la fin septembre deux mille huit (2008). Mais quand
18 même, il est en poste depuis près de dix (10) ans.
19 Peu importe le nombre d'années. De mémoire, c'est
20 dix (10), onze (11) ou douze (12) ans, peu importe.
21 Pourquoi le contactez-vous pour s'enquérir auprès
22 de lui des opportunités d'affaires ou des
23 informations qu'il pourrait vous donner
24 relativement au projet Rio Tinto?

25 A. Sir, simply, he was a friend.

1 Q. **[27]** So you asked him to do...

2 A. I asked him a simple question. You know?

3 Q. **[28]** Faire des démar...

4 A. In the mining field, in those areas. Period.

5 Q. **[29]** Puis qu'est-ce qu'il vous a...

6 A. I don't...

7 Q. **[30]** Est-ce qu'il y a eu un feedback...

8 A. No no.

9 Q. **[31]** ... de la part de monsieur Dupuis?

10 A. No. I don't... I don't remember the conversation.

11 And I specified that. I'm saying if I would have

12 asked him, that would be the end of my

13 conversation, is just to know.

14 Q. **[32]** Hier je vous ai demandé si vous vous rappelez

15 que monsieur Dupuis, finalement, il vous recommande

16 certaines choses, il vous donne certains trucs.

17 A. Yes, he told me a local contractor would be good.

18 Q. **[33]** Oui.

19 A. Well that's not interesting for me because I am

20 buying a business. I don't want to go into another

21 agreement you know. When the business is being

22 done, I have to see what's going to happen with the

23 business on hand so if he, as you said, if he did

24 say that it would just not be important to me in

25 terms of what am I going to do with another

1 agreement to go to a mining field at Rio Tinto so
2 it was not important.

3 Q. **[34]** Je pense qu'à ce moment-ci Madame la
4 Présidente, Monsieur le Commissaire il y a de
5 l'écoute électronique qui provient du projet
6 Diligence dans lequel Jocelyn Dupuis était sous
7 écoute. Je demanderais à madame Blanchette si
8 c'était possible, c'est une série de six petites
9 écoutes électroniques mais qui font un peu un
10 cheminement des conversations que monsieur
11 Borsellino a tout d'abord avec monsieur Dupuis et,
12 par la suite, monsieur Dupuis va s'entretenir avec
13 un certain Pierre qui vraisemblablement vient du
14 Saguenay-Lac-St-Jean et va lui donner certains
15 trucs, trucs que monsieur Dupuis va s'empresse de
16 dire à monsieur Borsellino qui semble,
17 contrairement à ce qu'il dit ce matin, assez
18 heureux de la proposition et des chances qui seront
19 augmentées pour lui et Opron d'avoir le contrat.
20 Donc Madame Blanchette, ce sont les écoutes que je
21 vous ai ciblées tout à l'heure donc qui débutent
22 dans les onglets 30 à 36 excluant 33. Donc la
23 première écoute est le trente et un (31) octobre
24 deux mille huit (2008) et à l'écran, pour vous
25 Monsieur Borsellino et pour les parties également,

1 il y aura le mot à mot qui défilera idéalement en
2 temps réel. Donc je disais que c'est une écoute du
3 trente et un (31) octobre deux mille huit (2008) à
4 dix-huit heures quarante-neuf (18 h 49) jusqu'à
5 dix-huit heures cinquante et un (18 h 51) et c'est
6 entre Jocelyn Dupuis dont la ligne est sous écoute
7 et quelqu'un qu'on marque « Mijo » mais selon toute
8 vraisemblance, et vous me corrigerez si c'est faux,
9 mais c'est vous là, c'est Giuseppe Borsellino. On
10 peut facilement identifier monsieur Dupuis parce
11 que c'est sa ligne qui est sous écoute alors que
12 l'analyste qui traite ça n'a pas la même facilité à
13 vous identifier mais je pense qu'on va facilement
14 vous identifier. Donc, Madame Blanchette, si vous
15 pouviez y aller avec la première écoute.

16 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

17 Est-ce que... Ça ne sera pas bien long, petit
18 problème technique. Là on va prendre...

19 Je vais poursuivre avec des questions en
20 attendant que les problèmes techniques soient
21 réglés.

22 Donc vous dites que monsieur Dupuis vous
23 donne un coup de main parce que c'est un ami. Est-
24 ce qu'il vous a donné d'autres coups de main pour
25 d'autres contrats d'envergure?

1 R. Non.

2 Q. **[35]** Non?

3 R. Bien qu'est-ce que je pense, to the best of my
4 knowledge, you know.

5 Q. **[36]** O.K. Ça ne vous dit rien. Puis vous, est-ce
6 que vous l'avez approché avec des projets?

7 R. On parlait souvent de certains, mais pas de
8 spécifiques.

9 Q. **[37]** Vous avez déjà parlé d'un projet pour le Fonds
10 de solidarité? D'ailleurs, à ce sujet-là, Madame la
11 Présidente, Monsieur le Commissaire, hier j'ai
12 commis une petite erreur que j'ai corrigée mais
13 juste pour être certain, j'ai bien indiqué que la
14 FTQ Construction et le Fonds de solidarité étaient
15 deux entités mais le propriétaire du Fonds est bien
16 entendu les quelque six cent mille (600 000)
17 actionnaires propriétaires là. Je ne voulais juste
18 pas confondre qui que ce soit.

19 Donc je poursuis ma question, est-ce que
20 vous avez déjà proposé des projets à monsieur
21 Dupuis en disant « Peut-être que ça pourrait être
22 financé par le Fonds de solidarité. »? Est-ce que
23 ça vous dit quelque chose ça?

24 R. Pas vraiment, non.

25 Q. **[38]** Je ne sais pas si Madame Blanchette, c'est la

1 régie au complet qui est disfonctionnelle, on peut
2 y aller avec une autre écoute. On va essayer celle
3 à l'onglet 38. La 175 en fait, l'onglet 37, pardon.
4 Ça ne marche pas non plus. Bon.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Vous voulez qu'on suspende?

7 Me SIMON TREMBLAY:

8 Oui, je pense qu'on va suspendre parce que là ça
9 serait opportun de faire jouer les écoutes.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

12

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Ça va?

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Oui, bien, il semble que les problèmes techniques
17 soient réglés. Donc, comme je...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Ça arrive.

20 Me SIMON TREMBLAY :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 On est toujours à la merci de ça.

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 C'est les...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Et je sais que vous aviez vérifié ce matin aussi.

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Les joies du direct.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Et tout fonctionnait.

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 Effectivement.

9 LA GREFFIÈRE :

10 Alors vous êtes sous le même serment, Monsieur
11 Borsellino.

12 Me SIMON TREMBLAY :

13 Donc, comme je le disais avant la suspension, on va
14 premièrement entendre une série de quatre écoutes
15 électroniques qui proviennent du projet Diligence,
16 dans quel cadre Jocelyn Dupuis était sous écoute.
17 La première n'est pas très très claire, c'est pour
18 ça qu'au même moment où l'écoute va être entendue,
19 il y aura le mot à mot qui défilera à l'écran pour
20 qu'on puisse suivre. Surtout pour la première
21 écoute, comme je le disais, qui est un peu moins
22 claire. Les autres, la qualité devrait s'améliorer.
23 Donc, je ne sais pas si on peut, cette fois-ci,
24 donc, Madame Blanchette, l'écoute qui se termine
25 par 8155.

1 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

2

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Excusez-moi, Madame Blanchette, ce n'est pas la
5 bonne écoute. Désolé.

6 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

7 Est-ce que vous pouvez nous indiquer dans quel
8 onglet ça se retrouve dans notre livre à nous, pour
9 qu'on puisse...

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Oui. Le 3. L'onglet 3 du livre d'écoute. Et ça se
12 trouve, là, Madame Blanchette, sous votre onglet
13 30.

14

15 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

16

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 On peut l'arrêter, Madame Blanchette, après ça on
19 parle de conversations plus personnelles, là, qui
20 ne traitent pas de ce qui nous intéresse. Donc on
21 voit, parce que c'était moins clair, bien que quand
22 monsieur Borsellino parle, mais il dit « C'est une
23 job d'à peu près quarante millions (40 M) »,
24 monsieur Borsellino s'exprime, « Si Riverin était
25 au courant de cette job-là, nous autres on va... on

1 est six soumissionnaires, on va rentrer ça. »
2 Monsieur Dupuis dit, « Bien oui, bien oui, puis moi
3 je vais m'organiser, je vais parler avec Pierre, je
4 vais l'appeler lundi. » Monsieur Borsellino dit,
5 « C'est Opron qui rentre ça, O.K. », et monsieur
6 Dupuis conclut cette conversation en disant « C'est
7 Opron? Oui. Pas de problème, pas de problème, je
8 vais m'organiser, m'organiser là-dessus, euh, toi
9 tu joues au hockey à soir? » Et là, on va donc
10 poursuivre sur une conversation plus personnelle.

11 Ensuite, la deuxième écoute, celle-là date,
12 est une semaine plus tard, c'est le sept (7)
13 novembre deux mille huit (2008) à dix heures
14 cinquante-deux (10 h 52) le matin et ça implique le
15 Pierre dont référait monsieur Dupuis. Ça se trouve
16 à l'onglet 4 de votre écoute, et pour madame
17 Blanchette, on est maintenant à l'onglet 31.

18

19 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

20

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 La prochaine écoute c'est la 162, donc la
23 cinquième, les commissaires, dans vos onglets, la
24 trente-deuxième pour madame Blanchette. Et cette
25 fois-ci, on est le dix (10) novembre à onze heures

1 et demie (11 h 30) le matin, et on a une
2 conversation entre monsieur Dupuis et monsieur
3 Borsellino.

4
5 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

6
7 Me SIMON TREMBLAY :

8 La suivante, qui se retrouve cette fois-ci à
9 l'onglet 7 de votre cahier, les commissaires, et à
10 l'onglet 34 pour madame Blanchette. On va sauter le
11 33, donc l'onglet 34. Cette fois-ci on a une
12 conversation du onze (11) novembre à midi trente-
13 neuf (12 h 39) entre Jocelyn Dupuis et le Pierre de
14 tout à l'heure. Fait à noter, monsieur Borsellino
15 est avec monsieur Dupuis lors de cette
16 conversation-là, comme monsieur Dupuis va le dire
17 assez rapidement.

18
19 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

20
21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Ensuite, à l'onglet 8 de votre cahier, les
23 commissaires, l'écoute 199. Pour madame Blanchette
24 il s'agit de l'onglet 35. Et cette fois-ci, c'est
25 toujours la même journée, le onze (11) novembre, et

1 on est une heure et demie plus tard, deux heures, à
2 treize heures vingt-quatre (13 h 24), et c'est une
3 conversation entre Jocelyn Dupuis et le Pierre de
4 tout à l'heure.

5

6 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

7

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Juste peut-être pour préciser ici, monsieur
10 Borsellino était également présent, comme on peut
11 le voir, là, à la ligne 20, lorsque monsieur Dupuis
12 pose une question à monsieur Borsellino. La
13 dernière écoute je vais la déposer, mais je ne
14 pense pas que c'est nécessaire de l'écouter. C'est
15 juste un retour d'appel entre Pierre et Jocelyn
16 Dupuis, dans lequel Pierre informe monsieur Dupuis
17 que l'entreprise en question retenue par monsieur
18 Borsellino est très bien cotée. Donc, on voit
19 encore qu'il y a un suivi du dossier de façon assez
20 assidue de la part de Pierre et de monsieur Dupuis.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Si ça vaut la peine de la déposer et de la coter,
23 ça vaut la peine de la faire jouer.

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 On peut l'écouter, ça dure une minute, donc il n'y

1 a pas de problème.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K.

4 Me SIMON TREMBLAY :

5 Donc, à l'onglet 9 de votre cahier, Madame la
6 commissaire, Monsieur le commissaire. Et pour
7 madame Blanchette, on se retrouve à l'onglet 36.

8

9 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

10

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Donc ça conclut l'écoute relativement à
13 l'implication de monsieur Borsellino pour Opron et
14 de monsieur Dupuis dans le dossier Rio Tinto. J'ai
15 également, avant de débiter l'écoute, et lorsqu'on
16 avait le premier problème technique, demandé à
17 monsieur Borsellino s'il y avait d'autres projets
18 pour lequel monsieur Dupuis l'avait aidé de façon
19 importante que je qualifierais, ou si encore lui
20 avait amené des projets à monsieur Dupuis pour le
21 Fonds et il a répondu par la négative.

22 Ça nous mène donc à l'écoute qui se trouve
23 à l'onglet 10 de votre cahier pour madame
24 Blanchette, on parlera de l'écoute à l'onglet 37.
25 Celle-ci est un peu plus longue, elle dure de sept

1 à huit minutes. On va voir, c'est une conversation
2 donc entre monsieur Borsellino et monsieur Dupuis,
3 toujours interceptée dans le cadre du projet
4 Diligence. On est le vingt-quatre (24) décembre
5 deux mille huit (2008), la veille de Noël en deux
6 mille huit (2008) et l'écoute là, est interceptée
7 entre dix heures et quart (10 h 15) et dix heures
8 vingt-quatre (10 h 24) et on va y discuter de trois
9 choses principalement.

10 Premièrement, d'un projet que monsieur
11 Dupuis, le projet du Club Med pour rénover des
12 Clubs Med que monsieur Dupuis propose à monsieur
13 Borsellino d'une part, d'autre part, on va voir que
14 monsieur Borsellino propose à monsieur Dupuis un
15 projet pour le Fonds de solidarité qui implique les
16 jeans Parasuco. En fait, ce sont les deux choses
17 principales. Il y a également le reste de la
18 conversation qui, selon moi, c'est bien la
19 dynamique qui s'inscrit entre monsieur Dupuis et
20 monsieur Borsellino et, particulièrement compte
21 tenu des fonctions que monsieur Dupuis a occupé
22 pendant plusieurs années auprès de la FTQ-
23 Construction comme directeur général.

24 Donc Madame Blanchette, toujours en
25 défilant le mot à mot si possible, spécialement

1 compte tenu que la conversation est un peu longue.

2

3 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

4

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Q. **[39]** Dans la dernière écoute, Monsieur Borsellino,
7 quand on réfère, quand vous parlez de Stéphane et
8 de l'Hôtel Bonaventure, quand vous parlez de
9 Stéphane, est-ce que vous parlez de Stéphane
10 Lavallée?

11 R. Oui, ça se peut que je parle de Stéphane...

12 Q. **[40]** Oui ou non? Vous parlez de Stéphane...

13 R. Je crois que oui.

14 Q. **[41]** Un projet particulier.

15 R. Je crois que oui. Mais, tu sais, le projet de
16 Bonaventure, c'est un projet de terrain, puis je ne
17 m'en souviens pas clairement, comment c'est venu...
18 Parce que c'est sûr que je ne faisais pas un projet
19 de même tout seul, là. Alors, ça se peut que c'est
20 Stéphane qui est au courant - Lavallée. Ça doit
21 être lui. Écoute, si Jocelyn puis moi on parle de
22 Stéphane, c'est le même.

23 Q. **[42]** Donc c'est Stéphane Lavallée?

24 R. Ça doit être Stéphane...

25 Q. **[43]** Est-ce que c'est le neveu de Johnny Lavallée?

1 R. Oui. Oui, c'est le neveu.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[44]** Alors vous dites que ça se peut que ce soit
4 lui.

5 R. Non, ça doit être lui. Mais c'est parce que là, je
6 commence à voir tous les...

7 Q. **[45]** Oui.

8 R. ... les projets, puis je les reconnais.

9 Q. **[46]** Ça vous rafraîchit la mémoire.

10 R. Oui. C'est ça.

11 Q. **[47]** Bon. C'est bien.

12 Me SIMON TREMBLAY :

13 Q. **[48]** Donc, on peut prendre pour acquis que vous
14 dites que c'est Stéphane Lavallée, le cousin de
15 Johnny Lavallée, quand vous parlez et que vous
16 dites...

17 R. Le neveu. Le neveu.

18 Q. **[49]** Le neveu, pardon, oui.

19 R. Oui.

20 Q. **[50]** Le neveu de Johnny Lavallée. C'est quoi
21 exactement le projet... Vous parlez d'un terrain
22 d'une vingtaine de millions, Bonaventure, la SOLIM,
23 c'est quoi exactement ce projet-là?

24 R. Ce projet-là, c'est un projet de terrain.

25 Q. **[51]** Mais vous faites quoi? Vous achetez un

1 terrain?

2 R. C'est juste un achat de terrain.

3 Q. **[52]** Pour bâtir des copropriétés dessus?

4 R. Pour des condos, quelque chose. C'est un terrain
5 qui est juste où est-ce qu'est le train. C'est où
6 est-ce qu'est la rampe pour Bonaventure. C'est les
7 parkings autour. Mais c'était quelque chose que
8 dans ce temps-là ça se parlait.

9 Q. **[53]** Ça n'a pas fonctionné, ça?

10 R. Non.

11 Q. **[54]** O.K. C'était quoi l'aide de Jocelyn Dupuis par
12 rapport à ce projet-là, Bonaventure? On va
13 l'appeler de cette façon-là, là.

14 R. C'est quoi l'aide?

15 Q. **[55]** C'est quoi l'aide, parce que là vous parlez de
16 ce projet-là, j'imagine que...

17 A. Well... Well... Yes. Yes.

18 Q. **[56]** On a cette écoute-là, mais avant cette écoute-
19 là, vraisemblablement, il y a des discussions.
20 Quelles discussions avez-vous avec monsieur Dupuis
21 relativement à ce projet-là?

22 A. In all those discussions, we have to understand
23 he's no more at FTQ Construction. He's now a
24 citizen without a job. So, basically, we talked,
25 you know, he's looking at projects that we could

1 probably work on.

2 Q. **[57]** Do you pay him?

3 A. No. I don't pay him.

4 Q. **[58]** Donc, il fait du bénévolat pour vous après
5 avoir démissionné de la FTQ?

6 A. We're looking for projects. Maybe, you know, that's
7 where we... it stands. He was looking, we were both
8 looking, and I was... If I had a project, I talked
9 to him, because he was my friend.

10 Q. **[59]** Dois-je comprendre que sa démission, disons à
11 la mi-septembre, je ne sais pas si c'est le dix-
12 sept (17) ou le vingt-huit (28), peu importe,
13 disons mi-septembre pour les fins de conversation,
14 là, est-ce que je dois comprendre que vous me dites
15 que maintenant c'est rendu un citoyen, il n'est
16 plus à la FTQ Construction, donc c'est pour ça
17 qu'il peut vous aider? Donc, est-ce que je dois
18 comprendre qu'avant ça, il ne vous a jamais aidé?

19 R. Non, ça se peut qu'il m'a aidé en termes de, on se
20 parle. On se parle dans bien des cas, ici.

21 Q. **[60]** Mais là, vous me dites qu'il n'est plus à la
22 FTQ-Construction, je comprends, mais vous avez
23 entendu comme moi la dernière écoute. Il semble
24 encore avoir certains accès au Fonds.

25 A. We're also talking about a lot of private

1 contracts. A lot of private. So, I feel, you know,
2 it's not public bids, these are private situations.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[61]** Non, mais on parle des relations que vous
5 pouvez avoir...

6 R. O.K. Les relations. Mais c'est mon ami.

7 Q. **[62]** ... et des relations entre monsieur Dupuis et
8 les autres personnes, où monsieur Dupuis semble
9 quand même continuer d'avoir le contrôle en passant
10 par une tierce personne. C'est de ça dont il est
11 question.

12 A. Madame la Présidente, I understand. But what I'm
13 saying is that Mr. Dupuis is still my friend,
14 whether he was there or not. That's what I'm
15 saying.

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Q. **[63]** Mais je ne nie pas qu'il est votre ami, c'est
18 juste que qu'est-ce qu'on étudie, comme le dit
19 madame la présidente, c'est la très grande
20 proximité que vous avez avec monsieur Dupuis, et ça
21 va peut-être au-delà d'un ami, là. Parce qu'encore
22 le vingt-quatre (24) décembre, vous l'avez entendu
23 comme moi... Je crois que maître Laurin veut...

24 Me ROBERT LAURIN :

25 Oui, je vais formuler une objection. J'écoute,

1 évidemment, pour savoir où ça s'en va. À mon avis,
2 on déborde le mandat de la Commission. Il y a deux
3 aspects. Évidemment, vous connaissez bien le
4 mandat, vous connaissez le décret. Il y a un aspect
5 qui est celui des contrats publics. On n'est pas du
6 tout là-dedans, on est en train de parler de
7 l'achat d'un terrain au coin de Bonaventure.

8 Le deuxième aspect c'est l'infiltration du
9 crime organisé dans la construction. Il n'y a aucun
10 préalable qui a été établi à l'effet que monsieur
11 parle au nom du crime organisé, et que les
12 communications qu'il a, privées, avec monsieur
13 Dupuis... J'ai laissé aller parce que j'essaie de
14 voir de quoi on parlait, mais j'ai bien constaté,
15 et j'espère que c'est la même chose pour la
16 Commission, j'ai bien constaté qu'on en est dans
17 des discussions privées sur des contrats privés,
18 dont celui de la Floride. Et à mon avis, on n'est
19 plus, respectueusement soumis, on n'est plus dans
20 le mandat de la Commission. C'est peut-être
21 intéressant, mais on n'est plus dans le mandat de
22 la Commission. Les prérequis à l'effet que ça
23 pourrait être une insertion ou une infiltration du
24 crime organisé ne sont pas au dossier.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, je présume, Maître Tremblay, que si on
3 regarde et qu'on ne lit ces conversations-là qu'au
4 premier degré, on pourrait probablement être tenté
5 de vous donner raison, mais ça n'est pas le cas. Je
6 pense que nous en somme à regarder les liens qui
7 sont tissés entre les personnes pour se rendre,
8 pour faire votre point, Maître Tremblay, à ce que
9 vous voulez...

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Oui, effectivement. Je veux dire, on a eu plusieurs
12 témoins qui sont venus expliquer, du moins sous
13 serment et selon leur compréhension, les
14 agissements de monsieur Borsellino. On va y revenir
15 tout à l'heure, là, la tangente a fait... On a
16 parlé de Opron et il nous a dit qu'il ne faisait
17 aucune démarche pour Opron. C'est pour ça qu'on a
18 pris la tangente et qu'on parle de monsieur Dupuis.
19 Mais ça s'inscrit dans la règle de la pertinence
20 raisonnable, comme vous l'avez inscrite dans votre
21 décision impliquant Raynald Desjardins, pour moi
22 elle est très claire. Ici, c'est une démarche et la
23 preuve qui est présentée à la commissaire ne doit
24 pas, comme vous l'avez dit, se voir dans des vases
25 clos, mais bien comme un tout. Et on est ici au

1 niveau de l'infiltration, effectivement.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Alors, je vous rassure, Maître Laurin, nous n'en
4 sommes pas à étudier les contrats en Floride. Et
5 pour ce qui est de votre objection, pour ce qui est
6 du fond, je vais la prendre sous réserve.

7 Me ROBERT LAURIN :

8 Je vous souligne encore respectueusement, (???), le
9 danger de prendre une preuve comme celle-là sous
10 réserve, puisque, évidemment, on discute devant les
11 médias et l'opinion publique de situations qu'ici
12 elles ne relèvent pas du mandat.

13 Je voudrais ajouter, parce que je ne veux
14 pas être trop long là-dessus, mais je voudrais
15 ajouter, on a procédé un peu à l'inverse de ce
16 qu'on avait annoncé, c'est-à-dire ce que je
17 comprenais c'est qu'on devait interroger monsieur
18 Borsellino sur des contrats et son implication, et
19 caetera. Mais comme il a mentionné hier le nom de
20 Jocelyn Dupuis, il y a eu une entrée, évidemment,
21 pour questionner concernant Jocelyn Dupuis. Mais la
22 partie de l'implication de monsieur Borsellino dans
23 certains événements n'est pas encore au dossier.

24 Et le danger, et je termine là-dessus, le
25 danger c'est qu'il ne suffit pas de dire « il peut

1 y avoir des liens parce que des gens ont dit des
2 choses ». C'est délicat le mandat que vous avez.
3 Dans le cas des contrats publics c'est facile,
4 parce que c'est facile à circonscrire. Dans le cas
5 de l'infiltration du crime organisé dans
6 l'industrie de la construction, c'est plus délicat.
7 Et je termine vraiment, évidemment, il faut être
8 très prudent dans l'exercice de ce mandat,
9 puisqu'il faut bien s'assurer que le mandat est
10 bien celui que vous avez.

11 Autrement, évidemment, sous prétexte, entre
12 guillemets, de liens et de différents propos, on
13 prendrait pour acquis qu'il s'agit bel et bien
14 d'une démonstration de l'infiltration du crime
15 organisé, ce qui à mon avis n'est pas au dossier.
16 Respectueusement soumis.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Comme nous l'avons déjà dit, avant de faire une
19 preuve, c'est une longue toile qui doit être
20 tissée, et ça prend du temps. Alors, je prends
21 toujours votre objection sous réserve, Maître
22 Laurin. Merci.

23 Me SIMON TREMBLAY :

24 Et je peux me permettre d'ajouter également que
25 minimalement, l'exercice sert à attaquer la

1 crédibilité du témoin qui nous dit qu'il n'a jamais
2 été impliqué dans Opron, qui nous dit également
3 qu'il n'y a jamais eu de tractations de la part de
4 monsieur Dupuis et autres affirmations qui, cela
5 étant dit avec respect pour l'opinion contraire,
6 semblent être contredites par les écoutes
7 électroniques.

8 Q. **[64]** Donc, on en était, avant l'objection de maître
9 Laurin, à discuter de... juste pour qu'on comprenne
10 l'implication dans le projet Bonaventure dont on
11 parlait à l'instant, les démarches ou les
12 tractations qu'a pu faire ou qu'a faites Jocelyn
13 Dupuis en votre faveur, que ce soit vous
14 personnellement, Opron, Garnier, ou toute autre
15 entité que vous possédez. Quelles sont-elles?

16 R. La démarche qu'il a faite...

17 Q. **[65]** Pour le projet Bonaventure. Comme je le disais
18 à l'instant, dans l'écoute on voit que le projet
19 Bonaventure ce n'est pas la première fois que vous
20 en parlez. J'aimerais ça que vous nous expliquiez
21 quelles autres démarches ont été faites par
22 monsieur Dupuis dans ce projet-là.

23 R. Il n'y a pas eu d'autres démarches, de ma
24 connaissance, il n'y a pas eu d'autres démarches
25 sur ce projet-là. Il m'a donné le nom de monsieur

1 Gionnet comme j'ai vu là, c'est lui qui s'occupait
2 de Solim.

3 Q. **[66]** Est-ce que vous êtes en train de me dire que
4 c'est la première fois que le nom de Gionnet? Vous
5 dites que dans cette écoute-là c'est la première
6 fois qu'on vous présente Guy Gionnet puis qu'on
7 vous réfère Guy Gionnet?

8 A. Listen, we're talking about a long time ago. I
9 probably met Guy Gionnet.

10 Q. **[67]** Not that far, it's four years ago.

11 A. Well it's pretty far when, you know, in my business
12 when I talk to a lot of people every day and I have
13 a lot of phone calls every day so, now that we know
14 the project, I am only telling you on that land
15 there was not much done and not much, too much
16 money for me or the people I was probably dealing
17 with which I don't remember and I am saying the
18 truth. I don't remember who I was dealing with. I
19 have a lot of friends or business acquaintances so
20 if I were to say to the Commission, and Madame la
21 Présidente, that's what I can remember, that's what
22 I remember. There was a lot of projects we talked
23 about in a seven minute conversation and I know the
24 outcome of most of them. I know the outcome. There
25 was none of those projects got anywhere. How, you

1 know...

2 Q. **[68]** En plus, des projets qu'on voit, qu'on entend
3 dis-je sur la dernière écoute, est-ce qu'il y a
4 d'autres projets que vous vous rappelez que
5 monsieur Dupuis...

6 R. Je me, Sir...

7 Q. **[69]** ... que monsieur Dupuis a fait des démarches
8 pour vous.

9 A. Sir, with all respect, I can't. There must be or
10 there could be but I cannot remember any offhand. I
11 just, when we heard this I noticed do you have any
12 other to present? I'll tell you and I...

13 Q. **[70]** Vous n'avez aucun souvenir?

14 A. It's not that I don't have any "souvenir", if there
15 is or not is irrelevant to me. It could be. It
16 could be. But I am not sure...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[71]** Alors ce que l'avocat vous demande Monsieur
19 Borsellino c'est de faire appel à votre mémoire et
20 non pas lui demander ce qu'il a en main pour vous
21 confronter. Vous, votre mémoire Monsieur
22 Borsellino...

23 R. Ma mémoire...

24 Q. **[72]** Et je vous rappelle que vous devez faire un
25 appel de mémoire.

1 A. Yes.

2 Q. **[73]** Parce que des réponses vagues et imprécises ne
3 vous mèneront nulle part.

4 A. The best of my knowledge, the best, is that there
5 might have been other projects. I don't know the
6 names of them and there must have been other land
7 situations because there were so many at the time.
8 But I cannot remember which specifically.

9 THE PRESIDENT:

10 Q. **[74]** You recall none of them?

11 A. I recall none of them. I cannot remember any. At
12 this moment, here, it is very difficult for me to
13 think and is there another project? I mean, I have
14 talked about maybe buildings, maybe, you know, I
15 cannot remember a particular project. Very
16 difficult.

17 Q. **[75]** Combien de contrats Monsieur Borsellino avez-
18 vous eu avec tant la Ville de Montréal que le
19 ministère des Transports?

20 R. La Ville de Montréal?

21 Q. **[76]** Hum, hum.

22 R. Au moins dix millions (10 M\$) par année pendant une
23 dizaine d'années ou plus. C'est un barème de dix
24 (10) là, avec un peu de plus ou moins.

25 Q. **[77]** Allez-y Maître Tremblay.

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Q. **[78]** On va y revenir. Je vais me rappeler de votre
3 réponse que vous venez de donner mais on va revenir
4 sur vos contrats parce que je pense qu'on va encore
5 faire des exercices pour se rappeler...

6 R. Oui.

7 Q. **[79]** ... le passé. Il y a une phrase que vous dites
8 dans une des écoutes qui était celle à l'onglet 5,
9 celle entre Jocelyn Dupuis et vous, quand vous
10 dites, « O.K. O.K. Puis as-tu eu des nouvelles du
11 Saguenay? » puis là vous dites « Oui, bien ils sont
12 là, là, mes gars sont au bureau d'Opron pour
13 regarder ça. ». Voulez-vous qu'on vous le remette à
14 l'écran ou ça va?

15 A. No, it's okay.

16 Q. **[80]** Quand vous dites « Mes gars sont au bureau
17 d'Opron pour regarder ça. » de quoi vous parlez?
18 Quels gars?

19 A. My employees.

20 Q. **[81]** De Garnier?

21 A. No, no, my employees at Opron.

22 Q. **[82]** Bien hier vous nous avez dit, j'espère que
23 hier vous vous en rappelez...

24 A. Yes.

25 Q. **[83]** ... vous nous avez dit..

1 A. Yes.

2 Q. **[84]** ... que dans Opron vous étiez un partenaire
3 silencieux, un partenaire passif, que vous ne
4 faisiez rien.

5 R. Je ne suis pas dans l'administratif mais c'est sûr
6 que mes intérêts monétaires sont là d'abord. C'est
7 sûr que ma job c'est de voir que les entreprises
8 continuent et fleurissent.

9 Q. **[85]** Vous n'êtes pas dans la direction.

10 R. Non.

11 Q. **[86]** Mais vous savez, quand vous parlez à monsieur
12 Dupuis, vous êtes au courant que les employés
13 d'Opron sont en train de regarder le projet.

14 A. Yes.

15 Q. **[87]** Mais vous ne vous occupez pas de la gestion
16 quotidienne?

17 R. Non, pantoute.

18 Q. **[88]** Cette information-là vous la savez comment?

19 A. Sir, because I talk to Joey Pellagi and I asked him
20 because we are talking with Jocelyn on this private
21 sector job and my contact with is through Joey or
22 Ralph.

23 Q. **[89]** Donc dans le fond votre réponse d'hier il faut
24 la nuancer un peu là. Vous n'êtes pas inactif. Ce
25 que vous faites c'est, vous ne dites pas « Tel

1 contremaître tu vas aller gérer tel chantier. »
2 mais vous êtes impliqué dans les contrats qu'Opron
3 sollicite dans ses intérêts économiques, c'est-à-
4 dire obtenir tel dossier, tel dossier. Vous faites
5 des démarches auprès de monsieur Dupuis et lui en
6 fait également auprès de vous pour obtenir des
7 contrats donc, dans le fond, si vous pouviez
8 changer votre réponse, ça ne serait pas la même
9 qu'hier. C'est-à-dire que vous, vous faites
10 certaines démarches en faveur d'Opron.

11 R. Je peux faire certaines démarches dans ces sens-là,
12 pour « business development », mais après que j'ai
13 fait le « business development » où est-ce que je
14 suis rendu, c'est à eux autres à faire leur travail
15 parce que je ne m'implique pas après ça.

16 Q. [90] C'est ça, comme je dis, vous ne vous impliquez
17 pas sur tel chantier...

18 R. Oui, c'est sûr.

19 Q. [91] ... tel camion.

20 R. C'est sûr. Mais encore plus à l'administratif je ne
21 m'implique pas. Qu'est-ce que je vais m'impliquer
22 c'est sur le développement des affaires, « business
23 development ». But of all the group of companies I
24 might.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [92] Ça, ça veut dire aller chercher les contrats.

3 R. Ça veut dire développer des marchés qu'on n'est pas
4 rendu. Si jamais il y a un marché qu'on veut
5 atteindre comme le Nord bien, I'll do something but
6 it doesn't mean qu'on va réussir.

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 Q. [93] Monsieur Dupuis, ça fait longtemps que vous le
9 connaissez? C'est votre ami?

10 R. Oui.

11 Q. [94] Combien d'années?

12 R. Au moins, moi je dirais huit à dix (10) ans.

13 Q. [95] Donc vous ne le connaissiez pas avant qu'il
14 doit directeur général de la FTQ Construction?

15 R. Avant?

16 Q. [1] Oui?

17 R. Avant qu'il soit directeur général, peut-être.
18 Parce que je ne savais pas... Écoute, je l'ai
19 rencontré peut-être en deux mille trois (2003). Je
20 ne sais pas, à ce moment-là, s'il était directeur.

21 Q. [2] Écoutez, Monsieur Borsellino, là. Ça fait
22 plusieurs fois que vous répondez peut-être. Moi je
23 veux des oui ou des non, ou quelque chose qui
24 s'approche de ça.

25 A. To the best of my knowledge...

1 Q. **[3]** Là, peut-être que vous connaissez monsieur
2 Dupuis, peut-être que vous avez déjà vu monsieur
3 Dupuis à une certaine époque... La question, ce
4 n'est pas compliqué. Quand vous rencontrez monsieur
5 Dupuis, là, est-ce qu'il est directeur de la
6 section 791G, donc des grutiers de la FTQ, ou il
7 est directeur général de la FTQ Construction? C'est
8 votre ami, vous devez le savoir.

9 A. Yes. When I...

10 Q. **[4]** Quand vous le rencontrez...

11 A. When I met him, he was... He was at the cranes, at
12 the... les grutiers. And when we became friends he
13 was directeur général.

14 Q. **[5]** O.K. De quelle façon votre amitié s'est-elle
15 développée?

16 R. Je l'ai connu à des événements, et...

17 Q. **[6]** Quels genres d'événements?

18 R. Je crois qu'il a été présenté. À un moment donné,
19 il mangeait avec quelqu'un dans un restaurant à
20 Laval.

21 Q. **[7]** Est-ce qu'il y a un événement... Vous m'avez
22 dit « Je l'ai rencontré des événements. » C'est un
23 événement, ou c'est un restaurant?

24 R. Bien, c'est parce que je l'ai connu, je l'ai
25 rencontré à quelques reprises sans être...

1 Q. **[8]** Donc, c'est quelqu'un qui vous l'a introduit?

2 R. Oui.

3 Q. **[9]** C'est qui?

4 R. C'est monsieur Grondin.

5 Q. **[10]** Rénald Grondin?

6 R. Oui.

7 Q. **[11]** Rénald Grondin, dont on parlait...

8 R. De local AMI. Oui.

9 Q. **[12]** Dont on parlait tout à l'heure. Donc, vous
10 connaissez monsieur Grondin avant monsieur Dupuis?

11 R. Oui.

12 Q. **[13]** Monsieur Grondin, est-ce qu'il vous aide, lui,
13 comme fait monsieur Dupuis? Est-ce qu'il vous aide
14 dans des démarches, est-ce qu'il vous appelle pour
15 vous dire, « Hey, tel contrat, cinquante millions
16 (50 M), ça te tente-tu? » Est-ce qu'il fait ces
17 démarches-là auprès de vous?

18 R. Non.

19 Q. **[14]** Non. Jamais jamais?

20 R. Jamais.

21 Q. **[15]** Puis pourquoi monsieur Dupuis en fait, lui?

22 Parce que c'est un partenaire d'affaires aussi, ou
23 c'est un ami...

24 R. C'est un ami. Je pense que c'est juste... C'est
25 comme ça, là. Peut-être la nature de... humain, là.

1 Moi je demande qu'est-ce qui se passe dans la
2 construction, puis où est-ce que va être l'ouvrage.
3 Lui il le sait, tu sais... Juste des
4 communications.

5 Q. **[16]** Tantôt vous nous avez dit que pour le contrat
6 du Club Med et pour le contrat de Rio Tinto, ça n'a
7 pas fonctionné.

8 R. Non.

9 Q. **[17]** Est-ce qu'il y a d'autres contrats qui ont
10 fonctionné dans lesquels monsieur Dupuis a été
11 impliqué, vous a donné soit un coup de main, vous a
12 donné des contacts, s'est informé pour vous aider à
13 améliorer votre soumission? Est-ce qu'il y a eu une
14 approche ou une autre, dans des contrats qui ont
15 fonctionné?

16 A. Best of my knowledge, no.

17 Q. **[18]** Vous êtes certain?

18 A. The best of my knowledge, he didn't help me.

19 Q. **[19]** Puis the best of your knowledge...

20 A. Yes.

21 Q. **[20]** ... est-ce que c'est fiable, ça, ou je veux
22 dire, est-ce que c'est... Vous n'êtes pas certain,
23 ou... Vous n'avez pas de mémoire, ou vous avez fait
24 l'exercice?

25 A. No. Best of my know... No. What I'm saying is that

1 to the best of my knowledge, he didn't help me get
2 any contracts.

3 Q. **[21]** Donc, il ne vous a jamais aidé...

4 R. Non.

5 Q. **[22]** ... à obtenir des contrats.

6 R. Non.

7 Q. **[23]** Il vous a aidé au moins deux, trois fois,
8 comme on a vu, peut-être d'autres, selon votre
9 témoignage, mais il n'y a jamais rien qui s'est
10 concrétisé.

11 R. Exactement.

12 Q. **[24]** Aviez-vous une entente avec lui, si ça se
13 concrétisait? Est-ce qu'il touchait de l'argent,
14 est-ce qu'il avait un pourcentage, est-ce qu'il
15 était rémunéré d'une façon ou d'une autre?

16 R. Non. Bien, vous me demandez une question sur un...
17 Je t'ai répondu qu'on n'a jamais eu de con...

18 Q. **[25]** Oui mais vous auriez pu quand même avoir une
19 entente.

20 R. Non.

21 Q. **[26]** Ce n'est pas à cause que ça n'a jamais
22 fonctionné.

23 R. Il n'y avait pas... Absolument...

24 Q. **[27]** Il aurait pu dire « Si je te trouve un contrat
25 de quarante millions (40 M), donne-moi

1 (inaudible) »

2 R. Absolument, il n'y avait jamais d'entente.

3 Q. **[28]** Jamais d'entente?

4 R. Non.

5 Q. **[29]** Mais pourtant, Monsieur Borsellino, vous êtes
6 très généreux à l'égard de monsieur Dupuis?

7 R. Je... Je suis généreux dans quel sens?

8 Q. **[30]** Bien, vous lui donnez souvent des cadeaux à
9 monsieur Dupuis?

10 R. Oui, je lui donne des billets de hockey, je lui
11 donne... On va dîner, souper.

12 Q. **[31]** O.K. Est-ce qu'il y a d'autres cadeaux,
13 d'autres faveurs que vous lui faites, à part des
14 billets de hockey puis des dîners puis des soupers?

15 R. Il y a des... un voyage en Italie.

16 Q. **[32]** O.K. À part ça?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[33]** Où, le voyage? Je n'ai pas bien...

19 R. En Italie. Excusez.

20 Q. **[34]** En Italie?

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Q. **[35]** On va y revenir dans quelques minutes. C'est
23 tout? Il n'y a rien d'autre?

24 R. Ah, il peut y avoir d'autres choses, mais...

25 Q. **[36]** O.K., mais je sais que vous allez me répondre

1 to the best of your knowledge, mais j'aimerais ça
2 que vous fassiez l'exercice.

3 A. To the best of my knowledge, il peut y avoir
4 d'autres choses, but I'm...

5 Q. **[37]** Mais là vous ne vous en rappelez pas, là.

6 R. Comment, je m'en...

7 Q. **[38]** Là vous ne vous rappelez pas d'autre chose que
8 des dîners, des soupers, ou des billets de hockey,
9 ou un voyage en Italie.

10 A. There could be other stuff, but...

11 Q. **[39]** But you can't remember.

12 A. Well, if you... If you tell me...

13 Q. **[40]** I'll help you, I'll help you with this...

14 A. Yes, I know you'll help me.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[41]** Avant...

17 R. Oui.

18 Q. **[42]** De quelle nature est-ce qu'il pourrait y avoir
19 d'autres choses?

20 R. De quelle nature? Bien, c'est... Il peut y avoir...
21 Il peut y avoir des restaurations, des billets à un
22 événement, il peut y avoir...

23 Q. **[43]** Vous l'avez déjà dit, ça.

24 R. Oui. Madame la Présidente, c'est un ami, et s'il me
25 demandait quelque chose, je me... Je pouvais... Si

1 je pouvais, je le faisais.

2 Q. **[44]** O.K. Et que pouvait-il vous demander?

3 R. Il m'a demandé certaines choses, et que je lui ai
4 données.

5 Q. **[45]** Lesquelles? Lesquelles?

6 R. J'aimerais mieux... J'aimerais mieux que...
7 arriver...

8 Q. **[46]** Qu'on vous confronte.

9 R. Oui. Exactement.

10 Q. **[47]** Mais nous, nous aimerions mieux...

11 R. Oui, bien oui...

12 Q. **[48]** ... que vous nous le disiez.

13 R. Il y a eu beaucoup de choses avec monsieur Dupuis,
14 comme ami, qu'on a faites ensemble.

15 Q. **[49]** Comme quoi?

16 R. Toutes sortes d'affaires.

17 Q. **[50]** Comme quoi?

18 R. Madame la Présidente, avec tout respect pour la
19 Commission, c'est un ami, et je lui... S'il me
20 demandait quelque chose... On a décidé, une fois,
21 qu'on allait en Italie, on y a été, on a amené nos
22 épouses. C'était... C'était ma nature pour un ami.
23 Et c'est comme ça. Et j'ai beaucoup d'amis.

24 Q. **[51]** Et s'il vous demandait de l'argent, est-ce que
25 vous lui en donniez?

1 R. Il ne m'a jamais demandé d'argent.

2 Q. **[52]** Est-ce que vous lui en avez déjà donné?

3 R. Jamais donné d'argent.

4 Q. **[53]** Mais quelles sont les choses que vous semblez
5 hésiter à dire?

6 R. Non, mais je n'hésite pas, c'est que...

7 Q. **[54]** Oui, vous préférez être confronté.

8 R. Mais s'il y a quelque chose que vous saviez et j'ai
9 oublié, je vais vous l'admettre.

10 Q. **[55]** Bien, il y a une chose qui est certaine, vous
11 le savez plus que nous.

12 R. Ah oui? O.K. Parfait.

13 Q. **[56]** Non, mais vous, vous le savez, parce que c'est
14 vous qui les avez donnés.

15 R. Ah oui, mais c'est sûr, si j'ai donné...

16 Q. **[57]** Je ne dis pas que nous ne le savons pas.

17 R. O.K.

18 Q. **[58]** Ce que je dis, c'est que vous êtes la première
19 personne concernée et vous devez savoir.

20 R. Madame la Présidente, c'est comme je vous ai dit.

21 C'est un ami et je lui ai donné... S'il me
22 demandait quelque chose, je lui donnais. Vous
23 m'avez demandé l'argent, je n'en ai jamais donné.

24 Vous m'avez demandé d'autre chose, j'ai donné.

25 Q. **[59]** C'est parce que c'est difficile de vous

1 saisir. Vous dites : « S'il m'a demandé d'autre
2 chose, je le lui ai donné »?

3 R. Non, mais qu'est-ce que je veux dire, if I speak in
4 English maybe you'll understand. He's a friend. If
5 he asks me...

6 Q. **[60]** I understand very well.

7 A. If he would ask me for something, I would give it
8 to him. It's simple. It's a friend. He never asked
9 me for money, so I never gave him money. If he
10 asked me for hockey tickets, which he did often. If
11 we went to Mise au Jeu and he wanted five tickets,
12 I'd give him and we'd go. You know, it's something
13 that... in a relationship with a friend.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Tremblay?

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Q. **[61]** S'il vous avait demandé de l'argent, vous lui
18 auriez donné?

19 R. S'il m'aurait demandé pour lui passer de l'argent.

20 Q. **[62]** Lui passer?

21 R. Mais pas donner de l'argent.

22 Q. **[63]** Je vais vous aider à vous rafraîchir la
23 mémoire, parce que j'ai l'impression que même si on
24 fait l'exercice pendant quinze (15) minutes, vous
25 ne vous souviendrez de rien, à part les billets de

1 hockey puis les dîners, puis les soupers? Puis le
2 voyage en Italie, on va y revenir.

3 R. Oui.

4 Q. [64] Il n'y a rien d'autre que vous vous rappelez?

5 R. Non.

6 Q. [65] Je demanderais à madame Blanchette, ça se
7 retrouve cette fois-ci à l'onglet 11 de votre
8 cahier, Madame et Monsieur le commissaire.

9 Me JOSEPH ELFASSY :

10 Je vais me permettre de m'adresser à mon confrère
11 maître Simon. Est-ce qu'il s'agit d'une discussion
12 à laquelle on a déjà discuté ensemble?

13 Me SIMON TREMBLAY :

14 Non.

15 Me JOSEPH ELFASSY :

16 O.K.

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Oui, donc j'en étais, pardon, à... Madame
19 Blanchette, pour vous ça se trouve à être l'onglet
20 38. Et ici, juste avant de démarrer, on voit que
21 c'est encore une fois dans le projet Diligence.
22 Vous allez voir que monsieur Dupuis se fait
23 surnommer Jean-Claude, on ne sait pas pourquoi,
24 mais puisque c'est la ligne de monsieur Dupuis qui
25 est sous écoute, selon nous il n'y a pas trop de

1 doutes que c'est bien monsieur Dupuis. De toute
2 façon, on va tous le reconnaître à l'instant. Donc,
3 il discute avec un Denis qui est au syndicat du
4 1000, de la Commune, le syndicat de L'Héritage du
5 Vieux-Port. Donc, il va discuter avec quelqu'un
6 responsable du syndicat de copropriété pour le
7 1000, de la Commune. Et donc, c'est avec monsieur
8 Dupuis. Ça dure environ deux minutes. Madame
9 Blanchette, je vous en prie.

10 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Q. **[66]** Est-ce que ça vous rappelle des souvenirs,
13 cette écoute-là?

14 R. Un petit peu, oui.

15 Q. **[67]** Si je vous suggère qu'on parle de l'unité 617
16 du 1000, de la Commune?

17 R. Oui.

18 Q. **[68]** Est-ce que cette unité-là, la propriétaire...
19 bien, du moins, pas à l'heure où on se parle, mais
20 pendant une période de deux ans et demi environ,
21 cette unité-là a été la propriété de GP Argus?

22 R. Oui.

23 Q. **[69]** Qui est une de vos entreprises, comme on l'a
24 vu hier?

25 R. Oui.

1 Q. **[70]** Et qu'avez-vous à nous dire sur le cadeau, je
2 peux l'appeler ainsi, ou du moins l'avantage que
3 vous donnez à monsieur Dupuis, là?

4 R. L'avantage ou le cadeau bien... Monsieur Dupuis m'a
5 demandé la clé et je lui ai donnée.

6 Q. **[71]** O.K. Pendant combien de temps il a eu la clé?

7 R. Jusqu'à temps que je l'aie vendu en deux mille dix
8 (2010) je crois puis il l'a eu peut-être en deux
9 mille sept (2007), dans le milieu de deux mille
10 sept (2007).

11 Q. **[72]** Juste pour me rafraîchir la mémoire, vous avez
12 acheté, bien GP Argus a acheté l'unité le seize
13 (16) mai deux mille sept et l'a revendu le douze
14 (12) août deux mille dix (2010). Donc de mai deux
15 mille sept (2007) à août deux mille dix (2010).

16 R. Oui.

17 Q. **[73]** Donc je comprends de qu'est-ce que vous venez
18 de nous dire que si vous dites que monsieur Dupuis
19 a la clé depuis deux mille sept (2007) jusqu'à la
20 vente, je comprends donc que monsieur Dupuis a la
21 clé tout le temps que vous avez la propriété?

22 R. Bien je ne suis pas sûr. C'est sûr que moi j'avais
23 acheté ça comme un investissement.

24 Q. **[74]** O.K.

25 R. O.K. Et peut-être il l'a su, je lui avais dit que

1 j'avais acheté ça, c'était un bon prix, et il m'a
2 demandé la clé, il a été le voir et là il a gardé
3 la clé jusqu'à temps que je lui aie dit que je le
4 vendais.

5 Q. [75] En août deux mille dix (2010)?

6 R. Oui, c'est ça.

7 Q. [76] Il a la clé, je pense qu'on parle du
8 « remote », corrigez-moi si je me trompe, mais
9 c'est la télécommande pour ouvrir le garage?

10 R. Oui, pour le garage. Oui.

11 Q. [77] Puis monsieur Dupuis peut faire qu'est-ce
12 qu'il veut dans cette unité-là?

13 R. Oui.

14 Q. [78] Est-ce qu'il y a d'autres choses en plus de ça
15 parce que là on parle d'un condo, on parle de
16 billets de hockey, de soupers et dîners, est-ce
17 qu'il y a... Un voyage en Italie, est-ce qu'il y a
18 d'autres choses considérables? Parce que tantôt
19 vous ne vous rappeliez plus d'un condo. Combien
20 vous l'avez payé ce condo-là?

21 R. Je crois qu'il a été payé trois cent vingt mille
22 (320 000 \$).

23 Q. [79] Vous l'avez revendu combien?

24 R. Trois cent soixante (360 000 \$) peut-être, je ne le
25 sais pas là. Dans mes mains. Je n'ai pas fait

1 beaucoup là mais...

2 Q. **[80]** C'est mieux que rien.

3 R. Oui.

4 Q. **[81]** Est-ce qu'il y a une hypothèque quand vous
5 achetez ou vous l'achetez « cash », en comptant
6 pardon.

7 R. Je ne m'en souviens pas. Je pense qu'il y avait une
8 petite hypothèque, peut-être qu'il y avait la
9 moitié. Je ne peux pas vous le dire là.

10 Q. **[82]** En plus de donner des billets de hockey à
11 monsieur Dupuis, est-ce que vous en donnez à
12 d'autres personnes au sein de la FTQ Construction
13 des billets de hockey?

14 R. Oui.

15 Q. **[83]** Oui?

16 R. Oui.

17 Q. **[84]** Fréquemment?

18 R. Dans ces années-là, peut-être, oui.

19 Q. **[85]** Pour quelle raison vous donnez fréquemment des
20 billets de hockey?

21 R. Bien je ne sais pas qui va à la « game ». Mais il
22 me demande des fois pour du monde et je lui donne.

23 Q. **[86]** Toujours Dupuis ou d'autres personnes?

24 R. Non, non, même d'autres, d'autres personnes.

25 Q. **[87]** Qui?

1 R. Bien Rénald me demandait des billets mais ce
2 n'était jamais, c'est rare que lui y allait.
3 C'était pour des hommes, il me disait « Si tu peux
4 m'en donner. » puis je lui donnais.

5 Q. **[88]** O.K. Jocelyn Dupuis, Rénald Grondin.

6 R. Ça fait partie des affaires.

7 Q. **[89]** Quelles affaires?

8 R. My business approach.

9 Q. **[90]** C'est-à-dire de s'assurer que les syndicats
10 sont heureux?

11 R. Non, que eux peuvent être heureux mais même leur
12 monde qui y vont pour aller voir une « game » de
13 hockey. C'est juste un business alliance I guess.

14 Q. **[91]** On va y revenir tout à l'heure.

15 R. It's a relationship.

16 Q. **[92]** En tout cas, on va y revenir tout à l'heure,
17 les cadeaux que vous avez pu donner à certains
18 fonctionnaires, vous, vous donnez des cadeaux à des
19 officiers de syndicats de la construction, pour
20 vous c'est la même démarche.

21 R. À ce moment-là, si quelqu'un me demandait des
22 billets, je lui donnais. Écoute, c'était là pour
23 ça, pour des bonnes relations d'affaire.

24 Q. **[93]** Est-ce que vous donniez des billets de hockey
25 à d'autres centrales syndicales...

1 R. Oui.

2 Q. **[94]** ... dans le domaine de la construction?

3 R. Oui.

4 Q. **[95]** Lesquels?

5 R. CSN, beaucoup moins quand j'étais ami avec le FTQ
6 mais la CSN.

7 Q. **[96]** C'est arrivé souvent que vous avez donné des
8 billets de hockey?

9 R. C'est mon cousin qui était un agent et c'est
10 surtout lui, pas souvent.

11 Q. **[97]** À part la CSN?

12 R. Non, pas d'autres.

13 Q. **[98]** Aucun officier des trois autres syndicats
14 reconnus dans la construction?

15 R. Je ne peux pas vous garantir dans toutes les années
16 parce que j'étais ami avec aussi l'International
17 mais je ne pense pas que j'ai donné des billets.

18 Q. **[99]** Est-ce que vous donniez d'autres choses?

19 R. Non, je ne pense pas.

20 Q. **[100]** Vous ne pensez pas?

21 R. Non, mais c'était un ami aussi monsieur Joe
22 Masuri(?) de l'International.

23 Q. **[101]** Son nom c'est?

24 R. Joe Masuri.

25 Q. **[102]** Joe Masuri?

1 R. Oui. C'est des relations d'affaire que j'avais
2 avec...

3 Q. **[103]** Avec les syndicats.

4 R. Les syndicats. Oui. Parce qu'eux aussi c'est
5 important qu'on se connaisse pour qu'on les appelle
6 pour la main-d'oeuvre.

7 Q. **[104]** Pour le placement.

8 R. Pour le placement. Mais la main-d'oeuvre surtout.
9 Le placement qu'on les appelle puis on a besoin des
10 ouvriers.

11 Q. **[105]** À ce moment-ci, avant d'entreprendre un autre
12 sous-thème, je vais proposer une pause, il est onze
13 heures (11 h). Merci.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16

17 LA GREFFIÈRE :

18 Vous allez déposer les pièces?

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Oui, effectivement, Madame la Greffière. Donc, à la
21 pause, j'avais réalisé que j'avais oublié la base,
22 c'est-à-dire de produire et de coter les pièces,
23 donc on va faire cet exercice-là à l'instant. Donc,
24 hier, on avait déjà coté 36P-415 qui était le
25 profil des entreprises de monsieur Garnier.

1 LA GREFFIÈRE :

2 Exact.

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 36P-416.1 va être l'écoute électronique provenant
5 du projet Diligence.

6 LA GREFFIÈRE :

7 Le 8155, 08155?

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Oui, qui se trouve donc 416.1. Le mot à mot va être
10 416.2.

11 LA GREFFIÈRE :

12 La transcription.

13 Me SIMON TREMBLAY :

14 Donc, 417.1 sera l'écoute terminant par 125, le mot
15 à mot, 417.2; l'écoute se terminant par 168, donc
16 418.1, toujours 36P-418.1, le mot à mot 418.2;
17 l'écoute se terminant par 198 sera donc 418.1, le
18 mot à mot 418.2; 419.1 sera l'écoute qui se termine
19 par 199 et le 419.2 sera le mot à mot; 420.1 sera
20 l'écoute se terminant par 201, le mot à mot sera le
21 .2; 421.1 sera l'écoute se terminant par 175, 421.2
22 sera le mot à mot; et pour conclure, 422.1 sera
23 l'écoute se terminant par 2537 et le mot à mot sera
24 422.2.

25 Q. [106] Monsieur Borsellino...

1 LA GREFFIÈRE :

2 Je...

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Oui. Pardon.

5 LA GREFFIÈRE :

6 Je n'arrive pas avec vous, Maître.

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 Ah! Bien, on va recommencer.

9 LA GREFFIÈRE :

10 Alors, on a... se terminant 8155, ce serait 416.1
11 et 2.

12 Me SIMON TREMBLAY :

13 Oui.

14 LA GREFFIÈRE :

15 Celle se terminant par 125, ce serait 417.1 et 2.

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Oui.

18 LA GREFFIÈRE :

19 Celle se terminant par 162 serait 418.1 et 2.

20 Me SIMON TREMBLAY :

21 Oui.

22 LA GREFFIÈRE :

23 Celle se terminant par 98 serait 419.1 et 2.

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 198, oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Celle-là, 198, est-ce que c'est celle qui se trouve
3 à l'onglet 7?

4 Me SIMON TREMBLAY :

5 Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous ne l'avez pas fait jouer.

8 Me SIMON TREMBLAY :

9 Oui, oui. C'est celle qui dit « je suis avec
10 Joe »...

11 LA GREFFIÈRE :

12 Oui.

13 Me SIMON TREMBLAY :

14 ... à la ligne 6.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Mais, il y en a une que vous n'avez pas fait jouer.

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 C'est la 6.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 La 6. O.K.

21 Me SIMON TREMBLAY :

22 Oui, parce que ça faisait juste...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 O.K. Et celle-là, vous ne l'avez pas cotée. O.K.

25 C'est beau. Parfait.

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Non. C'est entre Pierre et...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je m'excuse.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 ... monsieur Dupuis, puis ça...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K.

9 Me SIMON TREMBLAY :

10 ... ça ne changeait pas grand-chose. Donc,
11 effectivement, la 6 dans votre cahier, on ne la
12 produit pas. Donc, la 7... On poursuit, donc la 198
13 pour la 7.

14 LA GREFFIÈRE :

15 La 419.1 et 2...

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 C'est ça, oui.

18 LA GREFFIÈRE :

19 ... finissant par 199, ce sera 420.1 et 2.

20 Me SIMON TREMBLAY :

21 Oui. Oui.

22 LA GREFFIÈRE :

23 La 6, vous ne la produisez pas.

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 Non.

1 LA GREFFIÈRE :

2 C'est ce que vous me dites.

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Oui.

5 LA GREFFIÈRE :

6 Alors, après, ce serait 421 serait pour 175.

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 Non, c'est ici... 421 va être 201.

9 LA GREFFIÈRE :

10 421!

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 C'est la 201.

13 LA GREFFIÈRE :

14 Mais, vous avez dit que vous ne la produisiez pas.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Mais, finalement à la suggestion de la
17 présidente...

18 LA GREFFIÈRE :

19 Ah! O.K.

20 Me SIMON TREMBLAY :

21 ... on l'avait fait écouter, là.

22 LA GREFFIÈRE :

23 O.K. Alors, 421, 422 et 423 pour la dernière écoute
24 finissant par 2537.

25

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Moi, j'ai 421 pour celle finissant par 201, ce
3 serait donc 422 pour la 175. Oui, c'est ça. Donc,
4 423 pour la 2537.

5 LA GREFFIÈRE :

6 C'est bien ça. Je vous remercie Maître.

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 À l'avenir, je vais y aller au fur et à mesure, ça
9 va éviter des confusions.

10

11 36P-416.1 : Écoute électronique 08-0081 08155

12 36P-416.2 : Transcription (mot à mot)

13

14 36P-417.1 : Écoute électronique 08-0432 00125

15 36P-417.2 : Transcription (mot à mot)

16

17 36P-418.1 : Écoute électronique 08-0432-00162

18 36P-418.2 : Transcription (mot à mot)

19

20 36P-419.1 : Écoute électronique 08-0432 00198

21 36P-419.2 : Transcription (mot à mot)

22

23 36P-420.1 : Écoute électronique 08-0432 00199

24 36P-420.2 : Transcription (mot à mot)

25

1 36P-421.1 : Écoute électronique 08-0432 00201

2 36P-421.2 : Transcription (mot à mot)

3

4 36P-422.1 : Écoute électronique 08-0432 00175

5 36P-422.2 : Transcription (mot à mot)

6

7 36P-423.1 : Écoute électronique 08-0081 02537

8 36P-423.2 : Transcription (mot à mot)

9

10 LA GREFFIÈRE :

11 Vous êtes sous le même serment, Monsieur

12 Borsellino.

13 Me SIMON TREMBLAY :

14 Q. **[107]** Bon. Dans... Monsieur Borsellino, dans
15 l'écoute qu'on a... Dans l'écoute qu'on a entendu
16 juste avant la pause, monsieur Dupuis... je vais
17 reprendre les termes qu'il utilise, juste pour ne
18 pas vous confondre. Il discute avec monsieur Denis
19 là du Syndicat de copropriété, il dit :

20 Oui, là-bas, oui. T'envoies tout ça
21 là. Tu ne le faxes pas pis t'envoies
22 directement là, pis on... parce qu'on
23 le paie par là, t'sais.

24 Denis dit :

25 O.K.

1 Et Jocelyn Dupuis dit :

2 T'sais, on passe tout par... on passe
3 tout par là, par la compagnie, on
4 passe pas personnel.

5 Est-ce qu'on doit comprendre que monsieur Dupuis
6 est impliqué dans GP Argus ou il a des parts ou...

7 R. Non.

8 Q. **[108]** Non.

9 R. « Pantoute », il n'a pas de part.

10 Q. **[109]** Qu'est-ce qu'il veut dire là, selon vous?

11 C'est quoi quand il...

12 R. Il faufile la facture à mon bureau.

13 Q. **[110]** À GP Argus.

14 R. Oui.

15 Q. **[111]** Monsieur Dupuis n'a jamais rien payé pour ce
16 condo-là, aucun frais de condo, aucune...

17 R. Non, jamais.

18 Q. **[112]** ... taxe foncière, quoi que ce soit?

19 R. Rien, zéro.

20 Q. **[113]** Est-ce que vous lui avez chargé un loyer?

21 R. Non.

22 Q. **[114]** Monsieur Dupuis, lui, est-ce qu'il vous en
23 fait des cadeaux comme vous faites?

24 R. Non.

25 Q. **[115]** Et les cadeaux que vous faites à monsieur

1 Dupuis là, ça, c'est parce que c'est votre ami, ce
2 n'est pas parce que vous voulez...

3 R. C'est...

4 Q. **[116]** C'est parce que tantôt vous avez donné deux
5 réponses. Vous avez dit - et je précise là - vous
6 avez dit : « Bien, je veux entretenir des bonnes
7 relations avec mes partenaires dont les
8 syndicats ». Mais ,vous avez également dit que vous
9 donniez des cadeaux non seulement pour s'assurer de
10 - comment je pourrais dire - du moins d'avoir les
11 syndicats sympathiques à votre entreprise, mais
12 vous avez également dit que, bien, vous donnez des
13 cadeaux à monsieur Dupuis parce que c'était votre
14 ami.

15 A. Yes.

16 Q. **[117]** C'est quoi la version de monsieur Dupuis?
17 Est-ce que c'est juste parce qu'il est ami, ou
18 c'est aussi parce qu'il était officier syndical?

19 A. Well, he's a friend and, aussi, parce que, he's at
20 the FTQ Construction.

21 Q. **[118]** Mais vous... Corrigez-moi si je me trompe, et
22 du meilleur de votre connaissance, mais quand il
23 cesse ses fonctions, en septembre, en septembre
24 deux mille huit (2008), malgré ça vous lui laissez
25 à sa disposition le condo 617 pendant presque deux

1 ans, vous allez... On va y venir dans quelques
2 instants, il va venir en Italie avec vous. La
3 veille de Noël, donc trois mois après sa démission
4 vous allez discuter, là, je réfère à l'écoute qu'on
5 a entendue dans laquelle vous parlez des projets
6 Club Med, Parasuco et tout...

7 A. Yes, he... Yes.

8 Q. **[119]** Même s'il n'est plus au syndicat, vous
9 continuez, de la même façon, à l'entretenir.

10 A. Yes, because in his private, once he left the
11 union, I... Maybe he could find me some way of
12 getting some work, and, with his relations, you
13 know, that he had in the private field.

14 Q. **[120]** Mais quand vous dites relations, avant vous
15 dites « private field », est-ce que le fait qu'il
16 vous explique qu'il a encore un certain accès au
17 Fonds de solidarité, parce qu'il dit, « Je vais
18 monter un dossier », puis je paraphrase, là, « On
19 va monter un dossier, on va le donner à Rénald
20 Grondin », que vous connaissez également, « qui lui
21 va passer avec Michel Arsenault. » Est-ce que c'est
22 une des raisons pourquoi vous êtes aussi généreux à
23 son endroit, parce qu'il a encore des accès, dit-
24 il, au Fonds de solidarité?

25 A. It could be a reason, yes. Because, you know, he

1 left the... He left in his circumstances.

2 Q. [121] Hum, hum?

3 A. Now, if he's willing to help me in... If we could
4 work on something it would be, for my business, it
5 would be okay. But, that I kept him as a friend, he
6 was a friend before, and I, you know, I didn't... I
7 didn't turn the... close the door because he left
8 le syndicat. And it's not because he still has his
9 contacts. He's explaining me that he still has
10 contacts, by the way. If he didn't have them, he's
11 still my friend.

12 So, you know, and... And then he was
13 leaving for the winter, so we talked a lot less
14 when he was gone to...

15 Q. [122] En Floride?

16 R. Oui.

17 Q. [123] Donc, je dois comprendre votre réponse, parce
18 qu'elle est assez détaillée, je dois comprendre
19 qu'une des raisons pourquoi vous lui donnez ces
20 avantages-là, c'est parce que, notamment, la
21 position qu'il occupe au niveau du syndicat, et
22 également le fait que c'est votre ami.

23 R. À part de juste, qu'il avait une position à le
24 syndicat, je croyais que même après qu'il était
25 parti, qu'il aurait pu aider dans le développement

1 des affaires.

2 Q. **[124]** Mais pour ça, vous n'avez pas d'entente avec
3 lui.

4 R. Non.

5 Q. **[125]** Il n'a pas... Il ne recevra pas un
6 pourcentage X s'il vous amène un contrat.

7 R. Non. Il n'y a pas d'entente.

8 Q. **[126]** Vous n'avez jamais discuté de ça.

9 R. Non.

10 Q. **[127]** Vous, tantôt vous nous avez parlé que vous
11 avez... Quand vous justifiiez vos problèmes de
12 mémoire, vous disiez que vous aviez beaucoup
13 d'amis.

14 R. Oui.

15 Q. **[128]** Est-ce que vous êtes tous... Est-ce que vous
16 êtes tout aussi généreux avec tous vos amis? Vous
17 leur laissez des condos pendant deux ans et demi?

18 R. Non.

19 Q. **[129]** Ils vous appellent pour des billets d'avion,
20 on dit pas de problème... Pas des billets d'avion,
21 pardon, des billets de hockey, pas de problème, je
22 vous en donne, soupers, dîners. Est-ce que vous
23 êtes généreux avec tous vos amis comme ça?

24 R. Non, je ne peux pas l'être.

25 Q. **[130]** Pourquoi vous êtes aussi généreux avec

1 monsieur Dupuis? Ça ne serait pas plutôt parce
2 qu'il avait une position qui était intéressante
3 pour votre entreprise, au Fonds de soli... pas au
4 Fonds de solidarité, pardon, à la FTQ Construction,
5 comme directeur général, et que même s'il a quitté,
6 il a encore ses entrées? Ça ne serait pas la raison
7 pourquoi vous l'entretenez pendant deux ans et demi
8 en lui fournissant un condo, en lui donnant
9 plusieurs billets de hockey?

10 A. Sir, with all respect, Mr. Dupuis was also close to
11 me, and maybe taking advantage of that situation.
12 Where he can get the hockey tickets and he can get
13 it. He can get the condo. He still had it, you
14 know? Maybe that's what was more the scenario. And
15 I felt that it was more...

16 Q. [131] Êtes-vous en train de nous dire que vous avez
17 le sentiment que dans... Vous regardez ça en
18 perspective...

19 A. Because he...

20 Q. [132] ... puis c'est monsieur Dupuis qui a abusé de
21 votre amitié?

22 A. He could have been. I think so, because even
23 though, you know, there is certain things that he
24 was gone, but I still was giving him tickets for
25 his son. So, he had... He had that option, and I

1 got into that... into that scenario.

2 Q. **[133]** C'est à quel moment que vous avez commencé à
3 penser que peut-être qu'il... pas vous exploitait,
4 mais qu'il profitait de vous?

5 A. Well... Écoute, à quel moment... Je le pensais même
6 des fois quand il était au syndicat, que, you know,
7 four tickets is... You know, I had to find tickets
8 if he needed them, and... Or for boxing tables,
9 so...

10 Q. **[134]** Est-ce que vous lui avez aussi fourni des
11 billets pour des... une table à des galas de boxe?

12 R. Bien, peut-être... Peut-être je n'ai pas fourni des
13 billets pour la boxe. C'est plutôt j'ai acheté,
14 peut-être, une table ou des billets pour la boxe.

15 Q. **[135]** Mais, et vous l'avez invité.

16 R. Hein? Non.

17 Q. **[136]** Et vous l'avez invité.

18 R. Non. Non. Non.

19 Q. **[137]** Mais pourquoi vous nous parlez de la boxe?

20 R. Non, je vous dis une situation où est-ce que j'ai
21 acheté... J'ai acheté une table pour la boxe.

22 Q. **[138]** Oui?

23 R. O.K.? Et peut-être qu'il avait ses amis, c'était...
24 Lui il m'a déjà invité, je n'ai pas été à la boxe.

25 Q. **[139]** Lors de quel com...

1 R. Bon, il m'a demandé « Veux-tu acheter une table,
2 parce que je vais envoyer du monde. » Puis j'ai
3 acheté la table. Mais c'est... Tu comprends?

4 Q. **[140]** Bien, pas tout à fait par rapport à ma
5 question, là.

6 A. Okay. If he... If he called me for a... Well, your
7 question was...

8 Q. **[141]** What I asked you is when did you realize that
9 he might...

10 A. Well, after... After that... Let's say after he
11 left and six months later, when he was proposing
12 these projects that he could help, and also, you
13 know, I knew most of the projects wouldn't happen,
14 okay, after that I saw that it was just to keep the
15 benefits, maybe. You know, that... of the hockey
16 tickets, and of the condo, and, you know... So,
17 maybe that point...

18 Q. **[142]** Donc, là vous dites... Vous dites six mois
19 après. Donc, là, on est en septembre, octobre deux
20 mille huit (2008), les écoutes qu'on a entendues,
21 donc six mois après on est en mars, avril deux
22 mille neuf (2009). Vous faites quoi en mars, avril
23 deux mille neuf (2009)? Est-ce que vous arrêtez de
24 lui donner des billets, des dîners, des soupers?
25 Quand vous réalisez que peut-être qu'il en profite?

1 R. Bien oui. Là, je diminuais. Si les billets étaient
2 partis, je disais que je n'en avais pas.

3 Q. **[143]** Mais... Donc, O.K. Les billets, donc, s'il
4 n'y en avait pas, vous n'en donnez pas, donc, je
5 dois comprendre qu'à l'inverse, si vous avez des
6 billets vous continuez à lui donner.

7 R. Beaucoup moins. Il me demandait beaucoup moins
8 aussi, lui-même, tu sais, c'est...

9 Q. **[144]** O.K. Les billets, puis les soupers, les
10 dîners, est-ce que vous avez continué après mars,
11 avril deux mille neuf (2009)?

12 R. Beaucoup moins. Beaucoup moins de dîners, et...
13 Beaucoup moins, ça veut dire que peut-être une fois
14 par trois mois, un dîner.

15 Q. **[145]** O.K. Mais, malgré que vous avez ralenti les
16 dîners, qu'il n'y avait plus autant de billets
17 disponibles, malgré ça...

18 R. Mais...

19 Q. **[146]** Il a eu le condo encore pendant un an et
20 demi. Donc, jusqu'en août deux mille dix (2010).

21 R. J'ai... J'ai dit que le condo était à vendre, alors
22 je le vendais, et ça a pris peut-être six mois le
23 vendre.

24 Q. **[147]** Ah, je peux vous dire que le condo, et...

25 R. Oui.

1 Q. **[148]** ... ça, ça apparaît du registre foncier,
2 puis...

3 R. Oui.

4 Q. **[149]** ... je ne pourrais pas le nier. Tantôt, même
5 vous, vous avez parlé de deux mille dix (2010).
6 C'est en août deux mille dix (2010).

7 R. Oui.

8 Q. **[150]** Le douze (12) août deux mille dix (2010),
9 l'acte notarié de vente de GP Argus à un tiers...

10 R. Oui.

11 Q. **[151]** ... c'est le douze (12) août deux mille dix
12 (2010). Ça veut dire que vous avez vendu ça le
13 douze (12) août deux mille dix (2010). Il y a peut-
14 être eu une occupation avant, bien que ce n'est pas
15 la norme, mais peu importe, là. En août deux mille
16 dix (2010). Là, vous nous parlez, vous, qu'en avril
17 ou en mars deux mille neuf (2009) vous réalisez que
18 peut-être qu'il est là pour en profiter, puis vous
19 dites, « bien, je vais donner un peu moins de
20 billets, puis je vais l'inviter à souper un peu
21 moins souvent », votre ami, là, que vous dites.
22 Mais pourquoi, à ce moment-là, vous continuez
23 pendant un an et demi à lui laisser à sa
24 disposition un condo qui vaut... qui va être vendu
25 en deux mille dix (2010), vous avez dit, trois cent

1 soixante-quinze mille (375 000 \$) ou quelque chose
2 comme ça?

3 R. Pour quelle raison?

4 Q. **[152]** C'est encore votre ami ou...

5 R. C'est encore un ami, oui.

6 Q. **[153]** Mais vous mangez de moins en moins souvent
7 avec lui parce que vous réalisez que c'est un ami
8 profiteur?

9 R. La façon que j'ai vu ça, c'est que ça pouvait
10 profiter de certaines choses. Mais je ne peux pas
11 vous... Pour moi, c'est que c'était beaucoup, ça
12 coûtait cher, aussi.

13 Q. **[154]** Le condo?

14 R. Des billets de hockey, le condo, tout. Mais le
15 condo, écoute, il est là, il faut que je le vends.
16 D'abord, il n'était pas vendu.

17 Q. **[155]** Je ne comprends pas, là. Vous dites, ça coûte
18 cher les billets d'avion et tout?

19 R. Non, non, les...

20 Q. **[156]** Pas des billets d'avion, excusez-moi, je
21 n'arrête pas de dire billets d'avion, je suis peut-
22 être dû pour des vacances. Les billets de hockey,
23 ça coûte cher les billets de hockey, ça coûte cher
24 les restaurants, ça coûte cher le condo. Puis vous,
25 vous me dites sous serment, ce matin, que vous

1 décidez de couper les billets de hockey puis les
2 dîners, puis les soupers, mais vous lui laissez le
3 condo, alors que c'est supposément votre ami. On
4 aurait peut-être pensé que vous n'alliez pas couper
5 les dîners puis les soupers si c'est votre ami,
6 mais que vous allez couper le superflu comme le
7 condo, les billets de hockey et tout. Expliquez-
8 moi, j'ai de la misère à comprendre comment vous
9 pouvez considérer que c'est encore votre ami, mais
10 qu'il profite, donc vous donnez moins de cadeaux,
11 mais vous lui laissez le condo, alors que quand il
12 est au condo, vous ne pouvez pas profiter de votre
13 amitié, alors qu'en dînant, en souplant, vous pouvez
14 minimalement profiter de votre amitié?

15 A. Sir, what I said is that I felt that, it's
16 difficult to explain, but I felt being taken
17 advantage of in terms of those things, and I let it
18 go. I'm a nice guy and I let it go slowly. And I
19 told him that, you know, I'm going to sell the
20 condo, and I wanted to sell it because the market
21 was a little better. And that's it. I mean, I don't
22 know if I've answered your question, but that's
23 where it was going. I mean, it was going to, you
24 know, the friendship is there, but he was away for
25 six months, so, you know.

1 Q. **[157]** Mais ca n'explique toujours pas pourquoi
2 pendant un an et demi vous lui laissez le condo. Le
3 condo, ça vous a pris un an et demi vendre ce
4 condo-là?

5 R. Non, ça a pris peut-être six mois.

6 Q. **[158]** Bon. Bien, il y a un trou d'un an, là. Il y a
7 un an que vous réalisez qu'il profite de vous...

8 R. Oui, mais je pense... Non, mais...

9 Q. **[159]** ... puis entre le moment où vous décidez de
10 le vendre. Donc, pendant un an...

11 R. Le condo était là. Ce n'est pas comme si ça me
12 dérangeait qu'il soit là, le condo. On attendait
13 que le marché monte un peu, parce que la bâtisse
14 avait beaucoup de propriétés à vendre. Alors, ce
15 n'était pas comme une bonne... Tu sais, si je
16 n'attends pas un peu, c'est sûr que le montant ne
17 vas pas monter.

18 Q. **[160]** Avant la pause, vous avez dit que vous avez
19 fait un voyage en Italie avec vos conjointes
20 respectives?

21 R. Oui.

22 Q. **[161]** C'est bien ça?

23 R. Oui.

24 Q. **[162]** Est-ce qu'il y avait d'autres personnes que
25 vos conjointes respectives?

1 R. Oui.

2 Q. **[163]** Qui?

3 R. Il y avait monsieur Yves Lortie avec sa conjointe
4 et il y avait monsieur Robert Marcil avec sa
5 conjointe.

6 Q. **[164]** Puis c'est quoi la raison du voyage?

7 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

8 Si vous me permettez, avant qu'on change de sujet,
9 là.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Oui.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[165]** Juste deux choses. Si j'ai compris, votre
14 condominium, vous ne l'avez jamais loué, là? Vous
15 l'avez...

16 R. Je l'avais donné à une agence pour le louer et ça
17 n'a jamais abouti.

18 Q. **[166]** Ça n'a jamais fonctionné, donc vous l'avez
19 rendu disponible à monsieur Dupuis et là, il
20 servait à des fins personnelles?

21 R. Oui. Il m'a demandé la clé. Je lui ai montré, il
22 dit : « Peut-être que je peux te le louer. » À un
23 moment, je lui ai donné la clé.

24 Q. **[167]** Et tous les frais de condominium étaient
25 payés par la compagnie GP Argus, c'est ça?

1 R. Oui. Exactement.

2 Q. **[168]** Je reviens sur un autre sujet maintenant.

3 Construction Garnier, vous avez dit hier que ça
4 avait cinquante-cinq millions (55 M\$) de chiffre
5 d'affaires. Quelle est la proportion de ce chiffre
6 d'affaires qui peut être associé à des contrats
7 publics dans le secteur de la construction? Plus au
8 privé ou plus au public?

9 R. Les trois dernières années, et je vais essayer
10 d'être le plus précis possible, les trois
11 dernières, ça veut dire décembre deux mille douze
12 (2012), janvier deux mille douze (2012)... Je vous
13 donne trois dates pour me situer. And January
14 eleventh (11th). January eleventh (11th), and if I'm
15 not wrong, it was thirty percent (30%) private and
16 seventy (70%) public. Ça c'est une année fiscale de
17 douze (12) mois finissant en janvier, le onze
18 (11)... l'année onze (11). L'autre douze (12) mois,
19 c'était comme... puis les chiffres sont très près
20 aujourd'hui, c'est cinquante-cinquante (50-50). Et
21 les onze (11) mois qui finissent le douze (12)
22 décembre, c'est soixante-dix (70), trente (30), en
23 voulant dire le public est à trente pour cent
24 (30 %) et le privé soixante-dix pour cent (70 %).

25 Q. **[169]** Mais est-ce qu'on peut dire que sur un

1 horizon d'une dizaine, dix (10), quinze (15) ans,
2 là, vous aviez à peu près la moitié de vos contrats
3 dans le secteur public, sur l'horizon de...

4 R. Hier, j'avais dit que c'était trente (30)...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [170] L'inverse.

7 R. Oui. Puis je pense, c'était avant ces années-là,
8 parce que vous voyez, les trois dernières années ça
9 a changé drastiquement. Avant ces années-là, je
10 tiens encore à penser que c'est soixante-dix (70)
11 public.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. [171] Donc, quand vous dites entretenir des
14 relations d'affaires avec les dirigeants syndicaux,
15 c'est majoritairement pour des relations d'affaires
16 associées à des contrats publics dans le secteur de
17 la construction, vu que votre chiffre d'affaires
18 est majoritairement public, au moins pendant une
19 assez longue période de temps, est-ce que vous êtes
20 d'accord avec ça?

21 R. Bien, c'est parce qu'avec les syndicats aussi,
22 qu'est-ce qui est important de savoir, c'est le
23 Nord, tu sais, Péribonka, c'était vraiment un
24 endroit... La centrale Mercier un peu moindre.
25 C'était de savoir comment qu'on s'approche de

1 ces... de ces emplacements-là.

2 Q. [172] Mais juste avant la pause, vous aviez
3 commencé à dire : « Vous savez, les relations
4 d'affaires qu'on entretenait avec des dirigeants
5 syndicaux, qui étaient essentiellement leur donner
6 des avantages de plusieurs natures. » Vous, vous
7 dites que ça vous donne des avantages au niveau de
8 la main-d'oeuvre. Pourriez-vous développer un peu
9 quels sont les avantages au niveau de la main-
10 d'oeuvre, que celle-là, que vous ayez d'aussi bons
11 contacts avec les dirigeants syndicaux? Comment les
12 dirigeants syndicaux, supposément objectifs,
13 devraient vous traiter mieux parce que vous les
14 gêtez, ou pas tout simplement de façon objective,
15 peu importe qu'ils soient gâtés ou non par vous?
16 Comment vous voyez ça?

17 R. Bien, en se connaissant, je pense qu'on peut se
18 parler un peu mieux, on peut se comprendre que les
19 besoins sur un certain projet, admettons que j'ai
20 besoin de monde à Péribonka parce que je dis ça
21 comme exemple, juste à avoir du monde local ça me
22 favorise. Mais si je peux, si je m'en vais là-bas
23 puis je n'ai pas de monde local et j'amène mon
24 monde de Montréal, de toute façon, j'ai de la
25 misère à envoyer du Montréal dans ces coins-là, ça

1 va me défavoriser.

2 D'abord, c'est de connaître c'est quoi,
3 puis ça peut être l'International, ça peut être un
4 autre syndicat, mais le plus gros c'était le FTQ.
5 D'abord je me fiais qu'avec le FTQ sur
6 l'information que j'avais de besoin. Et c'est
7 strictement, bien important, quand on est en
8 période de soumission ou bien avec le privé dans
9 ces endroits-là aussi, comme à ArcelorMittal ou
10 plus haut.

11 Q. [173] Donc vous entretenez bien les chefs
12 syndicaux, certains dirigeants syndicaux en leur
13 donnant des vins, du hockey et puis d'autres types
14 d'avantages parce que vous pensez qu'ils vont
15 utiliser leur influence pour vous traiter
16 correctement dans l'envoi de main-d'oeuvre local
17 dans des chantiers éloignés comme ça? Est-ce qu'on
18 pourrait décrire ça ainsi?

19 R. On pourrait dire que c'est en entretenant, le
20 message peut passer que « Écoute, je voudrais
21 soumissionner un projet en dehors, ou même local,
22 je voudrais avoir du bon monde. Est-ce que vous
23 pouvez m'aider d'avoir du monde fiable sur le
24 projet? Est-ce que vous connaissez beaucoup... »
25 des fois, j'ai besoin d'une bonne équipe de

1 menuisiers, alors j'essaie d'avoir une bonne équipe
2 de menuisiers. C'est important un peu pour nous
3 autres.

4 Q. **[174]** Mais est-ce que ça vous vient de votre
5 expertise dans le secteur de la construction qui
6 fait que vous disiez : « Il faut que j'entretienne
7 correctement les dirigeants syndicaux parce que les
8 processus ne sont pas à ce point objectifs qu'ils
9 risquent de m'envoyer de la mauvaise main-d'oeuvre
10 ou pas la main-d'oeuvre que je veux dans mes
11 chantiers les plus difficiles? »

12 R. J'ai entendu, je, comme entrepreneur, j'ai déjà
13 entendu des problèmes syndicaux sur des projets.
14 Puis on les entend des fois dans les nouvelles.
15 C'est ça que je veux éviter le plus possible aussi.
16 Et ça, c'est... pour moi, c'est une façon de faire
17 affaire, en ayant des relations, whether I like it
18 or not, it might help me in that sense. I agree
19 with you.

20 Q. **[175]** Donc l'environnement était tel que pour
21 certains contrats publics de construction, là, si
22 vous n'avez pas bien entretenu vos relations
23 d'affaire avec les chefs syndicaux, on aurait pu
24 avoir des contrats publics qui coûtent plus cher
25 parce que le syndicat ne vous aurait pas envoyé la

1 bonne main-d'oeuvre, est-ce que...

2 A. That's very hard to evaluate. It could be but I
3 don't think locally in the Montreal area it's... I
4 think more pour des projets éloignés.

5 Q. [176] Pour des chantiers éloignés. Merci.

6 Me SIMON TREMBLAY :

7 Q. [177] Merci. Donc on était à votre voyage en
8 Italie. Vous disiez qu'il y avait monsieur Lortie
9 et sa conjointe. Yves Lortie. Il y avait également
10 Robert Marcil et sa conjointe. Jocelyn Dupuis, sa
11 conjointe, et vous et votre conjointe.

12 R. Oui.

13 Q. [178] Est-ce qu'il y avait d'autres personnes?

14 R. Non.

15 Q. [179] Quel était l'objectif de ce voyage-là?

16 R. C'était un voyage de plaisir dans le fond que
17 j'avais proposé à monsieur Dupuis et monsieur
18 Lortie, parce qu'ils se connaissaient aussi et on a
19 décidé d'aller en voyage en Italie. J'ai décidé, si
20 ils voulaient, qu'on ferait un voyage en Italie.

21 Q. [180] Donc l'organisation de ce voyage-là est à
22 votre initiative.

23 R. Exactement.

24 Q. [181] Qui invitez-vous pour commencer?

25 R. Je pense qu'on parlait avec Yves et Jocelyn

1 ensemble. Peut-être qu'on s'est rencontrés à un
2 restaurant, on prenait une bouchée et c'est venu
3 comme ça puis on parlait de ça. Je l'ai instigué
4 comme ça.

5 Q. [182] Juste pour nous remettre dans le contexte.
6 Madame Blanchette, à l'onglet 40, l'écoute qui se
7 termine par 05117, c'est une brève conversation
8 entre monsieur Dupuis et vous, juste pour nous
9 remettre dans le contexte avant que je poursuive
10 avec mes questions. Je ne sais pas si c'était
11 possible de...

12

13 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

14

15 Ça ne sera pas long. On va profiter de la période
16 de silence pour la coter 424.1 et .2.

17

18 36P-424.1 : Écoute électronique 05117

19 36P-424.2 : Transcription (mot à mot)

20

21 LA GREFFIÈRE :

22 Parfait alors la conversation, l'écoute
23 électronique et la transcription mot à mot voyage
24 en Italie.

25

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 C'est ça, qui se termine par 05117.

3 LA GREFFIÈRE :

4 Merci.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Excusez-moi la version que j'avais on avait coupé
7 la pause. Je suis désolé. Trente (30) secondes.

8

9 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

10

11 Me SIMON TREMBLAY : (suite à une écoute)

12 Q. **[183]** Monsieur Borsellino, on comprend de cette
13 écoute-là que monsieur Dupuis et monsieur Marcil,
14 ils ne se connaissent pas du tout?

15 R. Non. Ils ne se connaissent pas.

16 Q. **[184]** C'est la première fois qu'ils vont se
17 rencontrer?

18 R. Oui.

19 Q. **[185]** Mais que Yves Lortie, lui il est bien connu,
20 Jocelyn Dupuis connaît Yves Lortie.

21 R. Oui.

22 Q. **[186]** Yves Lortie, c'est qui? Je ne sais pas si on
23 peut exposer, Madame Blanchette, son profil, qui
24 avait déjà été exposé, c'est à l'onglet 9, la pièce
25 26P-349. De mémoire, c'est l'enquêteur Éric Roy qui

1 avait produit ce profil-là.

2 Donc, Yves Lortie, il fait quoi exactement?

3 Ou, du moins, au moment où vous allez en voyage,

4 c'est quoi son titre? Sa fonction?

5 R. Bien, je peux le lire, là. Il était vice-président

6 section infrastructures municipales. Ah non, ça

7 c'était... Il était chez Genivar, ingénieur. C'est

8 de même que je le connaissais.

9 Q. **[187]** Non, c'est ça. Ça c'est...

10 R. Oui, O.K.

11 Q. **[188]** On indique ça, c'est...

12 R. Je comprends. Je comprends.

13 Q. **[189]** Comme votre profil d'entreprise, il y avait

14 des petites erreurs, donc, vous êtes ici pour

15 témoigner et non pour lire ce qui est écrit.

16 A. No. Okay, I understand. No, he was an engineer at

17 Genivar. That's the way I knew him.

18 Q. **[190]** Vous rappelez-vous s'il était vice-président

19 de Genivar? Ou l'un des vice-présidents de Genivar?

20 R. Ça se peut. Ça se peut qu'il était vice-président.

21 Q. **[191]** Est-ce que c'est un ami à vous, monsieur

22 Lortie?

23 R. Oui.

24 Q. **[192]** Ça fait longtemps que c'est un ami à vous?

25 R. Ça doit être assez longtemps aussi, même temps que

1 Jocelyn peut-être. Une dizaine d'années et plus.

2 Q. **[193]** Vous l'avez rencontré comment, monsieur
3 Lortie?

4 R. Je ne peux pas... Je ne peux vraiment pas m'en
5 souvenir. Je l'ai connu à des événements de,
6 cocktails de financement politique, peut-être.

7 Q. **[194]** Oui, financement politique?

8 R. Oui.

9 Q. **[195]** Est-ce que c'est arrivé que vous aviez une
10 relation contractuelle avec Genivar, que ce soit le
11 surveillant, qu'il soit engagé pour surveiller un
12 contrat...

13 R. Ah, c'est sûr qu'on a sûrement eu des projets avec
14 Genivar.

15 Q. **[196]** Au moment où vous allez en voyage en Italie
16 avec monsieur Lortie, est-ce que vous avez des
17 projets actifs avec Genivar, ou qui ont
18 récemment... ou qui se sont récemment terminés?
19 Quand je dis actifs, on va dire, disons deux mille
20 sept (2007), deux mille huit (2008). Est-ce que
21 vous avez des projets avec Genivar, et plus
22 précisément monsieur Lortie?

23 R. Quelle année? Deux mille huit (2008)?

24 Q. **[197]** Deux mille sept (2007), deux mille huit
25 (2008), je vous dis. Avant... Pendant ou avant que

1 vous alliez en voyage avec monsieur Lortie.

2 R. Ça se peut que... Oui. Je crois que j'avais un
3 projet avec monsieur Lortie.

4 Q. **[198]** Quel projet?

5 R. C'était... Il faisait partie d'un consortium. C'est
6 la rue Sherbrooke à Montréal.

7 Q. **[199]** C'est-tu le débordement qu'il y a eu...

8 R. C'est ça...

9 Q. **[200]** Le bris... Pardon.

10 R. Oui.

11 Q. **[201]** C'est un bris d'aqueduc...

12 R. Exactement.

13 Q. **[202]** ... ou de conduite qui a...

14 R. Exactement.

15 Q. **[203]** ... qui a engendré des travaux urgents.

16 R. Exactement.

17 Q. **[204]** Plus précisément, est-ce qu'on parle des
18 travaux de reconstruction du collecteur Sherbrooke
19 exécutés en urgence sur la rue Sherbrooke entre les
20 rues Montcalm et Beaudry, du quatre (4) juillet
21 deux mille sept (2007) au quinze (15) février deux
22 mille huit (2008)? Est-ce que ça serait le contrat
23 en question?

24 R. Oui, ça serait le contrat.

25 Q. **[205]** À ce moment-ci je vais produire le contrat.

1 Donc on est rendu à 425, 36P-425. Qui se trouve,
2 Madame Blanchette, si vous voulez l'exposer
3 brièvement, c'est l'onglet 39.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Alors, le contrat de réfection de la rue
6 Sherbrooke?

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 C'est le sommaire décisionnel.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 D'accord.

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Du contrat de réfection de la rue Sherbrooke.

13

14 36P-425 : Sommaire décisionnel du contrat de
15 réfection de la rue Sherbrooke 2007-
16 2009

17

18 Q. **[206]** Qui va défrayer les coûts du voyage pour
19 monsieur Lortie?

20 R. Moi.

21 Q. **[207]** À cent pour cent (100 %) ?

22 R. Oui.

23 Q. **[208]** Qui va défrayer les coûts du voyage pour
24 monsieur Dupuis?

25 R. Moi.

1 Q. [209] À cent pour cent (100 %) ?

2 R. Oui.

3 Q. [210] Et ça inclut les épouses de monsieur Dupuis
4 et de monsieur Lortie ?

5 R. Exactement.

6 Q. [211] Monsieur Marcil et son épouse, ou sa
7 conjointe, peu importe, la personne qui
8 l'accompagne, est-ce que vous payez... Est-ce que
9 vous payez son billet d'avion ?

10 R. Non.

11 Q. [212] Est-ce que vous payez ses hôtels ?

12 R. Oui.

13 Q. [213] Est-ce que vous payez le train pour faire...

14 R. Oui.

15 Q. [214] ... Florence à Rome aller-retour ?

16 R. Oui.

17 Q. [215] Vous payez les restaurants ?

18 R. La plupart, oui.

19 Q. [216] Dans l'écoute qu'on vient de voir, vous dites
20 que vous allez voir une partie de soccer, de
21 football... Donc, de football si on est en Italie,
22 de soccer si on est en Amérique. Qui paie pour ces
23 billets-là ?

24 R. On n'y a pas été.

25 Q. [217] Ah, vous n'y avez pas été, finalement ?

1 R. Non. Non.

2 Q. **[218]** Vous avez fait d'autres activités? Le soir,
3 vous avez fait des activités, j'imagine, le soir?
4 Des visites, des trucs comme ça?

5 R. Oui. Beaucoup de visites, mais je pense que c'est
6 le Vatican que j'ai acheté des billets.

7 Q. **[219]** Mais disons que vous étiez, pour reprendre un
8 vieux terme, vous étiez le bon père de famille,
9 c'est un peu vous qui s'occupait de tout, de ce
10 groupe-là?

11 R. Oui. Oui, c'était organisé par moi.

12 Q. **[220]** Robert Marcil... Juste avant, peut-être, je
13 vais produire, et c'est, Madame Blanchette, cette
14 fois-ci c'est l'onglet 12, donc je vais produire ça
15 sous 36P-426.

16

17 36P-426 : En liasse, factures et itinéraire du
18 voyage en Italie

19

20 Et, je ne sais pas, on va descendre, parce que
21 c'est des documents en liasse. C'est les documents
22 de voyage, dudit voyage en Italie avec messieurs
23 Marcil, Dupuis et Lortie ainsi que monsieur
24 Borsellino. On va juste parcourir les documents,
25 juste pour vérifier que ce sont bien les données

1 exactes.

2 Dans la première page, on voit donc des
3 billets d'avion. Si on fait le calcul mathématique,
4 c'est six billets, et on voit que ça a été payé le
5 douze (12) septembre deux mille huit (2008) pour
6 neuf mille sept cents... neuf mille sept cent
7 quatre-vingt-trois et quarante-huit (9 783,48 \$).
8 Donc, est-ce que je dois comprendre que ça c'est
9 les trois billets d'avion pour messieurs Lortie,
10 Dupuis et vous, et vos conjointes?

11 R. Oui.

12 Q. **[221]** Et, que vous avez défrayés pour ces gens-là?

13 R. Oui.

14 Q. **[222]** Et c'est en formule... Vous êtes avec Air
15 Transat et c'est de la Formule Club.

16 R. Oui.

17 Q. **[223]** La deuxième page, on va voir la facturation
18 du billet d'avion de Robert Marcil pour lui et sa
19 femme, et ça, vous nous affirmez ce matin que ce
20 n'est pas une facture de complaisance, c'est-à-dire
21 que monsieur Marcil a bel et bien été facturé pour
22 les deux billets d'avion, pour le sien et celui de
23 sa femme, et que vous ne l'avez jamais remboursé
24 d'aucune façon?

25 R. D'aucune façon.

1 Q. **[224]** Vous n'avez jamais remboursé cette somme-là
2 pour les billets d'avion.

3 R. D'aucune façon.

4 Q. **[225]** Que ça soit en dollars, en argent comptant ou
5 en chèque...

6 R. Aucune.

7 Q. **[226]** ... ou encore des cadeaux pour équivaloir le
8 prix.

9 R. Aucune façon.

10 Q. **[227]** Si on va à la troisième page. Donc, ça c'est
11 la facture des hôtels. On voit « miscellaneous
12 hotels », donc divers hôtels. On voit, c'est des
13 numéros, mais je vais vous suggérer, et c'est ce
14 que les documents qui suivent confirment, je vous
15 suggère que le quatre mille cent trente-sept
16 (4 137 \$) c'est pour l'hôtel à Rome, les premiers
17 jours. Est-ce que c'est la vérité, Monsieur
18 Borsellino?

19 R. Ça doit.

20 Q. **[228]** Je vous demande de dire si vous avez payé,
21 ici, là, j'ai...

22 R. Oui, j'ai payé.

23 Q. **[229]** ... du dix-huit (18) octobre au vingt-deux
24 (22)... Excusez-moi, du seize (16) au dix-huit (18)
25 octobre, vous avez été au Residence Inn de Rome, et

1 ça a coûté pour quatre chambres quatre mille cent
2 trente-sept et soixante-sept (4 137,67 \$). Est-ce
3 que c'est la vérité?

4 R. Oui.

5 Q. **[230]** Après ça, on voit « Nadja », c'est pour
6 l'hôtel à Florence. Cette fois-ci, vous payez
7 encore l'hôtel pour les quatre couples et ça coûte
8 treize mille trente-neuf et quatre-vingt-quatorze
9 (13 039,94 \$)?

10 R. Exactement.

11 Q. **[231]** Juste à titre informatif, pour l'hôtel à Rome
12 ça fait une moyenne de cinq cent dix-sept (517 \$)
13 par nuit, et sept cent vingt-quatre dollars
14 (724 \$), canadiens, bien entendus, par nuit pour
15 l'hôtel de Florence. Et pour terminer votre séjour,
16 vous revenez à Rome, et là vous payez cinq mille
17 trois cent vingt-huit et quatre-vingt-deux
18 (5 328,82 \$) pour deux nuits à Rome?

19 R. Exactement.

20 Q. **[232]** Pour une moyenne de six cent soixante-cinq
21 dollars (665 \$) par nuit. Si on descend deux pages,
22 Madame Blanchette, donc ici on s'arrête, parfait.
23 Ici, on voit « Rail Europe », mille trois cent
24 quatre-vingt-quatre dollars (1 384 \$). Est-ce que
25 ça c'est pour les quatre billets... huit billets de

1 train aller-retour Rome-Florence en première
2 classe?

3 R. Oui.

4 Q. **[233]** C'est toujours vous qui payez?

5 R. Oui.

6 Q. **[234]** Si on continue à parcourir le document, en
7 fait je veux vous emmener à... Descendez, Madame
8 Blanchette. Il y a une dernière information. Le
9 reste, là, c'est, à titre informatif, c'est les
10 documents ventilés, si on veut, ou les détails des
11 documents que monsieur vient de reconnaître. Donc,
12 ça sera au dossier mais c'est les heures de vols et
13 tout, ce n'est pas... ça ne mérite pas qu'on s'y
14 attarde. Mais si on continue à descendre encore, ça
15 va être la prochaine page. Juste ici, on arrête.
16 Excusez-moi, non, l'autre page d'après. Non,
17 excusez-moi, ce n'est pas le bon document. On
18 continue. C'est le document au niveau des hôtels,
19 donc il devrait être après les billets d'avion.
20 Oui, hôtels. Parfait. Donc, l'autre page, en haut
21 de l'autre page. O.K. Ici. Merci.

22 Tantôt, vous avez dit que vous étiez partis
23 quatre couples. Est-ce que ça se peut qu'il y ait
24 une autre personne qui vous ait rejoints deux nuits
25 à Florence?

1 R. Oui.

2 Q. **[235]** C'est qui?

3 R. Monsieur Toutant.

4 Q. **[236]** Daniel Toutant?

5 R. Je crois que c'est Daniel, oui.

6 Q. **[237]** Puis c'est vous qui avez payé pour sa chambre
7 d'hôtel, les deux nuits à Florence?

8 R. Je ne peux pas... Je ne pense pas, mais ça se peut.
9 Mais je ne suis pas sûr à cent pour cent (100 %).

10 Q. **[238]** Mais là, ici, sur le document, c'est vos
11 documents de voyage qu'on a obtenus de l'agence de
12 voyage avec laquelle vous faites affaire, on voit
13 en haut, là, note :

14 Monsieur Daniel Toutant a été ajouté à
15 la Résidence pour deux nuits, octobre
16 18 à 20, à 400 euros par nuit.

17 Vous rappelez-vous si c'est vous qui avez payé?
18 C'est sur votre facture.

19 R. Si c'est sur ma facture, j'ai payé c'est sûr.

20 Q. **[239]** Bien, c'est les documents que j'ai, ce n'est
21 pas moi qui les ai payés, là.

22 R. Oui, oui, c'est correct.

23 Q. **[240]** C'est pour ça que je vous pose la question.

24 R. Non, non, je sais que ce n'est pas vous, mais je ne
25 m'en souvenais pas. Là, je le vois, oui.

1 Q. **[241]** Donc, est-ce que votre témoignage est à
2 l'effet que vous avez payé pour monsieur Toutant?

3 R. Je ne le connaissais pas, monsieur Daniel Toutant.
4 C'est monsieur Yves Lortie qui me l'a dit, et j'ai
5 dit O.K., je m'en occuperais.

6 Q. **[242]** Il vous présente ça comment?

7 R. Bien, il me présente ça comme le monsieur du PPP de
8 la 25, le monsieur de... I think the Macquarie
9 Bank, or...

10 Q. **[243]** Hier vous nous avez dit que vous avez
11 travaillé sur la 25?

12 R. Oui.

13 Q. **[244]** À ce moment-là, on est en plein chantier de
14 la 25?

15 R. Ça doit.

16 Q. **[245]** Essayez de vous rappeler, parce que vous avez
17 quand même participé à la construction, vous devez
18 sans doute savoir, en octobre deux mille huit
19 (2008), on en est rendu où? On est en chantier, ou
20 ce n'est pas commencé, ou c'est fini? Ce n'est
21 certainement pas fini?

22 R. Non, c'est dans le milieu ou à la fin. Ou peut-être
23 au début. Écoute, on est en deux mille treize
24 (2013), ça passe vite. I think we're in the
25 contract.

1 Q. **[246]** Qu'est-ce qu'il a fait exactement monsieur
2 Toutant? Il travaille pour le PPP de la 25, pour le
3 donneur d'ouvrage?

4 A. I think he was like for Macquarie, for the operator
5 of the bridge. Pas pour... Il était plus impliqué
6 vers la haute direction des travaux, de propriété
7 du viaduc, je crois.

8 Q. **[247]** Vous n'êtes pas certain?

9 R. Non, il était comme le... the top guy for the
10 Macquarie Bank. That's what I could remember.

11 Q. **[248]** Mais c'était un ami de monsieur Lortie?

12 R. Oui. C'était une connaissance à monsieur Lortie,
13 c'est sûr.

14 Q. **[249]** Pour quelle raison vous payez ce voyage-là à
15 monsieur Dupuis, à monsieur Lortie et à monsieur
16 Marcil?

17 R. Il y a des différentes raisons pour chaque.

18 Q. **[250]** On est là pour répondre, on va passer un à la
19 fois. On va commencer avec monsieur... Je vous
20 laisse choisir par qui vous voulez commencer.

21 R. Monsieur Dupuis vous le saviez, c'est mon ami, et
22 je lui ai payé un voyage à cause qu'on était
23 proches, et...

24 Q. **[251]** Mais là, un voyage, vous payez un voyage, si
25 on fait le calcul...

1 R. Je comprends.

2 Q. **[252]** C'est un voyage, est-ce qu'on pourrait le
3 qualifier d'assez dispendieux et d'assez luxueux?
4 Des hôtels à cinq (500 \$), six (600 \$), sept cents
5 (700 \$) la nuit, première classe en train, formule
6 club Air Transat.

7 A. Yes, I understand, but...

8 Q. **[253]** J'imagine, les restaurants devaient être en
9 conséquence?

10 R. Oui.

11 Q. **[254]** Ça vous a coûté combien de votre poche ce
12 voyage-là?

13 R. Je ne peux pas... Peut-être cinquante mille
14 (50 000 \$) ou plus.

15 Q. **[255]** Cinquante mille (50 000 \$)?

16 R. Oui.

17 Q. **[256]** Plus, peut-être?

18 R. Peut-être plus, oui. Mais dans ces alentours-là.

19 Q. **[257]** O.K. Pour quatre couples?

20 R. Huit personnes.

21 Q. **[258]** Huit personnes. Donc, vous disiez, monsieur
22 Dupuis vous lui payez un voyage parce que c'est
23 votre ami?

24 R. Puis il était, écoute, c'était les relations
25 d'affaires que je regarde tout le temps.

1 Q. **[259]** Mais quelles relations d'affaires avec
2 monsieur Dupuis?

3 R. Comme j'ai expliqué...

4 Q. **[260]** Qui à ce moment-là est fraîchement
5 démissionné, mais dirigeait du moins, quand les
6 invitations... parce que l'écoute qu'on a entendue
7 date de août deux mille huit (2008). Il dit qu'il
8 s'en va voir Henri Massé, donc selon toute
9 vraisemblance il est encore directeur général, donc
10 quand vous l'invitez, il est directeur général de
11 la FTQ Construction. Quelle relation d'affaires
12 voulez-vous tisser en Italie avec un dirigeant d'un
13 syndicat de la construction québécois?

14 R. Bien, il faut que vous...

15 Q. **[261]** ... d'une part, et je vous dis tout de suite
16 ma prochaine question : avec un fonctionnaire de la
17 Ville de Montréal, en Italie.

18 R. Encore, c'est pour ça... Écoute. Le voyage avec
19 monsieur Dupuis, il venait de lâcher le syndicat.
20 C'était cédulé par avant.

21 Q. **[262]** Oui. Ça, comme (inaudible).

22 A. You understand. So là il lâche, mais j'avais promis
23 qu'on irait, puis, I kept to my word. Il n'a pas
24 changé d'idée non plus. On y va. O.K. On y va. So
25 that's... That's Mr. Dupuis.

1 Q. **[263]** O.K. Monsieur Marcil?

2 R. Monsieur Marcil, je le connaissais moindrement. Je
3 savais qu'il était à la Ville de Montréal. Yves
4 Lortie lui a proposé, il nous a... Il m'a appelé,
5 « Ça te dérangerait-tu? Bien, j'ai dit non, ça
6 ferait mon affaire, même. » Parce qu'avec les...
7 Avec la Ville, j'aimerais ça peut-être avoir des
8 meilleures relations. Alors j'ai dit, « Écoute, ça
9 serait une bonne idée. »

10 Q. **[264]** Mais pourquoi, vos relations... Êtes-vous en
11 train de dire qu'en... Là on est en octobre deux
12 mille huit (2008). En octobre deux mille huit
13 (2008), vos relations avec la Ville ne sont pas
14 bonnes?

15 R. Ne sont pas bonnes.

16 Q. **[265]** Pourquoi elles ne sont pas bonnes? Parce
17 qu'on va regarder tantôt, mais vous nous avez
18 communiqué vos chiffres d'affaires, vos chiffres...
19 vos revenus, pardon.

20 R. Oui.

21 Q. **[266]** Monsieur le Commissaire Lachance en a parlé,
22 là. Vous dites qu'en fin deux mille huit (2008),
23 alors que vous veniez de connaître des belles
24 années de... On va voir tout à l'heure, comme je le
25 disais, mais beaucoup de contrats à la Ville de

1 Montréal, vous dites qu'en octobre deux mille huit
2 (2008) vos relations avec la Ville ne sont pas
3 bonnes.

4 R. Moi je dis que la relation avec la Ville... Écoute,
5 j'ai... J'ai une bonne entreprise qui a travaillé
6 très longtemps là-bas. Les relations avec la Ville
7 n'étaient pas bonnes. En voulant dire que sur la
8 haute direction, j'avais un problème. Sur la basse,
9 il y avait d'autres problèmes. Alors, ils m'ont
10 annulé plusieurs projets à la Ville de Montréal.

11 Q. **[267]** Quand? Lesquels projets qu'ils vous ont
12 annulés? On va y aller un à la fois.

13 R. Un à la fois?

14 Q. **[268]** Sinon, vous pouvez même prendre l'engagement,
15 si vous avez des documents.

16 R. On peut aller un à la fois. Mais on peut... On peut
17 le regarder. Si on le regarde depuis deux mille
18 quatre (2004) à deux mille douze (2012), si je vous
19 donne une liste de projets annulés à...

20 Q. **[269]** Oui oui.

21 R. Mais il n'y a pas juste Montréal, il y a d'autres
22 projets.

23 Q. **[270]** Mais là on est à Montréal, là.

24 R. Oui, O.K. Bien, Ville...

25 Q. **[271]** Ce que vous avez dit sous serment...

1 R. Ville de Montréal...

2 Q. **[272]** Vous avez dit que vous aviez des problèmes
3 avec la Ville, de relations.

4 R. Oui. Si on regarde en deux mille douze (2012), deux
5 mille douze (2012) un projet de cinq cent mille
6 (500 000 \$). Ça c'est le ministère.

7 Q. **[273]** O.K. Alors on va exclure... On va exclure
8 tout ce qui est après octobre...

9 R. En quelle année tu veux aller?

10 Q. **[274]** Octobre deux mille huit (2008), vous me
11 dites...

12 R. O.K.

13 Q. **[275]** ... « En octobre deux mille huit (2008), mes
14 relations avec la Ville ne sont pas bonnes. » Donc,
15 on va regarder avant, il n'y a pas de problème,
16 mais pas après.

17 R. O.K. Jusqu'à... O.K.

18 Q. **[276]** Avant, puis à Montréal.

19 R. J'ai... Avant, j'ai la Ville de Montréal, un égout
20 collecteur, en deux mille cinq (2005), de six
21 millions (6 M \$). Cancellé.

22 Q. **[277]** Pour quelle raison?

23 R. Ah, je n'ai pas... La raison, ça peut être over
24 budget. Ça peut être beaucoup de raisons. Je...

25 Q. **[278]** Ça peut-tu être une soumission non conforme?

1 R. Non. Ce n'est pas... Elle était conforme. J'étais
2 le plus bas soumissionnaire. La soumission a été
3 annulée.

4 Q. **[279]** Mais vous ne savez pas... Attends. Juste, on
5 va y venir, là. Je ne veux pas qu'on aille trop
6 vite, là.

7 R. O.K.

8 Q. **[280]** Celle-là, vous dites, un contrat de six
9 millions (6 M \$) qui est annulé. Vous savez que ce
10 n'est pas parce que votre appel... votre
11 soumission, pardon, n'est pas conforme, mais vous
12 ne savez pas la raison. Donc, ça peut être parce
13 que ça dépasse le budget, puis ça dépasse les
14 règles internes, donc on fait un nouvel appel
15 d'offres. Ça pourrait être ça.

16 R. Oui. Ça pourrait être ça.

17 Q. **[281]** Donc, mais... Comment pouvez-vous tirer la
18 conclusion que vous êtes en mauvais termes avec la
19 Ville alors que la Ville, pour des raisons que vous
20 ignorez et qui pourraient être purement objectives,
21 par exemple les règles internes disent si on
22 dépasse de tant on annule et on recommence. En quoi
23 pouvez-vous interpréter cette annulation-là, en
24 deux mille cinq (2005), comme étant un mauvais
25 terme en deux mille huit (2008)?

1 R. En deux mille six (2006), un autre...

2 Q. **[282]** Non, écoutez, Monsieur...

3 R. Ah oui.

4 Q. **[283]** J'ai posé une question, là.

5 R. O.K. Excusez.

6 Q. **[284]** Alors...

7 A. Could you say it English, please, so I can
8 understand?

9 Q. **[285]** Yes, I can make this effort for you. You're
10 saying that in two thousand and five (2005), a
11 contract was annulled by the City, you don't know
12 why.

13 A. Yes.

14 Q. **[286]** It was cancelled, I mean. You don't know why.
15 It could be for purely objective reasons, for
16 example the budget has... The estimation exceeds
17 the budget from X percentage so we have to cancel
18 and make a new appel d'offres public, or any other
19 reason, because you don't know the reason. So I'm
20 asking you, you're saying that in two thousand and
21 eight (2008), October two thousand and eight
22 (2008), your relations with the City are not good,
23 and I'm asking you why, and you're referring me to
24 a contract of two thousand and five (2005), three
25 years before, that was cancelled, and you don't

1 know why it was cancelled, and it could have been
2 cancelled for purely objective reasons, but you
3 understand that they cancelled it because they
4 don't like you. How can you make that...

5 A. The way I'm looking at it is this...

6 Q. **[287]** ... inference from that...

7 A. I want...

8 Q. **[288]** ... two thousand and five (2005)
9 cancellation?

10 A. I want... I have cancellations from two thousand
11 and five (2005), two thousand and six (2006), two
12 thousand and eight (2008), I have two, three in two
13 thousand and eight (2008), I have three in two
14 thousand and nine (2009). So it's something
15 that's... In two thousand and six (2006) I have
16 three. I'm going back and forth because... But I
17 don't feel... Some of them, they were over budget
18 and I understand. But some of them, I thought we
19 were the low bidder and we're gonna do a project.

20 So we... I'm just explaining that I want to
21 know. So I figure, if I know from someone at the
22 City, it would be nice to see why I'm getting these
23 jobs cancelled.

24 Q. **[289]** Mais, Monsieur Borsellino, vous ne répondez
25 pas à ma question. Ma question est simple. C'est

1 que là vous me... Ou peut-être que je peux en tirer
2 une conclusion...

3 R. Non, c'est parce...

4 Q. **[290]** ... mais je vais essayer de vous faire donner
5 la réponse, et sinon je vous suggérerai des
6 réponses.

7 R. O.K.

8 Q. **[291]** Mais je vous demande pourquoi... Je l'ai dit
9 en anglais, vous ne comprenez pas.

10 R. Non.

11 Q. **[292]** Je vais le redire en français. Je vous
12 demande, vous me dites que vous trouvez que c'est
13 une bonne chose pour vos relations d'affaires
14 d'aller avec monsieur Marcil, qui dirige la voirie,
15 là, à Montréal, parce que vous considérez, en
16 octobre deux mille huit (2008), être en mauvais
17 termes avec la Ville. On s'entend là-dessus?

18 R. Oui.

19 Q. **[293]** C'est ce que vous avez dit.

20 R. Oui.

21 Q. **[294]** Il y a quelques minutes.

22 R. Oui.

23 Q. **[295]** Et là je vous dis pourquoi vous sentez-vous
24 en mauvais termes avec la Ville? Et vous me
25 répondez, vous sortez une liste et vous dites « Ils

1 ont annulé des contrats. » On commence, premier en
2 deux mille cinq (2005), le premier. Donc, je
3 comprends que si vous commencez en deux mille cinq
4 (2005), parce que vous avez été assez exhaustif
5 dans votre énumération, si vous commencez en deux
6 mille cinq (2005) c'est qu'avant deux mille cinq
7 (2005) il n'y a pas d'annulation de contrat.

8 Donc, en deux mille cinq (2005), vous me
9 dites « ils ont annulé un contrat de six millions
10 (6 M\$) », mais vous me dites, je vous demande
11 pourquoi, vous me dites « je ne sais pas pourquoi
12 ils l'ont annulé ». Et là, je vous demande, je vous
13 suggère même qu'ils peuvent avoir annulé pour des
14 raisons budgétaires, excès de budget de tant de
15 pourcentage, et nous ne nierz pas ça, et je vous
16 demande comment pouvez-vous conclure que le fait
17 d'annuler un contrat en deux mille cinq (2005) pour
18 des raisons qui peuvent être purement objectives
19 signifie que trois ans plus tard je suis en mauvais
20 termes avec la Ville?

21 A. Okay.

22 Q. **[296]** C'est ça ma question.

23 A. I think I understand your question. In two thousand
24 five (2005), when they cancelled and I'm looking at
25 them so I could... There were tow jobs cancelled,

1 okay? Which is right, what you say. But I'm living
2 it. And they were both, total, twelve million
3 dollars (\$12,000,000). And they have their reasons,
4 I agree. I keep going up, and if you remember the
5 defusions, and I, you know, it was around that
6 time, two oh four (2004), I think, or... les
7 défusions. I'm thinking in two thousand and eight
8 (2008), but I've gone through a track record of
9 cancellation of jobs. And I've got contracts too.
10 So now, if in two thousand five (2005) they
11 cancelled twelve millions (\$12,000,000) in
12 Montreal, and then they cancelled in two thousand
13 six (2006) two, three jobs. In two thousand and
14 eight (2008), three jobs. I'm starting to wonder
15 why they're cancelling these jobs.

16 Q. **[297]** But they didn't cancel any job in two
17 thousand seven (2007)?

18 A. No. Maybe I didn'y get any too. Maybe I had a
19 small...

20 Q. **[298]** Mais on va voir les chiffres que vous nous
21 avez donnés, vous avez suffisamment de soumissions
22 pour avoir des contrats annulés en deux mille sept
23 (2007).

24 R. J'en ai eu en deux mille sept (2007), oui.

25 Q. **[299]** Des annulés?

1 R. Non, non. Non, pas « annulés ».

2 Q. [300] Vous avez eu des contrats, mais ils n'étaient
3 pas annulés?

4 R. Oui.

5 Q. [301] C'est ça, je ne veux pas passer la journée
6 là-dessus...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Excusez-moi, juste là-dessus. Vous avez dit aussi
9 que, au cours des années, de deux mille cinq (2005)
10 à deux mille sept (2007), tous les contrats pour
11 lesquels vous avez soumissionné n'ont pas été
12 annulés. Vous en avez eu aussi des contrats?

13 R. Oui. Oui, c'est sûr.

14 Q. [302] Quelle est la portion de contrats que vous
15 avez eue par rapport à celle que vous n'avez pas
16 eue dans ces années-là?

17 A. The portion that I got, okay, against the... Well,
18 it's difficult to...

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Q. [303] Je vous suggérerais peut-être de faire
21 l'exercice, parce que tantôt on va avoir le tableau
22 des contrats totaux et on pourra revenir avec le
23 tableau de monsieur.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 O.K. Parfait.

1 R. O.K.

2 Me SIMON TREMBLAY :

3 Q. **[304]** Mais à tout événement, je pense que je vais
4 demander à ce stade-ci que monsieur produise le
5 tableau, parce que je comprends que sur ce tableau-
6 là, juste pour qu'on puisse bien le cerner,
7 Monsieur Borsellino, sur ce tableau-là c'est tous
8 les contrats avec la Ville de Montréal?

9 R. Non, tous mes contrats...

10 Q. **[305]** Annulés?

11 R. Annulés. Il y a d'autres clients.

12 Q. **[306]** O.K. Ce n'est pas grave, on va quand même...

13 R. Oui, juste prendre...

14 Q. **[307]** On va faire des photocopies, puis...

15 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

16 Q. **[308]** Quand vous dites annulés, vous dites annulés
17 au sens qu'on a arrêté l'appel d'offres ou vous
18 avez gagné le contrat puis on a annulé la
19 réalisation du contrat?

20 A. I won the contract, I'm the low bidder, and it's
21 annulé.

22 Q. **[309]** Et on ne vous informe pas des raisons de
23 l'annulation d'un contrat que vous avez gagné?

24 R. Oh, ils ont tout le temps une raison, que ce n'est
25 pas retenu, et... Ce n'est pas une raison

1 exhaustive. Ils vont la changer et retourner en
2 soumission.

3 Q. **[310]** Donc, ils sont allés jusqu'à vous accorder le
4 contrat, même...

5 R. Non, pas accordé, excuse me.

6 Q. **[311]** Bien, vous avez dit que vous avez gagné?

7 R. Plus bas soumissionnaire.

8 Q. **[312]** C'est ça, vous êtes le plus bas
9 soumissionnaire, vous avez gagné l'appel d'offres?

10 A. Yes.

11 Q. **[313]** Mais ils ne vont pas plus loin, ils décident
12 d'arrêter le projet puis vous ne signez jamais de
13 contrat avec eux par la suite?

14 R. Exactement.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, sous la cote 39P-427...

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 36.

19 LA PRÉSIDENTE:

20 36, je m'excuse. La liste des contrats annulés ou
21 suspendus. Vous en voulez combien de copies?

22 Me SIMON TREMBLAY :

23 J'ai l'impression que la Ville de Montréal,
24 j'anticipais une main levée. Mettons, l'heure du
25 dîner approche, on fera des copies, j'imagine pour

1 les parties qui se montreront intéressées et pour
2 le témoin, puisqu'on va y revenir cet après-midi.

3

4 36P-427 : Tableau liste des contrats annulés ou
5 suspendus (Garnier)

6

7 Q. [314] Donc vous, votre position, c'est, si on
8 revient au sujet de base, c'est que monsieur Lortie
9 c'est bon qu'il soit là, vous ne le connaissez pas
10 beaucoup, parce que vous allez pouvoir améliorer
11 vos relations avec la Ville de Laval qui, selon
12 vous, pour les raisons exprimées sont...

13 R. Montréal.

14 Q. [315] La Ville de Montréal, pardon. Pour, parce que
15 selon vous, vous êtes en mauvais termes?

16 R. Mauvais termes c'est un gros mot, mais je veux
17 dire, j'aimerais ça améliorer mes relations avec la
18 Ville.

19 Q. [316] O.K., vous n'êtes plus en... Parce que
20 tantôt, vous avez dit en mauvais termes.

21 R. Oui, je comprends. Mais in English, if I say this,
22 to improve my...

23 Q. [317] Improve, donc améliorer?

24 A. Yes.

25 Q. [318] Le contrat dont on parlait tantôt que

1 monsieur Lortie de Genivar, on n'a pas défini son
2 rôle, c'est quoi exactement son rôle dans le
3 contrat sur la rue Sherbrooke? C'est quoi le rôle
4 de Genivar?

5 R. Selon moi...

6 Q. **[319]** La conception ou...

7 R. Je ne pense pas, c'est un regroupement de trois
8 firmes. Je pense qu'il y avait, si je ne me trompe
9 pas, Claulac, Genivar, Tecsuit.

10 Q. **[320]** O.K.

11 R. Mais je ne pense pas, peut-être que je me trompe,
12 que Genivar maraudait, était sur le chantier. Je
13 pense que c'est peut-être Tecsuit si je ne me
14 trompe pas.

15 Q. **[321]** Mais il faisait partie du consortium?

16 R. Du consortium, oui.

17 Q. **[322]** Monsieur Marcil là...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[323]** Je m'excuse, vous venez juste de dire que
20 vous ne croyez pas que Genivar maraudait?

21 R. Ça veut dire qu'ils s'occupaient du chantier,
22 excusez-moi.

23 Me SIMON TREMBLAY :

24 Q. **[324]** Ça, vous ne le savez pas.

25 R. Non.

1 Q. **[325]** On va faire les vérifications, il n'y a pas
2 de problème. Monsieur Marcil vous le connaissez
3 depuis quand?

4 R. Je connais le nom et, je connais le nom et je ne
5 sais pas quand est-ce que, je le connais, je ne le
6 connaissais pas avant qu'il soit à la ville. Je ne
7 connaissais pas la personne. Quand il est entré à
8 la ville je savais qu'il venait d'ailleurs, je
9 pense Ville LaSalle et là, je l'ai peut-être connu
10 de ce temps-là mais je ne peux pas vous dire quand
11 est-ce qu'il est venu à la Ville de Montréal.

12 Q. **[326]** Mais ma question ce n'est pas quand il est
13 arrivé à la Ville de Montréal.

14 R. Non, je comprends mais...

15 Q. **[327]** C'est depuis quand que vous le connaissez?

16 R. C'est plutôt dans ce temps-là, deux mille huit
17 (2008), les vacances. J'ai peut-être, deux ans
18 avant j'ai eu deux soupers avec ou des dîners,
19 excusez-moi.

20 Q. **[328]** Des dîners? Dans quel contexte inscrivez-vous
21 ces dîners-là?

22 A. Just a dinner, a lunch, again, to improve, you
23 know, my relations with the City and...

24 Q. **[329]** Mais cette approche-là, elle se fait comment?
25 Moi, si je veux parler au directeur

1 d'infrastructures, disons de la voirie, peu importe
2 le titre qu'il a au moment parce qu'on a de la
3 misère à cibler la période là, comment j'appelle?
4 Je l'appelle le directeur puis je dis « Monsieur
5 Borsellino de Garnier j'aimerais ça aller dîner
6 avec vous. »?

7 R. Dans ces temps-là il y avait beaucoup de tournois
8 de golf. Si tu le rencontres à un tournoi de golf
9 ou s'il est invité par quelqu'un d'autre à un
10 moment donné tu dis « Écoute, je vais t'appeler, on
11 ira dîner. » on cédule un dîner. C'est under
12 normal...

13 Q. **[330]** O.K. Puis c'est arrivé combien de fois vous
14 dites, deux fois?

15 R. Peut-être, depuis ce temps-là, peut-être quatre,
16 cinq fois, je ne peux pas m'en souvenir.

17 Q. **[331]** Mais avant le voyage? Avant que vous alliez
18 en voyage?

19 R. Peut-être deux fois avant le voyage.

20 Q. **[332]** Vous avez dîné deux fois avec?

21 R. Oui, peut-être.

22 Q. **[333]** Est-ce que vous lui avez offert d'autres
23 cadeaux? Je présume que c'est vous qui payez quand
24 vous allez dîner avec?

25 R. Oui.

1 Q. **[334]** À part les dîners, est-ce que vous avez été
2 généreux à son endroit?

3 R. Je ne peux pas m'en souvenir mais c'est sûr que
4 peut-être je lui ai envoyé une bouteille de vin
5 quelques fois.

6 Q. **[335]** Des billets de hockey?

7 R. Des billets de hockey s'il me le demandait. Ou je
8 lui offrait peut-être quelques paires mais pas
9 beaucoup.

10 Q. **[336]** Puis de l'argent?

11 R. De l'argent, jamais.

12 Q. **[337]** Jamais?

13 R. Jamais.

14 Q. **[338]** Pourquoi jamais? C'est si catégorique
15 « jamais de l'argent ». Alors que vous êtes
16 pourtant très généreux avec les personnes qu'on a
17 vues à date puis on n'a pas terminé.

18 R. Je n'ai jamais donné de l'argent à monsieur Marcil.

19 Q. **[339]** Mais vous n'hésitez pas à lui donner
20 plusieurs milliers de dollars de voyage mais pas en
21 espèce sonnante mais...

22 R. Je n'ai jamais...

23 Q. **[340]** Vous êtes très généreux mais pas de l'argent.

24 R. Je n'ai jamais donné de l'argent à monsieur Marcil.

25 Q. **[341]** Jamais?

1 R. Jamais.

2 Q. **[342]** C'est quoi le rôle de monsieur Marcil, juste
3 avant, vous connaissez le concept de travaux
4 urgents? C'est-à-dire lorsqu'il y a des travaux à
5 faire qui sont urgents puis on n'a pas le temps
6 d'aller en appel d'offres public.

7 R. Oui.

8 Q. **[343]** Vous le savez dans ce temps-là, comment ça
9 fonctionne dans ce temps-là? Est-ce que vous savez?
10 Est-ce que vous en avez fait des travaux urgents?

11 R. C'était une des premières que je fais en travaux
12 urgents.

13 Q. **[344]** O.K. Mais là vous en avez fait d'autres
14 depuis?

15 R. Je crois peut-être que une. Peut-être. Je ne peux
16 pas... Si j'en ai fait une, elle était en
17 soumission rapide, ils ont fait une soumission
18 rapide d'une semaine et si je l'ai obtenue je l'ai
19 faite mais ça n'a pas été dans les mêmes termes que
20 celle-là, que celle qu'on parle en deux mille sept
21 (2007) et huit (2008).

22 Q. **[345]** Celle qu'on parle en deux mille sept (2007)
23 et huit (2008)?

24 R. C'était différent complètement.

25 Q. **[346]** Mais c'est des travaux urgents?

1 R. Oui. Oui.

2 Q. [347] Il n'y a pas eu d'appel d'offres public?

3 R. Non. Non.

4 Q. [348] Qui vous a appelé pour vous dire « J'ai un
5 contrat en urgence. Peux-tu le faire? »?

6 A. Nobody called me.

7 Q. [349] You called them?

8 A. Nobody called. I didn't call them. It happened at
9 the office, they got a call.

10 Q. [350] At Garnier's office?

11 A. Yes.

12 Q. [351] Okay.

13 A. They called and I was, they told me about, my
14 office told me about this because I think there was
15 a problem on Sherbrooke.

16 Q. [352] Yes, emergency.

17 A. So I go "Hey, guys, go get that job." That's all,
18 that's the way it happened. And you have to
19 understand. For them to call it's because we had
20 the equipment. This is a very difficult job we're
21 talking about. It's forty (40) feet deep. You need
22 specialized people and equipment. And people, I
23 mean, working at forty feet (40 ft), you gotta send
24 the right guys who have been with you and, you
25 know, that could do this job. So I think we were

1 well-placed to get this job.

2 Q. [353] Monsieur Marcil, à ce moment-là, savez-vous
3 quelle fonction...

4 R. Aucune. Je ne le sais pas quelle fonction qu'il
5 avait, mais il avait... C'est sûr qu'il avait une
6 bonne fonction, là, à la Ville.

7 Q. [354] Donc, vous...

8 R. Il était directeur d'un département.

9 Q. [355] Puis à ce moment-là, dans le cadre de
10 l'exercice, ou l'exécution, pardon, de ce contrat-
11 là, avez-vous eu des discussions avec monsieur
12 Marcil?

13 R. Non.

14 Q. [356] Jamais.

15 R. Jamais.

16 Q. [357] Si on revient, Madame Blanchette, à la
17 quatrième page du document, qui était le sommaire
18 décisionnel dont la cote m'échappe... On l'a pro...
19 42...

20 MADAME LA GREFFIÈRE :

21 426.

22 Me SIMON TREMBLAY :

23 426, la page 4.

24 MADAME LA GREFFIÈRE :

25 Non. Attendez un peu. C'est 425.

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 425. Je vais le noter sur le document. À la page 4,
3 Madame Blanchette, de 36P-425, s'il vous plaît.

4 Q. **[358]** La valeur de ce contrat-là, au fil d'arrivée,
5 vous rappelez-vous c'était combien?

6 R. Quand vous dites « fil d'arrivée »...

7 Q. **[359]** C'est-à-dire, vous avez reçu combien d'argent
8 pour accomplir ce contrat-là?

9 A. Okay. You mean the whole contract?

10 Q. **[360]** The whole contract, yes.

11 A. Five million (5 M) for sure.

12 Q. **[361]** Hors document, là, effectivement, c'est cinq
13 point deux milli... Non... Cinq point deux millions
14 (5.2 M), oui. Cinq millions deux cent trente-trois
15 mille six cent soixante (5 233 660 \$), pour être
16 exact, et dix-neuf sous (19 ¢), pour être encore
17 plus exact. On retrouve cette information-là à la
18 page 7 du document. Mais si on va à la page 4, un
19 peu plus bas, on voit, ça c'est la recommandation
20 finale, et on voit qu'elle est signée le vingt-sept
21 (27) août deux mille huit (2008) par Robert Marcil.
22 Qui approuve... Donc, si on voit, c'est le sommaire
23 décisionnel qui approuve le paiement final de cinq
24 millions (5 M). Il y a eu des décaissements, bien
25 entendu, mais qui approuve la finalisation des

1 paiements.

2 Vous rappelez-vous de la date, tantôt, la
3 date de l'écoute électronique qu'on a entendue au
4 retour de la pause, entre vous et monsieur Dupuis,
5 dans laquelle vous dites tout est confirmé, tout
6 est « booké », tout est acheté. Vous rappelez-vous
7 la date?

8 R. Non, je ne m'en souviens pas.

9 Q. **[362]** C'était le douze (12) août. Premièrement,
10 comment pouvez-vous dire que vous êtes en mauvais
11 termes, ou du moins que vous vouliez améliorer vos
12 relations avec la Ville alors qu'elle vous donne,
13 que monsieur Marcil et son département vous
14 donnent, sans appel d'offres, un contrat en urgence
15 qui va, au bout du compte, après un an et demi, va
16 coûter plus de cinq millions (5 M)?

17 R. Que monsieur Marcil et/ou la Ville m'a donné ce
18 contrat-là, c'était parce que j'étais un des seuls
19 qui était capable de le faire à ce moment-là,
20 durant les vacances de la construction, avec
21 l'équipement en main.

22 Q. **[363]** Bien, les vacances de la construction, de
23 mémoire, là, je vais regarder les dates, mais on
24 était le sept (7) juillet. Le quatre (4) juillet...
25 Le document, au début on voit le quatre (4) juillet

1 deux mille sept (2007). La Direction de la
2 réalisation a été consultée, et là on commence
3 l'historique. Donc, les vacances de la
4 construction, c'est les deux dernières de juillet,
5 ça fait qu'il reste quand même... Puis c'est
6 urgent, là. Parce qu'on se rappellera sans doute,
7 la majorité des gens vont se rappeler...

8 R. Exactement.

9 Q. **[364]** Tu as Sherbrooke qui est bloquée, là, un
10 tronçon important, puis c'est quand même la rue
11 Sherbrooke à l'angle d'Amherst. Donc, ce n'est pas
12 une rue...

13 R. La Ville... La Ville a un choix, là. Excusez. Sir,
14 I'm sorry.

15 Q. **[365]** Non, ça va. Donc, vous dites les vacances de
16 la construction, moi je vous suggère...

17 R. Non non non.

18 Q. **[366]** ... que c'est deux semaines plus tard.

19 R. Qu'est-ce que... Qu'est-ce que... En plus des
20 vacances de la construction, qu'est-ce que j'ai
21 dit, c'est que c'est un travaux qui est très
22 complexe, très profond, ça prend de l'équipement
23 spécial. On avait l'équipement disponible. Il y a
24 peut-être un autre entrepreneur qui a la même sorte
25 d'équipement en ville. Alors, je crois que les

1 négociations sont faites avec mon bureau. Je n'ai
2 pas intervenu sur ce projet-là. J'avais juste les
3 doigts croisés qu'on l'aurait eu, puis j'étais bien
4 content quand on a été capable de le réaliser.
5 C'est un contrat qui était très dangereux. On avait
6 de l'eau qui passait pendant qu'on travaillait.
7 C'était un collecteur assez immense. D'abord ce
8 n'était pas... Ce n'était pas une faveur que la
9 Ville m'a faite. C'était une bonne décision que la
10 Ville a faite de me le donner. Et vous pouvez
11 vérifier si le contrat a bien été. Vous pouvez le
12 vérifier. Parce que...

13 Q. **[367]** Monsieur Borsellino, je veux qu'on se
14 comprenne.

15 R. Bien oui, mais quand vous me dites...

16 Q. **[368]** Je ne remets pas en... Je ne remets pas ici,
17 aujourd'hui, puis hier, puis s'il faut aller
18 demain, je ne remets en doute vos capacités puis la
19 qualité des travaux que votre entreprise ou vos
20 entreprises font. Loin de là l'idée de faire ça.

21 R. O.K.

22 Q. **[369]** Ce qu'on examine, là, c'est dans le cadre de
23 notre mandat, et je ne répéterai pas notre mandat,
24 mais c'est ce qui nous intéresse. Et l'aspect
25 technique, la qualité de réalisation des travaux

1 peut l'être dans des situations particulières, mais
2 du moins ce n'est pas ce qu'on regarde de façon
3 principale. Donc, que vous ayez fait bien les
4 travaux, je suis même prêt à en convenir pour les
5 fins de la discussion.

6 Ce que moi je veux savoir, là, et je vais
7 vous poser une question, vous dites que « je suis
8 sans doute le seul, ou on est peut-être deux à
9 pouvoir faire ça ». Selon vous, il y a juste deux
10 entreprises à Montréal qui pouvaient faire ces
11 travaux-là?

12 A. At that moment, I think only two.

13 Q. [370] You think?

14 A. I'm almost sure, unless, you know. Listen, we're
15 negotiating, it's a job that's basically cost and
16 material. Ça veut dire, main-d'oeuvre, matériel.

17 Q. [371] Oui.

18 R. Ils payent les frais, il y a du monde qui s'en
19 occupe chez nous et à la Ville pour défrayer tout
20 le... pour calculer tous les montants.

21 Q. [372] Les coûts, oui?

22 R. Oui. Et à ce moment-là, on était bien placés pour
23 faire ce contrat-là. Je n'avais pas d'inter... je
24 n'étais pas intervenant, je j'ai pas eu à dire,
25 « Écoute, j'ai-tu une chance? » Je n'ai pas de ça.

1 Q. [373] Ça fait que vous, vous me dites, là, sous
2 serment, que le fait que le douze (12) août vous
3 informez monsieur Dupuis que le voyage en Italie,
4 tout est réglé, que vous allez payer la quasi
5 totalité des dépenses à l'exception de son billet
6 d'avion de monsieur Marcil, donc tout ça se passe
7 le douze (12) août et deux semaines plus tard, le
8 vingt-sept (27) août, monsieur Marcil va signer,
9 recommander le paiement final et la terminaison du
10 contrat, et le paiement qui a été donné en travaux
11 d'urgence pour cinq millions (5 M\$) à votre
12 entreprise, c'est ça que vous nous dites?

13 A. Sir, yes. I'm telling you that he signed, I never
14 saw this letter. I might have seen it now, okay.
15 It's not something that I look at the date. The
16 work was done way before, the position was taken
17 way before, and it had nothing to do, absolutely
18 nothing. And it's twice you mention I'm sous
19 serment, you know, I'm under oath, and I understand
20 that. And that's why I could answer comfortably
21 that it had nothing to do.

22 Q. [374] Donc, pour terminer, monsieur Marcil, à part
23 quelques bouteilles de vin, quelques repas au
24 restaurant, le voyage en Italie, vous n'avez jamais
25 donné aucun autre avantage, aucune somme d'argent,

1 peu importe si c'est en espèces, un chèque, peu
2 importe le mode de paiement, vous n'avez jamais
3 rien donné autre que les trois, quatre items que je
4 vous ai mentionnés?

5 R. Jamais.

6 Q. **[375]** Monsieur Toutant, je vais revenir à une
7 dernière chose, monsieur Toutant, là, vous dites
8 que vous ne le connaissez pas vraiment?

9 R. Exactement.

10 Q. **[376]** Puis malgré ça, monsieur Lortie dit : « Il va
11 venir nous rejoindre, puis paye pour son hôtel », à
12 quatre cents (400), on a vu que c'était quatre
13 cents (400) euros la nuit, donc vous avez payé huit
14 cents (800) euros à quelqu'un que vous ne
15 connaissez pas parce que, pour une relation
16 d'affaires encore une fois?

17 R. Écoute, c'est... It's probably because Yves Lortie
18 asked me, and I said, you know, to Yves, "don't
19 worry, I'll take care of it." It just was good
20 business sense.

21 Q. **[377]** Et pour quelle raison monsieur Marcil va
22 payer son propre billet d'avion, mais vous payez
23 tout le reste? Il y a sûrement eu des discussions à
24 un moment donné, là? Vous n'avez pas dit « je te
25 paye tout sauf le billet d'avion », alors que vous

1 payez à Lortie...

2 A. No, Yves told me, "he's going to pay his tickets",
3 and I said, "okay, I'll take care of the rest."
4 That's what happened.

5 Q. **[378]** Donc, c'est lui qui a dit : « Je vais payer
6 mon billet d'avion »?

7 A. Yves Lortie told me that monsieur...

8 Q. **[379]** Ah, Yves Lortie told you that?

9 A. Yes, he'll pay his tickets. So, I told him to call
10 the agency we dealt with and that's it.

11 Q. **[380]** Puis est-ce que votre voyage en Italie que
12 vous avez fait pour des bonnes relations d'affaires
13 et personnelles, est-ce que ça a porté fruit? Est-
14 ce qu'après ça vous êtes en meilleurs termes avec
15 la Ville? Est-ce que vous avez plus de contrats
16 avec la Ville?

17 R. Non, j'étais peut-être en meilleurs termes avec
18 monsieur Marcil.

19 Q. **[381]** C'est tout?

20 R. Exactement, c'est tout.

21 Q. **[382]** Puis monsieur Lortie?

22 R. J'étais en bons termes encore avec monsieur Lortie.
23 Et avec monsieur Marcil, je ne le vois pas, là,
24 mais monsieur Lortie j'étais en bons termes.

25 Q. **[383]** Monsieur Dupuis, est-ce que c'est toujours

1 votre ami aujourd'hui?

2 R. Un peu moins, mais...

3 Q. **[384]** C'est quand la dernière fois que vous l'avez
4 vu?

5 R. Peut-être cet été. Peut-être.

6 Q. **[385]** À ce moment-ci, il est midi trente-deux
7 (12 h 32). Ça va être la pause du lunch. On se
8 reverra donc à deux heures (2 h). Merci, bon
9 appétit.

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11 REPRISE DE L'AUDIENCE

12

13 _____
14 LA GREFFIÈRE :

15 Monsieur Borsellino, vous êtes sous le même serment
16 que vous avez prêté.

17 R. Merci.

18 Me SIMON TREMBLAY :

19 Q. **[386]** Donc, bon début d'après-midi. On a terminé la
20 période du matin en parlant de Robert Marcil, donc
21 je vais rebondir sur ce dernier sujet pour
22 s'attaquer à la Ville de Montréal et explorer un
23 peu là les actions et les activités, devrais-je
24 plutôt dire, de la compagnie ou des compagnies du
25 témoin dans la Ville de Montréal. Alors, c'est
 peut-être avec un petit historique qu'on pourrait

1 débiter.

2 Monsieur Borsellino, quand avez-vous
3 commencé à faire affaires avec la Ville de
4 Montréal?

5 R. Dans les années... début quatre-vingt-dix (90),
6 quatre-vingt-neuf (89), quatre-vingt-dix (90).

7 Q. **[387]** Si on se rappelle de votre témoignage d'hier,
8 donc on parle du moment où vous avez pris le
9 contrôle de la compagnie ou un petit peu avant?

10 R. Ah! Même avant, j'avais fait des projets de parcs à
11 la Ville de Montréal...

12 Q. **[388]** O.K.

13 R. ... parce qu'on parlait d'égout, mais les parcs
14 peut-être trois, quatre ans avant ou plus.

15 Q. **[389]** Quand vous dites « on parlait d'égout »,
16 qu'est-ce que vous voulez dire? On s'entend, vous
17 avez dit une phrase, mais je...

18 R. J'ai parlé auparavant d'un projet d'envergure en
19 quatre-vingt-neuf (89), je l'ai obtenu en quatre-
20 vingt-neuf (89) dans... c'était le premier projet
21 d'envergure auparavant, c'est ça que j'ai parlé.

22 Q. **[390]** Avant c'étaient des petits projets là.

23 R. Oui, avant ça, j'avais des petits projets à
24 Montréal, des petits montants, quatre cent mille,
25 deux cent mille (400 000 \$-200 000 \$).

1 Q. **[391]** C'était quoi la valeur de ce premier projet
2 d'envergure-là?

3 R. C'était trois millions (3 M\$), je crois.

4 Q. **[392]** Ça visait de l'aménagement ou des égouts?

5 R. Des égouts.

6 Q. **[393]** Donc, ça, on est toujours au début des années
7 quatre-vingt-dix (90)?

8 R. Oui.

9 Q. **[394]** Bon. Le premier contrat d'envergure. À ce
10 moment-là, disons qu'on parle de la première
11 tranche de la décennie mil neuf cent quatre-vingt-
12 dix (1990), donc quatre-vingt-dix (90) à quatre-
13 vingt-quinze (95), en moyenne là, par année, vous
14 avez combien de contrats avec la Ville de Montréal?

15 R. Difficile. Ça fait longtemps. It's a long time ago.
16 So, maybe two, maybe one, maybe... Not much more
17 than that.

18 Q. **[395]** Okay. So one or two...

19 A. Yes.

20 Q. **[396]** Might...

21 A. Maybe.

22 Q. **[397]** ... have got three, but one or...

23 A. I would say...

24 Q. **[398]** An average of two, let's say. One...

25 A. Let's say two.

1 Q. **[399]** À partir de la deuxième tranche de la
2 décennie des années quatre-vingt-dix (90), donc de
3 quatre-vingt-seize (96) à deux mille (2000), deux
4 mille un (2001), on parle d'environ combien de
5 contrats par année?

6 R. C'est difficile, encore. Like I said, because of
7 the time, and how far back it is. But probably the
8 same thing as the first five years.

9 Q. **[400]** O.K. Donc on pourrait dire que les années
10 quatre-vingt-dix (90), un, deux, trois contrats, ça
11 représente en... Puis je sais que ça fait
12 longtemps, là, puis c'est juste une idée de
13 grandeur, à ce stade-ci, qu'on a besoin, c'est quel
14 pourcentage de votre chiffre d'affaires, dans les
15 années quatre-vingt-dix (90), ces un, deux ou trois
16 contrats par année-là?

17 A. What I said auparavant, it was that, in nineteen
18 ninety (1990), that first major one was my sales
19 figure of the year before. So it was three million
20 (3 M), I went to six (6). It was half. Fifty
21 percent (50%).

22 Q. **[401]** O.K., oui.

23 A. So I think after that we probably went down,
24 because this jobs were... That was a major job for
25 me, and after that I might have got a lot of

1 smaller jobs, half a million ($\frac{1}{2}$ M), up to year two
2 thousand (2000).

3 Q. **[402]** But, as I said, what I'm looking for is an
4 average. So I know that in the early eighties
5 (80's), nineties (90's), I mean, you got that major
6 contract, but apart of major punctual contracts, an
7 average, mettons, on an annual basis?

8 A. As a percentage?

9 Q. **[403]** Yes, of your annual revenue.

10 A. Probably twenty percent (20%), if I have to give
11 you a percentage, of the City of Montreal contracts
12 compared to my sales figure?

13 Q. **[404]** Oui?

14 A. Probably twenty (20).

15 Q. **[405]** Et arrivent les années deux mille (2000), et
16 qu'est-ce qui se passe au tournant des années deux
17 mille (2000), en deux mille (2000), deux mille un
18 (2001), au sein de Construction Garnier?

19 R. Au sein de Construction Garnier, dans les années...
20 Un peu en même temps que dans les années quatre-
21 vingt-dix (90), je vais revenir à ça parce que
22 c'est important.

23 Q. **[406]** Oui.

24 R. Dans le privé, c'était la Ville de Montréal et
25 d'autres travaux publics, mais dans... Dans le

1 public, j'ai obtenu un contrat très important dans
2 un site d'enfouissement, qui me donnait
3 l'opportunité d'acheter de l'équipement. Parce
4 qu'en quatre-vingt-neuf (89), je n'avais pas
5 beaucoup d'équipement.

6 Alors, en faisant le contrat dans le marché
7 public, qui était en assez gros envergure, bien,
8 j'avais l'opportunité d'acheter mes équipements
9 pour travailler toute la saison. Parce que le
10 public, c'était, les travaux publics... Sorry.

11 Q. **[407]** No, go ahead in English if you're more
12 comfortable.

13 A. I'm wrong. Can I just... Sorry about that. It's
14 because I got the words mixed and I shouldn't. In
15 the private sector...

16 Q. **[408]** Yes.

17 A. ... around the same time, in nineteen ninety
18 (1990), I got a private contract with a private
19 company. And this contract was heavily equipment,
20 like, equipment-intensive. Gave me an opportunity
21 to buy the equipment and be able to pay them. Over
22 time. A lease. So what we did is... And this
23 contract was perfect, because it was night and day
24 during the winter. It's not snow removal. Okay?

25 So by doing that, we were able to buy

1 equipment that was useful on excavation jobs,
2 shovels mainly, which gave me... So, with that, I
3 was able to buy and do public contracts with my
4 machines. So, I don't know if I've answered your
5 question, but that's what happened in the nineties
6 (90's) also, parallel to the public sector. So we
7 were getting stronger in the private sector.

8 On the year two thousand's (2000's), we
9 were still in the private sector of this important
10 contract that lasted fourteen (14) years. Only in
11 the winter. So if you ask what happened to the
12 company, it went... It kind of went well because of
13 working summer and winter at the same time.

14 Q. **[409]** Ce contrat-là, vous dites, c'est d'une durée
15 de quatorze (14) ans?

16 R. Mais, avec des renouvellements.

17 Q. **[410]** On parle de quelle année à quelle année?

18 R. Moi je dirais que ça a parti dans le bout de
19 quatre-vingt-dix (90) jusqu'à deux mille trois
20 (2003) peut-être, deux mille quatre (2004).

21 Q. **[411]** O.K. Donc votre réponse, c'est que ce
22 contrat-là vous permet d'acheter de l'équipement.

23 R. Bien, ça m'a permis d'acheter de l'équipement qui
24 était utilisable sur douze (12) mois dans l'année.

25 Q. **[412]** Et cet équipement-là, c'est Location Garnier

1 ou Construction Garnier qui l'achète?

2 R. Bien, au début c'était Construction. Ça a changé
3 par après.

4 Q. **[413]** Et hier, à partir de quatre-vingt-quinze
5 (95), seize (96)?

6 R. Seize (96), oui.

7 Q. **[414]** Que Location...

8 R. Je crois, oui.

9 Q. **[415]** Donc, selon votre témoignage, vous dites que
10 le fait d'avoir de l'équipement, ça vous permet
11 d'avoir...

12 R. Être compétitif dans les jobs d'égouts, surtout, et
13 d'excavation.

14 Q. **[416]** Puis cette raison-là... Parce que dans les
15 années deux mille (2000), vous avez combien de
16 contrats, en moyenne, avec la Ville de Montréal?

17 R. Bien, j'en ai... J'en ai plus, mais je ne sais pas
18 combien, là. Peut-être cinq millions (5 M) par
19 année, facile. Peut-être dix (10). Je ne le sais
20 pas. Il faudrait que je regarde mes notes, là.

21 Q. **[417]** Mais je vais vous rafraîchir la mémoire. On
22 vous a... Vous vous rappelez que je vous avez
23 demandé certaines questions...

24 R. Oui.

25 Q. **[418]** ... et vous nous avez répondu...

1 R. O.K.

2 Q. **[419]** Et je vais le produire comme pièce 36P-428.

3 L'onglet 41 pour madame Blanchette.

4

5 36P-428 : Tableau de la présence de Garnier à la

6 Ville de Montréal

7

8 A. Thank you.

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Dans notre...

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Q. **[420]** Vous l'avez... Vous l'avez à l'écran.

13 R. Oh!

14 Q. **[421]** Oui, Monsieur le Commissaire?

15 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

16 De quel onglet?

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 En ce qui vous... C'est une pièce additionnelle de

19 ce matin.

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21 Parfait. Oui.

22 Me SIMON TREMBLAY :

23 Non, j'en ai...

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Oui. Je l'ai.

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Oui. C'est le tableau, là, effectivement.

3 Q. **[422]** Donc, juste pour les fins d'identification,
4 donc c'est les présences de Construction Garnier à
5 la Ville de Montréal de quatre-vingt-seize (96) à
6 deux mille douze (2012), selon les réponses que
7 vous nous avez données plus tôt en décembre.

8 R. O.K.

9 Q. **[423]** Donc, juste, prenez peut-être quelques
10 secondes pour regarder le document. Le vérifier,
11 là.

12 R. Je peux-tu l'avoir sur la feuille, s'il vous plaît?

13 Q. **[424]** Ah! Oui oui, pas de problème.

14 R. Merci.

15 Q. **[425]** Ce sont les chiffres que vous nous avez
16 donnés. Évidemment, le nombre de contrats, dans la
17 réponse que vous nous avez fournie, vous nous avez
18 indiqué les noms des contrats, nous on a mis, on
19 les a mis en chiffres. Et dans une autre des
20 questions était le pourcentage de votre chiffre
21 d'affaires.

22 R. O.K.

23 Q. **[426]** Et c'est les données auxquelles on arrive...
24 Pas on arrive, mais qu'on a reproduites dans ce
25 document-là. Donc, prenez le temps nécessaire pour

1 confirmer que c'est bien les chiffres...

2 R. ... (pas de réponse)

3 Q. **[427]** Donc c'est... Juste pour répondre à ma
4 question, les données que vous voyez au tableau
5 exposé à l'écran, 36P-428, ce sont bien les données
6 que vous nous avez...

7 R. Exactement, oui.

8 Q. **[428]** Donc, vous êtes d'accord avec moi qu'on
9 remarque... Oui, en passant, on enlève deux mille
10 un (2001), là. Peut-être que vous nous fournirez
11 une explication, mais de deux mille (2000) à deux
12 mille huit (2008), vous allez être d'accord être
13 d'accord avec moi qu'on a une augmentation très
14 significative à la fois du nombre de contrats et du
15 pourcentage du chiffre d'affaire annuel de votre
16 entreprise. Vous constatez ça comme moi?

17 R. Oui.

18 Q. **[429]** Comment expliquez-vous que pendant une
19 période de huit, neuf ans...

20 R. Oui.

21 Q. **[430]** Il y a une augmentation que je qualifierais
22 de très significative de votre part de marché à
23 Montréal.

24 R. Quand je regarde ça, il faudrait prendre en
25 considération les fusions, je crois.

1 Q. **[431]** Mais les fusions, bien, allez-y, j'écoute
2 votre explication..

3 R. Parce que si on parle de la Ville de Montréal,
4 avant les fusions, je n'inclus pas dans ma liste à
5 moi des contrats de la Ville de Pierrefonds,
6 admettons, ou Ville de Dorval, avant les fusions.
7 Ou Westmount. O.K.

8 Q. **[432]** O.K.

9 R. Après, je les inclus. Ça veut dire que c'est devenu
10 la Ville de Montréal.

11 Q. **[433]** Bien Westmount, à ce que je sache...

12 R. Non, mais je comprends. Je parle, si vous comprenez
13 ce que je veux dire c'est que, Pierrefonds,
14 admettons, oublions Westmount, peut-être Île-Bizard
15 aussi, c'est-tu Ville de Montréal, je ne sais pas
16 là mais, c'est rendu Roxboro c'était une ville
17 seule et aujourd'hui...

18 Q. **[434]** Pouvez-vous poursuivre votre explication?

19 R. La seule chose que je peux foire, c'est qu'on
20 n'inclut pas les villes et il y a un mot pour ça,
21 non agglomérée avant. Je veux dire avec
22 l'agglomération, dépendant l'année que c'était, je
23 pense que c'était dans les deux mille deux (2002)
24 ou... l'agglomération.

25 Q. **[435]** Donc...

1 A. I'm going to go back to English.

2 Q. **[436]** Answer in the language you want.

3 A. I mean did you understand my explanation?

4 Q. **[437]** Yes, totally. I'm just checking...

5 A. Yes.

6 Q. **[438]** So you're saying that in the event that you
7 will have been asked or you would have understood
8 that you've been asked to put all the contracts,
9 donc mettre tous les contrats de l'île de Montréal,
10 vous nous dites qu'on ne verrait aucune différence,
11 donc il n'y aurait aucune augmentation
12 significative comme on le voit? C'est ça que vous
13 nous dites?

14 A. I'm not sure. I'm not sure. What I am saying is I
15 didn't include before the one city, before
16 l'agglomération, je n'aurais pas inclus Pierrefonds
17 admettons, ou Ville Saint-Laurent. C'était des
18 villes uniques. Après, si j'ai pogné un contrat
19 avant or after well the one, the contract, if it
20 was after the fusion it would be in your list.
21 Before the fusion Saint-Laurent wouldn't be in your
22 list.

23 Q. **[439]** Puis quand il y a les défusions? Ça ne change
24 rien? Les chiffres, parce que les défusions ça a
25 lieu en deux mille quatre (2004), deux mille cinq

1 (2005), je n'ai pas la date exacte mais dans ces
2 années-là, puis on regarde le tableau en deux mille
3 quatre (2004), deux mille cinq (2005) et après,
4 donc il y a des villes qui sortent de la Ville de
5 Montréal puis malgré qu'il y a des arrondissements
6 qui redeviennent des villes, votre pourcentage...

7 A. Not many...

8 Q. **[440]** Juste me laisser terminer ma question, le
9 pourcentage des contrats que vous obtenez ainsi que
10 le nombre des contrats est toujours aussi important
11 alors qu'il y a beaucoup de villes qui vont
12 défusionner. Donc si je me fie à votre
13 interprétation, je devrais voir en deux mille
14 quatre (2004), deux mille cinq (2005) une petite
15 baisse du nombre de contrats.

16 A. I understand what you are saying Sir. What I am
17 trying to explain is this, what we gave is exactly
18 what was City of Montreal at the time, at the
19 date...

20 Q. **[441]** I understood perfectly what you said.

21 A. Okay. So I can't tell you what it would have been.
22 This is the exact number City of Montreal.

23 Q. **[442]** But it's your company so I know that...

24 A. I know, I have to do the, you know, when you asked
25 me that, you asked me to fill up my document, we

1 filled up our document as you asked me. Pourcentage
2 des contrats à Montréal après fusion.

3 Q. **[443]** Okay. I understood your...

4 A. You understand?

5 Q. **[444]** That's clear. That's clear. So you are saying
6 that before the merger, donc avant les fusions, aux
7 alentours de deux mille un (2001) à ce moment-là,
8 avant les fusions, vous écrivez seulement ce qui
9 est à la Ville de Montréal donc ça exclut les
10 villes qui ne sont pas rattachées à la Ville de
11 Montréal.

12 R. Exactement.

13 Q. **[445]** Là, il y a la fusion donc tout le monde est
14 rattaché à Montréal, vous incluez tout le monde.

15 R. Oui.

16 Q. **[446]** Et moi je dis « Bon. Parfait » et vous ne me
17 dites pas que les chiffres seraient différents,
18 vous me dites seulement que l'échantillon est
19 incomplet. C'est ce que je crois comprendre?

20 R. Il serait incomplet si avant les fusions vous vous
21 attendez qu'on inclut Pierrefonds admettons.

22 Q. **[447]** Hum, hum.

23 R. D'abord le changement de pourcentage, pourquoi
24 qu'il saute, puis je ne dis pas qu'il ne sautera
25 pas mais il y a peut-être des travaux avant deux

1 mille (2000) ou deux mille un (2001), les fusions,
2 avant, qu'on aurait pu inclure pour donner un
3 meilleur tableau de compréhension.

4 Q. **[448]** Hum, hum.

5 R. Là, on a le début très faible. Par contre ça se
6 peut que dans la même année quatre-vingt-seize
7 (1996) j'avais un contrat à Verdun, admettons, et
8 il serait ajouté à ce pourcentage-là.

9 Q. **[449]** Parfait. Lorsqu'il y a les défusions, vous
10 savez de quoi je parle quand je parle des
11 défusions?

12 R. Oui. I know what you're talking about.

13 Q. **[450]** O.K. Quand il y a eu les défusions là, si je
14 me fie à votre interprétation, il y a certains
15 arrondissements qui redeviennent des villes
16 indépendantes. Vous êtes d'accord avec moi?

17 A. Yes.

18 Q. **[451]** Bon. Donc si je me fie à votre
19 interprétation, si vous sous-entendez qu'il y
20 aurait peut-être eu plus de contrats avant les
21 fusions, ça voudra donc dire que les villes, les
22 arrondissements qui sont redevenus des villes après
23 deux mille quatre (2004) ou deux mille cinq (2005)
24 ne sont plus dans la Ville de Montréal donc ne
25 devraient pas...

1 R. Apparaître.

2 Q. [452] ... se retrouver dans les réponses que vous
3 nous avez données.

4 A. Exactly, they shouldn't be there.

5 Q. [453] Ça veut dire que si je me fie à votre
6 explication...

7 A. Yes.

8 Q. [454] ... ça veut donc dire que s'il y en avait
9 plus avant, il y en aurait moins après. Donc,
10 vraiment, partant de cette explication-là que vous
11 nous donnez, moi je regarde le tableau avec vous
12 puis je vois qu'en deux mille quatre (2004) ou deux
13 mille cinq (2005) et après ça ne descend pas du
14 tout là. C'est les mêmes, c'est relativement
15 stable, quatorze (14), douze (12), onze (11),
16 treize (13), dix (10), puis on voit en pourcentage,
17 en fait en pourcentage ça continue à monter parce
18 que si on regarde en deux mille, après les fusions
19 là, deux (2 %), trois (3 %), quatre (4 %), vingt-
20 six pour cent (26 %), vingt-quatre pour cent
21 (24 %), dix-neuf pour cent (19 %) et là, la date
22 des défusions, on a vingt-six (26 %), trente-trois
23 (33 %), trente-six (36 %) et trente-quatre pour cent
24 (34 %).

25 A. Okay, so... Sorry. When I... I agree with you. But

1 the fusions were a lot less than what's stayed in
2 the...

3 Q. **[455]** Bien, je vais vous poser la chose suivante,
4 au lieu de parler dans l'abstrait. Demain, demain
5 matin vous allez revenir. Pouvez-vous nous emmener
6 les chiffres de quatre-vingt-seize (96) à deux
7 mille un (2001), qui incluent tous les
8 arrondisse... toutes l'ancienne Ville de Montréal?
9 Ça ne doit pas être trop... Est-ce que c'est
10 possible, ça, pour demain matin?

11 R. Ça pourrait être possible. Je vais... Je vais faire
12 mon possible.

13 Q. **[456]** Prendre l'engagement, donc, 36E-1? Premier
14 engagement de monsieur Borsellino, donc, de nous
15 fournir, de quatre-vingt-seize (96) jusqu'au moment
16 des fusions municipales à la Ville de Montréal,
17 donc tous les contrats qu'il a obtenus avec... sur
18 l'île de Montréal, dans le fond. Ça va inclure les
19 anciennes et les nouvelles villes.

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21 Q. **[457]** Mais si j'ai compris votre propos, ce que
22 vous dites, c'est qu'avant deux mille (2000), avant
23 qu'on ait la fusion, vous dites Montréal est plus
24 petit, donc vos pourcentages ne représentent que la
25 Ville de Montréal en tant que telle, mais pas comme

1 des endroits comme Ville St-Laurent, parce que la
2 demande était Ville de Montréal. C'est ça?

3 R. Exactement.

4 Q. **[458]** Bon. À partir de deux mille quatre (2004), on
5 comprend des propos du procureur, c'est que dans
6 les faits, il y a eu la défusion. Vos statistiques
7 ne représentent uniquement que les contrats de la
8 Ville de Montréal. Donc, prenez deux mille cinq
9 (2005), deux mille six (2006). Si vous regardez les
10 pourcentages de deux mille cinq (2005), deux mille
11 six (2006), vous avez vingt-six pour cent (26 %) et
12 trente-trois pour cent (33 %). Et en deux mille
13 cinq (2005), deux mille six (2006), il y a eu des
14 villes qui se sont défusionnées. Mais vous, vos
15 données, encore, ne couvrent uniquement que la
16 Ville de Montréal. Est-ce que c'est le cas?

17 R. Je crois que c'est le cas, oui.

18 Q. **[459]** Ça veut donc dire que vos pourcentages, si on
19 ajoutait les villes qui ont été défusionnées,
20 seraient encore plus importants que ceux qui sont
21 là.

22 R. C'est fort probable. Mais je sais... Les défusions,
23 les villes défusionnées, qu'est-ce que je
24 comprends, on parle de Westmount et quelques-unes
25 d'autres. Il y a quand même la ville, et je ne

1 faisais pas de projets, mettons, dans cette ville-
2 là, Westmount. Bon. Les chiffres vont être...

3 Q. **[460]** Mais celles du West Island...

4 R. Mais on va le checker pareil en même temps.

5 Q. **[461]** Celles du West Island, vous aviez des projets
6 dans le West Island?

7 R. Oui mais c'est encore dans l'agglomération. Ça a
8 resté.

9 Q. **[462]** Pas toutes, là. Pas toutes.

10 R. Il y a peut-être une.

11 Q. **[463]** Hum. C'est ça.

12 R. O.K. Mais je ne travaille pas tout dans le West
13 Island.

14 Q. **[464]** O.K.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Q. **[465]** Avez-vous déjà entendu...

17 MADAME LA GREFFIÈRE :

18 Maître... Excusez-moi, Maître Tremblay. Alors pour
19 l'engagement, c'est le 36E-13.

20 Me SIMON TREMBLAY :

21 13? Parfait.

22 MADAME LA GREFFIÈRE :

23 Alors, voulez-vous répéter l'engagement?

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 Donc, l'engagement...

1 MADAME LA GREFFIÈRE :

2 C'est produire les chiffres?

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Oui. Donc, l'engagement 36E-13 du témoin Giuseppe
5 Borsellino, c'est de fournir, de l'année mil neuf
6 cent quatre-vingt-seize (1996) jusqu'à la fusion
7 des municipalités de l'île de Montréal, tous les
8 contrats publics qu'il a obtenus avec toutes les
9 anciennes villes. Sur l'île de Montréal. Donc,
10 toutes les entités administratives excluant Ville
11 de Montréal.

12 Q. **[466]** De toute façon, vous comprenez très bien
13 l'engagement, là?

14 R. Oui. Yes.

15 Q. **[467]** Je pense qu'on s'entend là-dessus.

16 MADAME LA GREFFIÈRE :

17 Je vous remercie.

18 Me SIMON TREMBLAY :

19 On le titre de cette façon-là pour les fins de
20 discussion.

21

22 36E-13 : Engagement du témoin G. Borsellino à
23 produire les chiffres de 1995 à la
24 fusion de tous les contrats publics
25 obtenus sur l'île de Montréal

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui Maître St-Jean?

3 Me MARTIN ST-JEAN :

4 Et j'ajouterais peut-être, pour clarifier
5 l'engagement, si cet exercice-là pouvait être fait
6 non seulement en volume, mais, c'est-à-dire,
7 ventilé par chacune de ces anciennes municipalités
8 qui étaient, à un moment donné, sur l'île de
9 Montréal, mais qui n'étaient pas Montréal, et qui
10 ont pu par la suite être fusionnées et
11 défusionnées. C'est-à-dire que plutôt que d'arriver
12 avec un chiffre global, qu'on puisse voir, par
13 exemple, Pierrefonds un, St-Laurent deux, et savoir
14 exactement à quel endroit on se situe, afin de
15 déterminer si effectivement une ville s'est
16 fusionnée et défusionnée, et il y aura un impact
17 sur les chiffres.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est sûr qu'à partir du moment où on a les
20 chiffres, on est capable d'avoir les contrats,
21 parce que vous faites les chiffres à partir des
22 contrats.

23 R. Je ne sais pas si je pourrais le faire pour demain
24 matin, là, mais... On va faire notre possible.

25 Q. [468] J'imagine qu'il y a des gens qui travaillent

1 à votre bureau, ou pour vous, ils sont capables de
2 sortir ça?

3 R. On va faire notre possible.

4 Q. **[469]** Merci.

5 Me SIMON TREMBLAY :

6 Q. **[470]** Monsieur Borsellino, avez-vous déjà entendu
7 parler, à Montréal, d'un système visant à partager
8 les contrats, notamment en matière d'égoûts et
9 d'aqueducs?

10 R. Oui.

11 Q. **[471]** Vous avez entendu parler de ce système-là?

12 R. Oui.

13 Q. **[472]** De quoi avez-vous entendu parler?

14 R. Comment?

15 Q. **[473]** De quoi avez-vous entendu parler? Je vous
16 parle d'un système, là, pour octroi de contrats,
17 vous me dites que vous avez déjà entendu parler de
18 ce système-là.

19 R. Bien, qu'il y avait un...

20 Q. **[474]** En quoi consiste-t-il, ce système-là?

21 R. C'est un... C'est un système. C'est partager des
22 projets. C'est partager un contrat, un à la fois,
23 puis...

24 Q. **[475]** Des contrats, donc, qui émanent de la Ville
25 de Montréal?

1 R. De la Ville de Montréal. Si c'était possible. Il y
2 avait... Il y avait de la collusion pour régler
3 quelques contrats.

4 Q. **[476]** O.K. La collusion, donc, est-ce que c'était
5 seulement à la Ville de Montréal, centre, ou ça
6 visait également certains arrondissements?

7 R. Ça aurait pu viser des arrondissements.

8 Q. **[477]** Pourquoi vous dites ça aurait pu?

9 R. Ça dépend... Ça dépend le temps dans tout ça, là.
10 Si on parle de deux mille (2000), des années
11 quatre-vingt-dix (90), on entend ça depuis qu'on
12 est jeune.

13 Q. **[478]** Depuis que vous êtes jeune.

14 R. Oui.

15 Q. **[479]** Donc, ça nous remonte à... Ça nous remonte à
16 quelle année, ça?

17 R. Depuis que je suis jeune?

18 Q. **[480]** Bien... C'est quand la première fois que vous
19 avez entendu parler d'un système pour partager les
20 contrats à Montréal?

21 R. Dans les années quatre-vingt (80).

22 Q. **[481]** Quatre-vingt (80)?

23 R. Oui.

24 Q. **[482]** Qui vous en a parlé?

25 R. On entendait des affaires, mais on... Personne...

1 Q. **[483]** De qui avez-vous entendu...

2 R. Dans la famille. On entendait qu'il y avait du
3 partage de temps en temps. Je n'ai pas entendu de
4 quelqu'un précis, mais si vous voulez dire s'il y
5 avait du rumeur, oui. Il y en avait du bruit.

6 Q. **[484]** Puis ça remonte aux années quatre-vingt (80).

7 R. Ah oui.

8 Q. **[485]** Puis quelle était la nature de cette rumeur-
9 là? Ou, en d'autres termes, comment fonctionnait le
10 système dont vous entendiez parler?

11 R. Écoute. Dans les années quatre-vingt (80), qu'est-
12 ce que j'entendais clairement, c'est que les jobs
13 étaient partagées.

14 Q. **[486]** Entre qui?

15 R. Entre les contracteurs en place. Je n'étais pas
16 vraiment un contracteur, dans ce temps-là,
17 envergure, là.

18 Q. **[487]** Partagées par qui?

19 R. Ah...

20 Q. **[488]** Je veux dire, par les...

21 R. Par les contracteurs, là.

22 Q. **[489]** Entre eux, ou ça... avec la, de concert avec
23 des fonctionnaires de la Ville, ou...

24 R. Entre eux. Entre eux.

25 Q. **[490]** Donc, c'était la...

1 R. Ah bien, avec la Ville... Je ne pouvais pas
2 déterminer, à ce moment-là, si on continue. C'est
3 sûr qu'il y a plus qui s'est passé avec les années.

4 Q. [491] On va y venir, certainement.

5 R. Oui.

6 Q. [492] Mais juste avant, donc, vous en... Juste pour
7 être certain qu'on se comprend bien, donc, dans les
8 années quatre-vingt (80) vous entendez, notamment à
9 travers des membres de votre, via des membres de
10 votre famille, qu'il y a un système à Montréal
11 visant le partage des contrats, puis ce système-là
12 vise les entrepreneurs. C'est-à-dire les
13 entrepreneurs, entre eux, se répartissent les
14 contrats?

15 R. Oui.

16 Q. [493] Donc, ça c'est la première fois que vous
17 entendez parler de ça. Et là vous venez juste de
18 nous dire que je vais apprendre plus tard... Donc,
19 comment... Parlez-nous de l'évolution de ce
20 système-là. Vous en entendez parler une première
21 fois dans les années quatre-vingts (1980), quand
22 après ça vous en ré-entendez parler?

23 R. Dans les années quatre-vingts (1980) puis je ne
24 peux pas préciser les dates. And I'm going to go in
25 English again.

1 Q. [494] Go ahead.

2 A. Remind me sometimes.

3 Q. [495] You speak in the language you are
4 comfortable.

5 A. Thank you. In the nineteen eighties (1980s), late
6 eighties (1980s), as I was growing in the business
7 and not doing so much public works, we used to hear
8 that the contractors in place were splitting some
9 jobs and then I started bidding and I picked up my
10 first job in Dorval...

11 THE PRESIDENT:

12 Q. [496] I'm sorry Sir, are you reading something?

13 A. No.

14 Q. [497] Okay.

15 A. No, I'm just, I'm sorry. So I picked up a job in
16 Dorval and we started doing the sewer business and
17 at the same time at the City of Montreal they
18 cancelled six, seven jobs. If I am not wrong, all
19 on the same day or in a couple of weeks ahead.
20 Probably in nineteen eighty-five (1985), eighty-six
21 (1986), eighty-seven (1987). And you'll understand
22 why.

23 After that moment in nineteen eighty-seven
24 (1987) the street came out, which was the job I was
25 talking about earlier, it was a major contract,

1 nineteen eighty-nine (1989). The bid was in eighty-
2 nine (1989) as far as I can remember.

3 Q. **[498]** That three million (\$3,000,000) contract?

4 A. Yes.

5 Q. **[499]** Okay.

6 A. Okay? The three million (\$3,000,000) contract was
7 la rue Roy de Saint-Denis à Saint-Laurent, so we
8 picked up this job and we have a contract and I had
9 problems on the job, major problems actually
10 because Bell conduits fell into the trench and the
11 insurance became involved so we had major problems.
12 If I speed it up a bit we had a call from, I got to
13 know the inspector on the job and I got a call to
14 meet him so I figured it's for the problem but he
15 said you should meet someone. And he gave me his
16 card so I had a business card now and I should meet
17 him.

18 So I am happy because I've got a problem
19 and maybe someone is going to help me.

20 Q. **[500]** What's his name?

21 A. Gilles Surprenant.

22 Q. **[501]** Gilles Surprenant?

23 A. That's the first time I got his business card,
24 nineteen eighty-nine (1989).

25 Q. **[502]** Who gave you his business card?

1 A. The inspector on the job.

2 Q. **[503]** Okay.

3 A. Okay.

4 THE PRESIDENT:

5 Q. **[504]** When was that again?

6 A. Around eighty, well probably now we're in ninety
7 (1990) because ça a été octroyé in eighty-nine
8 (1989) and now we are in nineteen ninety (1990). So
9 I called him because my problems are big and he
10 meets with me and he says that maybe we should talk
11 seriously about getting new guys together like I
12 got a major problem and he wants to talk about
13 other stuff which, basically, I understood and I
14 kept his card and went off with that.

15 I finished my job, I had my problems and I
16 never really paid attention to him again until
17 about ninety-five (1995), ninety-four (1994),
18 ninety-five (1995).

19 Me SIMON TREMBLAY :

20 Q. **[505]** Can I take a pause here.

21 A. Okay.

22 Q. **[506]** So you called, the supervisor or the
23 surveillant gave you Gilles Surprenant's business
24 card.

25 A. Yes.

1 Q. **[507]** You called him because you have that big
2 problem with Bell's conduit and he said, instead of
3 talking about that problem, what exactly he told
4 you? That's what I want you to put some emphasis on
5 what exactly he told you, what he asked you.

6 A. He says "Maybe you could gather up a few
7 contractors..." clearly "... and see about
8 arranging a system."

9 Q. **[508]** You are alone at the meeting? There's
10 Surprenant and you alone.

11 A. Yes, I'm alone.

12 Q. **[509]** There's no other contractor?

13 A. No, no, I'm alone at a corner of a street not in a
14 restaurant.

15 Q. **[510]** And that's the first contract, the first
16 important or first major contract you got from the
17 city at that time?

18 A. Yes.

19 Q. **[511]** The first one?

20 A. Yes.

21 Q. **[512]** Before that you said earlier the other is
22 three (\$3,000), four thousand (\$4,000), it's minor.

23 A. It was park jobs.

24 Q. **[513]** First time you met Gilles Surprenant?

25 A. Yes.

1 Q. **[514]** Remember the name of the guy on the
2 "chantier" that gave you his business card.

3 A. The man has passed away and I can't, I know it was
4 Guy, but I don't know his second name.

5 Q. **[515]** So apart of this sentence, what did he tell
6 you? What did he tell you Surprenant? What did you
7 actually, what was your reaction? A guy from the
8 city, in authority, proposing you to put in place
9 the system?

10 A. My reaction was first I'm surprised.

11 Q. **[516]** Why are you surprised? You said that you've
12 been told about that system a few years ago.

13 A. I am a new contractor, you know, I am a new guy in
14 the picture.

15 Q. **[517]** Okay.

16 A. I am a little surprised and basically, you know, I
17 let it go to that you know.

18 Q. **[518]** That's it?

19 A. That's it.

20 Q. **[519]** We're you for lunch?

21 A. No, no. It was this, the first meeting was on the
22 side of a street, on the sidewalk, you know.

23 Q. **[520]** On the...

24 A. On the job site.

25 Q. **[521]** On the job site. So you were surprised and

1 that's it. Did you call, did you have friends at
2 this time in the business, in the industry?

3 A. Sure, I had a few friends, yes.

4 Q. **[522]** Did you contact them to say...

5 A. No.

6 Q. **[523]** ... « Hey, this guy proposed me that, what do
7 you think? »?

8 A. No.

9 Q. **[524]** Did you ever get back to Mr. Surprenant?

10 A. Later he got back with me.

11 Q. **[525]** But you? Did you ever get back to him?

12 A. No, never.

13 Q. **[526]** About that?

14 A. No.

15 Q. **[527]** Before he got, because I guess you are going
16 to tell us that he got back to you a few years
17 after. Before he got back to you on that particular
18 topic...

19 A. Uh, huh.

20 Q. **[528]** Did you meet him in any circumstances?

21 A. I can't remember that much but I can explain the...

22 Q. **[529]** For the job?

23 A. For my job, no more. No.

24 Q. **[530]** Not about the job.

25 A. No, it was finished.

1 Q. **[531]** In social events? In golf tournaments?

2 A. No, nothing.

3 Q. **[532]** So, I guess you never saw him? If you can't
4 recall, I mean...

5 A. No, I never met him again for that topic, for the
6 topic that he came.

7 Q. **[533]** Until he got back to you?

8 A. He got back to me.

9 Q. **[534]** Okay.

10 A. And whenever he got back to me, it might have been
11 nineteen ninety-five (1995), he got back to me with
12 a way where I could pick up some work, okay,
13 because he would change the plans.

14 Q. **[535]** Oui.

15 A. So we would bid some jobs with " des plans truqués"
16 admettons, avec des quantités truquées and that was
17 the beginning with him on trying to pick up some
18 work with his input. Okay.

19 Q. **[536]** What was the system? So you said that he will
20 manage the "appel d'offres" to be like with some
21 tricks in it.

22 A. Yes.

23 Q. **[537]** Some tips and you will know the tips so you
24 could bid in the way that you'll get it?

25 A. Exactly.

1 Q. **[538]** And he... Are you alone when he's telling you
2 that?

3 A. Yes. I met him alone.

4 Q. **[539]** Did he mention any other contractors, or...

5 A. No but, what's funny is that the other contractors
6 had the same tips. 'Cause we would know, when the
7 bids would come in, at the time you could go check
8 your bid on the table, and you saw that the... Les
9 quantités est débalancée at the same place. So,
10 basically we knew that he was... he was preparing
11 these plans for everybody at the same level.

12 Q. **[540]** Hum, hum?

13 A. Okay? So that was my initiation to trying to pick
14 up work, and then having to deal with the
15 quantities of a bid.

16 Q. **[541]** But what was your response? In ninety-five
17 (95) he got back to you, he's saying "I'm proposing
18 you that way, it's gonna work this way, we'll do
19 that and this." What's your response?

20 A. Oh, I was happy with that. At first I said well, if
21 I could get a job... Because I don't know how the
22 system works. I'm a new player in the game. And I
23 said...

24 Q. **[542]** You mean in the public game, you mean.

25 A. Yes.

1 Q. **[543]** Okay.

2 A. So I go, wow, this is... This is the way they're
3 doing things? Okay, fine. Let me... Let me get into
4 this. You know?

5 Q. **[544]** Puis monsieur Surprenant, là, est-ce qu'il
6 vous dit « Je propose ça, vous allez obtenir plus
7 de contrats. » On s'entend que s'il fait ça puis...
8 Il risque gros en faisant ça, là. Est-ce qu'il vous
9 demande quelque chose en échange?

10 R. Oui, il demandait quelque chose, oui. Il aurait
11 demandé de l'argent, c'est sûr, si on obtenait un
12 contrat.

13 Q. **[545]** Mais est-ce qu'il a établi, est-ce que les
14 règles étaient préétablies? C'est-à-dire, si j'ai
15 un contrat c'est un pour cent (1 %) de...

16 R. Non, il n'y avait...

17 Q. **[546]** ... quelque chose, ou cinq pour cent (5 %)...

18 R. Il n'y avait pas de... rien d'établi.

19 Q. **[547]** Puis il fallait... Est-ce que vous deviez
20 payer avant?

21 R. Non.

22 Q. **[548]** Il fallait que vous payiez après?

23 R. Oui.

24 Q. **[549]** Puis dans les faits, là, bien qu'il n'y avait
25 pas d'entente, de préentente, là, dans les faits,

1 ça s'est traduit comment en matière de pourcentage,
2 ou de montant?

3 R. Je ne peux pas vous... Je ne peux pas vous répondre
4 sur les montants. Si... It would be very difficult
5 for me to tell you amounts.

6 Q. **[550]** I will help you.

7 A. What... I know you'll help me, but what we... What
8 I'm trying to explain is that that system, or what
9 he was trying to do was sold off to about every
10 contractor. So, basically, he had nothing... So
11 then, on the next, a next meeting, he says, "You
12 guys should talk. And I will be able to help you
13 guys get the contracts."

14 Q. **[551]** And that meeting, you're not alone, this
15 time.

16 A. I'm not alone anymore.

17 Q. **[552]** Because you should guys...

18 A. No.

19 Q. **[553]** ... talk, I mean...

20 A. Yes.

21 Q. **[554]** Who is there?

22 A. This meeting, if I remember well there was Paul
23 Catania, okay, me, and maybe another contractor,
24 but I can't... And you have to understand I would
25 not want to say something that I'm not so sure.

1 Q. **[555]** Johnny Piazza?

2 A. I'm not so sure.

3 Q. **[556]** But that's the one you are thinking about?

4 A. Well, it's because I've heard it now, lately,
5 but... You know, through... But I'm not so sure.
6 You know...

7 Q. **[557]** You heard lately because you listened at
8 Gilles Surprenant's witne... testimony before?

9 A. Yes. Maybe like that, so, but I can't... I can't
10 confirm that.

11 Q. **[558]** But you can confirm that before coming to
12 testify before the Commission, you listened to
13 Gilles Surprenant's testimony?

14 A. Before coming here?

15 Q. **[559]** Yes?

16 A. Yes, I've listened to it.

17 Q. **[560]** Leclerc?

18 A. Leclerc, not most of it.

19 Q. **[561]** No? Zambito?

20 A. Yes, of course.

21 Q. **[562]** Who else did you watch?

22 A. I watched most of it. I'm in the business.

23 Q. **[563]** I refresh what Mr. Surprenant said. Mr.
24 Surprenant says, on Octo... a dit, pardon, le
25 vingt-deux (22) octobre deux mille douze (2012) et

1 le vingt-cinq (25) octobre deux mille douze
2 (2012)... On retrouve ça, pour le vingt-deux (22)
3 octobre, aux pages 32 à 39, et le vingt-cinq (25)
4 octobre aux pages 26. Il va dire que, et vous
5 commenterez après, il dit : « Gilles - et c'est
6 vous qui parlez - Gilles, on est au restaurant, ça
7 te tenterait-tu de venir nous voir? » Et, dit-il,
8 et c'est sa version, que monsieur Paul Catania et
9 Johnny Piazza sont présents avec vous. Et vous lui
10 auriez dit : « Si on peut manger un peu plus, bien,
11 il y en a d'autres qui vont pouvoir manger, comme
12 toi par exemple. » Et Gilles Surprenant
13 interprétait ça comme si ça marche bien pour vous,
14 je vais pouvoir en avoir un peu pour moi. Puis,
15 selon lui, c'est à partir de ce moment-là qu'on va
16 parler d'une collusion. Donc en quatre-vingt-quinze
17 (95).

18 A. What's wrong with that testimony is that he called
19 the meeting. He called that meeting.

20 Q. **[564]** But apart of that, it's true?

21 A. Well, I don't know if Johnny Piazza was there, but
22 I remember him calling this meeting. And he wanted
23 the contractors there. That's true.

24 Q. **[565]** And when was it, that meeting?

25 A. I can't... I can't... It was probably in those...

1 That's why I was mentioning before nineteen ninety-
2 five (1995).

3 Q. **[566]** Was it, like, near the other one? Like, close
4 on the other one? C'était... C'était tout de suite
5 après la première rencontre, en quatre-vingt-quinze
6 (95)?

7 R. Non. C'était loin.

8 Q. **[567]** Loin?

9 R. Qu'est-ce que tu veux dire, en quatre... Moi...

10 Q. **[568]** En quatre-vingt-dix (90)...

11 R. Oui.

12 Q. **[569]** ... monsieur Surprenant vous aborde une
13 première fois. Quatre-vingt-quinze (95), là il vous
14 propose comment truquer les contrats, et là vous
15 dites, tout de suite après, ou vous dites après, là
16 vous dites qu'il vous invite à aller manger,
17 monsieur Catania, vous...

18 R. Bien, c'est ça...

19 Q. **[570]** ... peut-être monsieur Piazza...

20 R. C'est ça que lui dit. Et je ne peux pas m'en
21 souvenir de... Je sais qu'il y a eu une réunion que
22 lui a organisée. Qu'on se rencontre. Puis il me
23 l'avait dit à plusieurs reprises. Ou deux. Deux
24 reprises. « Il faudrait qu'on se rencontre, les
25 contracteurs. » Et c'est ça qui est la... que je

1 peux m'en souvenir.

2 Q. **[571]** O.K.

3 R. Je sais qu'il y a eu une rencontre.

4 Q. **[572]** Monsieur Leclerc, est-ce qu'il est présent à
5 cette rencontre-là?

6 R. Non.

7 Q. **[573]** Il y a seulement monsieur Véz... monsieur,
8 pardon, Surprenant.

9 R. Oui.

10 Q. **[574]** Est-ce que lui vous a... Est-ce qu'il vous a
11 dit, « Ah bien moi, mon patron est d'accord, ou
12 telle personne », est-ce qu'il vous a parlé qu'il y
13 avait des gens de son côté qui étaient de mèche
14 avec lui, qui étaient... qui collaboraient avec
15 lui?

16 A. From what I can remember, no.

17 Q. **[575]** O.K. Donc, là je comprends que... Écoutez,
18 vous n'êtes pas capable de vous rappeler de la
19 date, mais si... Tantôt vous avez dit qu'en quatre-
20 vingt-quinze (95), une première ren... deuxième
21 rencontre avec Surprenant, et que peu après il va
22 vous rencontrer avec monsieur Catania. Quelle année
23 qu'on serait? Est-ce qu'on serait encore en quatre-
24 vingt-quinze (95), ou peut-être quatre-vingt-seize
25 (96), ou on est en deux mille cinq (2005)?

1 R. Non non. On est dans ces années, ce temps-là.

2 Q. [576] Donc, mi-quatre-vingt-dix (90), là.

3 A. Yes.

4 Q. [577] Ça, ça vous convient? Parfait. Donc, mi-
5 quatre-vingt-dix (90), selon votre témoignage,
6 monsieur Surprenant vous approche... En fait,
7 approche trois entrepreneurs, selon ce qu'il
8 disait. Vous en confirmez deux et demi. Et là vous
9 propose, bien, non seulement il vous réitère,
10 j'imagine, le système, les trucs ou les failles
11 qu'il s'apprête à faire dans le système, mais
12 également il vous suggère de vous parler entre
13 vous.

14 R. Exactement.

15 Q. [578] Qu'est-ce que vous faites de sa suggestion, à
16 ce moment-là?

17 R. On se regarde.

18 Q. [579] Et, O.K.?

19 R. O.K.

20 Q. [580] Oui, mais après...

21 R. On va se parler. On va se parler.

22 Q. [581] À part le non-verbal et la surprise, là,
23 concrètement qu'est-ce que vous dites et quelles
24 seront vos actions par la suite? C'est ça que je
25 recherche.

1 R. Bien qu'est-ce qu'on sait c'est que lui il veut
2 nous aider à obtenir des contrats. Alors c'est à
3 nous autres à se partager à tour de rôle a contract
4 at a time.

5 Q. **[582]** So you agreed? Vous avez accepté?

6 A. Yes, we agreed.

7 Q. **[583]** O.K. Est-ce que c'est juste vous trois ou il
8 y a d'autre monde d'impliqué?

9 A. No, no, it's only us three. Well, two and a half
10 but it's concerning the three contractors.

11 Q. **[584]** Seulement?

12 A. Yes, these three contractors, or two basically,
13 were aggressively fighting to get work in Montreal.

14 Q. **[585]** So you and...

15 A. No, well, they go before I started. I am just in
16 nineteen ninety-one (1991) started to be a sewer
17 contractor so they were there maybe before I come
18 into this business, in the middle of it.

19 Q. **[586]** So, okay, he proposed you or the three of
20 you, let's say the three of you because he...

21 A. Yes, let's say the three.

22 Q. **[587]** Surprenant was quite sure when he told you,
23 he told us...

24 A. Okay.

25 Q. **[588]** ... I mean that Piazza...

1 A. Yes.

2 Q. **[589]** ... and Catania was there. Donc, quand il
3 vous dit ça, vous dites « Ah, c'est intéressant. »
4 mais il y a seulement vous trois. Comment vous
5 allez pouvoir faire un système de collusion à trois
6 alors qu'il y a des dizaines d'entrepreneurs?

7 R. À ce moment-là, from as far as I can remember, is
8 that all you had to do was raise your price a
9 little bit and one of the three would get the job.

10 Q. **[590]** What about the ten (10) others?

11 A. There wasn't a problem because they were leaving
12 lots of money to those other contractors. You have
13 to understand, if you go back in records, and I
14 can't, don't ask me for that, but if you go back in
15 records, the two companies were first and second on
16 most contracts.

17 Q. **[591]** La compagnie de monsieur Piazza et vous?

18 R. Non.

19 Q. **[592]** Et Catania, pardon?

20 R. Oui. Et Catania, c'était...

21 Q. **[593]** Construction Frank Catania?

22 R. C'était de la compétition très, très agressive
23 entre les deux.

24 Q. **[594]** Donc vous, vous me dites que si je vérifie
25 dans les années quatre-vingt-dix (1990)...

1 R. Oui.

2 Q. **[595]** La plupart des contrats, je vais voir Catania
3 et Piazza.

4 R. Je suis très à l'aise, I would be very comfortable
5 saying that they were very aggressive at picking up
6 work to the cost of losing money.

7 Q. **[596]** So what have you, je ne sais pas, je reprends
8 vos mots, qu'est-ce que néophyte, un nouveau dans
9 le domaine, pourquoi vous, on vous approche pour
10 être avec deux, selon vos dires, les deux joueurs
11 principaux? Alors vous, vous venez juste de
12 commencer, c'est votre premier contrat d'envergure
13 à Montréal et là vous me dites que malgré que c'est
14 votre premier contrat d'envergure à Montréal que
15 vous commencez bien vous allez avoir, je ne sais
16 pas si c'est une chance, mais du moins vous allez
17 être choisi par monsieur Surprenant avec les deux
18 plus gros entrepreneurs pour faire partie du
19 système de collusion.

20 R. Bien you have to go back then it wasn't les plus
21 gros entrepreneurs. If we go back to that time,
22 like I said, even though I did my first contract in
23 ninety-one (1991), I did pick up little jobs in
24 between and now in ninety-five (1995). And it
25 doesn't mean when I picked up the big contract, it

1 doesn't mean I made any money. I lost money.

2 Q. **[597]** On the first three million dollar
3 (\$3,000,000) contract?

4 A. Yes, I lost money. We had a big problem with Bell
5 Canada and, you know, plans that were badly done, I
6 like to put that part in because what the city did
7 is that they knew the cable was going to fall, they
8 left it in the trench knowingly and then we were
9 responsible insurance wise to, we got... tu
10 comprends-tu?

11 Q. **[598]** Je comprends mais je ne veux pas rentrer dans
12 les problématiques contractuelles. Vous aviez des
13 recours. Si à ce moment-là il y a eu une faute de
14 la part de quelqu'un, il y a des recours.

15 R. Oui, je comprends.

16 Q. **[599]** De toute façon, tout ça c'est prescrit à
17 l'heure où on se parle, s'il y avait eu des recours
18 à être intentés.

19 A. What I am saying is that it was very tough business
20 in the nineties (1990s), the early nineties
21 (1990s). Very tough business.

22 Q. **[600]** Mais je comprends mais, Monsieur Borsellino,
23 moi ce que je vous demande c'est de m'expliquer ce
24 que votre, ce que vous nous expliquez monsieur
25 Surprenant est venu nous dire « Je suis approché

1 par des entrepreneurs, j'embarque dans l'engrenage
2 puis après ça, ça continue puis rien ne va plus. ».
3 Là ce que vous nous dites aujourd'hui c'est une
4 version, l'inverse. Ce n'est plus monsieur
5 Surprenant qui est approché, ce n'est plus le
6 fonctionnaire qui se fait corrompre, c'est
7 l'inverse. C'est le fonctionnaire corrompu qui
8 approche les entrepreneurs pour les corrompre d'une
9 certaine façon, ou du moins pour les enjoindre à le
10 corrompre et à faire partie d'un système de
11 collusion. C'est quand même assez gros ce que vous
12 nous dites cet après-midi.

13 Moi, ce que je veux savoir, parce que vous
14 nous dites que le système collusoire c'était à
15 trois entreprises, et vous venez de nous dire que
16 Piazza puis Catania ils arrivaient toujours premier
17 puis deuxième. Et vous qui venez de commencer,
18 quatre-vingt-neuf (1989) votre premier contrat,
19 vous perdez de l'argent en plus et là, puis vous
20 nous avez dit que monsieur Surprenant, dès le
21 début, dès quatre-vingt-dix (1990), parce que vous
22 soumissionnez en quatre-vingt-neuf (1989), en
23 quatre-vingt-dix (1990) vous rencontrez monsieur
24 Surprenant qui vous parle déjà d'un système alors
25 que c'est votre premier contrat. Cinq ans après il

1 vient vous voir et là c'est concret « Voici comment
2 le système va être fait et vous devriez vous
3 parler, vous trois. ». Et il y a les deux personnes
4 qui sont très agressives pour avoir le plus de
5 contrats à la Ville de Montréal et il y a vous.

6 A. I'll answer you why the details are important it's
7 because when I did the Roy job.

8 Q. **[601]** Oui.

9 A. If I wasn't the contractor that obtained it, would
10 the Bell Canada repair be paid by the city? That's
11 the bit of the problem. Mr. Gilles Surprenant was
12 at the city before I was working there. Okay? And
13 the plans were always prepared by that department.

14 Q. **[602]** Uh, huh.

15 A. Now were there things in the plans that didn't make
16 me competitive? Was I unlucky to pick up that job?
17 So what I am saying is the guy had everything in
18 front of him to promote collusion, to promote
19 corruption. We were contractors losing money if the
20 city didn't pay. They had so much power and we're
21 talking about it here like it's nineteen ninety
22 (1990) to ninety-five (1995). You have to live
23 those eras, when you are a contractor it is very
24 important to us to bring some money home. So if
25 you're doing a job and there is something in the

1 plan that is wrong we suffer, we suffer because we
2 don't get paid, we got a "réclamation" and then we
3 have to wait to get paid.

4 Q. [603] Oui.

5 A. Okay. And what I'm saying it's important that why
6 we would sit down when the key man calls us and say
7 "Come and see me, I can maybe solve your problem."
8 and that's natural what I am saying. It happened.
9 And it's going to continue to happen with the years
10 to come. It happens. I have answered that question,
11 there is people at the city who were very powerful,
12 very, and they could tell the contractor "You're
13 not going to make any money unless you listen to
14 me." That's what I am trying to say.

15 Q. [604] Mais, encore une fois...

16 A. I...

17 Q. [605] À part attirer la sympathie pour votre
18 situation d'entrepreneur avec une municipalité,
19 vous ne répondez pas du tout à la question. Ce que
20 je vous demande, je comprends que ce n'est pas
21 facile, mais à ce que je sache il n'y a personne
22 qui vous force à faire ce travail-là. Donc, si vous
23 le faites, c'est qu'il y a certainement des raisons
24 qui font en sorte qu'il y a plus de positif que de
25 négatif. J'en conviens, puis ce n'est pas facile

1 pour personne, gagner sa vie. Ça, je pense que tout
2 le monde prend ça pour acquis.

3 Ce que je vous demande, là, c'est que votre
4 histoire que j'ai résumée, qui est carrément la
5 version miroir de celle de Surprenant, je vous ai
6 mis une série de faits qui, ensemble, moi, me
7 posent problème. Qu'on vous choisisse, vous, avec
8 deux gros entrepreneurs, pour faire partie d'un
9 système collusoire à Montréal, je trouve que c'est
10 un peu incompatible, compte tenu, à toutes les
11 réponses que vous nous donnez sous serment depuis
12 le début de l'après-midi et un peu ce matin. Je
13 vous demande de m'expliquer, et peut-être qu'il n'y
14 en a pas d'explication, mais au moins répondez à la
15 question. Parce que là vous tassez le sujet.

16 Ce que je vous demande, c'est pourquoi
17 monsieur Surprenant vous approche, vous, un petit
18 entrepreneur, avec les deux plus importants, ou du
19 moins les deux que, et je reprends vos propos, qui
20 arrivent premier et deuxième, ou deuxième et
21 premier dans la majorité des contrats de la Ville
22 de Montréal à ce moment-là. C'est ça que je veux
23 savoir.

24 On a deux joueurs importants, puis on a
25 vous, que vous nous dites que vous commencez, que

1 vous perdez de l'argent, que vous avez de la
2 misère, que vous débutez. Puis là je vous demande,
3 y a-t-il d'autres collusionnaires? Vous me dites,
4 « Non, on est juste trois. » Bon bien si vous êtes
5 juste trois, pour quelle raison vous faites partie
6 des deux autres? Est-ce que c'est les deux autres
7 qui vous invitent au meeting, à la rencontre avec
8 Surprenant? Est-ce que c'est Surprenant qui vous
9 dit « Toi tu es petit, mais j'ai confiance en
10 toi », ou est-ce que vous l'avez déjà avantagé avec
11 de l'argent ou des cadeaux dans le passé? C'est ça
12 que je veux savoir. Pourquoi, selon vous, en
13 quatre-vingt-quinze (95), monsieur Surprenant vous
14 approche avec les deux plus gros pour faire partie
15 d'un système de collusion à Montréal? C'est
16 incompatible, ce que vous nous dites. Je veux
17 savoir pourquoi.

18 R. Maître, I don't know why he called me. I don't know
19 why. But he called me. So it's not... You know, he
20 called me to a meeting. That's all I can tell you.
21 I don't know why.

22 Q. **[606]** Saviez-vous que monsieur Catania et monsieur
23 Piazza allaient être présents à cette rencontre-là?

24 R. Bien, il m'avait... Comme je vous dis, monsieur
25 Surprenant, il m'a fait comprendre, dans les années

1 quatre-vingt-dix (90), qu'il fallait qu'on se
2 rencontre, puis je l'ai rencontré... Bien, avec la
3 donnée de la carte, je l'ai rencontré. And then I
4 met him again later in ninety-four (94), ninety-
5 five (95). If I met him in between, I would have...
6 You know, I wouldn't remember. But what happened at
7 that meeting was exactly that. He called me to say,
8 "Guys, work together."

9 Q. **[607]** Okay. Where that meeting with Cata... Cette
10 rencontre-là avec monsieur Catania et monsieur
11 Piazza, elle a lieu où?

12 R. Je ne peux pas m'en souvenir. Un restaurant, c'est
13 sûr.

14 Q. **[608]** Un restaurant?

15 R. Oui.

16 Q. **[609]** Bon. Est-ce que vous saviez qu'à cette
17 rencontre... C'est monsieur Surprenant qui vous
18 invite?

19 R. Oui.

20 Q. **[610]** Il dit, « Tel restaurant, tel jour, telle
21 heure. »

22 A. Yes.

23 Q. **[611]** Est-ce qu'il vous dit « Monsieur Catania et
24 monsieur Piazza seront là »?

25 R. Je ne m'en souviens pas vraiment.

1 Q. **[612]** O.K. Est-ce que vous connaissiez, à ce
2 moment-là, monsieur Piazza et monsieur Catania?

3 R. Un petit peu, parce que c'est des contracteurs. Je
4 les connais, mais pas plus que ça.

5 Q. **[613]** Pas personnellement, là. Vous saviez ils
6 étaient qui...

7 R. Oui.

8 Q. **[614]** ... mais ce n'est pas des amis.

9 R. Exactement. Je les ai connus plus tard, oui.

10 Q. **[615]** Donc, là vous êtes invité au restaurant, vous
11 allez au restaurant, vous ne savez pas pourquoi
12 vous êtes avec deux joueurs importants puis vous
13 êtes seuls. C'est correct. Vous ne savez pas
14 pourquoi, vous n'avez pas besoin de savoir ce qui
15 se passe dans la tête de monsieur Surprenant. Je
16 cherchais juste une réponse.

17 Donc, monsieur Surprenant vous propose ça,
18 vous vous regardez, on était rendu là, là. Vous
19 vous regardez, monsieur Piazza, monsieur Catania et
20 vous, vous dites pourquoi pas, ou du moins, vous
21 réagissez de façon positive. Et qu'est-ce qui va se
22 passer ensuite?

23 R. On a fait quelques rencontres avec...

24 Q. **[616]** Vous trois?

25 R. Oui. Avec...

1 Q. [617] Avec ou sans monsieur Surprenant?

2 R. Sans monsieur Surprenant.

3 Q. [618] O.K.

4 R. Oui. Et on savait qu'est-ce que ça amenait. Et on a
5 essayé quelques projets. Je ne sais pas lesquels,
6 là, ça fait longtemps, là, vous comprenez.

7 Q. [619] Moi, pour que... Corrigez-moi si je me
8 trompe, mais quand vous essayez des choses, là,
9 puis c'est la première fois que vous franchissez la
10 ligne, donc c'est la première fois...

11 R. Oui.

12 Q. [620] ... que vous avez de l'information
13 privilégiée de quelqu'un, puis vous savez que ça va
14 être truqué un peu, là. Ou du moins, que vous avez
15 de l'information...

16 R. Oui, oui. J'ai une bonne idée que ça va être
17 truqué, oui.

18 Q. [621] Bon. Pour vous, c'est purement anodin, ça?

19 R. Comment, anodin?

20 Q. [622] Ce n'est pas, pour vous...

21 R. Je n'ai pas compris.

22 Q. [623] C'est purement anodin, c'est-à-dire que c'est
23 sans importance de franchir cette ligne-là? C'est-
24 à-dire...

25 A. Well, like...

1 Q. [624] ... de commencer à faire de la collusion?

2 A. Like I said, obviously, if we don't do that, we're
3 not gonna work in Montreal.

4 Q. [625] Oui mais pour vous, est-ce que c'est... Je ne
5 veux pas savoir vos justifications, peut-être tout
6 à l'heure.

7 R. O.K.

8 Q. [626] Pour l'instant, je veux savoir pour vous, là,
9 moralement, le fait d'être approché par un
10 fonctionnaire et d'accepter de jouer le jeu proposé
11 par le fonctionnaire, si je me fie à votre
12 témoignage, est-ce que pour vous c'est quelque
13 chose qui est acceptable, qui est correct?

14 A. No, not really.

15 Q. [627] Bon. Donc, le fait d'avoir... Parce que, de
16 façon générale dans votre vie, vous faites des
17 choses correctes?

18 A. Yes.

19 Q. [628] Vous respectez les lois et tout?

20 A. Yes.

21 Q. [629] Donc là, vous, pour une des premières fois,
22 vous décidez de franchir la ligne. J'appelle la
23 ligne, c'est-à-dire d'aller du côté obscur, là, si
24 on reprend un célèbre film, c'est-à-dire d'aller
25 avec l'information que vous avez que vous n'êtes

1 pas supposé savoir. Là je vous demande c'est quand
2 que ça commence, puis vous me répondez « Ah, je ne
3 sais pas, ça fait longtemps. » C'est quand même
4 quelque chose d'important, là. On franchit...

5 A. Ninety-six (96). Ninety-five (95), ninety-six (96).

6 Q. **[630]** Ninety-six (96).

7 A. Yes.

8 Q. **[631]** O.K. Donc, il y a un premier contrat, vous
9 l'essayez. Vous essayez, vous parlez avec Catania,
10 vous parlez avec Piazza, puis on dit O.K., « Moi je
11 vais... »

12 A. Exactly.

13 Q. **[632]** « Je vais mettre tel montant, toi tu vas
14 mettre tel montant, puis toi tel montant. »

15 A. Yes. Yes. Yes.

16 Q. **[633]** C'est pour quel contrat, ça?

17 R. Je ne m'en souviens pas.

18 Q. **[634]** Aucune idée?

19 R. Peut-être le boulevard Gouin, dans ce coin-là. Mais
20 ce n'est pas moi, là, qui allais... Le premier
21 contrat...

22 Q. **[635]** Qui l'a eu, le premier contrat?

23 R. Si ma mémoire est bonne, ça serait Catania.

24 Q. **[636]** O.K. Puis le montant, vous en rappelez-vous?

25 R. Je ne m'en souviens pas.

1 Q. **[637]** Puis vous pensez que c'est pour le boulevard
2 Gouin, mais vous n'êtes pas certain?

3 R. Ah, peut-être pas Gouin. Je ne m'en souviens pas
4 quel contrat, là, mais...

5 Q. **[638]** Qui était soumissionnaire pour ce contrat-là?
6 Ça, vous vous en souvenez?

7 R. C'est sûr que j'étais soumissionnaire. Je dois
8 sûrement, puis Piazza, puis je ne sais pas les
9 autres.

10 Q. **[639]** Est-ce qu'il y en avait d'autres que ces
11 trois-là?

12 R. Ça se peut. Ça se peut.

13 Q. **[640]** Vous ne vous en rappelez pas, ça non plus?

14 R. Non, non.

15 Q. **[641]** Donc, est-ce que ça a fonctionné? Catania a
16 eu le contrat?

17 R. Je crois que oui. Je crois que oui.

18 Q. **[642]** Monsieur Borsellino, je vous demanderais un
19 effort, là.

20 R. Bien, oui... Yes but it's so...

21 Q. **[643]** Là, pour la première fois, vous décidez
22 d'entrer dans le système collusoire, puis vous
23 l'essayez pour une première fois. Je vous demande
24 si ça fonctionne, puis là vous ne vous en rappelez
25 plus. Il y a quand même un minimum de mémoire, là,

1 quand même.

2 A. The first... The first cont...

3 Q. **[644]** Vous vous rappelez qu'en quatre-vingt-neuf
4 (89), monsieur Surprenant vous a parlé.

5 R. Oui. Oui.

6 Q. **[645]** En quatre-vingt-dix (90) vous le rencontrez.
7 Ça, vous vous en rappelez. Mais en quatre-vingt-
8 seize (96), la première fois que vous faites un
9 contrat truqué, ça, vous ne vous en rappelez pas.

10 A. If it was the first that worked, I don't know, but
11 one of them worked. So if they did...

12 Q. **[646]** Oui. Lequel?

13 A. If, let's say the first contract didn't work...

14 Q. **[647]** O.K.?

15 A. ... the second one, it was Catania, he would have
16 got it so I don't know if it's the first but, like
17 you're starting a process.

18 Q. **[648]** Vous dites dans le fond que Catania
19 finalement en a obtenu un finalement.

20 R. Oui.

21 Q. **[649]** Le premier contrat qui a été fait de façon
22 collusoire avec monsieur Piazza et vous c'est
23 Catania qui l'a obtenu.

24 R. Exactement.

25 Q. **[650]** Mais vous ne vous souvenez, vous n'avez

1 aucune idée de l'endroit puis du contrat.

2 R. Non, peut-être cinq cent mille (500 000 \$) si je ne
3 me trompe pas.

4 Q. **[651]** Mais vous ne savez pas c'est où?

5 R. Non.

6 Q. **[652]** Moi je veux savoir c'est où, pas le montant.

7 R. Non, je ne peux pas te le dire.

8 Q. **[653]** Vous ne savez pas c'est où?

9 R. Non.

10 Q. **[654]** Puis quand ça fonctionne, monsieur Surprenant
11 est-ce qu'il vous rappelle en vous disant « Ça a
12 fonctionné »?

13 R. Il appelle Catania.

14 Q. **[655]** O.K.

15 R. Oui.

16 Q. **[656]** Savez-vous si Catania va lui donner de
17 l'argent?

18 R. Je n'ai aucune, il doit avoir quelque chose, il y a
19 comme des frais à payer, oui.

20 Q. **[657]** C'est quoi ce frais-là?

21 R. Je ne le sais pas. Il n'y a pas un pourcentage, je
22 ne peux pas vous dire, c'est sûr qu'il n'y avait
23 pas de pourcentage c'était un, tu sais, on est dans
24 les années quatre-vingt-seize (1996) je ne peux pas
25 vous dire c'est quoi les montants.

1 Q. **[658]** Mais vous vous rappelez qu'il y a un...

2 R. Il y a un...

3 Q. **[659]** Il y a un montant d'argent qui a été donné.

4 R. Il y a un prix fixe peut-être un montant que lui va
5 négocier avec Gilles Surprenant.

6 Q. **[660]** O.K. Mais vous vous rappelez que Catania vous
7 a dit « J'ai payé. »?

8 R. Non, non, je ne me rappelle pas.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Tremblay.

11 R. Mais moi, je vais, excusez-moi...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je m'excuse, je veux juste vous demander Maître
14 Tremblay de baisser un petit peu le ton s'il-vous-
15 plaît.

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Q. **[661]** D'accord, désolé. Donc vous êtes trois à
18 faire partie du système de collusion, ça marche
19 pour une première fois, vous savez qu'il faut payer
20 quelque chose à monsieur Surprenant, vous ne savez
21 pas combien, ça c'est correct, puis vous ne parlez
22 pas à monsieur Catania « Aye, ça a marché, t'as-
23 tu... ». Vous ne vérifiez pas avec monsieur Catania
24 qui est un des trois collusionnaires pour savoir
25 combien ça lui a coûté, s'il a dû payer. Vous ne

1 faites pas cette vérification-là?

2 R. Non, je n'étais pas intéressé. Je regardais mes
3 affaires.

4 Q. **[662]** Parfait. Le deuxième contrat, c'est qui qui
5 va l'avoir? Le deuxième contrat qui fonctionne.

6 R. C'est Piazza Construction.

7 Q. **[663]** Parfait. Lui, savez-vous s'il va falloir
8 qu'il donne quelque chose...

9 R. Je pense que...

10 Q. **[664]** ... à monsieur Surprenant?

11 R. C'est sûr. C'est sûr qu'il fallait qu'il donne
12 quelque chose.

13 Q. **[665]** Bon. Puis la prochaine question, vous la
14 venez venir. Vous, le premier contrat que vous
15 obtenez?

16 R. Moi, je crois que c'était sur le boulevard Gouin.

17 Q. **[666]** Votre premier contrat en collusion si on
18 veut?

19 R. Oui, puis je ne sais pas l'année mais c'était dans
20 ces années-là, quatre-vingt-seize (1996), quatre-
21 vingt-dix-sept (1997) peut-être. Après c'est sûr et
22 c'était dans l'est de Montréal, au bord de l'eau.

23 Q. **[667]** O.K. C'était quoi la valeur de ce contrat-là?

24 R. C'était beaucoup. Mais tu sais beaucoup aujourd'hui
25 ça peut être un million deux (1,2 M\$).

1 Q. **[668]** Beaucoup aujourd'hui c'est moins que moins
2 que dans le temps.

3 R. Oui, ça peut être un million (1 M\$) ou deux
4 millions (2 M\$) mais plus j'aimerais ça le savoir
5 mais c'était peut-être un million (1 M\$).

6 Q. **[669]** Vous rappelez-vous pardon la somme que vous
7 avez dû défrayer?

8 R. Non.

9 Q. **[670]** Vous rappelez-vous si vous avez dû défrayer
10 une somme?

11 R. Oui, oui.

12 Q. **[671]** Oui, ça vous vous en rappelez.

13 R. Pas le choix, oui.

14 Q. **[672]** C'était à monsieur Surprenant?

15 R. Oui.

16 Q. **[673]** Une enveloppe remplie avec de l'argent
17 dedans?

18 R. Oui.

19 Q. **[674]** Puis le montant, c'était combien?

20 R. Je ne le sais pas. Je ne m'en souviens pas.

21 Q. **[675]** Monsieur Surprenant, lui, il suggérait que
22 c'était environ un pour cent (1 %) des contrats.
23 Est-ce que c'est un chiffre qui aurait du sens
24 ou...

25 R. Non.

1 Q. [676] ... vous ne le savez pas?

2 R. Bien monsieur Surprenant, son un pour cent (1 %) je
3 pense que c'est entré en vigueur quand la TPS est
4 venu dans le jeu. Ça veut dire dans les années deux
5 mille (2000) je crois.

6 Q. [677] Je ne veux pas vous décevoir mais la TPS
7 j'étais plus jeune là mais je me rappelle très bien
8 quand elle est entrée là, de mémoire c'est avant ça
9 là, c'est les années quatre-vingt-quinze (95).

10 R. Non, non mais qu'est-ce que je veux dire I don't
11 want to be...

12 Q. [678] Même avant.

13 A. What I think about that it came a lot later, the
14 one percent that he was asking.

15 Q. [679] O.K.

16 A. And it came later and I don't know if it was in the
17 two thousand (2000), the year two thousand (2000)
18 maybe.

19 Q. [680] Okay.

20 A. There was other contractors he was getting, he was
21 starting to, his business was starting to run.

22 Q. [681] O.K. Donc en d'autres termes, juste pour être
23 certain que je vous comprends bien, au début il y a
24 de l'argent à payer à monsieur Surprenant mais il
25 n'y a pas de montant, il n'y a pas de valeur pré-

1 établie.

2 A. Exact.

3 Q. **[682]** Ce un pour cent (1 %) là ou du moins environ
4 un pour cent (1 %) va venir avec les années.

5 R. Exactement.

6 Q. **[683]** C'est bien ça? Alors il est trois heures
7 (15 h). À ce moment-ci on prendrait une petite
8 pause s'il-vous-plaît.

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Q. **[684]** Peut-être juste une petite question. Donc
11 quand vous avez truqué des contrats avec vos deux
12 partenaires, donc le premier vous dites que c'est
13 Catania qui l'a gagné donc les deux autres
14 partenaires vous avez fait des offres de
15 complaisance là, juste pour couvrir, vous vous êtes
16 entendus sur un prix puis vous avez fait une offre
17 de complaisance.

18 R. Exactement.

19 Q. **[685]** O.K. Merci.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22

23 LA GREFFIÈRE :

24 Monsieur Borsellino, vous êtes toujours sous le
25 même serment.

1 R. Oui. Merci.

2 Me SIMON TREMBLAY :

3 Q. **[686]** Donc, avant la pause, Monsieur Borsellino, on
4 était rendu là, vers la fin des années quatre-
5 vingt-dix (90), quatre-vingt-seize (96) environ.
6 Vous nous avez expliqué que monsieur Surprenant
7 vous avait approché, monsieur Piazza et monsieur
8 Catania et vous, que vous avez accepté d'embarquer
9 dans ce qu'il vous proposait, que monsieur Catania
10 a eu sa première soumission, il lui aurait donné de
11 l'argent à monsieur Piazza, bien, vous semblez dire
12 que c'est évident qu'il a donné de l'argent, et
13 vous aussi vous avez donné de l'argent.

14 Le contrat, vous nous disiez que, de
15 mémoire, c'était sur le boulevard Gouin dans l'est
16 de la ville, c'est bien ça. Et je ne sais pas si
17 vous avez pu y penser pendant la pause, je vous
18 demandais également de combien vous aviez remis à
19 monsieur Surprenant, vous ne vous en rappeliez
20 plus. Est-ce que le souvenir est revenu?

21 R. Non, je n'ai aucun souvenir du montant qui a été
22 remis, mais ce n'étaient pas des montants
23 importants, là.

24 Q. **[687]** C'était quoi? Deux, trois, quatre mille (2-3-
25 4 000 \$) ou...

1 R. Peut-être oui, deux, trois (2-3 000 \$).

2 Q. **[688]** Deux, trois mille (2-3 000 \$). Ils ont parlé
3 des montants. Donc, je comprends que là on est en
4 quatre-vingt-seize (96) environ, et corrigez-moi si
5 je me trompe avec les dates, surtout les années.
6 Donc, une fois que vous avez obtenu votre contrat,
7 ça veut dire que les trois collusionnaires ont eu
8 leur part de la tarte. Et donc qu'est-ce qui se
9 passe à ce moment-là? On recommence? C'est au tour
10 à monsieur Catania?

11 R. Probablement que oui, c'est sûr.

12 Q. **[689]** O.K.

13 R. Moi, je m'occupais de quand...

14 Q. **[690]** Quand c'est à votre tour.

15 R. Oui, oui.

16 Q. **[691]** Comment vous faisiez pour savoir que c'était
17 à votre tour?

18 R. À tour de rôle, dans le fond, c'était pas un...
19 Écoute, j'étais le nouveau arrivé...

20

21 Q. **[692]** Quand c'était à votre tour.

22 R. Oui. Oui.

23 Q. **[693]** Qui... Comment vous faisiez pour savoir que
24 c'était à votre tour?

25 R. Tour de rôle, dans le fond. Ce n'était pas...

1 Écoute, j'étais le nouveau arrivé. And, you know, I
2 would wait my turn. But things weren't as easy as
3 imagined, you know?

4 Q. [694] Justement...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Juste une seconde.

7 Me SIMON TREMBLAY :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Si vous me permettez...

11 Q. [695] Qui déterminait le montant que vous deviez
12 remettre à monsieur Surprenant?

13 R. Ah, c'était négocié, Madame la Présidente, entre le
14 contracteur... Je peux parler pour moi, avec lui.

15 Q. [696] Donc, vous négociez...

16 R. Oui.

17 Q. [697] ... le montant que vous étiez pour lui
18 donner.

19 R. Remettre à la fin, oui.

20 Q. [698] Ça se passait comment, cette négociation-là?

21 R. Ah, peut-être un restaurant, un petit café, puis...
22 Il y avait...

23 Q. [699] Mais comment?

24 R. On... Il...

25 Q. [700] Il vous demandait un montant?

1 R. Oui. Il demandait...

2 Q. [701] Ou vous lui offriez un montant?

3 R. Non non. Il demandait un montant puis on le
4 coupait. Ça a tout le temps été comme ça.

5 Q. [702] Alors, combien il demandait?

6 R. Ah, je ne le sais pas. Je ne peux pas vous... Je ne
7 peux vraiment pas me souvenir de...

8 Q. [703] Bien, sans être nécessairement précis,
9 approximativement, combien vous demandait-il?

10 R. C'est des montants... Ça pouvait être trois, quatre
11 mille (4 000), et on le coupait à deux.

12 Q. [704] Est-ce que ça variait en fonction de
13 l'importance du contrat que vous receviez?

14 R. Oui, sûrement.

15 Q. [705] O.K.

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Q. [706] Quand vous dites sûrement, là, ça, je pense
18 que vous êtes capable, parce que le système a
19 continué, là, pendant certaines années. Donc, c'est
20 oui ou non? Vous dites sûrement, là.

21 A. Oh, sorry. English, yes. In English...

22 Q. [707] You're sure that if the contract is bigger...

23 A. Yes, I'm sure.

24 Q. [708] ... so you have to pay more.

25 A. Yes.

1 Q. [709] Ça c'est... Ça, on s'entend là-dessus.

2 A. Yes. Yes.

3 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

4 Q. [710] Je comprends que ce montant-là était payé en
5 argent comptant?

6 R. Exact.

7 Q. [711] Oui. Et donc, pour...

8 R. Yes.

9 Q. [712] Et cet argent comptant venait de quelle
10 source? Comment vous réussissiez à avoir de
11 l'argent comptant pour...

12 R. À ces années-là, je faisais du... Je faisais des
13 entrées de garage avec des maisons privées. Des
14 fois on pouvait mettre un peu d'argent de côté. On
15 facturait moins que la valeur du... Et le client
16 payait un peu d'argent comptant.

17 Q. [713] Et pour discuter des contrats qui étaient le
18 vôtre, vous aviez une discussion lorsque le contrat
19 était annoncé par l'appel d'offres, ou vous pouviez
20 discuter des contrats à vous répartir avant même
21 que les appels d'offres soient lancés? Est-ce que
22 vous avez, vous vous rappelez de ça?

23 R. Mais monsieur Surprenant avait des contrats qui
24 s'en venaient, en main. Alors c'était facile pour
25 lui de dire « Il y a tel contrat, chicanez-vous

1 pas. »

2 Q. [714] Donc, c'était avant même l'appel d'offres
3 avec monsieur Surprenant, vous aviez les
4 informations des contrats qui...

5 R. Oui.

6 Q. [715] ... que vous pouviez vous répartir.

7 R. Puis proche... Oui. From what I can remember, it
8 would be the only way we could know. It wouldn't be
9 if a bid just came out, à l'appel d'offres, puis...
10 It would be...

11 Q. [716] Avant l'appel d'offres.

12 R. Avant l'appel d'offres.

13 Me SIMON TREMBLAY :

14 Q. [717] Juste pour revenir, justement, à cette
15 rencontre-là, j'ai réfléchi pendant la pause, vous
16 nous avez dit que Catania et Piazza arrivaient
17 toujours premier puis deuxième, puis dans le fond
18 ils s'échangeait les contrats. C'est ça que vous
19 nous avez dit? Dans les années quatre-vingt-dix
20 (90), là, je parle.

21 R. Ils se chicanaient, oui.

22 Q. [718] Oui. Ils se chicanaient mais c'était
23 toujours... Vous nous avez dit il arrivait premier,
24 l'autre arrivait deuxième, puis vice versa.

25 R. Oui.

1 Q. [719] Donc c'était toujours les deux... les deux
2 premiers.

3 R. Oui.

4 Q. [720] Quand vous...

5 R. Bien, toujours...

6 Q. [721] Bien, toujours...

7 R. Il faut se comprendre.

8 Q. [722] Souvent.

9 R. O.K.

10 Q. [723] La majorité du temps, là, on s'entend.

11 R. Yes.

12 Q. [724] Cinquante pour cent (50 %) plus un, ou...

13 R. Yes.

14 Q. [725] Du moins, fréquemment.

15 R. Fréquemment.

16 Q. [726] Quand monsieur Surprenant vous propose, les
17 trois, de vous partager les contrats, pourquoi...
18 Est-ce que vous avez une discussion avec ces deux
19 personnes-là? Pourquoi vous? Parce qu'eux ils sont
20 déjà premier puis deuxième, là. Donc, le fait de
21 vous ajouter au groupe, ça change quoi? Ils sont
22 premier puis deuxième, ils ont juste à se dire,
23 « Bien, je prends celui-là, tu prends celui-là. »
24 Pourquoi vous? Il doit y avoir des discussions? Ce
25 n'est pas à cause que Surprenant dit : « C'est ces

1 trois-là que j'ai choisis. »

2 R. Je n'étais pas... J'ai été appelé par monsieur
3 Surprenant, that's what I said earlier, and I
4 didn't... I didn't ask questions why I'm here. So I
5 wouldn't know why. I said...

6 Q. **[727]** Est-ce que Catania et Piazza, vous, vous
7 disent, « Toi, on ne veut pas faire partie avec
8 toi », ou...

9 A. Well, I got... I got that message, yes, but, you
10 know... They're bidding... When I said first and
11 second, either way, and it could be third, you
12 know...

13 Q. **[728]** Yes.

14 A. The prices were very, very cheap. Like...

15 Q. **[729]** Alors il fallait qu'ils coupent, coupent,
16 coupent, coupent...

17 R. Bien oui. Ils n'étaient pas premier et deuxième
18 juste eux deux, puis ils sont bien contents. I
19 don't think they were happy with the outcome of the
20 projects when, you know, very competitive field.

21 Q. **[730]** Ça fait qu'en ayant un système collusoire, la
22 compétition était moins rigoureuse, c'est ça?

23 R. En ayant un... Ça peut aller mieux, oui. En termes
24 de... pas laisser trop d'argent sur le projet.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [731] En ayant un troisième joueur?

3 R. Non, pas un troisième joueur. There were twenty
4 (20)... There could have been fifteen (15) to
5 twenty (20) bidders in those days. But the price
6 was higher, okay, in terms of... It was only a few
7 contractors. The smaller contractors were hurting
8 themselves on some projects. Okay? And, I mean, I
9 did this, it happened to me on that important job
10 in nineteen ninety (1990), where I got hurt.

11 Me SIMON TREMBLAY :

12 Q. [732] Hum, hum?

13 A. So, we get hurt, and you have to find a way that
14 you don't get hurt. And these guys were, these
15 contractors were getting hurt. But there was a lot
16 of bidders. There could have been fifteen (15)
17 people. So, by doing this little collusion
18 between... I mean, we weren't... In my case, I
19 wouldn't call the bidders, I didn't know most of
20 them, and I got to know them. So, what I can say
21 about me is that, hey, listen, if I could put a few
22 percentage points more, you know, it's fine. And if
23 there is no other way, because the other way would
24 be that you won't get a contract at the City, I'm
25 going to be third or more.

1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

2 Q. **[733]** Est-ce qu'on comprend que bon, vous avez dit
3 qu'il y avait à peu près dix (10) à quinze (15)
4 soumissionnaires sur un appel d'offres dans ces
5 années-là, ce que vous nous avez dit?

6 R. Il pouvait y en avoir tant que ça, oui.

7 Q. **[734]** Tant que ça? Donc, vous, monsieur Surprenant,
8 quand il vous rencontrait avec la liste des
9 contrats, puis c'est lui qui faisait les plans et
10 devis, dans ses plans et devis il pouvait vous
11 indiquer des endroits où il y avait trop de
12 quantités prévues dans les plans. Vous, sachant
13 ceci, vous étiez capable, compte tenu que vous
14 saviez qu'il y en avait trop, de soumettre un peu
15 plus bas que les autres. Et là, en gagnant le
16 contrat, vous réussissez à récupérer parce qu'il
17 n'y avait pas autant de quantités que prévu ou
18 d'autres tâches à faire moindres que prévu par
19 rapport aux plans? Est-ce que c'est comme ça que ça
20 fonctionnait?

21 R. Exactement comme ça. Mais juste pour ajouter, just
22 to add, in those items you would boost your price.
23 If you know that there's going to be missing stone,
24 and then you're going to... So, you put a little
25 higher on your stone price, so that when you... you

1 know?

2 Q. [735] C'est ça. Si, par exemple, si on disait que
3 c'était trois tonnes de tel matériau, puis vous
4 saviez que c'était plutôt quatre à cinq à déplacer,
5 vous mettiez un prix très élevé sur ce matériau-là
6 précisément pour pouvoir profiter d'un supplément à
7 un prix élevé? C'est comme ça que vous fonctionnez?

8 R. Oui. And right now, we're talking about just one
9 item. It could be five items like that to help you.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. [736] De cette façon-là, vous pouviez mettre des...
12 sur des items réalistes, vous pouviez mettre des
13 prix à valeur du marché?

14 R. Oui. Exactement.

15 Q. [737] Et vous reprendre sur les extra? Bien, sur
16 les extras, sur les ajouts que vous saviez qui
17 allaient arriver? C'est bien ça?

18 A. Yes.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. [738] Mais les prix étaient aussi gonflés sur le
21 matériau en question?

22 R. On débalançait.

23 Q. [739] Oui, c'est ça.

24 R. Ça veut dire que tu avais des prix minimes
25 ailleurs, par exemple, pour arriver au prix... de

1 prix de soumission, mais tu n'es pas égal.

2 Q. [740] Parce que vous saviez que vous aviez du jeu à
3 un endroit en particulier?

4 A. Exactly. So, you know that, if I could just one
5 more... is that you're going to reach the price the
6 City would like to pay, or Gilles Surprenant, but
7 yet, when the contract is done, your quantities
8 went this way and you're over your price. You made
9 a little more money.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. [741] Et à l'inverse, un item que vous savez qui ne
12 sera pas nécessaire, soumettre une valeur minime,
13 alors que ça coûte beaucoup plus cher, mais sachant
14 que vous n'en aurez pas besoin?

15 R. Exact. Ça, ça enlève la compétition. Parce que les
16 autres soumissionnaires, s'ils ne le savent pas...

17 Q. [742] Ils mettent le prix régulier plus la marge de
18 profit?

19 R. Oui. Exact.

20 Q. [743] Donc, une fois que le système a fait ses
21 preuves, donc on était rendu là, que chacun des
22 trois collusionnaires a eu son tour et a payé
23 monsieur Surprenant, là, on est en quatre-vingt-
24 seize (96), quatre-vingt-dix-sept (97), environ?

25 R. Quatre-vingt-dix-huit (98), même.

1 Q. [744] Quatre-vingt-dix-huit (98)?

2 R. Parce que ça a passé vite, ces temps-là. Pas en
3 temps, mais it wasn't a good enough system. It
4 wasn't good enough, because...

5 Q. [745] Ça ne marchait pas à toutes les fois, c'est
6 ça?

7 R. Ça ne marchait pas, non. Mais c'est parce qu'on
8 était juste trois, dans le fond, qui...

9 Q. [746] Oui, mais si vous savez, vous prenez quatre,
10 cinq items, on va...

11 R. Oui. I'm just saying it passed very fast with a few
12 jobs a year, I mean, but not... it wasn't a state
13 of the art.

14 Q. [747] Est-ce que ça va le devenir?

15 R. Je pense que oui.

16 Q. [748] Ça va le devenir comment? C'est-à-dire qu'il
17 y a plus de joueurs qui vont se mêler de la partie?

18 R. Exactement.

19 Q. [749] À partir de quelle année que vous n'êtes plus
20 trois?

21 R. Vraiment, il faudrait qu'on voie cas par cas, parce
22 qu'avec le temps, qu'est-ce qui arrive c'est qu'il
23 y a plus de joueurs qui veulent rentrer dans les
24 projets, et il y a plus de joueurs qui rentrent. It
25 really, it becomes, like maybe in the year two

1 thousand and two (2002), it starts...

2 Q. [750] Puis l'augmentation de la famille
3 collusionnaire se produit comment? Est-ce que c'est
4 un quatrième qui vous appelle, il entend parler, ou
5 il réalise que vous gagnez toujours? Comment ça se
6 forme? Comment l'élargissement de la famille
7 collusionnaire, si je peux la qualifier ainsi, va
8 se produire?

9 R. Bien, ça se passe... It's very difficult to, for me
10 to tell you, because if you're involved as a
11 member, okay, you're a member, you don't know
12 what's going on around that. So, I don't know
13 why... I know why maybe the other people are
14 interested, but I don't know who called them and
15 why they are going to participate.

16 Q. [751] Juste avant de... J'avais oublié une
17 question. Quand vous êtes trois, là, est-ce que
18 c'est un tiers, un tiers, un tiers, ou Catania en a
19 plus que vous, plus que Piazza, ou...?

20 R. Non, il n'y avait pas de question de... Ça ne
21 comptait pas, il n'y avait pas de... Non.

22 Q. [752] Pourcentage? Moi j'ai droit...

23 R. Tu fais la job, chanceux, et... You know, you're
24 lucky. It wasn't divisive.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [753] Oui, mais il devait y avoir, à un moment
3 donné, un partage, j'imagine, que ce n'était pas
4 toujours le même qui avait un contrat de cinq
5 (5 M\$), six millions (6 M\$), puis l'autre qui a un
6 contrat d'un million (1 M\$)?

7 R. Ce n'était pas... What I can say is that I wasn't
8 in the big numbers back then, and if they... you
9 know, if the jobs, I mean, were bigger, I was
10 probably not going to pick that one up. It probably
11 would have been Catania, you know. But it wasn't
12 so... It wasn't, okay, you got two... You know, it
13 wasn't. It was actually difficult to say which one
14 are you going to get, which job you're going to
15 take.

16 Me SIMON TREMBLAY :

17 Q. [754] Est-ce que je dois comprendre de votre
18 témoignage que les grosses jobs, si vous me
19 permettez l'expression, c'est Catania qui les
20 faisait, les moyennes c'est Piazza, puis les
21 petites, c'est vous...

22 R. Quelque chose comme ça.

23 Q. [755] ... parce que ça reflétait l'envergure de vos
24 entreprises respectives?

25 R. La réalité, oui. Oui, la réalité.

1 Q. **[756]** La dernière réponse que vous avez donnée à la
2 question précédente, vous dites donc que vous étiez
3 seulement un membre de la famille, on va l'appeler
4 comme ça, donc du groupe. Donc, vous étiez un des
5 membres du groupe, donc vous ne savez pas qui se
6 rajoute, pourquoi il se rajoute?

7 R. Non.

8 Q. **[757]** Qui qui mène ce groupe-là?

9 R. Gilles Surprenant, le fonctionnaire. Mais je ne
10 sais pas s'il mène, mais c'est lui qui a initié.
11 Comme il m'a appelé quand j'étais sur un projet,
12 peut-être qu'il en a appelé d'autres. Je ne peux
13 pas être au courant qui qui a fait l'appel à
14 inviter d'autres ou ils se sont invités eux autres
15 mêmes. Je ne peux pas vous dire...

16 Q. **[758]** Bien, « invités eux autres mêmes »...

17 R. Bien, ils peuvent...

18 Q. **[759]** ... compte tenu de la façon de faire, il faut
19 que monsieur Surprenant soit d'accord, dans le sens
20 que...

21 R. Monsieur Surprenant...

22 Q. **[760]** ... il faut minimalement qu'il donne de
23 l'information privilégiée.

24 R. S'ils sont prêts... s'ils sont prêts à rentrer dans
25 le système, c'est sûr que, monsieur Surprenant, ça

1 ne le dérangerait pas.

2 Q. [761] Rentrer dans le système, c'est-à-dire savoir
3 les trucs, en échange de quoi, on donne un petit...

4 R. Exactement, parce que les trucs, c'est... c'est
5 quoi...

6 Q. [762] ... on donne une enveloppe d'argent à la fin,
7 c'est ça là.

8 R. Les trucs, c'était important, si jamais, t'sais, il
9 y avait trop de compétition, c'est le truc qui
10 basait l'obtention du contrat qui était plus
11 important que la collusion.

12 Q. [763] O.K. Mais, juste pour... parce que je posais
13 une question...

14 R. Yes.

15 Q. [764] ... pendant que vous répondiez. Je m'excuse
16 d'avoir parlé par-dessus vous, mais sauf que...
17 dans le fond, le truc, c'est... ou rentrer dans le
18 système ou dans le groupe, c'est de pouvoir avoir
19 les informations privilégiées qui vont vous
20 permettre de savoir comment soumissionner de façon
21 efficace, si je peux la qualifier ainsi, en échange
22 de quoi, après coup, il faut rétribuer monsieur
23 Surprenant à l'aide d'une enveloppe contenant
24 quelques milliers de dollars, tout dépendant de
25 l'envergure du contrat obtenu.

1 R. Exact. Oui.

2 Q. **[765]** Donc, vous dites que vers les années deux
3 mille (2000), vous ne serez plus que trois. Il y
4 aura d'autres gens qui vont se rajouter.

5 R. Yes.

6 Q. **[766]** Qui?

7 R. Si vous me montrez des noms, peut-être je peux vous
8 dire, mais...

9 Q. **[767]** Bien, je peux vous suggérer.

10 R. Oui.

11 Q. **[768]** Monsieur Zambito, le vingt-sept (27)
12 septembre deux mille douze (2012), on retrouve ça à
13 la page 86 des notes sténographiques et monsieur
14 Surprenant, le vingt-deux (22) octobre deux mille
15 douze (2012), cette fois-ci c'est à la page 74 des
16 notes sténographiques de son témoignage, vont nous
17 cibler neuf entreprises. Donc, je vais vous les
18 nommer et vous me direz si oui...

19 R. O.K.

20 Q. **[769]** ... et quand ils ont joint le groupe, dans la
21 mesure du possible. Infrabec...

22 R. Oui.

23 Q. **[770]** ... avec monsieur Zambito.

24 R. Oui.

25 Q. **[771]** Il faisait partie du groupe à partir de début

1 deux mille (2000)?

2 R. Deux mille (2000), oui.

3 Q. **[772]** Environ deux mille (2000).

4 R. Oui.

5 Q. **[773]** On va revenir tout à l'heure sur la façon de
6 faire de ce système collusionnaire élargi, mais
7 c'est arrivé à quelques occasions que monsieur
8 Zambito vous a appelé en vous demandant de faire
9 une soumission de complaisance sur tel, tel ou tel
10 contrat.

11 R. Monsieur Zambito, Lino?

12 Q. **[774]** Lino. Est-ce que Lino vous a déjà appelé,
13 Lino Zambito vous a déjà appelé pour vous dire
14 « dans tel contrat » parce qu'il fait partie du
15 groupe « dans tel contrat, tu vas faire - pardon -
16 une soumission. Tu vas déposer - devrais-je dire -
17 une soumission de complaisance avec tel montant ou
18 pas en bas de tel montant », c'est déjà arrivé ça?

19 R. Jamais, je crois.

20 Q. **[775]** Jamais!

21 R. Jamais.

22 Q. **[776]** Ce n'est jamais arrivé que Lino Zambito vous
23 appelle pour vous demander...

24 R. Exactement.

25 Q. **[777]** ... de faire une soumission de complaisance

1 dans le cadre du groupe...

2 R. Exactement.

3 Q. [778] ... dans le cadre du système de collusion!

4 R. Jamais.

5 Q. [779] Mais, comment vous fonctionnez d'abord pour
6 savoir que ce... Est-ce qu'il y a d'autres
7 personnes qui sont membres de ce système-là?

8 R. Son... son père, son père, il... c'est son père
9 qu'on voyait le plus.

10 Q. [780] O.K. Bien, je vais reposer la même
11 question...

12 R. Oui.

13 Q. [781] ... je vais changer Lino pour, je pense,
14 Giuseppe aussi.

15 R. Oui.

16 Q. [782] Est-ce que Giuseppe Zambito vous a déjà
17 approché pour vous dire « tel contrat, tu
18 soumissionnes tel prix »? C'est-à-dire, bref, que
19 monsieur Zambito père vous a demandé de faire des
20 soumissions de complaisance?

21 R. Oui, c'est arrivé.

22 Q. [783] À combien de reprises environ?

23 R. Je ne peux pas vous dire, mais c'est arrivé.

24 Q. [784] Plus d'une fois?

25 R. Mais, pas de faire des soumissions de complaisance,

1 qu'il me signalait que c'est un contrat qu'il
2 voyait... he saw for himself. So I would, if I
3 wasn't interested I would say "fine".

4 Q. **[785]** Si vous étiez intéressé qu'est-ce que vous
5 dites? « Non, c'est moi qui va l'avoir. » puis
6 vous vous chicanez?

7 R. Well I wouldn't argue but I would say, in the
8 beginning, well, I would say "Why..." you know. It
9 wasn't an argument but I would not, if it wasn't
10 interesting I would say "fine". If it was then I
11 would see what's coming, what's the next job
12 around.

13 Q. **[786]** Puis si vous ne vous entendez pas? Qui
14 arbitre si vous ne vous entendez pas?

15 R. Joe Zambito is a friend that I know for a long
16 time.

17 Q. **[787]** Okay

18 R. Okay. Since eighty-nine ('89) so basically I think
19 we could agree. We would agree. You know, there was
20 no "arbitre".

21 Q. **[788]** In case maybe if it's not Joseph Zambito, if
22 it's someone else that you cannot agree with him.
23 If, let's say Mr. Piazza or Mr. Catania will call
24 you and say "That's my contract, bid, soumissionne
25 à ce prix-là." puis vous dites « Non, c'est à

1 moi. » puis vous ne vous entendez pas, qu'est-ce
2 qui se passe?

3 R. We would, the argument, listen, the argument was
4 not important. The argument was not important. We
5 would end up always agreeing. Someone would have to
6 let go. So...

7 Q. [789] Oui, mais si ça n'arrive pas?

8 R. Si ça n'arrive pas ça se peut que...

9 Q. [790] Je peux vous dire pour avoir fait le métier
10 d'avocat pendant un certain nombre d'années, ça
11 arrive très souvent qu'on ne s'entende pas.

12 R. Je ne pense pas dans ces cas comme ça that you had
13 to be an... What I am saying is if Infrabec comes
14 and see me and I don't agree, maybe Paul will call
15 me and say "Why aren't you just settling it? You'll
16 get another one that's coming" you know. Or Gilles
17 Surprenant pouvait intervenir parce que lui il va
18 sortir sa liste de projets, if you understand and,
19 you know, chances are that he already prepared
20 which job you're going to go on, you know. He's
21 given this list.

22 Q. [791] Who? Surprenant or Catania?

23 R. No, Gilles Surprenant.

24 Q. [792] Gilles Surprenant?

25 R. Yes, he could, you know he would have his list of

1 projects and say "Hey, don't argue."

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [793] Mais ça, ça veut dire que vous deviez vous
4 réunir en groupe pour en parler?

5 R. Pas nécessairement Madame la Présidente parce qu'on
6 savait que si monsieur Surprenant il transigeait
7 avec ce monde-là, parce qu'il va aller au
8 restaurant avec moi, à la « game » de hockey avec
9 monsieur Zambito, ce n'était pas nécessaire qu'on
10 soit d'accord.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [794] O.K. Alors si je comprends bien, si vous
13 étiez sur un contrat et que l'un ou l'autre des
14 collusionnaires vous appelle pour vous dire, « Ce
15 contrat-là, c'est moi qui vais l'avoir », si vous
16 n'étiez pas d'accord, en bout d'argument, vous vous
17 retourniez vers monsieur Surprenant pour lui
18 demander c'est quoi la liste des contrats qui s'en
19 vient, pour vous faire une idée si vous allez
20 lâcher le morceau ou pas.

21 R. C'est pour ça, oui. C'est exactement qu'est-ce qui
22 pourrait arriver, mais il y a d'autres façons où
23 est-ce que le monsieur vient avec la liste.

24 Monsieur Lino Zambito... Pas Lino, mais Joe Zambito
25 peut avoir la liste, dire : « Écoute, il y a trois

1 jobs sur la rue St-Laurent. » D'abord, on ne se
2 chicane pas, il y en a trois. Il y en a quatre,
3 même. Donc on ne se chicane pas. On les partage. Je
4 ne me chicane pas, je ne me suis pas chicané, là.

5 And in our business, what was most
6 important is to just run our business. So, this is
7 the way it worked, and we got into that business,
8 without having to exchange...

9 Me SIMON TREMBLAY :

10 Q. **[795]** Quand vous dites, dans votre témoignage, à
11 une réponse précédente, que « I had to let go »,
12 vous dites, vous avez utilisé l'expression « let go
13 », quand, par exemple, monsieur Zambito vous
14 appelle, il dit, « C'est mon contrat », I had to
15 let go. Quand vous dites que vous devez le laisser
16 aller, est-ce que le laisser aller, dans vos
17 discussions, peut signifier, bien, je vais... le
18 prochain va être pour toi? Est-ce que ça pourrait
19 être une façon, en disant « O.K., c'est beau, je te
20 laisse celui-là, je vais prendre le prochain,
21 parfait. »

22 A. Exactly.

23 Q. **[796]** Mais quand vous prenez le prochain, vous
24 dites ça à monsieur Zambito, est-ce que vous
25 appelez les autres pour dire « C'est moi le

1 prochain? » Parce que le prochain contrat, ça se
2 peut qu'un autre vous dise, « Bien non, c'est à
3 moi. »

4 R. Non. Je vais appeler, puis si ça... S'il y a
5 quelqu'un qui résiste, mettons... Puis on... La
6 première chose qu'on fait, c'est qu'on vérifie,
7 puis là, je te parle plus tard dans les deux mille
8 cinq (2005).

9 Q. [797] Ça va.

10 R. C'est qu'on vérifie qui qui pourrait soumissionner.
11 Pour faire ça, on peut appeler des matériaux qui
12 vont sur le chantier. D'abord on va appeler les
13 électriciens, mettons, et voir si eux ils ont eu
14 des demandes de prix. Once they have, that we've
15 established that... L'électricien, mettons, une
16 compagnie d'électricité dit « Non, monsieur Catania
17 il ne m'a pas appelé pour ce projet-là. » Bien,
18 nous autres on sait que lui ne sera pas là, il ne
19 sera pas présent. D'abord...

20 Q. [798] Vous autres... Qui, ça, vous autres? Le
21 groupe, là?

22 A. Our... My... I'm talking about us. Garnier.

23 Q. [799] Garnier, là.

24 A. Garnier. Yeah.

25 Q. [800] O.K.

1 A. So what we'll do is we look at a project, and we
2 see who is interested in this project. Because not
3 every project... And we're talking two thousand and
4 five (2005) and over. Okay? Not every project is
5 for everybody. So, we know we can eliminate on that
6 list, if there is fifteen (15) people, that only
7 five to ten (10) will be interested in this
8 project. So I could call them and ask them if
9 they're bidding. If they are, well, if it's
10 somebody I know, you know, for example Infrabec,
11 he'll say, "Well no, yes, you're okay, I'm not
12 interested." So he'll probably put a... If he wants
13 a price to put in, if he wants it, I'd give him an
14 amount. And he'll put it in. If he doesn't want it,
15 it's fine. I'm gonna put in my project this way.
16 And not...

17 Q. **[801]** When you say giving him an amount... C'est
18 pour une soumission de complaisance?

19 A. Exactly.

20 Q. **[802]** Quand vous dites, dans votre réponse vous
21 avez parlé quand quelqu'un résiste.

22 R. Yes.

23 Q. **[803]** Vous appelez du monde, mais quand quelqu'un
24 résiste, et vous avez changé de sujet. Qu'est-ce...

25 A. No. What I said is when somebody resists...

1 Q. **[804]** Oui?

2 A. ... then we see if we're gonna go ahead and bid the
3 job, or we'll just leave it open. Open where it's
4 competitive. Because there is certain jobs that,
5 you know, that you can expect that it's gonna be...
6 There is gonna be collusion. Certain jobs are
7 just... If somebody wants it, well, they go ahead.
8 That's... And it could be resist because they want
9 it. It doesn't have to be... And that's what we
10 were talking about before.

11 Q. **[805]** C'est à ce moment-là que vous allez avoir une
12 discussion...

13 A. Yes.

14 Q. **[806]** ... pour essayer de trouver une solution...

15 R. Une solution. Yes.

16 Q. **[807]** ... qui satisfait à tout le monde.

17 R. Exactly.

18 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

19 Q. **[808]** Ce que je comprends, dans le fond, il y a
20 trois façons, là, pour identifier le
21 soumissionnaire gagnant. Vous dites soit que vous
22 apprenez par Gilles Surprenant la liste des
23 contrats puis Gilles Surprenant vous dit : « Celui-
24 là, là, j'ai parlé à d'autres puis ils me disent
25 qu'ils seraient prêts à vous le laisser », ça c'est

1 une chose. Soit vous contactez des fournisseurs,
2 vous avez donné l'exemple d'électriciens, des sous-
3 traitants, puis vous apprenez par eux qui leur a
4 demandé des prix, puis vous identifiez qui va donc
5 être intéressé au contrat. Est-ce que vous avez
6 déjà pris, des fois, vous-même, l'initiative
7 d'appeler, par exemple, monsieur Catania pour dire
8 « Bon, j'ai vu la liste des contrats, celui-là
9 m'intéresse, il t'intéresse-tu à toi aussi, là? »

10 R. Oui. Dans les débuts des années deux mille (2000),
11 oui, c'est possible que je l'aie appelé.

12 Q. **[809]** Donc, vous vous appelez entre vous quand vous
13 pensez que vous êtes intéressé à un contrat puis
14 qu'il y a peut-être un autre concurrent qui
15 pourrait également être intéressé.

16 R. La façon de faire était plus est-ce que vous êtes
17 intéressé. Si pas, il m'a compris. Et je vais... Je
18 vais rentrer mon prix. Je sais qu'il ne sera pas
19 présent.

20 Me SIMON TREMBLAY :

21 Q. **[810]** Vous dites « Monsieur Zambito - en parlant de
22 Giuseppe - vient me voir », vous donnez l'exemple
23 de la rue St-Laurent, il a la liste, il y a trois
24 contrats. Comment vous faites pour obtenir la liste
25 des contrats qui seront octroyés ou qui iront en

1 appel d'offres public auprès de la Ville de
2 Montréal?

3 R. Comment qu'on fait?

4 Q. **[811]** Oui?

5 R. Il y a eu des moments où est-ce que la Ville
6 donnait la liste.

7 Q. **[812]** À l'avance?

8 R. Oui. Et avant, avant ça il y avait Constructo qui
9 disait, le journal dans... qui donnait, qui...

10 Q. **[813]** Qui disait les appels... Dans lequel
11 paraissaient les appels d'offres publics...

12 R. Yes.

13 Q. **[814]** ... avant l'autre logiciel électronique,
14 SEAO. Vous l'aviez oublié. Donc, O.K. Donc c'est ce
15 document-là que monsieur Zambito vous montrait en
16 disant : « Bon, regarde, cette semaine ou ce mois-
17 ci dans Constructo il y a cinq appels d'offres. Je
18 pourrais prendre celui-là, toi tu pourrais prendre
19 celui-ci. ».

20 R. Exactement.

21 Q. **[815]** Donc vous n'avez jamais eu accès à un
22 document privilégié de la Ville de Montréal de la
23 part de monsieur Surprenant ou une autre personne
24 qui indiquait ou qui aurait indiqué, pour l'année
25 qui s'en vient...

1 R. Oui.

2 Q. **[816]** ...ou les six mois qui s'en viennent « Voici
3 les contrats. ».

4 R. Personally I only... if the City was giving it we
5 could get it ourselves, in place, you could go
6 right down to each bidder if the City was giving
7 the list. If the City was not giving in, Gilles
8 Surprenant could get the list of names, at one
9 moment, I guess, and then apart from that, I don't
10 know like how we could get the names, so...

11 Q. **[817]** Constructions F. Catania, je reviens là où on
12 en était, c'est-à-dire aux listes des entreprises
13 qui se sont jointes au groupe collusoire...
14 collusionnaire, pardon. Constructions F. Catania,
15 bien là, on en a déjà fait état. Lui, il fait
16 partie des premiers, c'est bien ça, effectivement.
17 Catcan, est-ce que Catcan faisait partie du
18 système, à votre connaissance? Est-ce que vous les
19 avez déjà appelés? Est-ce qu'ils vous ont déjà
20 appelé?

21 R. Oui, mais j'ai appelé souvent les messieurs de
22 Catcan, mais Catcan, ce n'était pas un joueur
23 important dans qu'est-ce qui était Montréal.

24 Q. **[818]** La ville-centre.

25 R. Oui, la ville-centre, dans ces années-là, on parle

1 là encore et...

2 Q. **[819]** Là, on est rendu en quelle année? Parce que
3 là on couvre les années deux mille (2000) là. Vous
4 me dites qu'à partir de deux mille (2000), il y a
5 des nouveaux joueurs.

6 R. Oui.

7 Q. **[820]** Donc là, moi, je suis entre deux mille (2000)
8 et deux mille neuf (2009).

9 R. Catcan était un joueur, mais pas un gros joueur
10 dans ces années-là, deux mille (2000).

11 Q. **[821]** Deux mille (2000) à deux mille neuf (2009)?

12 R. Ah! Non. Deux mille neuf (2009), c'était... c'était
13 un joueur assez important pareil, mais, je veux
14 dire, deux mille (2000), deux mille trois (2003).

15 Q. **[822]** Là, juste pour qu'on s'entende, on regarde la
16 période des années deux mille (2000).

17 R. Pas toute là. O.K.

18 Q. **[823]** Donc, de deux mille (2000) à deux mille neuf
19 (2009), s'il y a eu une évolution, expliquez-la.

20 R. C'est un... c'est un joueur. C'est un joueur, mais
21 ce n'était pas un gars qu'il fallait que j'appelle
22 souvent.

23 Q. **[824]** Est-ce qu'il y a une raison particulière?

24 R. Non, parce qu'on s'entendait bien. Il faisait de
25 l'ouvrage à d'autres arrondissements comme Verdun.

1 D'abord, je n'avais pas à l'appeler.

2 Q. **[825]** Donc, lui, il oeuvrait davantage à Verdun.

3 C'est ça?

4 R. Il oeuvrait...

5 Q. **[826]** Il trouverait...

6 R. Oui, oui.

7 Q. **[827]** ... il faisait des travaux davantage à
8 Verdun.

9 R. Et, moi, je n'allais pas à Verdun.

10 Q. **[828]** Vous, est-ce que vous aviez des
11 arrondissements privilégiés?

12 R. Oui, Ville Saint-Laurent.

13 Q. **[829]** Ville Saint-Laurent.

14 R. Oui.

15 Q. **[830]** Est-ce que vous... On va y revenir à Ville
16 Saint-Laurent.

17 R. O.K.

18 Q. **[831]** Catcan. Donc, Catcan, votre réponse, c'est
19 qu'il fait partie du système, mais on le voit moins
20 souvent parce qu'il se concentre à Verdun.

21 R. Yes.

22 Q. **[832]** Garnier, bien, ça, je pense qu'on a la
23 réponse, c'est devant nous. A.T.A.?

24 R. Je peux... lui, c'est à Montréal, surtout Montréal.

25 Q. **[833]** Mais, la question, c'est... je vous nomme des

1 entrepreneurs pour savoir s'ils vont joindre...

2 R. S'ils faisaient partie? Oui.

3 Q. **[834]** Si les entrepreneurs vont joindre le groupe.

4 R. Yes.

5 Q. **[835]** Mirabeau?

6 R. Mirabeau! Yes. Mais, Mirabeau, c'est différent un
7 peu parce qu'il faisait beaucoup de privé, d'abord.

8 Q. **[836]** Mais, dans... il faisait quand même quelques
9 contrats publics?

10 R. Il a fait quelques contrats...

11 Q. **[837]** Publics.

12 R. ... Publics. Sorry.

13 Q. **[838]** Et lorsqu'il y avait des contrats publics qui
14 impliquaient...

15 R. Yes.

16 Q. **[839]** Puis lorsqu'il y avait des contrats publics
17 qui impliquaient les autres collusionnaires, bien
18 il faisait partie de la collusion.

19 A. From what I could recall, yes. But if we go case by
20 case, you know, it's a bit different. But I'm sure
21 that, like I can't confirm for sure but it could be
22 that he was part of the... I can't confirm for
23 sure.

24 Q. **[840]** Why?

25 A. Because I never had to deal with them.

1 Q. **[841]** Mais pourquoi, même si vous ne pouvez pas
2 confirmer à cent pour cent (100 %), vous êtes quand
3 même assez confiant pour me dire sous serment qui
4 faisait partie de temps en temps du système. Donc
5 il y a sûrement de l'information que vous possédez,
6 peut-être pas directement d'eux.

7 R. Bien c'est parce que j'assume, j'assume que quand
8 il a réussi à octroyer...

9 Q. **[842]** Obtenir.

10 A. Be the low bidder is what... I should stay in
11 English.

12 Q. **[843]** Okay.

13 A. Be the low bidder of a contract that it's probably
14 "truqué". I assume that.

15 Q. **[844]** Okay. You are assuming that...

16 A. Yes.

17 Q. **[845]** Que Mirabeau était partie du système en
18 voyant les ouvertures d'enveloppes.

19 R. Oui. Si je vois les ouvertures, je peux mieux
20 because I don't think it was long, you know, it's
21 like Conex, he was in the group but I don't
22 remember how long so I don't think he was there for
23 a long time and Mirabeau too.

24 Q. **[846]** Excavations Super?

25 A. Same thing. It's not somebody I usually talk to but

1 he probably was part of the group.

2 Q. **[847]** Probably parce que vous voyez ça, vous
3 concluez ça de l'ouverture des appels d'offres.

4 R. Oui, je ne peux pas, je peux parler pour moi mes
5 sorties sur le marché d'appels d'offres mais c'est
6 difficile pour savoir si vraiment un autre au moins
7 que je t'ai appelé puis que j'ai rentré un prix de
8 complaisance. So I'm not keeping a tab.

9 Q. **[848]** Non, ça je comprends.

10 R. O.K. D'abord c'est difficile de dire si Super,
11 c'est plus difficile, il était moins proche, ce
12 n'est pas un gars que je parlais souvent.

13 Q. **[849]** TGA?

14 R. TGA oui.

15 Q. **[850]** Oui, donc activement un peu comme Infrabec,
16 là, donc...

17 R. Bien peut-être beaucoup moins je crois.

18 Q. **[851]** Infrabec c'était quand même un bon joueur.

19 R. Bien Infrabec il est rentré de force, tu sais, ça a
20 duré pas trop longtemps.

21 Q. **[852]** Qu'est-ce que vous voulez dire par rentré de
22 force?

23 A. Well, he wasn't even in the business, it's
24 different a bit. In nineteen ninety-nine (1999) he
25 started, and all of a sudden he had a lot of

1 requests for work. I mean, we just... We closed,
2 and you know, we closed an eye and, go elsewhere.
3 So he had a lot of requests.

4 Q. **[853]** Attendez. Vous dites que Infrabec débute en
5 quatre-vingt-dix-neuf (99), et dès le début, il a
6 beaucoup beaucoup de contrats?

7 R. Bien, il commence à marcher puis vouloir des
8 contrats. Tu sais, arriver à ma porte, puis me
9 demander des contrats. Demander, dans le sens...

10 Q. **[854]** En sous-traitance, là. Quand il vient vous
11 voir...

12 R. Il en a eu en sous-traitance, il... Tu sais, il
13 voulait... Il voulait tout de suite s'en aller dans
14 les gros travaux, puis collusionner, participer. Il
15 connaissait tout le monde. Tu sais, c'était un...
16 It wasn't quiet, let's say, as a... At the time,
17 you know?

18 Q. **[855]** Qu'est-ce que vous voulez dire? Je ne
19 comprends pas.

20 A. Meaning that the guy... Infrabec was formed in
21 nineteen ninety-nine (1999). By two thousand and
22 three (2003), he was a major contractor. So, it was
23 impossible, after I've done twenty (20) years of
24 business, and I'm not at that level yet. So what I
25 could see and gather is that he's doing things

1 that, you know, he knows people at the right places
2 to get some contracts. You know, Laval, you know,
3 Montreal. Le département des eaux. So he's working.
4 He went straight to bridges and...

5 So what I'm saying is, if I can answer the
6 question, is he kind of got into the market and
7 started asking, calling, and getting jobs. Faire la
8 liste.

9 Q. [856] Mais en quoi vous dites... Votre réponse, qui
10 a mené à la question, c'est en... Vous dites il est
11 rentré de force. Donc, je présume, il est rentré de
12 force dans le groupe collusion... qui faisait de la
13 collusion.

14 A. Yes.

15 Q. [857] Donc, moi je veux savoir comment, que voulez-
16 vous dire, ou comment est-il rentré de force? Là,
17 vous m'expliquez seulement qu'il y a eu une
18 croissance fulgurante...

19 A. Well, sorry... What...

20 Q. [858] ... entre quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux
21 mille trois (2003), mais ça ne m'explique pas
22 comment. Il connaît du monde, ça vous le dites,
23 mais en quoi il réussit à pénétrer dans le groupe?

24 R. Mais... What I'm trying to explain is that the
25 group, it's... He'll call me, and I know that it's

1 a major job, let's say, and a nice job. And he'll
2 call again, and there is another job that he's
3 interested. So if he's calling more than another
4 contractor, I see that he's, you know, he's got
5 certain people at the right place that he could do
6 that. That's all... It may be that, you know, there
7 is reasons. He's got... He can't be... A contractor
8 comes in, and calls, and starts picking up work and
9 pushing. Pushing.

10 Q. **[859]** Pushing... Pour avoir des contrats?

11 R. Bien oui.

12 Q. **[860]** Pour avoir sa part du gâteau?

13 R. Bien, la grosse part. Parce que, il y a des petits
14 contracteurs qui n'ont pas leur part. Alors lui il
15 veut une grosse part. Il fait partie des majeurs.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[861]** Alors, qu'est-ce que vous voulez dire,
18 Monsieur Borsellino, lorsque vous dites qu'il a été
19 incorporé en quatre-vingt-dix-neuf (99) et que
20 déjà, en deux mille trois (2003), il était devenu
21 un joueur majeur au sein des entrepreneurs? Vous
22 dites qu'il est rentré de force et qu'il
23 connaissait beaucoup de gens.

24 R. Oui.

25 Q. **[862]** Qu'est-ce que vous voulez dire par là?

1 R. Qu'est-ce que je veux dire par là, Madame la
2 Présidente, c'est qu'il y avait du monde à la bonne
3 place. Ou dans la fonction publique, ou dans les
4 gouvernements, mais c'est sûr qu'il y avait du
5 monde à la bonne place. Parce que c'est sûr que
6 si... Et encore, je vais revenir aux soumissions,
7 parce qu'il y a eu beaucoup de soumissions qui
8 n'étaient pas truquées. D'abord, ou qu'il a
9 travaillé avec les plans et devis qui étaient...
10 Les plans et devis qui étaient truqués, ou est-ce
11 qu'il est revenu dans le marché assez rapidement.
12 C'est juste ça que je veux dire.

13 C'est que c'est un gars qui a pris de la
14 place rapidement. Je ne sais pas comment qu'il a
15 fait. Mais c'est sûr qu'il y avait du monde à la
16 bonne place.

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Q. **[863]** Pourquoi vous... Pardon. Je vais laisser
19 terminer... Donc, vous, dans le fond, vous faites
20 un syllogisme en disant il a commencé sur le tard,
21 il a grandi très rapidement, donc il était, en bon
22 québécois il était « pluggé », c'est-à-dire qu'il
23 avait des entrées un peu partout qui lui
24 permettaient de croître très rapidement.

25 R. Exactement.

1 Q. **[864]** Donc, vous, vous écarterez le fait que... Et je
2 dis ça, là, juste pour les fins... Je ne vous dis
3 pas que c'est la vérité, mais vous écarterez le fait
4 que c'est peut-être parce qu'il avait des bons
5 prix, il avait peut-être des prix sur les
6 matériaux, la main-d'oeuvre, ou il avait de
7 l'équipement. Est-ce que vous avez considéré ça
8 dans votre évaluation pour conclure que la raison
9 pourquoi il grandit si rapidement en l'espace d'à
10 peine quatre ans, c'est parce qu'il est connecté?

11 R. Non, j'ai... Je n'ai pas pris ça comme
12 raisonnement, de...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[865]** Mais quand vous dites qu'il est rentré de
15 force...

16 R. Oui.

17 Q. **[866]** ... est-ce que vous voulez dire qu'il s'est
18 battu avec des gens au gouvernement?

19 R. Non. Non. Je ne veux pas dire...

20 Q. **[867]** Non?

21 R. Non. Je ne veux pas dire que...

22 Q. **[868]** O.K.?

23 R. Je veux juste dire qu'il a pénétré le marché
24 rapidement. Et plusieurs marchés.

25 Q. **[869]** Mais ce n'est pas ce que vous avez dit. Vous

1 avez dit qu'il est entré de force.

2 A. Yes.

3 Q. **[870]** Oui, très rapidement, parce qu'il est devenu
4 très rapidement un joueur majeur, et qu'il
5 connaissait beaucoup de gens.

6 A. Yes. So, I mean...

7 Q. **[871]** Oui?

8 A. What I'm saying is, he came in, he knew people, and
9 we moved over.

10 Q. **[872]** Est-ce que c'est parce que des gens vous ont
11 fait comprendre que vous deviez vous faire tasser?
12 Vous tasser, plutôt?

13 R. Bien, des gens m'ont fait comprendre... C'est...
14 C'est dans le marché que c'est un gars qui va... Il
15 faut qu'on lui donne une place.

16 Q. **[873]** Pourquoi faut-il lui donner une place?

17 R. Parce que... C'est parce que c'est du... C'est
18 comme ça. Il faut lui donner une place.

19 Q. **[874]** Mais pourquoi?

20 R. Ça peut venir du fonction publique, ça peut venir

21 Q. **[875]** Mais pourquoi?

22 R. Ça peut venir du fonction publique, ça peut venir
23 de la politique, ça peut venir des ingénieurs.
24 Parce qu'ils ont...

25 Q. **[876]** Est-ce que ça peut venir de la mafia?

1 R. Ça peut venir de la mafia. Je ne peux vous répondre
2 là-dessus.

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 Je vous demanderais, Madame Blanchette, juste pour
5 un peu corroborer la situation qu'il nous expose,
6 on avait préparé un tableau, c'est l'onglet 3,
7 Madame Blanchette. Pour vous, les commissaires,
8 c'est également l'onglet 3 de votre cahier. Juste à
9 titre informatif, ça corrobore, en ce qui me
10 concerne, les dires du témoin, du moins en partie,
11 du témoin sur la présence d'une collusion. Du
12 moins, là, je ne veux pas faire parler les
13 chiffres, mais je dépose quand même le tableau qui
14 est la fréquence des entreprises qui ont
15 soumissionné ces appels d'offres. Et j'insiste,
16 c'est dans le domaine d'égouts, là. Parce que
17 monsieur, on a vu tantôt que Garnier a beaucoup
18 plus de contrats que les trente-deux (32) qui sont
19 identifiés là. Et ils ont été identifiés par... Ces
20 contrats-là, identifiés truqués par différents
21 témoins, que ce soit monsieur Leclerc, monsieur
22 Surprenant, monsieur Zambito, ou l'autre monsieur
23 Leclerc.

24 Donc, on voit rapidement, là, que dans les
25 dix (10) premiers, il y a un nombre assez important

1 de « cosoumissionnaires », si je peux les appeler
2 ainsi, qui sont les individus dont on a parlé
3 tantôt, donc c'est des documents qui ont été
4 évidemment montés à l'interne avec les différentes
5 données qu'on a pu obtenir, notamment de la Ville
6 de Montréal.

7

8 36P-429 : Tableau - Fréquence des entreprises
9 qui ont soumissionné sur les appels
10 d'offres (égouts) identifiés comme
11 truqués par des témoins de la
12 Commission auxquels Construction
13 Garnier Ltée a soumissionné

14

15 Q. [877] L'autre tableau, Monsieur Borsellino...

16 LA GREFFIÈRE :

17 Vous le déposez sous la cote 36P-429?

18 Me SIMON TREMBLAY :

19 Oui, 36P-429, et l'onglet 4, encore une fois pour
20 tout le monde, qui sera cette fois-ci 36P-430.

21 Donc, l'onglet 4.

22

23 36P-430 : En liasse : tableau - Contrats
24 remportés par les Constructions
25 Infrabec Inc, où Lino Zambito

1 mentionne avoir contacté Construction
2 Garnier Ltée afin de préparer une
3 soumission truquée, et les appels
4 d'offres correspondants
5

6 Q. [878] Je vais vous laisser le temps de prendre
7 connaissance du document, Monsieur Borsellino. Il
8 s'agit de trois contrats que monsieur Lino Zambito,
9 dans le cadre de son témoignage à l'automne, est
10 venu nous dire qu'ils étaient truqués et qu'il vous
11 avait approché afin que vous fassiez des
12 soumissions de complaisance, ce que, toujours selon
13 son témoignage, vous auriez fait.

14 Donc, on va les regarder un à un, et vous
15 allez me confirmer si effectivement ces contrats-là
16 sont bel et bien truqués. Et là, je ne sais pas, au
17 niveau technique, si les procès-verbaux d'ouverture
18 sont annexés à ce document-là ou c'est un autre
19 document? - C'est un autre document en liasse.
20 Parce que ça, c'est le tableau qui résume, mais
21 j'ai les trois procès-verbaux d'ouverture.
22 Préférez-vous, Monsieur Borsellino, consulter le
23 tableau? Ou sinon, je peux vous donner peut-être...
24 Et ce sont d'anciennes pièces, là, je vais les
25 exhiber au témoin mais c'est 13P-178.5, .26 et .47.

1 Ce sont donc les, je me répète, là, les procès-
2 verbaux d'ouverture des soumissions des trois
3 contrats qui sont présents au tableau qu'on voit à
4 l'écran.

5 R. O.K.

6 Q. **[879]** Donc, ça c'est pour votre meilleure
7 compréhension, pour pouvoir cibler. Donc, vous avez
8 trois contrats, donc ce sont les appels d'offres,
9 comme on peut voir à l'écran, 9693, 9203 et 9612,
10 qui ont eu lieu en deux mille cinq (2005), deux
11 mille six (2006) et deux mille neuf (2009). Donc,
12 le témoin est en train de consulter les procès-
13 verbaux.

14 R. O.K.

15 Q. **[880]** Donc, ces trois soumissions-là, prenez la
16 première. Et donc, je répète, monsieur Zambito...
17 Laquelle vous avez?

18 R. O.K. Je l'ai.

19 Q. **[881]** Quel numéro vous avez?

20 R. La numéro 178.5, c'est ça? Ou 0245?

21 Q. **[882]** Le numéro de l'appel d'offres, un numéro de
22 quatre chiffres.

23 R. O.K. 9693.

24 Q. **[883]** Donc, 9693, on parle de celle du vingt-trois
25 (23) février deux mille cinq (2005). C'est monsieur

1 Zambito qui nous a dit qu'il était truqué, c'est-à-
2 dire qu'il vous avait appelé et vous avait demandé
3 de faire une soumission de complaisance. Et on
4 retrouve à la page 2 Construction Garnier pour
5 quatre millions cent vingt-neuf mille cent trente-
6 huit (4 129 138 \$), qui arrive, donc, septième sur
7 huit. Donc, monsieur Zambito vient nous dire qu'il
8 vous a contacté pour que vous fassiez une
9 soumission de complaisance dans cet appel d'offres-
10 là. Est-ce que c'est vrai ou c'est faux?

11 R. Ça peut être vrai, mais vraiment je ne connais pas
12 la job. Ça se peut que c'est vrai.

13 Q. **[884]** Vous ne niez pas?

14 R. Non, c'est sûr que je ne nie pas.

15 Q. **[885]** Vous n'êtes pas capable de nier sous serment
16 que vous n'avez jamais été appelé pour ce dossier-
17 là?

18 R. Exactement.

19 Q. **[886]** Vous ne vous en rappelez juste pas?

20 R. Oui, c'est ça.

21 Q. **[887]** Prochain contrat, l'appel d'offres 9203.

22 C'est bien ça?

23 R. Oui.

24 Q. **[888]** Que vous avez entre les mains? Celui-là est
25 daté du vingt-trois (23) mai deux mille six (2006).

1 Et on a non seulement monsieur Zambito qui m'a dit
2 qu'il... qui nous a dit, pardon, qu'il vous avait
3 appelé pour une soumission de complaisance, mais on
4 a également Gilles Surprenant qui nous a indiqué
5 que ce contrat-là était bel et bien arrangé. Donc,
6 vous regardez ce contrat-là, toujours Infrabec qui
7 arrive évidemment premier, et cette fois-ci vous
8 êtes cinquième sur neuf soumissionnaires. Donc,
9 monsieur Zambito nous a dit qu'il vous avait appelé
10 pour que vous fassiez une soumission de
11 complaisance, et monsieur Gilles Surprenant nous a
12 dit que ce contrat-là avait été truqué. Est-ce que
13 c'est vrai ou faux?

14 R. C'est vrai.

15 Q. **[889]** Les deux sont vrais? Donc, vous avez été
16 appelé pour ce contrat truqué-là?

17 R. Lui je suis sûr qu'il est truqué.

18 Q. **[890]** Vous êtes sûr qu'il est truqué? Pourquoi vous
19 êtes sûr qu'il est truqué?

20 R. Parce que je connais l'emplacement du projet.

21 Q. **[891]** Et vous vous rappelez?

22 R. Exactement, que je peux être sûr. Can I say it in
23 English? For sure.

24 Q. **[892]** You can always answer in English.

25 A. Okay, for sure it is "truqué".

1 Q. **[893]** Puis la raison pourquoi vous êtes certain
2 c'est que vous vous rappelez de ce projet-là?

3 R. Oui, je me rappelle du projet.

4 Q. **[894]** Y-a-t'il une raison pourquoi vous vous
5 rappelez de ce projet-là qui date de près de sept
6 ans, mais qu'il y a bien des projets que vous ne
7 vous rappelez pas ou des contrats? Est-ce que
8 celui-là il a quelque chose de particulier qui
9 justifierait votre mémoire?

10 R. C'est un projet sur Gouin, je faisais le projet à
11 côté probablement. C'est un projet dans l'est de la
12 ville.

13 Q. **[895]** O.K. Donc vous vous rappelez que vous êtes
14 certain qu'il est truqué.

15 R. Exactement.

16 Q. **[896]** Est-ce que vous vous rappelez si monsieur
17 Zambito vous a contacté pour vous demander de
18 soumissionner un montant X?

19 R. Ça, je ne m'en souviens pas, mais c'est sûr qu'il
20 est truqué.

21 Q. **[897]** O.K. Donc s'il est truqué, selon la façon de
22 faire des contrats truqués, tout porte à croire que
23 vous avez été appelé par monsieur Zambito...

24 R. Oui.

25 Q. **[898]** ... qui arrive premier là.

1 R. Oui.

2 Q. **[899]** Ça, c'est la toute logique, vous ne pouvez
3 pas me dire sous serment qu'il ne vous a jamais
4 appelé?

5 R. Non, je ne peux pas.

6 Q. **[900]** Mais vous n'avez pas un souvenir précis.

7 R. Exactement.

8 Q. **[901]** Dernière soumission, celle qui est ouverte
9 donc le dix (10) septembre deux mille huit (2008),
10 l'appel d'offres 9612, vous... pardon, pas vous,
11 mais monsieur Zambito, Infrabec, arrive premier.
12 Cette fois-ci, vous arrivez cinquième sur sept
13 soumissionnaires. Cette fois-ci, c'est monsieur
14 Zambito qui nous dit que c'est un contrat truqué,
15 qu'il vous a appelé en vous demandant... en lui
16 disant... en vous disant, pardon, que c'est
17 votre... que c'est son contrat et vous demandant de
18 faire une soumission de complaisance. Est-ce que
19 c'est vrai ou c'est faux?

20 R. C'est vrai.

21 Q. **[902]** Pendant qu'on est dans les exercices de ce
22 genre-là et peut-être pour finir la journée
23 puisqu'il est quatre heures et quart (16 h 15), il
24 y a un autre tableau, cette fois-ci, je vais
25 demander à madame Blanchette, c'est le tableau

1 numéro... l'onglet 5, c'est également l'onglet 5
2 pour vous, Madame et Monsieur les Commissaires.
3 Ici, elle a écrit juste pour... donc je vais le
4 produire sous 36P-431. C'est donc un tableau
5 contenant les appels d'offres dont les soumissions
6 sont truquées selon des témoins étant venus,
7 pardon, témoigner devant les commissaires.

8

9 36P-431 : Tableau - Appels d'offres dont les
10 soumissions sont truquées selon des
11 témoins de la Commission où
12 Construction Garnier Ltée a été
13 l'adjudicataire du contrat et le
14 détail des soumissionnaires pour
15 chacun des appels d'offres

16

17 Et dans le tableau, cette fois-ci j'ai seulement
18 mis un autre tableau en annexe, on pourra aller le
19 voir, qui inclut tous les... la liste des... des
20 soumissionnaires. On va juste donc y aller. Le
21 premier contrat, c'est un contrat... appel d'offres
22 8573 et on a monsieur Surprenant qui nous dit que
23 ce contrat-là a été truqué.

24 R. Est-ce qu'il y a... est-ce qu'il y a une date sur
25 ce...

1 Q. **[903]** Deux mille (2000), dix-sept (17)... la date
2 d'adjudication est le dix-sept (17) avril deux
3 mille (2000). Ma question, c'est monsieur
4 Surprenant nous dit que ce contrat-là, il est
5 truqué et parce que c'est vous que... Ces contrats-
6 là, en passant, c'est vous qui les avez obtenus,
7 là.

8 R. Yes. It's truqué.

9 Q. **[904]** Le contrat est obtenu, monsieur Surprenant
10 nous dit que ce contrat-là était truqué.

11 R. Yeah. Yes.

12 Q. **[905]** Vous êtes d'accord?

13 R. Yes.

14 Q. **[906]** Monsieur Surprenant est venu nous dire, le
15 vingt-trois (23) octobre deux mille douze (2012) -
16 et ça se retrouve à la page 20 de ces notes
17 sténographiques - que dans ce dossier-là qui était
18 truqué, il a reçu quinze mille dollars (15 000 \$).
19 Est-ce que vous vous rappelez?

20 R. I don't remember the amount.

21 Q. **[907]** But... O.K. Vous ne pouvez pas me dire si
22 c'est quinze mille dollars (15 000 \$), mais vous
23 pouvez me dire qu'effectivement il y a eu la remise
24 d'une enveloppe d'argent, mais le montant, vous ne
25 vous en rappelez plus.

1 R. Non.

2 Q. **[908]** Si monsieur Surprenant nous dit quinze mille
3 dollars (15 000 \$), est-ce que, sans me le
4 confirmer, là, c'est un contrat de quatre point
5 trois millions (4,3 M\$) là, pour vous donner une
6 idée de grandeur. Donc, un contrat de quatre point
7 trois millions (4,3 M\$), monsieur Surprenant nous
8 dit sous serment - et il était assez catégorique,
9 il avait fait l'exercice - que vous lui avez remis
10 quinze mille dollars (15 000 \$). Là, vous me dites
11 que vous lui avez remis de l'argent, oui, mais le
12 montant, vous n'êtes pas cent pour cent (100 %)
13 certain. Mais, est-ce que quinze mille dollars
14 (15 000 \$), c'est un montant qui vous choque,
15 compte tenu que c'est un contrat de quatre point
16 trois millions (4,3 M\$)? Est-ce que c'est possible
17 que ce soit le montant...

18 R. Oui.

19 Q. **[909]** ... que vous lui avez remis?

20 R. Non, c'est impossible.

21 Q. **[910]** Pourquoi?

22 R. Parce que monsieur Surprenant, si, lui, il dit
23 quinze (15 000 \$), pour moi... pour moi, c'est
24 qu'il en met peut-être un peu parce que dans ces
25 temps-là, en deux mille (2000), je négociais pour

1 des trois, quatre mille (3-4 000 \$), et même en
2 obtention du contrat, en obtention, si vous avez la
3 feuille que vous avez ici, j'aimerais ça la voir.

4 Q. [911] J'ai une feuille qui vous donne les...

5 R. Oui.

6 Q. [912] ... la liste des soumissionnaires, ça va ça?

7 R. Ça m'aide plus.

8 Q. [913] Attendez, je vais vous donner ça tout de
9 suite.

10 R. O.K.

11 Q. [914] Alors, je pourrai la produire, là, en liasse
12 avec le tableau parce que ce sont des documents qui
13 complètent le tableau. Je pourrai le produire à la
14 fin de ma série de question à ce sujet-là. Donc,
15 vous voyez là, en lien avec le tableau, vous voyez
16 à votre écran à droite, il y a la liste des
17 soumissionnaires.

18 A. Yes.

19 Q. [915] Donc, là on est à 8573.

20 A. See, a job like this, I probably didn't call
21 everybody on that. I wouldn't have called Doncar,
22 peut-être. So I'm not sure, I'm not sure... I know
23 it's truqué, okay, but it's not... It's not...
24 Look, I left half a million dollars (\$½ M) on this
25 job.

1 Q. **[916]** Vous voulez dire vous avez perdu un demi
2 million ($\frac{1}{2}$ M)?

3 A. No. I left, on... To the second bidder, for...

4 Q. **[917]** Ah, ça veut dire que vous auriez pu... Vous
5 aviez un peu d'espace pour aller chercher plus
6 d'argent.

7 R. D'abord, je n'ai pas... C'est pour ça que je vous
8 demandais le temps, puis deux mille (2000). Je le
9 sais que les montants étaient importants, parce que
10 tu avais peut-être... Moi, Gilles Surprenant, là,
11 il nous pouvait dire de rentrer à quatre point sept
12 (4,7), mais nous autres on faisait notre estimé au
13 bureau.

14 Q. **[918]** Oui?

15 R. Et je voyais qu'est-ce qui était raisonnablement
16 correct pour rentrer. D'abord, au lieu d'aller à
17 quatre point sept (4,7), j'aurais mis mon profit
18 abordable puis rentrer à quatre point trois quatre-
19 vingt-sept (4,387). Alors, c'est pour ça que je dis
20 que lui il faisait ses affaires. Mais nous autres,
21 par contre, on évaluait puis on rentrait notre
22 prix. D'abord, à la fin, quand je négociais avec
23 lui, je lui disais que son montant était exagéré.
24 C'est parce que...

25 Q. **[919]** Son montant, le quinze mille (15 000), là.

1 R. Oui.

2 Q. **[920]** O.K.

3 R. Si c'était quinze mille (15 000) qu'il m'a... Il
4 m'a peut-être demandé vingt (20), là, ou plus.
5 Mais, tu sais, quand tu es extorqué, de ma part,
6 qu'il nous demande quelque chose de ce sens-là, on
7 est comme frustré de payer. Puis je n'aime pas ça
8 payer. On voulait travailler.

9 Q. **[921]** Mais vous aimez ça, pourtant, leur donner...
10 On va revenir là-dessus, mais des cadeaux, des
11 billets et tout.

12 R. C'est sûr. C'est sûr.

13 Q. **[922]** C'est de l'argent, ça. Je comprends que ce
14 n'est pas des espèces sonnantes. Mais quand vous
15 donnez quatre billets pour aller voir le
16 Canadien...

17 R. Ça c'est un cadeau.

18 Q. **[923]** Ça vaut... Il y a quand même des frais reliés
19 à ça.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[924]** Non non, mais... Monsieur Borsellino, il y a
22 des limites, là. Vous dites vous n'aimez pas ça
23 payer, mais vous aimez ça recevoir. Alors, pour
24 pouvoir avoir un contrat de quatre point trois
25 millions quatre-vingt-sept mille (4 387 000), vous

1 deviez payer. C'est ce que vous nous dites.

2 R. On est obligé, oui.

3 Q. **[925]** Mais vous n'étiez pas extorqué.

4 R. Bien, c'est une façon, Madame la Présidente. Parce
5 qu'on ne voit pas pourquoi qu'on devrait payer.

6 Nous autres, qu'est-ce qu'on voulait, c'est
7 travailler avec des prix abordables. Alors quand je
8 vous dis ça, je dis sincèrement que je me...

9 J'aimais mieux donner des billets de hockey et des
10 repas. Et n'oublie pas que là, on est à l'année
11 deux mille (2000). On s'est chicané bien avant ça,
12 là, sur ça. On s'est chicané dans les années
13 quatre-vingt-seize (96), quatre-vingt-dix-sept (97)
14 avec Gilles.

15 Q. **[926]** Alors ce que vous dites, c'est que le grand
16 manitou de ce système-là, c'était monsieur
17 Surprenant, lorsqu'il avait trente (30) ans. C'est
18 ce que vous dites?

19 R. Oui. Bien, le grand manitou... Je ne sais pas qui
20 est-ce qui était derrière de ça en deux mille
21 (2000). Mais je sais que Gilles, c'était la
22 personne à transiger pour tout ce monde-là. Ce
23 n'est pas... Ce n'est pas... C'est ça qu'on sait.
24 Pour moi, ça a commencé avant. D'abord, quand on
25 est rendu là, il y a quelque chose.

1 Me SIMON TREMBLAY :

2 Q. **[927]** Quand vous dites vous vous êtes chicané avec
3 Gilles, tantôt...

4 R. Sur les... When we talked about money, it was
5 always an argument.

6 Q. **[928]** Parce qu'il en voulait plus.

7 R. Bien, il voulait de l'argent sur les projets qu'on
8 obtenait.

9 Q. **[929]** Mais vous lui en donnez, mais pas autant
10 qu'il voulait.

11 R. Exactement.

12 Q. **[930]** Juste une distinction...

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Q. **[931]** Vous avez dit que sur le contrat 1, vous
15 n'avez pas contacté Doncar. Vous vous rappelez ne
16 pas l'avoir contacté.

17 R. Exactement.

18 Q. **[932]** Donc, vous pensez que... Vous faites
19 l'hypothèse que c'est quelqu'un d'autre, dont
20 monsieur Surprenant, qui aurait appelé puis suggéré
21 des prix à certains d'entre eux, ou...

22 R. Je ne peux pas vous dire. Je ne peux pas être sûr.

23 Q. **[933]** Mais vous, est-ce que c'est arrivé que
24 monsieur...

25 R. Bien, moi j'ai pris une chance avec Doncar, parce

1 que ce n'est pas un gars qui faisait beaucoup de
2 projets à Montréal, et j'ai... On prend une chance
3 et on rentre un prix plus bas.

4 Q. **[934]** Puis vous, vous êtes ren... Est-ce que j'ai
5 compris que parfois vous rentrez un prix plus bas
6 que celui que monsieur Surprenant vous...

7 R. Souvent.

8 Q. **[935]** ... vous suggérait, sachant que... et même si
9 c'était vous qui est prévu le gagner, vous ne
10 prenez pas l'offre de monsieur Surprenant, mais
11 vous avez offert encore un peu plus bas que ce que
12 le prix de monsieur Surprenant vous disait.

13 R. Exactement. Ça peut arriver, je veux dire... Si...
14 Ça dépendait de notre estimé au bureau.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Q. **[936]** Donc, pour finir avec l'histoire, parce que
17 je vous demandais si c'était... Ma question
18 c'était, je vous demandais si c'était réaliste,
19 quinze mille (15 000), vous me dites non. Mais j'ai
20 de la misère à comprendre votre réponse. Vous me
21 dites non, puis là, vous me rentrez dans les
22 chiffres, dans les... quand on arrive dans les
23 soumissions, c'est-à-dire que vous soumissionnez
24 quatre point... quatre cent cinquante mille
25 (450 000) en bas du deuxième, mais en... J'ai de la

1 misère à comprendre, je m'excuse. Peut-être parce
2 qu'on est en fin de journée, mais en quoi le fait
3 que vous soumissionnez bien en bas du deuxième fait
4 en sorte que le quinze mille (15 000) est
5 invraisemblable comme montant? C'est ça que j'ai de
6 la misère à comprendre.

7 R. Parce que le fonctionnaire, lui il regardait la
8 marge qu'il nous laissait en termes de peut-être
9 profit, et lui il demandait un quinze mille
10 (15 000) pour son travail, mettons. O.K.? Je ne
11 sais pas comment qu'il venait avec un montant, et
12 moi, bien, je négociais ce montant-là. D'abord, le
13 fait qu'on négociait, c'est ça qui fait que... Et
14 quand je regarde les prix ici, c'est fort probable
15 que, tu sais, je n'ai pas... Je n'ai pas mis le
16 montant qu'il voulait, tu sais? D'abord, moi
17 j'essaie de garder son montant au plus petit
18 possible. What I'm trying to say, basically, is
19 that I didn't like what was going on, and I didn't
20 to pay him. Basically, that's what it was. I would
21 rather give him zero but hockey tickets, that's all
22 there was.

23 Q. **[937]** Quand vous dites que vous n'aimiez pas ça,
24 c'est quoi que vous n'aimiez pas? Le système de
25 collusion?

1 R. Le système de collusion, écoute, il était difficile
2 sinon on se compétitionnait, avec les plans on
3 n'était pas capables de travailler. D'abord il
4 pouvait, avec ce qui se passait, ça aurait été
5 difficile, puis qu'est-ce qui se passait ailleurs
6 dans les régions. D'abord, c'est sûr que le système
7 c'est quelque chose qu'on avait presque un besoin
8 pour essayer de...

9 Q. [938] Pour vous faire respirer un peu parce que les
10 marges de profit étaient tellement minimes que...

11 R. Elles étaient très basses. Très basses.

12 Q. [939] ... vous ne faisiez pas d'argent donc avec ce
13 système en place là ça vous permettait de souffler
14 un peu puis d'augmenter les marges de profit.

15 R. Exact. Oui.

16 Q. [940] Mais qu'est-ce que vous n'aimiez pas? Ce
17 système vous permet d'augmenter vos marges de
18 profit, vous me dites...

19 R. On n'aimait pas...

20 Q. [941] « Je n'aimais pas le système, je ne voulais
21 pas le payer. » mais vous venez juste de me dire
22 que le système en place vous permet de faire de
23 l'argent il y a un système qui vous permet de faire
24 de l'argent en échange de quoi vous donnez un petit
25 peu d'argent. Qu'est-ce que vous n'aimez pas?

1 R. Bien qu'est-ce qu'on n'aime pas c'est que le
2 pouvoir que ce monde-là a acquis puis là, ils sont
3 en train de nous dire quoi faire dans le fond. So
4 what happens is that we see what I say and it
5 became too apparent, Okay, that we're in a system
6 that we can't get out of. So I didn't like...

7 Q. **[942]** Vous parlez d'un système qu'il y a, vous
8 parlez de la seule personne qui vous parle de ça
9 c'est Gilles Surprenant. Comme le dit madame la
10 présidente, en quatre-vingt-dix (1990) quand il
11 vous rencontre il doit avoir dans sa jeune
12 trentaine et c'est lui qui vous dit « Telle chose
13 va se faire comme ça. », il vous revient en quatre-
14 vingt-quinze (1995), quelle autre personne? Vous me
15 dites ces gens-là puis vous parlez comme de la
16 ville qui vous tient en otage, vous extorque.

17 A. I don't know, I don't know what other people but,
18 obviously the system is working and Gilles
19 Surprenant introduced it to me.

20 Q. **[943]** The system?

21 A. The system. This system that we see here.

22 Q. **[944]** O.K. Puis est-ce que vous savez s'il y a
23 d'autres personnes à part Gilles Surprenant qui...

24 R. Écoute, ça se peut qu'il n'y en ait pas aussi. Ça
25 se peut qu'il n'y en ait pas.

1 Q. [945] Vous ne le savez pas?

2 R. Je ne le sais pas.

3 Q. [946] Vous, la seule personne qui vous parle de ça
4 puis qui met ça en place puis votre interlocuteur
5 auprès de la ville entre guillemets, c'est monsieur
6 Surprenant?

7 R. Oui.

8 Q. [947] Seulement?

9 R. Oui.

10 Q. [948] Puis vous ne m'avez toujours pas expliqué
11 pourquoi le quinze mille (15 000 \$) fonctionne...
12 Monsieur Surprenant vient nous dire puis c'est
13 assez, vous allez voir, on va passer au travers
14 d'une dizaine de montants qu'il dit avoir reçu de
15 vous.

16 R. Oui.

17 Q. [949] Et c'est des montants très précis, trois
18 mille (3 000 \$), deux mille (2 000 \$), cinq mille
19 (5 000 \$), et là il dit quinze mille (15 000 \$)
20 vous me dites « Ça ne ce peut pas. », ça fait deux
21 fois que je pose la question, pardon, pour savoir
22 pourquoi ça ne fonctionne pas puis vous me dites,
23 vous rentrez dans le fait qu'il vous donne des prix
24 puis la marge de profit, vous me donnez une
25 explication, mais vous ne m'avez toujours pas dit,

1 je ne vous demande pas de me dire si c'est vrai le
2 quinze mille (15 000 \$) parce que je conviens avec
3 vous...

4 R. Oh, okay.

5 Q. **[950]** Vous l'avez déjà dit, vous ne vous en
6 rappelez plus. Moi je veux savoir si c'est
7 invraisemblable, si c'est impossible. Si vous
8 pouvez me dire sous serment « C'est faux ». Là,
9 vous me dites « à quinze mille (15 000 \$) ça ne se
10 peut pas comme montant ». Bien je vous demande,
11 mais pourquoi que ça ne se peut pas parce qu'on
12 regarde un contrat, je ne vous ferai pas de
13 cachette, le prochain contrat il est quatre cent
14 vingt-cinq mille (425 000 \$) puis vous lui donnez
15 trois mille (3 000 \$) donc moi, pour un contrat de
16 quatre point trois millions (4,3 M\$) si vous lui
17 donnez quinze mille (15 000 \$) ça ne me choquerait
18 pas. Mais vous, là, ça semble vous choquer. Je veux
19 savoir en quoi ça vous fait un choc.

20 R. C'est parce que ce projet-là était très complexe.
21 O.K. Et il était difficile à faire. Si vous
22 connaissez l'emplacement, c'est de la Commune et
23 Peel dans le Vieux-Montréal avec bien de la
24 problématique. D'abord je suis sûr que sur ce
25 contrat-là, nous-autres, chez Garnier, on a eu

1 beaucoup de misère de le faire et c'était complexe
2 et je sais que le prix que j'ai là est correct pour
3 le faire. Je sais aussi que dans ce projet-là,
4 monsieur Surprenant m'a demandé de l'argent et je
5 l'ai réglé minime, minime... with a little amount.
6 So it's not fifteen (\$15,000) and I know I am "sous
7 serment", it's not fifteen (\$15,000), it's a little
8 amount because this project was a very difficult
9 project.

10 Q. **[951]** Pas de problème, je ne veux pas insister non
11 plus.

12 R. O.K.

13 Q. **[952]** Vous lui avez donné on s'entend mais j'avais
14 juste de la misère à comprendre.

15 A. I should have... I should have made the connexion.

16 Q. **[953]** C'est correct. On va faire un autre, donc
17 celui qui suit, l'appel d'offre 8610 en août deux
18 mille (2000) vous arrivez premier encore, c'est un
19 contrat de quatre cent vingt-quatre mille
20 (424 000 \$) et monsieur Surprenant le vingt-trois
21 (23) octobre deux mille douze (2012) en page 74 des
22 notes sténographiques, de son témoignage, vient
23 nous dire qu'il a reçu trois mille dollars
24 (3 000 \$) de votre part. Est-ce que c'est vrai ou
25 c'est faux?

1 R. Il a reçu de l'argent mais je ne m'en souviens pas
2 du montant. Ça peut être trois mille dollars
3 (3 000 \$).

4 Q. **[954]** Le prochain 87... Juste avant, je reviens
5 dans le contrat 8373, à part monsieur Surprenant,
6 est-ce que vous avez remis de l'argent à un
7 fonctionnaire de la Ville de Montréal? Excusez-moi
8 Monsieur, je suis revenu au premier contrat,
9 j'avais une dernière question pour le premier
10 contrat.

11 R. Je ne peux pas m'en souvenir. Ça dépend c'était qui
12 le fonctionnaire. Je ne peux pas me souvenir du
13 fonctionnaire, de l'autre fonctionnaire.

14 Q. **[955]** L'autre étant le chargé de projet?

15 R. Je ne comprends pas, vous m'avez dit?

16 Q. **[956]** Je vous demande, je reviens au premier
17 contrat. J'avais oublié de vous poser une question.
18 Je vous demande si, en plus de monsieur Surprenant,
19 monsieur Surprenant il dit « Monsieur Borsellino
20 m'a donné quinze mille (15 000 \$). », vous, vous
21 dites « c'est beaucoup moins, mais je lui ai donné
22 de l'argent ». Parfait. Moi je vous demande, en sus
23 de monsieur Surprenant, est-ce que vous avez remis
24 de l'argent à d'autres fonctionnaires dans le cadre
25 de ce contrat-là?

1 R. Bien si monsieur Luc Leclerc est là, oui. Sûrement.

2 Q. **[957]** Est-ce que monsieur Luc Leclerc aussi
3 était...

4 R. Oui, c'est sûr.

5 Q. **[958]** Parce qu'il est quatre heures et demie
6 (16 h 30) je vais peut-être aller sur monsieur
7 Leclerc mais avant d'entrer dans ce chapitre-là, je
8 vous suggère de prendre la pause et on se revoit
9 demain matin à neuf heures trente (9 h 30). Merci.

10

11 AJOURNEMENT

12

13

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Nous, soussignés, **ROSA FANIZZI**, et **ODETTE GAGNON**,
4 sténographes officielles, dûment assermentées,
5 certifions sous notre serment d'office que les
6 pages qui précèdent sont et contiennent la
7 transcription fidèle et exacte des notes
8 recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,
9 le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la
10 qualité dudit enregistrement, le tout, conformément
11 à la Loi.

12 Et nous avons signé,

13

14

15

16

17 **ROSA FANIZZI**

18

19

20

21

22

23

24 **ODETTE GAGNON**

25