

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 1<sup>ER</sup> NOVEMBRE 2012

VOLUME 35

**ODETTE GAGNON et ROSA FANIZZI**  
**Sténographes officielles**

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LEBEL

INTERVENANTS :

Me BENOIT BOUCHER pour Procureur général du Québec

Me MARTIN ST-JEAN pour Ville de Montréal

Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la  
construction du Québec

Me ALEXIE LAFOND-VEILLEUX pour le Directeur général  
des élections

Me MICHEL DORVAL pour Union Montréal

Me ISABELLE PIPON pour l'Association des  
constructeurs de routes et grands travaux du Québec

Me CLAUDE GIRARD pour Directeur des poursuites  
criminelles et pénales

---

**TABLE DES MATIÈRES**

	<b><u>PAGE</u></b>
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
<b>LUC LECLERC</b>	
INTERROGÉ PAR Me SONIA LEBEL	7

VOLUME 35  
Le 1er novembre 2012

- 4 -

**LISTE DES PIÈCES**

**PAGE**

17P-220 : En liasse, scénarios d'excavation

182

1 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce premier (1er) jour du  
2 mois de novembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Bon matin, Maître Lebel.

8 Me SONIA LEBEL :

9 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Monsieur le  
10 Commissaire.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Si les procureurs pourraient s'identifier pour les  
13 besoins de l'enregistrement.

14 Me SONIA LEBEL :

15 Sonia Lebel pour la Commission.

16 Me BENOIT BOUCHER :

17 Bonjour, Madame, Monsieur. Benoit Boucher pour le  
18 Procureur général du Québec.

19 Me MARTIN ST-JEAN :

20 Bon matin à tous. Martin St-Jean pour la Ville de  
21 Montréal.

22 Me DANIEL ROCHEFORT :

23 Bonjour. Daniel Rochefort pour l'Association de la  
24 construction du Québec.

25

1 Me ALEXIE LAFOND-VEILLEUX :

2 Bon matin. Alexie Lafond-Veilleux pour le DGEQ.

3 Me MICHEL DORVAL :

4 Bon matin. Michel Dorval pour Union Montréal.

5 Me ISABELLE PIPON :

6 Bon matin. Isabelle Pipon pour l'ACRGTQ.

7 Me CLAUDE GIRARD :

8 Bonjour. Claude Girard pour le Directeur des  
9 poursuites criminelles et pénales.

10 Me SONIA LEBEL :

11 Alors, on peut peut-être assermenter le témoin.

12 LA GREFFIÈRE :

13 Si vous voulez vous lever pour être assermenté,  
14 s'il vous plaît.

15

16

---

17

1 L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce premier (1er) jour du  
2 mois de novembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 LUC LECLERC, ingénieur retraité pour la Ville de  
7 Montréal.

8

9 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

10

11 INTERROGÉ PAR Me SONIA LEBEL :

12 Q. **[1]** Alors, bonjour, Monsieur Leclerc. Avant qu'on  
13 reprenne peut-être l'exercice qu'on était en train  
14 de faire hier, qui consistait à regarder les  
15 contrats que vous avez gérés à titre de chargé de  
16 projet pour la Ville de Montréal entre les années  
17 deux mille (2000), deux mille neuf (2009),  
18 j'aimerais peut-être revenir un petit peu sur le  
19 système de collusion entre entrepreneurs. Vous avez  
20 signalé - un mauvais jeu de mots - mais vous avez  
21 signalé le fait que, même en deux mille huit (2008)  
22 là, au niveau des signaleurs, donc au niveau des  
23 gens de la rue de la construction, c'était chose  
24 connue. Vous personnellement là, comme ingénieur de  
25 la Ville de Montréal, vous avez eu vent de ce

1 système-là à quel moment?

2 R. Bon. Je dirais au début des années deux mille  
3 (2000) ou même peut-être un peu avant de la... oui.  
4 Au moment où je suis allé en vacances là, ça se  
5 parlait déjà, pas le premier voyage avec monsieur  
6 Rizzuto, il n'en avait pas été question, mais  
7 mettons un petit peu plus tard. Je dirais quatre-  
8 vingt-dix-neuf (99) peut-être, deux mille (2000)  
9 que j'ai entendu parler de ça.

10 Q. **[2]** Donc, à l'occasion de vos premiers voyages avec  
11 les entrepreneurs, c'est ça?

12 R. Bien, au cours de voyages, oui.

13 Q. **[3]** O.K. Et qui jasait de ça à ce niveau-là?

14 R. Bien, il y avait monsieur Surprenant qui était là  
15 et l'entrepreneur, alors je pense que les deux  
16 étaient au courant passablement, là.

17 Q. **[4]** O.K. Est-ce qu'on vous a expliqué si ce système  
18 de collusion-là, au fil des années, là, - parce que  
19 vous avez quand même travaillé pendant... pour la  
20 Ville de Montréal comme telle là, pendant une  
21 vingtaine d'années -, est-ce que vous avez eu  
22 connaissance si ce système de collusion-là était  
23 dans tous les secteurs de la construction pour la  
24 Ville de Montréal?

25 R. Non. Moi, je connaissais la voirie, mais je ne

1           pense pas, je ne sais pas si ça existait ailleurs.

2           Je ne crois pas, mais je ne sais pas.

3           Q. **[5]** O.K. Au niveau de la voirie là, pavage, égout,  
4           trottoir.

5           R. Je pense que c'était à tous les niveaux là, pavage,  
6           trottoir et puis...

7           Q. **[6]** Égout. O.K.

8           R. ... égout, aqueduc.

9           Q. **[7]** Parfait. Vous avez... avez-vous entendu parler  
10           des fameuses cotes là, le trois pour cent (3 %), le  
11           deux point cinq pour cent (2,5 %) ?

12           R. Bien, j'ai entendu des chiffres et puis les  
13           chiffres bougeaient. J'entendais, moi, deux pour  
14           cent (2 %) et après j'ai entendu deux et demi  
15           (2,5 %) puis... pour le politique, le chiffre de  
16           trois (3 %), je l'ai entendu aussi. J'ai entendu  
17           tellement de chiffres là, - parce que je n'étais  
18           pas au parfum comme on dit -, moi, je n'étais pas  
19           vraiment... on ne me mettait pas au courant de rien  
20           là, je n'avais pas à le savoir, puis je ne voulais  
21           pas le savoir non plus, alors... Mais, j'ai entendu  
22           des chiffres, au cours de ma carrière, très  
23           différents.

24           Q. **[8]** O.K. Mais, le fameux trois pour cent (3 %), on  
25           va le garder à trois pour cent (3 %) pour

1 l'instant...

2 R. O.K.

3 Q. **[9]** ... le fameux trois pour cent (3 %) pour le  
4 politique, vous l'avez entendu, vous en avez  
5 entendu parler.

6 R. Oui, je l'ai entendu, oui.

7 Q. **[10]** O.K. Le deux point cinq pour cent (2,5 %) pour  
8 le crime organisé, en avez-vous entendu parler?

9 R. J'ai entendu parler de deux (2 %) et un peu plus  
10 tard, deux point cinq (2,5 %).

11 Q. **[11]** O.K. Et ça, est-ce que ça vous venait de vos  
12 diverses conversations et voyages et parties de  
13 golf avec les entrepreneurs?

14 R. Oui. C'est difficile de savoir laquelle, à quel  
15 moment exactement là, mais c'est au cours de mes  
16 rencontres avec les entrepreneurs, oui.

17 Q. **[12]** O.K. Et ça, le deux point cinq pour cent  
18 (2,5 %) là pour le crime organisé, est-ce que vous  
19 saviez que c'était pour la mafia particulièrement?

20 R. Bien, on m'a dit, oui, que c'était pour...

21 Q. **[13]** O.K. Et ça, c'est avant...

22 R. ... les gens du café « Contenza » là.

23 Q. **[14]** Cosenza.

24 R. Cosenza.

25 Q. **[15]** Oui. Et ça, c'est avant ou après votre

1 première rencontre avec monsieur Rizzuto?

2 R. Ah! C'est après.

3 Q. **[16]** C'est après.

4 R. Oui, après.

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

6 R. À ce moment-là, je ne savais pas, je ne pense pas  
7 qu'il y en a été question à ce moment-là.

8 Q. **[18]** O.K. Et à ce moment-là, au moment de ce  
9 voyage-là, connaissiez-vous l'existence ou aviez-  
10 vous eu vent de l'existence du système de  
11 collusion?

12 R. Non, pas du tout.

13 Q. **[19]** Pas du tout. Au moment du voyage, le premier  
14 voyage dont on a parlé hier.

15 R. En quatre-vingt-dix-sept (97), pas du tout. Moi, je  
16 situe ça vers quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-  
17 vingt-dix-neuf (99) que j'ai pris connaissance  
18 qu'il y avait de la collusion.

19 Q. **[20]** O.K. Si on parle du trois pour cent (3 %) qui  
20 était qualifié pour le politique, quelles sont les  
21 allégations que vous avez entendues au fil des  
22 années par rapport à ça?

23 R. Bien, j'ai entendu que c'était versé à un niveau  
24 politique, mais à quel niveau, à quelle instance,  
25 ça... à quel parti en plus, aucune idée. Ça, le

1 détail, je n'en ai jamais entendu parler, là.

2 Q. **[21]** O.K. Donc, vous ne savez pas si c'est versé  
3 aux élus, si c'est versé aux gens en place, si  
4 c'est versé à un parti politique en particulier,  
5 vous ne le savez pas ?

6 R. Aucune notion là-dessus.

7 Q. **[22]** Donc, ce qui était véhiculé...

8 R. Aucun détail.

9 Q. **[23]** ... c'était le terme politique. C'est ça?

10 R. Politique.

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

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[25]** Donc, vous n'avez... Madame la Présidente?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui oui.

16 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

17 Q. **[26]** Donc, vous n'avez jamais parlé du trois pour  
18 cent (3 %) pour le comité exécutif.

19 R. Je n'ai jamais fait de confidences. Parce que pour  
20 faire des confidences, il faut le savoir. Je ne  
21 l'ai jamais su. Alors, je ne pouvais pas faire de  
22 confidences. Des spéculations, oui, mais...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. **[27]** Alors, écoutez. Là, vous dites « j'en ai  
25 entendu parler, je savais... » C'est quand même

1 assez précis, là. Vous dites que c'était trois pour  
2 cent (3 %) pour la mafia, qu'il y avait des deux  
3 point cinq pour cent (2.5 %), deux pour cent (2 %).  
4 C'est quand même assez précis. Vous dites que vous  
5 n'avez pas reçu de confidences, mais vous dites que  
6 vous en avez entendu parler. Alors, comment en  
7 avez-vous entendu parler?

8 R. Bien...

9 Q. **[28]** C'est sûr qu'on vous en a parlé.

10 R. Bien, oui, mais qui m'en a parlé, et à quel moment  
11 cette personne-là était bien informée, ça c'est  
12 autre chose. Parce que, comme je vous dis, j'ai  
13 entendu toutes sortes de pourcentages.

14 Q. **[29]** Oui mais quand vous dites « j'ai entendu »,  
15 vous n'étiez pas caché en arrière d'un paravent,  
16 là, quand vous entendiez ces choses-là?

17 R. Non.

18 Q. **[30]** Alors on vous parlait de ça.

19 R. Oui. Et je pense que j'en parlais avec mon  
20 partenaire de golf habituel, monsieur Surprenant.  
21 Alors, lui pense que je l'ai informé, et moi je  
22 pense que c'est lui qui m'a informé. Alors, moi  
23 j'ai l'impression que nous avons dû spéculer, les  
24 deux, pour savoir ce que l'autre savait. On faisait  
25 semblant de savoir de quoi pour interroger l'autre,

1 et vice versa. Alors, on s'est peut-être mal  
2 informé, les deux en même temps.

3 Q. **[31]** Est-ce que vous êtes en train de nous dire que  
4 c'est seulement avec monsieur Surprenant que vous  
5 en avez parlé?

6 R. Bien, la première fois, c'est monsieur Surprenant  
7 qui m'en a parlé la première fois. J'ai dû en  
8 parler avec d'autres, pour avoir des confirmations,  
9 mais je ne me souviens plus avec qui. Vous savez,  
10 des entrepreneurs, j'en rencontrais au moins  
11 quelques-uns par jour, là, sur les chantiers, ou  
12 aller luncher, ou c'était...

13 Q. **[32]** O.K. Donc...

14 R. Parler au téléphone...

15 Q. **[33]** Donc, l'information, ce que vous nous dites,  
16 c'est que l'information, vous la déteniez des  
17 entrepreneurs.

18 R. Bien, premièrement, je pense que c'est avec  
19 monsieur Surprenant, qu'il m'en aurait touché mot,  
20 et je lui en ai peut-être touché mot en même temps,  
21 parce qu'il y avait beaucoup de rumeurs qui  
22 circulaient. Mais je ne me souviens pas d'une  
23 conversation avec un entrepreneur en particulier  
24 qui m'aurait informé.

25 Q. **[34]** Mais cette...

1 R. Ils n'avaient pas à le faire.

2 Q. **[35]** Continuez, Maître Lebel.

3 Me SONIA LEBEL :

4 Q. **[36]** Mais, Monsieur Leclerc, est-ce que je  
5 comprends, là, que ce n'est pas la rumeur d'une  
6 seule fois, d'une seule conversation avec monsieur  
7 Surprenant lors d'un tournoi de golf, là.

8 R. Non.

9 Q. **[37]** C'est quelque chose que vous avez entendu de  
10 façon récurrente pendant vos vingt (20) années?

11 R. Bien, pas pendant vingt (20) ans parce que ça a  
12 commencé, mettons, au cours des dix (10) dernières,  
13 là, mais au cours des dix (10) dernières, c'est ça.

14 Q. **[38]** On peut-tu parler d'une rumeur persistante  
15 depuis les années deux mille (2000)?

16 R. Persistante depuis les années deux mille (2000), je  
17 suis d'accord avec vous.

18 Q. **[39]** Si je comprends bien, là, à part une légère  
19 variation dans les taux, deux pour cent (2 %), deux  
20 point cinq pour cent (2.5 %), c'est une rumeur  
21 persistante et constante. C'est ça?

22 R. Ça se tenait, oui.

23 Q. **[40]** Mais, et vous n'avez pas nécessairement... Ce  
24 que vous nous dites, là, c'est que vous n'avez pas  
25 nécessairement souvenir de qui et de quand, mais

1 vous en avez parlé avec plus qu'une personne, et  
2 vous l'avez entendu dans plus qu'une conversation.

3 R. Tout à fait. Avec plusieurs personnes, à plusieurs  
4 occasions, mais je ne peux pas dire une personne en  
5 particulier. Ça ne serait pas correct de...

6 Q. **[41]** Et ces personnes-là, habituellement, c'était  
7 qui? Des entrepreneurs? Des gens, des ingénieurs  
8 comme vous, dans les tournois de golf?

9 R. Des ingénieurs comme moi, des entrepreneurs, des  
10 ingénieurs-conseils. Les gens qu'on jasant dans les  
11 tournois de golf, souvent on ne connaissait même  
12 pas leurs noms. Ils étaient assis à la table, puis  
13 on parlait ouvertement de toutes sortes de choses.  
14 C'était étonnant.

15 Q. **[42]** Bien, c'est ce que... C'était ma prochaine  
16 question. Vous ne trouvez pas ça bizarre qu'on  
17 parle, dans un tournoi de golf, comme ça, de  
18 collusion, de corruption, de façon si claire, et  
19 que ça a quand même été caché pendant dix (10) ans,  
20 là?

21 R. Bien, je pense que ça n'a pas été si caché que ça.  
22 C'est qu'il n'y a personne qui a pris le taureau  
23 par les cornes.

24 Q. **[43]** Ça revient un petit peu à ce que vous parliez  
25 hier, la surveillance, puis... Le fait que vous

1           étiez un peu laissés à vous-mêmes, dans vos  
2           bureaux, c'est ça?

3           R. Bien, je pense qu'on a été de la matière facile, de  
4           la pâte à modeler facile pour les entrepreneurs qui  
5           voulait nous corrompre. On était constamment avec  
6           les mêmes entrepreneurs, on était peu nombreux, on  
7           n'avait pratiquement pas de ressources, derrière  
8           nous il n'y avait personne pour donner un coup de  
9           main. Alors, c'est certain qu'on n'avait pas  
10          intérêt à ce que l'entrepreneur aille devant un  
11          tribunal. On voulait régler, on trouvait toujours  
12          un terrain d'entente pour régler. On ne voulait  
13          surtout pas se ramasser devant le tribunal.

14                 On est allé, à quelques occasions, parce  
15          qu'on n'a pas eu le choix, c'était des problèmes de  
16          fonds qu'on ne pouvait pas régler, mais on  
17          cherchait la bonne entente. Parce que, quand un  
18          avocat nous demande une série de documents à  
19          produire, on regarde en arrière, il n'y a pas un  
20          commis, il n'y a pas une secrétaire, il n'y a  
21          personne, on est tout seul. Alors, c'est sûr qu'on  
22          ne courait pas après.

23          Q. **[44]** O.K. Et le fait d'être moins nombreux dans le  
24          bureau, je comprends que ça fait en sorte que vous  
25          revenez plus souvent avec les mêmes entrepreneurs,

1           donc il y a des relations peut-être plus  
2           privilégiées qui se...

3           R. Constamment. S'il y avait eu un bassin d'une  
4           quarantaine, d'une cinquantaine d'entrepreneurs,  
5           puis avec des surveillants qui auraient roulé...

6           Q. **[45]** D'ingénieurs?

7           R. Non, mais d'entrepreneurs qui auraient  
8           soumissionné, une dizaine d'ingénieurs puis une  
9           vingtaine de surveillants, comme nous avons au  
10          début en quatre-vingt-dix (90), il n'y avait pas  
11          cette proximité-là. On les voyait, les gens, dans  
12          les tournois de golf, on les voyait à Noël, dans  
13          les soupers, mais on ne les voyait pas  
14          quotidiennement. Là, c'était rendu qu'on les voyait  
15          tout le temps, c'était toujours les mêmes  
16          personnes. C'est sûr qu'on est devenu très près, et  
17          puis on a commencé à endosser leurs problèmes.

18                 Et, si vous me permettez d'élaborer là-  
19          dessus, je peux vous dire que quand... J'en ai  
20          parlé hier. Que quand les règles ont changé, à  
21          l'effet que nous ne pouvions plus défoncer des  
22          contrats puis faire voter de l'argent à posteriori,  
23          quand, ça, ça a arrêté, on s'est ramassé... on  
24          défonçait quand même des contrats à l'occasion.  
25          Moi, personnellement, j'avais une liste de « I owe

1           you ». Je m'étais fait une liste des entrepreneurs,  
2           « Je te dois mille piastres (1 000 \$) », « Je te  
3           dois... », j'avais ma liste à moi. Et j'essayais,  
4           sur les contrats suivants de trouver des manières  
5           de le compenser, donc je me suis mis à faire ce qui  
6           a été qualifié d'extra bidons, là, que, moi, je  
7           qualifie plus de plus-values, mais quand même, j'ai  
8           commencé à le faire, je ne recevais pas d'argent,  
9           c'était pour régler mes « I owe you ». Alors, je  
10          l'ai fait et quand je me suis rendu compte que je  
11          pouvais le faire puis ça passait puis que c'était  
12          facile, ça m'a peut-être incité à le faire de façon  
13          à ce que ça me rapporte de l'argent.

14        Q. **[46]** Mettons qu'on a eu besoin de vous donner une  
15          moins forte poussée là, pour le faire de façon plus  
16          régulière avec un avantage, c'est ça?

17        R. Disons que les doigts dans l'engrenage puis le bras  
18          puis tout y a passé, là, ça a été... je n'ai pas  
19          offert une grosse résistance.

20        Q. **[47]** On a revenir à ce que vous dites un peu...

21          LA PRÉSIDENTE :

22          Juste un instant.

23        Q. **[48]** Autrement dit, ce que vous avez fait, c'est  
24          que vous êtes allé chercher, dans les poches du  
25          contribuable, ce que l'entrepreneur vous donnait?

1 R. C'est certain que j'essayais de donner à  
2 l'entrepreneur le moins possible, d'abord pour ma  
3 protection. Évidemment, plus je donnais, plus je  
4 devenais vulnérable. Alors, j'essayais de plus  
5 donner du service. En donnant le plus de service...  
6 parce qu'évidemment, quand l'entrepreneur reçoit  
7 son argent plus rapidement, il dégage ses  
8 cautionnements. Parce qu'une compagnie de caution a  
9 un maximum. Mettons, si vous êtes cautionnée  
10 jusqu'à hauteur de trente millions (30 M) et que  
11 vous avez des... des contrats pendants, qui ne sont  
12 pas réglés pour vingt-cinq millions (25 M), bien,  
13 il vous reste cinq millions que vous pouvez  
14 soumissionner avec cautionnement. Alors, plus vite  
15 l'entrepreneur dégageait ses cautionnements c'était  
16 appréciable aussi, ça lui donnait du « cash flow »  
17 mais ça lui donnait également l'ouverture pour les  
18 cautionnements. Donc, il avait quand même... sans  
19 que ça ne coûte rien aux contribuables, il avait  
20 quand même des avantages avec mon service cinq  
21 étoiles.

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

23 Q. **[49]** J'aimerais comprendre vos « I owe you ». Dans  
24 les faits ce que vous dites c'est que compte tenu  
25 qu'on ne peut plus dépasser un budget qui avait

1 déjà été voté, si vous aviez un projet qui avait un  
2 dépassement, peut-être dix mille dollars  
3 (10 000 \$), par exemple, un vrai dépassement de dix  
4 mille dollars (10 000 \$) mais que vous ne pouvez  
5 pas compenser. Vous preniez en note ceci et, sur un  
6 autre projet, là, vous vous organisiez pour que  
7 l'entrepreneur récupère son dix mille dollars  
8 (10 000 \$) qui avait un dépassement. C'est ça vos  
9 « I owe you »?

10 R. C'est exact.

11 Q. **[50]** Dites-moi, dans le fond, le trucage de faux  
12 extra dans les zones grises que vous faisiez, là...

13 R. Oui.

14 Q. **[51]** ... avec des supérieurs qui auraient été  
15 vigilants, est-ce qu'ils étaient capables, dans les  
16 faits, de vous pincer, de vous trouver?

17 R. Je pense que ça aurait été très difficile.

18 Q. **[52]** Parce que vous étiez trop bon à bien cacher ça  
19 ou parce qu'ils n'étaient pas assez rigoureux?

20 R. Je pense que j'étais assez bon. J'ai développé une  
21 expertise là-dedans. Et je disais à mes supérieurs  
22 ce que je pouvais leur dire. En fait, je n'ai  
23 jamais eu une complicité ouverte avec mes  
24 supérieures. Peut-être qu'on a eu une complicité  
25 tacite, là, au fil des ans, mais on avait développé

1 aussi des automatismes. Telle chose, ça passe puis  
2 telle chose ne passe pas, puis ça c'est entre les  
3 deux. Donc, je consultais mes supérieurs sur les  
4 « entre les deux ». Mais, au fil des ans, il y  
5 avait des choses que je faisais, qui n'étaient  
6 peut-être pas correctes, mais que je passais  
7 automatique, parce que je savais que, si j'en  
8 parlais à mon boss, ça allait passer. Ce que  
9 j'avais des doutes, j'en parlais.

10 Me SONIA LEBEL :

11 Q. **[53]** Donc, on peut peut-être élaborer un peu plus  
12 là-dessus maintenant. C'est ce que vous expliquiez  
13 hier un petit peu, quand vous parliez des zones  
14 blanches, des zones noires puis des zones grises.  
15 Je comprends qu'au fil des années, vous n'avez...  
16 avez été très prudent de ne pas exagérer, même dans  
17 vos... dans les plus-values que vous accordiez,  
18 justement pour essayer de créer une espèce de  
19 système qui finirait par survivre par lui-même et  
20 devenir la norme, finalement?

21 R. Oui, puis il faut dire que quand on travaille à  
22 l'intérieur des réclamations, dans les zones  
23 grises, ce n'est pas facile.

24 Q. **[54]** Mais à partir du moment où on travaille à  
25 l'intérieur du budget et qu'on n'a pas à défoncer

1 le budget, je comprends qu'on a quand même une  
2 certaine latitude?

3 R. Le défonçage de budget, c'était fini, alors on ne  
4 pense même pas à défoncer un budget. Pour défoncer  
5 un budget, il faut arrêter les travaux, il faut  
6 faire le bilan et ensuite aller convaincre ses  
7 patrons... bien, « convaincre », quand il n'y en a  
8 plus d'argent puis que les travaux ne sont pas  
9 complétés, ce n'est pas dur à convaincre, là, mais  
10 ça prend un rapport, ça prend du temps. Donc,  
11 laisser une excavation ouverte puis des travaux  
12 inachevés pendant six mois, le temps d'aller faire  
13 voter de l'argent, mettons que ce n'est pas arrivé  
14 souvent, là, mais c'est déjà arrivé.

15 Q. **[55]** Donc, même dans l'exercice de balancer vos  
16 plus-values, vous deviez quand même toujours avoir  
17 en tête de ne pas défoncer le budget?

18 R. Ah! toujours.

19 Q. **[56]** Parce qu'un projet peut durer des mois, même  
20 des années?

21 R. Oui, et compte tenu qu'on avait quand même une  
22 belle complicité... une belle, là, je dis, une  
23 belle complicité, dans le sens que ça a servi les  
24 citoyens à l'occasion. Quand on défonçait un  
25 contrat de mille, deux mille dollars

1 (1 000 -2 000 \$), je disais à l'entrepreneur :  
2 « Écoute, on le finit le contrat, là, puis si j'ai  
3 une chance, je te le paierai plus tard ou sinon,  
4 bien, c'est perdu dans le néant. » Il n'y avait  
5 plus de « I owe you », là, c'était... je savais  
6 qu'il faisait de l'argent, je savais qu'il n'était  
7 pas serré dans... donc, on... les citoyens en ont  
8 quand même profité, là. C'est pour ça que, hier,  
9 quand je vous ai répondu que j'avais donné du bon  
10 service malgré les cinq cent mille dollars  
11 (500 000 \$) que j'ai accepté, c'est un peu dans le  
12 sens que la complicité allait des deux côtés. Ils  
13 me donnaient des coups de main aussi. Quand j'étais  
14 serré dans le budget, des vrais extra, il n'y avait  
15 pas d'extra bidons, là, on était serré. Puis même  
16 si on défonçait légèrement, ils acceptaient de le  
17 faire à partir... ils n'étaient pas payés.

18 Q. [57] Oui, mais, au bout du compte, Monsieur  
19 Leclerc, on ne se leurrera pas, au bout du compte,  
20 les entrepreneurs n'ont pas été perdants parce que  
21 dans un budget ou dans un projet donné, ils ont  
22 laissé mille dollars (1 000 \$) sur la table. Est-ce  
23 qu'on s'entend là-dessus?

24 R. On s'entend là-dessus.

25 Q. [58] On s'entend là-dessus. Je pense que ce vous

1            essayez de nous dire c'est qu'au niveau de  
2            l'exécution des travaux, de la qualité des travaux,  
3            et au niveau de votre travail purement d'ingénieur,  
4            c'est là-dessus que vous voulez rassurer la  
5            population?

6            R. Ça c'est exact.

7            Q. **[59]** Mais par contre, au niveau...

8            R. Je n'ai jamais fait de compromis sur la qualité, je  
9            n'ai jamais accepté des substituts de matériaux qui  
10           auraient été meilleur marché. Ça, jamais, jamais,  
11           jamais.

12           Q. **[60]** Mais au niveau de l'argent, là, même si moi,  
13           comme citoyenne de la Ville de Montréal, je ne suis  
14           pas prise dans un barrage une journée de moins  
15           parce que vous avez resserré le temps des travaux,  
16           au bout du compte, la plus-value des extra sort du  
17           budget de la Ville et sort des taxes des citoyens,  
18           là, on s'entend?

19           R. Bien, les gens qui sont pris dans la circulation  
20           une journée de plus ou de moins, pour eux ça ne  
21           fait pas de différence. Mais la personne qui n'est  
22           pas capable d'entrer dans son entrée pour voiture  
23           deux, trois jours de moins, ça c'est quand même  
24           important.

25           Q. **[61]** C'est important, mais au bout du compte, là,

1 la plus-value, elle sort du budget puis elle sort  
2 de la poche des citoyens.

3 R. C'est certain.

4 Q. **[62]** C'est certain. Donc, on peut peut-être... On  
5 reviendra un petit peu plus, parce que je sais  
6 qu'on va essayer d'élaborer un peu plus sur les  
7 types d'avantages et la façon dont vous pouviez  
8 jouer, et les exemples concrets d'endroits où on  
9 pouvait étirer l'élastique, mais j'aimerais qu'on  
10 continue l'exercice qu'on avait commencé hier,  
11 Madame Blanchette, sur...

12 R. L'onglet 2?

13 Q. **[63]** L'onglet 2, exactement, sur la liste des  
14 contrats octroyés par la Ville de Montréal. On en  
15 était à la page 4 de 12. Donc, si on parle de  
16 Construction F. Catania, votre voisin...

17 R. Oui. Ex-voisin.

18 Q. **[64]** Ex-voisin. Qui était la personne... qui était  
19 la personne responsable de vous donner votre  
20 argent?

21 R. Au début, c'était Paolo Catania qui venait lui-même  
22 finaliser les dossiers. Ensuite, il y a eu je pense  
23 Pasquale Fedele, et puis Martin Daoust à la fin.

24 Q. **[65]** Frank Catania, lui, est-ce qu'il a eu à vous  
25 donner de l'argent?

1 R. Oui, c'est vrai, c'est arrivé, Frank, mais ce  
2 n'était vraiment pas... c'est que Paul n'était pas  
3 disponible. C'était l'époque où Paul était là. Mais  
4 à partir du moment que monsieur Fedele était là,  
5 puis Martin Daoust, Frank est complètement disparu.  
6 D'ailleurs, il n'était même plus membre, il n'était  
7 même plus associé dans la compagnie là, depuis  
8 plusieurs années.

9 Q. **[66]** Donc, je comprends que dans les débuts,  
10 débuts, là, de votre relation privilégiée avec  
11 monsieur... avec Construction F. Catania, c'était  
12 Paolo qui vous donnait l'argent?

13 R. Toujours, puis je pense que c'est arrivé une fois,  
14 c'était Frank.

15 Q. **[67]** Une fois c'était Frank?

16 R. Mais c'était toujours Paolo.

17 Q. **[68]** Par la suite, quand monsieur Pasquale Fedele  
18 est arrivé dans le portrait, c'est lui qui a  
19 commencé à vous donner cet argent-là?

20 R. Oui.

21 Q. **[69]** Et pourquoi Martin Daoust a pris le relais?

22 R. Quand Pasquale Fedele a quitté l'entreprise.

23 Q. **[70]** O.K. Vers quelles années, à peu près? Est-ce  
24 que vous vous en souvenez?

25 R. Oh, peut-être deux mille sept (2007). Deux mille

1 six (2006), deux mille sept (2007).

2 Q. [71] Et pourquoi, dans ces circonstances-là, vous  
3 avez accepté de prendre de l'argent de quelqu'un  
4 qui n'était pas monsieur Catania lui-même?

5 R. Bien, je finalisais le contrat avec monsieur  
6 Fedele, puis après ça je finalisais avec monsieur  
7 Daoust. Et c'était conclu comme ça, c'était lui qui  
8 maintenant était directeur des travaux pour  
9 l'entreprise.

10 Q. [72] Mais vous ne commencez pas à trouver qu'il y  
11 avait beaucoup de monde au courant dans cette  
12 entreprise-là, de vos tractations?

13 R. Bien, écoutez, que je recevais de l'argent, que  
14 quelqu'un me donnait de l'argent, c'était souvent  
15 le propriétaire ou un membre important. Par contre,  
16 tous les agents techniques ou tous les ingénieurs  
17 qui travaillaient pour les entreprises étaient au  
18 courant des montants. C'est eux qui donnaient le  
19 montant. Si on parle d'Infrabec, Carlo Rivera,  
20 c'est avec lui que je finalisais le dossier et  
21 c'est lui qui donnait le montant de la plus-value à  
22 son patron. Même si je recevais de l'argent de  
23 Lino, c'est Carlo. Donc, Carlo était au courant  
24 aussi bien que... même s'il ne me donnait pas  
25 directement l'argent, il y avait beaucoup de monde

1           au courant.

2           Q. **[73]** C'est eux qui expliquaient, là, sur quoi on  
3           devait calculer votre vingt-cinq pour cent (25 %),  
4           c'est ça?

5           R. Bien, comme je vous dis, vingt-cinq pour cent  
6           (25 %) théorique, mais en pratique, là, on disait  
7           le chiffre. Le chiffre c'est Carlo qui donnait le  
8           chiffre à Lino.

9           Q. **[74]** De son estimation de la part que vous aviez  
10          donnée au contrat?

11          R. C'est ça. L'estimé que ça valait.

12          Q. **[75]** O.K. Dans le cas de F. Catania, vous avez reçu  
13          quoi la première fois que vous avez eu un avantage,  
14          toutes sortes d'avantages confondues?

15          R. La première fois, l'avantage confondu c'est le  
16          voyage de golf en République.

17          Q. **[76]** Puis par la suite?

18          R. Et je pourrais faire un parallèle avec...  
19          candidement, parce que je suis assez ouvert, là,  
20          madame Normandeau, quand elle a été prise au  
21          téléphone puis on lui a demandé : « Vous êtes allée  
22          voir un spectacle », et puis elle a dit : « Bien,  
23          c'était Céline, quand même. » Alors, moi c'était  
24          Casa de Campo, quand même.

25          Q. **[77]** O.K. Ça c'est en quelle année, ça?

1 R. Quatre-vingt-quinze (95), celui qu'on a parlé.

2 Q. **[78]** En quatre-vingt-quinze (95), celui qu'on a  
3 parlé hier? Parfait.

4 R. Pour un golfeur, Casa de Campo, c'est comme Céline,  
5 aller voir Céline.

6 Q. **[79]** O.K. Et à ce moment-là, c'était le premier  
7 voyage. À ce moment-là, est-ce qu'il y a eu des  
8 discussions que ça amorçait une relation différente  
9 que simples partenaires de golf?

10 R. Non, pas vraiment. Ça a été vraiment ce voyage-là,  
11 et puis rien d'autre jusqu'à monsieur Conte.

12 Q. **[80]** O.K. Puis à ce moment-là, vous n'étiez pas  
13 encore voisin du domicile ou de la maison de  
14 monsieur Catania?

15 R. Non, j'ai acheté le terrain en quatre-vingt-dix-  
16 sept (97) et j'ai commencé la construction en  
17 quatre-vingt-dix-huit (98).

18 Q. **[81]** O.K. Qu'est-ce qui vous a amené sur ce  
19 terrain-là particulièrement?

20 R. C'est que monsieur Catania, sur le terrain de  
21 Frank, qui est un immense terrain comparativement à  
22 celui de Paul et le mien, c'est un grand, grand  
23 terrain, il est peut-être quatre fois plus grand  
24 que les nôtres. Alors, à chaque année, ils louaient  
25 une tente et puis ils invitaient quelques personnes

1 plus les employés de l'entreprise donc il y avait  
2 un barbecue annuel.

3 Q. **[82]** Qui était invité à ce barbecue-là?

4 R. En plus de moi, il y avait des ingénieurs-conseil,  
5 puis mon patron assistait assez régulièrement,  
6 monsieur Vézina était là.

7 Q. **[83]** O.K. Votre, le supérieur de monsieur Vézina à  
8 l'époque est-ce qu'il était là aussi?

9 R. Monsieur Marcil, il est arrivé plus tard, mais à  
10 l'époque, non, le supérieur monsieur Tessier, non,  
11 je ne l'ai jamais vu là. Non, je pense qu'il n'y a  
12 pas eu beaucoup de supérieurs de monsieur Vézina  
13 qui ont assisté à ça.

14 Q. **[84]** O.K. Donc monsieur Vézina était déjà là, à  
15 cette époque-là, vous étiez là, quels autres, est-  
16 ce qu'il y avait d'autres de vos collègues du même  
17 bureau parce qu'à cette époque-là, vous étiez plus  
18 nombreux.

19 R. Il n'y avait pas d'autres ingénieurs de mon bureau  
20 qui étaient là que je me souviens d'avoir vu.

21 Q. **[85]** Et pour quelle raison vous pensez que vous,  
22 vous avez été invité puis pas les autres?

23 R. Bien j'étais à peu près le seul qui avait des  
24 contrats avec F. Catania.

25 Q. **[86]** O.K. Donc il faisait partie là, de vos

1 dossiers là, majoritairement.

2 R. On n'était pas nombreux et puis c'était toujours  
3 moi qui avait les contrats de F. Catania.

4 Q. **[87]** Pour quelle raison? Est-ce que vous le savez?

5 R. Il faudrait poser la question à la personne qui,  
6 qui, qui décidait. Moi je recevais un bout de  
7 papier en disant : « Tu es responsable de gérer tel  
8 contrat. ». Je n'ai jamais décidé avec qui j'allais  
9 travailler.

10 Q. **[88]** Puis la personne qui décidait c'était qui?

11 R. Monsieur Vézina ou peut-être son supérieur, c'était  
12 peut-être une décision conjointe, mais moi je  
13 l'apprenais par un bout de papier, un mémo qui  
14 était signé par monsieur Vézina.

15 Q. **[89]** Donc, à cette époque-là, dans le milieu des  
16 années quatre-vingt-dix (1990), quatre-vingt-quinze  
17 (1995), quatre-vingt-dix-sept (1997), vous étiez...  
18 c'est monsieur Vézina qui décidait quel chargé de  
19 projet allait prendre quel dossier. C'est ça?

20 R. Bien à ma connaissance depuis mille neuf cent  
21 quatre-vingt-dix (1990), juste qu'à mon départ, ça  
22 a toujours été monsieur Vézina qui nous informait.

23 Q. **[90]** Ça fait partie de ses tâches?

24 R. Oui.

25 Q. **[91]** O.K. Et monsieur Vézina était à ce même

1 barbecue-là chez monsieur Catania à ce moment-là?

2 R. C'est ça. Puis à ce barbecue-là, bien il y avait un  
3 terrain voisin de Paolo, parce que c'est, il y a la  
4 maison de Frank, la maison de Paolo, et le terrain  
5 vacant qui était là, il y avait une pancarte  
6 « Terrain à vendre » alors moi j'ai pris le numéro  
7 en note parce que ça faisait longtemps que je  
8 cherchais un terrain sur le bord de l'eau, j'ai  
9 appelé, mais on demandait un prix très élevé alors  
10 j'ai laissé tomber.

11 Q. **[92]** O.K.

12 R. Puis l'année suivante, quand je suis retourné, j'ai  
13 re-téléphoné deux... deux, trois fois jusqu'à temps  
14 que...

15 Q. **[93]** Sans entrer dans les détails de votre  
16 transaction Monsieur Leclerc, est-ce que monsieur  
17 Catania vous a donné de l'aide pour l'achat du  
18 terrain?

19 R. De l'aide financière, non.

20 Q. **[94]** De l'aide persuasive peut-être? Est-ce qu'il a  
21 fait...

22 R. Persuasive? Non.

23 Q. **[95]** Est-ce qu'il a donné, il a mis son grain de  
24 sel, est-ce qu'il a téléphoné à quelqu'un? Est-ce  
25 qu'il a...

1 R. Non, bien il m'a téléphoné un matin en disant que  
2 « J'ai eu un téléphone du propriétaire. » parce que  
3 lui il avait acheté sa maison, parce que la maison  
4 qu'il avait achetée il l'avait achetée du même  
5 propriétaire qui était propriétaire du terrain  
6 voisin. Alors il me dit : « Le propriétaire, il est  
7 parlable, il veut vendre, il doit s'en aller, je  
8 pense que c'est en Russie, puis il veut retourner  
9 dans son pays puis il vend tout. Alors si tu veux,  
10 je peux t'organiser une rencontre à mon bureau. ».   
11 C'est ce qui a été fait, je suis allé prendre un  
12 café avec le propriétaire, ou en fait l'associé du  
13 propriétaire, le propriétaire c'est un Russe, il ne  
14 parlait pas français et à peu près pas anglais,  
15 alors c'est avec l'associé du propriétaire, puis  
16 Paolo nous a laissé tout seul dans son bureau pour  
17 négocier, lui a quitté. Et quand la transaction a  
18 été complétée, il est revenu. Alors il n'a pas été  
19 impliqué dans la, la discussion.

20 Q. [96] Puis à...

21 R. Il a fait l'entremetteur pour faire provoquer la  
22 rencontre. C'est tout.

23 Q. [97] Puis à ce moment-là, à cette époque-là,  
24 preniez-vous déjà de l'argent de monsieur Catania?

25 R. Non.

1 Q. **[98]** Non? Et à cette époque-là, donc est-ce qu'il a  
2 investi dans l'achat du terrain à votre  
3 connaissance?

4 R. Pas du tout.

5 Q. **[99]** Pas du tout. Par contre, par la suite, ce que  
6 vous nous avez raconté, c'est qu'il a investi dans  
7 certaines... dans certains des travaux par contre  
8 de votre maison.

9 R. Oui. C'était ma demande et ma demande insistante  
10 parce qu'il n'était vraiment pas intéressé.

11 Q. **[100]** Vous avez insisté pour les travaux, mais pas  
12 pour la facture, c'est ce qu'on disait hier.

13 R. J'ai glissé un peu là-dessus.

14 Q. **[101]** O.K. Et la première enveloppe d'argent que  
15 vous avez reçue de monsieur Catania, ou d'un de  
16 ces... de ces représentants, date de quelle époque?

17 R. Bien je dirais quatre-vingt-dix-sept (1997).

18 Q. **[102]** Quatre-vingt-dix-sept (1997)?

19 R. Quand ça a commencé avec monsieur Conte là, ça, ça  
20 n'a pas arrêté après.

21 Q. **[103]** Mais avec vous, comment, comment vous pensez  
22 que ça c'est, que ça c'est propagé? Vous avez pris  
23 une enveloppe de monsieur Conte, puis du jour au  
24 lendemain, je veux dire, tout le monde vous offrait  
25 des enveloppes?

1 R. Du jour au lendemain tout le monde savait que, le  
2 mot se propage très rapidement, là.

3 Q. **[104]** Et, à ce moment-là, vous faites un contrat  
4 avec monsieur Catania, vous êtes chargé de son...  
5 du projet, et comment ça se passe à la fin du  
6 contrat? Comment il vous appelle là?

7 R. Bien, je négociais avec lui directement à ce  
8 moment-là alors c'était... on a négocié puis il a  
9 trouvé que j'avais ajouté quelque chose là, il  
10 était reconnaissant.

11 Q. **[105]** Mais vous allez devoir m'expliquer quelque  
12 chose. La première conversation avec un  
13 entrepreneur, la première fois où on vous offre de  
14 l'argent, elle se passe comment?

15 R. Bien, je l'ai raconté hier, je peux vous le  
16 rappeler avec monsieur Tony Conte.

17 Q. **[106]** Oui, mais celle-là c'est vraiment la première  
18 fois.

19 R. Oui.

20 Q. **[107]** Mais par la suite, là.

21 R. Par la suite, bien une fois que c'est arrivé une  
22 fois, une fois seulement, le mot se passe puis tout  
23 le monde, les entrepreneurs, c'est un tout petit  
24 monde, ils se parlaient régulièrement là... Parce  
25 que...

1 Q. **[108]** Mais est-ce qu'on vous dit : « Écoute, Luc,  
2 je suis au courant. » ou « Tu m'as apporté une plus  
3 value puis je suis vraiment reconnaissant, on va  
4 prendre un café. » puis...

5 R. C'est à peu près comme ça.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. **[109]** Mais il y a quelque chose que vous venez de  
8 dire. Vous avez dit que vous avez « négocié » avec  
9 lui.

10 R. Oui. Finaliser un contrat, c'est négocier. Que ce  
11 soit...

12 Q. **[110]** Oui, mais là, on parle de vos... on parle des  
13 extra que vous, de l'argent que vous recevez alors  
14 vous négociez comment?

15 Me SONIA LEBEL :

16 Q. **[111]** Hum, hum.

17 R. Ah, je ne, je vous l'ai dit hier, je le répète. Je  
18 l'ai dit hier, je le répète, je ne négociais pas,  
19 c'était l'entrepreneur...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[112]** Mais vous venez de dire que vous négociez  
22 avec les...

23 R. Non. C'est négocier le contrat, c'est le terme pour  
24 finaliser un contrat, c'est une négociation comme  
25 une négociation de convention collective, comme

1 n'importe quel... On négocie les extra. Je veux  
2 dire, on a des zones grises qu'on négocie avec  
3 l'entrepreneur. On dit : « Bon, celui-là je te le  
4 laisse, ça a de l'allure, mais celui-là, je trouve  
5 que ça en a moins. Celui-là n'est pas payable,  
6 celui-là va être payable. » C'est une négociation  
7 pour arriver à une entente, c'est une... On appelle  
8 ça une négociation, fermer un contrat. Honnête ou  
9 pas honnête, c'est une négociation.

10 Q. **[113]** Mais vous, vous savez, plus les extra sont  
11 hauts, plus vous avez d'argent, parce que vous  
12 aviez vingt-cinq pour cent (25 %). Donc, quand vous  
13 dites que vous négociez, j'imagine que vous  
14 négociez votre quote-part.

15 R. Je négocie pour avoir une entente. Dépendamment des  
16 réclamations et du bien-fondé des réclamations.

17 Me SONIA LEBEL :

18 Q. **[114]** Mais, Monsieur Leclerc, on a bien compris,  
19 là, que pour plusieurs raisons, entre autres pour  
20 votre propre protection puis pour ne pas non plus  
21 que votre système soit mis au grand jour, vous vous  
22 assuriez, à chaque fois, qu'il y ait une base  
23 factuelle aux extra que vous accordiez. C'est  
24 exact?

25 R. Tout à fait.

1 Q. **[115]** Bon.

2 R. Les extra...

3 Q. **[116]** Mais je ne suis pas...

4 R. ... cent pour cent (100 %) bidon, je ne pense pas  
5 qu'il y en a eu beaucoup. Les extra... C'est à  
6 partir d'un fait, d'un incident qui s'était produit  
7 sur le chantier, on pouvait bâtir une réclamation.  
8 J'étais un peu comme un spécialiste en réclamation  
9 qui était un consultant en réclamation. Il y a des  
10 gens qui gagnent leur vie juste avec ça.

11 Q. **[117]** Oui. Mais vous étiez un spécialiste en  
12 réclamation, employé de la Ville de Montréal, qui  
13 avait, par contre, dans ses négociations, à coeur  
14 de favoriser le plus possible l'entrepreneur. On  
15 s'entend là-dessus?

16 R. On s'entend là-dessus.

17 Q. **[118]** Et en favorisant l'entrepreneur, vous  
18 favorisiez votre poche.

19 R. On s'entend là-dessus.

20 Q. **[119]** Bon. Donc, monsieur Catania, vers quatre-  
21 vingt-dix-sept (97), la première somme d'argent, on  
22 voit qu'il y a eu quand même, au cours des années,  
23 de nombreux dossiers là, entre deux mille (2000) et  
24 deux mille huit (2008), avec monsieur Catania. On  
25 parle peut-être de neuf ou dix (10). Ce sont, en

1 général, des gros contrats que monsieur Catania  
2 avait?

3 R. Bien, si on regarde les montants, pour la Ville de  
4 Montréal, pour le module voirie, ce sont des gros  
5 montants.

6 Q. [120] Des gros contrats. Puis c'est des contrats  
7 qui pouvaient durer à peu près combien de temps?

8 R. Bien, c'était plusieurs mois, mais parfois, à cause  
9 de l'hiver, dépendamment de la date de début des  
10 travaux, il y avait interruption. C'est certain  
11 qu'au mois de janvier, il n'y a pas grand-monde qui  
12 va travailler au mois de janvier. Donc, il y a  
13 interruption des travaux, ça peut... On peut  
14 s'étirer un peu, mais ça dépassait rarement une  
15 année. Année calendrier.

16 Q. [121] Et comme on l'a dit hier, là, monsieur  
17 Catania a beaucoup de contrats dans la zone des  
18 conduites des égouts, des conduites d'aqueducs. Ça  
19 c'est la zone où vous aviez le plus de latitude  
20 pour gonfler les extra, n'est-ce pas?

21 R. C'est exact.

22 Q. [122] O.K. Est-ce que vous êtes en mesure de me  
23 dire quelle est la somme d'argent, à votre  
24 connaissance - on parle d'argent, on ne parle pas  
25 de travaux sur la maison, là - la somme la plus

1 importante que monsieur Catania vous a donnée, puis  
2 pour quel dossier?

3 R. Moi je... Comme je n'ai pas souvenir, je n'ai pas  
4 beaucoup de souvenirs en haut de vingt-cinq mille  
5 dollars (25 000 \$). Ça fait que je... Je me dis  
6 tout le temps, un gros contrat, c'était vingt-cinq  
7 mille (25 000) max. Je ne me souviens pas d'avoir  
8 eu plus que ça. Donc, je pense que c'était pas mal  
9 le maximum. Si on regarde Docteur Penfield, là,  
10 c'était un gros contrat, ça. Quatre millions (4 M),  
11 là...

12 Q. **[123]** O.K. Puis un contrat de quatre millions  
13 (4 M), quand on parle du total de la soumission  
14 comme ça, on peut penser qu'en règle générale,  
15 l'enveloppe de contingents peut se chiffrer à peu  
16 près à combien? Je ne vous demande pas le chiffre  
17 exact, là.

18 R. Bien, si on parle de dix pour cent (10 %) qui a été  
19 discuté, là, j'imagine qu'on ne doit pas se  
20 tromper.

21 Q. **[124]** Donc, on pourrait parler d'une enveloppe à  
22 peu près de quatre cent mille dollars (400 000 \$)  
23 de contingents?

24 R. Oui. Mais il y avait plusieurs sous-projets. C'est  
25 des enveloppes dont les contingents sont un petit

1           peu là, un petit peu là, un petit peu là, mais  
2           globalement, sur quatre millions (4 M)...

3           Q. **[125]** Globalement?

4           R. ... il devait y avoir quatre cent mille (400 000),  
5           j'imagine.

6           Q. **[126]** O.K. Et à l'intérieur de ce quatre cent  
7           mille-là (400 000), il y a toujours une zone  
8           d'extra qui est justifiée?

9           R. Oui.

10          Q. **[127]** O.K., parce qu'il y a des imprévus qui  
11          arrivent sur un chantier, donc on peut parler peut-  
12          être de, quoi, d'un tiers de cette enveloppe-là,  
13          d'un quart de cette enveloppe-là qui pourrait faire  
14          l'objet de gonflement?

15          R. Ça, je ne peux pas en parler.

16          Q. **[128]** C'est difficile à dire?

17          R. Parce que c'est extrêmement variable d'une  
18          situation à l'autre. Il n'y a pas de... Il n'y a  
19          pas de commune mesure. On ne peut pas dégager quoi  
20          que ce soit, là.

21          Q. **[129]** O.K.

22          R. Il faut regarder chaque extra, chaque réclamation  
23          agrée, pour voir c'était quoi la nature, le  
24          détail, et...

25          Q. **[130]** O.K.

1 R. Il faut les prendre une par une. Je ne le sais pas.

2 Q. **[131]** Mais, à la face même de vos dossiers, si vous  
3 n'avez plus accès à vos notes personnelles et qu'on  
4 a juste les dossiers de réclamation, est-ce que...

5 R. Ça ne dit pas grand-chose.

6 Q. **[132]** Ça ne dit pas grand-chose? Donc on n'est pas  
7 capable, nécessairement, d'identifier à quel  
8 endroit les gonflements ont eu lieu.

9 R. Non. Il faudrait voir les brouillons qui me  
10 servaient, puis les pièces justificatives et alors,  
11 peut-être que j'arriverais à dégager quelque chose,  
12 puis même, je n'en suis pas sûr.

13 Q. **[133]** Mais vous étiez quand même devenu assez  
14 expert pour couvrir vos arrières, si je comprends  
15 bien?

16 R. Bien, c'était des arrières faciles à couvrir, parce  
17 que je basais mes réclamations que je faisais, que  
18 je présentais un peu mieux, je valorisais la  
19 présentation. Donc, c'est certain qu'il y avait...  
20 Il y avait de la matière, là.

21 Q. **[134]** Il y avait des arguments, mais ils étaient  
22 vraiment plus en faveur de l'entrepreneur en règle  
23 générale. C'est ça?

24 R. Bien, dans toute situation de zone grise, il y a  
25 des arguments en faveur de payer, puis des

1 arguments contre de payer. Alors, moi j'essayais de  
2 mettre en valeur les arguments pour payer.

3 Q. **[135]** O.K. Donc, vous pensez que c'est à peu près  
4 vingt-cinq mille dollars (25 000 \$), peut-être, ce  
5 que monsieur Catania vous aurait donné?

6 R. Bien, oui, un chiffre à peu près, ça peut être ça.

7 Q. **[136]** Mais, compte tenu de la valeur des contrats,  
8 ça aurait de l'allure. C'est ça?

9 R. Plus le contrat est gros, évidemment, plus il y a  
10 de réclamations, et plus il y a de chances que j'ai  
11 ajouté un petit peu de plus-value à droite puis à  
12 gauche.

13 Q. **[137]** O.K. Donc, voyages de golf, travaux sur votre  
14 maison, argent comptant. D'après vous, monsieur  
15 Catania vous aurait donné combien, à peu près, en  
16 argent comptant, au fil des années? Si on parle de  
17 neuf contrats ici, là, qui sont quand même de  
18 tailles variables, mais on parle de gros contrats?

19 R. Mais il y a quand même des contrats où il y avait  
20 tellement de vraies réclamations qu'il n'y avait  
21 pas de place. Alors, s'il n'y a pas de place pour  
22 la plus-value... il n'y a pas de place, il n'y a  
23 pas de place, là.

24 Q. **[138]** Bien, ça aurait de l'allure de penser qu'il  
25 vous aurait donné pas loin de cent mille dollars

1 (100 000 \$), parce que c'est quand même un des gros  
2 joueurs avec qui vous avez...

3 R. Probablement quelque chose du genre. Parce qu'il y  
4 en a beaucoup, hein, j'en ai fait beaucoup avec  
5 lui.

6 Q. **[139]** Oui. O.K.

7 R. Il y avait déjà dix mille dollars (10 000 \$) sur ma  
8 maison et dix mille dollars (10 000 \$) également  
9 sur le restaurant en travaux.

10 Q. **[140]** Est-ce qu'il vous a donné des billets de  
11 hockey lui aussi?

12 R. Il y avait... vers la fin, il avait des billets de  
13 hockey mais ce n'était pas un spécialiste de  
14 hockey. Je ne me souviens pas d'en avoir eu  
15 beaucoup, là, c'était... non, c'est très  
16 accessoire, peut-être une fois en carrière, ce  
17 n'était pas sa spécialité.

18 Q. **[141]** O.K. Lui, vraiment, son apport principal, là,  
19 à votre train de vie, ce sont les enveloppes  
20 d'argent et les travaux sur votre maison, l'aide  
21 sur votre restaurant, les choses comme ça?

22 R. C'est ça.

23 Q. **[142]** Si on parle de Construction Garnier, à la  
24 page suivante. Un autre entrepreneur qui a eu quand  
25 même de nombreux contrats importants avec vous.

1 R. Hum hum.

2 Q. **[143]** Qui était la personne avec qui vous faisiez  
3 affaire dans vos tractations?

4 R. Il y avait Éric Martin, qui venait pour régler les  
5 contrats. Mais, celui qui m'a donné l'argent, ça a  
6 toujours Joe Borsellino.

7 Q. **[144]** Joe Borsellino?

8 R. Oui.

9 Q. **[145]** O.K. Et quel est votre premier souvenir de  
10 cadeau ou d'échange avec monsieur Borsellino?

11 R. Il faut remonter, là, en deux mille (2000),  
12 regarder les contrats qu'il y a là.

13 Q. **[146]** Mais est-ce que votre relation avec lui a  
14 commencé directement par une enveloppe d'argent ou  
15 ça a été comme par des bouteilles de vin, des  
16 soupers, des cadeaux?

17 R. Ah! non, je connais Garnier depuis les tout débuts,  
18 depuis mon arrivée en quatre-vingt-dix (90). Alors,  
19 ça a commencé par des bouteilles de vin... et,  
20 d'ailleurs, si vous me permettez de vous raconter  
21 mon premier contact à la Ville de Montréal avec des  
22 bouteilles de vin, c'est assez particulier, là. On  
23 est à Noël et puis... en quatre-vingt-dix (90), je  
24 suis arrivé en juillet quatre-vingt-dix (90). Donc,  
25 à Noël quatre-vingt-dix (90), on est en train de

1 travailler, on est dans l'atelier puis on règle nos  
2 contrats à l'interne. À un moment donné, il y en a  
3 un qui met son manteau puis il dit à la gang :  
4 « Venez-vous-en, mettez vos manteaux, on s'en va  
5 dehors. Toi aussi tu mets ton manteau. » Je mets  
6 mon manteau, je ne sais pas qu'est-ce qu'on s'en va  
7 faire dehors, j'espère que la bataille n'est pas  
8 « pognée », il y en a des plus gros que moi là-  
9 dedans. Je sors dehors puis là il y a un camion, un  
10 « pick-up », puis il baisse son « tailgate », là,  
11 son panneau arrière, puis il a des cadeaux pour  
12 tout le monde. Mon nom est là, je prends le cadeau,  
13 mets ça dans la voiture, comme les autres, puis on  
14 continue. Deux, trois fois dans la journée, comme  
15 ça, on met les manteaux puis on va dehors. Puis  
16 pendant plusieurs jours, là, avant Noël. C'était  
17 déjà la façon que ça arrivait, les cadeaux. Je  
18 n'avais pas connu ça à la CUM.

19 Q. **[147]** Avant d'être à la Ville de Montréal comme  
20 telle.

21 R. Non.

22 Q. **[148]** Non. Puis, quand vous arrivez, en quatre-  
23 vingt-dix (90), votre impression c'est que ce n'est  
24 pas la première fois que ça arrive, ça?

25 R. Ah! non, c'était la culture de l'entreprise, ça

1           faisait des générations, je pense, que ça se  
2           faisait comme ça.

3           Q. **[149]** O.K. Qui apportait ces cadeaux-là, règle  
4           générale?

5           R. Les entrepreneurs.

6           Q. **[150]** Les entrepreneurs?

7           R. À peu près tous les entrepreneurs apportaient des  
8           cadeaux à Noël.

9           Q. **[151]** Et qui recevait ces cadeaux-là?

10          R. Bien, certains des surveillants de travaux, surtout  
11          les ingénieurs et puis, j'imagine, des patrons  
12          aussi, ça n'arrêtait pas aux ingénieurs de notre  
13          niveau, là.

14          Q. **[152]** Donc, déjà en quatre-vingt-dix (90)... bon,  
15          on ne parle pas d'enveloppes d'argent, je  
16          comprends, mais on parle déjà de cadeaux et  
17          d'avantages offerts par les entrepreneurs aux  
18          employés de la Ville, entre autres les ingénieurs  
19          avec qui ils font affaire, c'est ça?

20          R. Oui.

21          Q. **[153]** O.K. Et en quatre-vingt-onze (91), quatre-  
22          vingt-douze (92), quatre-vingt-treize (93)...

23          R. Ah! ça se répète.

24          Q. **[154]** Ça se répète. Est-ce que c'est juste des  
25          cadeaux, est-ce qu'il y avait, à ce moment-là, des

1           soupers également, est-ce que les...

2           R. Ah! il y avait des soupers, il y avait des tournois  
3           de golf. Des billets de hockey, n'importe qui qui  
4           voulait des billets de hockey, il pouvait en avoir.

5           Q. **[155]** Et, à cette époque-là, il n'y a personne qui  
6           se posait des questions, se questionnait sur cette  
7           pratique-là?

8           R. Non, la première expérience que j'ai eue, je  
9           n'étais même pas encore arrivé à la Ville, j'étais  
10          encore à la CUM, mais tout le monde savait que je  
11          m'en venais à la Ville, j'ai été invité au tournoi  
12          de golf des travaux publics, en quatre-vingt-dix  
13          (90) et puis... Mais tout le monde qui était là,  
14          les secrétaires, les commis, les ingénieurs ne  
15          payaient pas leur billet, c'était des entrepreneurs  
16          qui payaient les billets pour tout le monde et  
17          c'est le tournoi du directeur des travaux publics.  
18          Organisé sous l'égide du directeur des travaux  
19          publics, qui lui aussi était invité, je pense, là,  
20          par un entrepreneur. Et il y a des cadeaux pour  
21          tout le monde à la fin. Alors, on...

22          Q. **[156]** Oui, mais est-ce que vous payiez votre billet  
23          pour aller à ce tournoi de golf, vous êtes invité?

24          R. Ah! non, je n'étais même pas encore à la Ville puis  
25          déjà on m'avait invité, c'est un entrepreneur qui

1 m'avait invité. Et tout le monde qui était là était  
2 invité, personne ne payait son billet, à ma  
3 connaissance.

4 Q. **[157]** Donc, déjà dans les années quatre-vingt-dix  
5 (90), c'est de culture...

6 R. Avant même que j'arrive à la Ville, c'était...  
7 c'était comme ça. Et au tournoi des travaux  
8 publics.

9 Q. **[158]** C'est de culture, là, générale, c'est intégré  
10 déjà qu'on se fait inviter par les entrepreneurs,  
11 on va luncher et on ne paie pas nos factures; on va  
12 à des tournois de golf et se fait inviter; c'est  
13 déjà dans la culture de ce...

14 R. Moi, j'étais estomaqué parce qu'au bureau de  
15 Transport Métropolitain, une année donnée, on  
16 avait... je dis « on », pas moi, je n'étais pas  
17 dans le comité organisateur, mais il avait été  
18 organisé un tournoi de golf du Groupe Transport  
19 Métropolitain et des entrepreneurs avaient donné  
20 des cadeaux. Et notre surintendant s'était offusqué  
21 et les cadeaux avaient été retournés aux  
22 entrepreneurs, il n'était pas question qu'il y ait  
23 un seul entrepreneur présent au tournoi de golf du  
24 BTM et surtout pas de cadeaux. Alors, moi, pour  
25 moi, c'était deux entités complètement différentes,

1 la CUM... Et, quand je suis arrivée à la Ville...  
2 c'est complètement différent. Je me suis adapté. On  
3 dit, à Rome on va comme les Romains.

4 Q. [159] Mais, à cette époque-là... on en a discuté  
5 hier, Monsieur Leclerc. À cette époque-là, vous  
6 êtes ingénieur, vous avez votre propre déontologie,  
7 votre client c'est la Ville, vous arrivez dans un  
8 milieu où c'est proscrit à bon droit, là, avec  
9 raison, parce qu'on peut comprendre, là, ça ne  
10 prend pas la tête à Papineau pour comprendre qu'on  
11 est en conflit d'intérêt, hein, et que quand on  
12 commence à recevoir des cadeaux des gens avec qui  
13 on transige, on n'a plus l'esprit pur, comme vous  
14 le disiez hier, pour faire le travail qu'on doit  
15 faire. À ce moment-là, vous ne vous êtes pas  
16 questionné, là? Vous êtes rentré là-dedans, vous  
17 vous êtes coulé dans ça comme dans un bain chaud?

18 R. C'est beaucoup plus facile d'accepter la bouteille  
19 de vin que de la refuser, tout le monde en  
20 recevait. Si j'avais, mettons, refusé, j'aurais été  
21 pointé du doigt, je n'aurais pas été intégré dans  
22 le groupe. Ils auraient dit : « Aïe, lui il fait  
23 bande à part. » Tu sais, quand tu arrives dans un  
24 groupe de neuf ingénieurs et que tu tires au flanc  
25 en partant, je pense que tu assez rejeté puis assez

1 mis tout seul dans ton coin, isolé. Moi je voulais  
2 me fondre dans le groupe, je voulais faire partie  
3 du groupe, alors j'ai fait comme les autres et ce  
4 n'était pas désagréable.

5 Q. **[160]** Il y a un peu de ça aussi, là, parce qu'on  
6 n'est pas dans une cour d'école, on n'est pas en  
7 train de subir la pression de nos pairs, là. Je  
8 veux dire, il y a aussi le fait que ça nous  
9 dérange, mais pas tant que ça, donc on rentre dans  
10 le moule puis tout va bien?

11 R. C'est exact.

12 Q. **[161]** O.K. Et ce que vous me dites, là, c'est que  
13 ça a pris, en deux mille neuf (2009), le code de  
14 conduite des employés de la Ville de Montréal de  
15 façon officielle pour que les gens, là, se greffent  
16 une conscience, c'est ça?

17 R. Bien, le code d'éthique faisait suite à la  
18 création, je pense, de l'escouade Marteau.

19 Q. **[162]** Oui.

20 R. Est venu en réaction, donc le code d'éthique a mis  
21 une date, mais je pense qu'il y avait quelque chose  
22 avant qui avait alarmé tout le monde, mais ça  
23 continuait sur l'erre d'aller. Sauf que le code  
24 d'éthique a mis la date. À telle date, ça a changé  
25 les habitudes de tout le monde.

1 Q. **[163]** Oui, mais est-ce que les gens discutaient du  
2 code d'éthique? Ils disaient, bien, « c'est plus un  
3 empêchement de tourner en rond, puis on ne le fera  
4 pas parce que maintenant c'est officiel, puis comme  
5 c'est un code d'éthique de la Ville, bien là mon  
6 emploi est en péril », ou est-ce que les gens ont  
7 vraiment pris conscience, à votre connaissance, que  
8 ça ne fonctionne pas?

9 R. Je pense que c'est les deux, un petit peu des deux.  
10 Ça a sonné la fin de la récréation, mais en même  
11 temps, tout le monde savait très bien, tout ceux  
12 qui étaient là savaient très bien que ce qu'on  
13 faisait n'était pas correct.

14 Q. **[164]** Donc, déjà dans les années quatre-vingt-dix  
15 (90), si on revient à monsieur Borsellino, savez-  
16 vous, là, je vous l'ai peut-être demandé, mais  
17 savez-vous quel était le plus gros montant, d'après  
18 vous, la plus grosse enveloppe que vous avez eue?

19 R. Je vais y aller avec mon vingt-cinq mille  
20 (25 000 \$), parce que je ne me souviens pas d'avoir  
21 reçu plus, alors s'il y a un contrat ici, ça peut  
22 être vingt mille (20 000 \$), mais... Je pense que  
23 c'était de la Commune qu'on avait eu beaucoup de  
24 difficultés. Pas Maria-Goretti qui est le plus  
25 gros, je pense que c'est de la Commune.

1 Q. **[165]** Quand vous dites difficultés, est-ce que vous  
2 voulez dire que ça vous donnait plus  
3 d'opportunités?

4 R. Oui. Mais vraiment... Oui, mais vraiment des  
5 difficultés, là. La Commune c'est quatre millions  
6 trois cents (4,3 M\$) quelque chose, en deux mille  
7 (2000). Ça a été vraiment le gros contrat  
8 compliqué, beaucoup de difficultés.

9 Q. **[166]** O.K. À combien de reprises au cours de...  
10 parce qu'on s'entend qu'une enveloppe de vingt  
11 (20 000 \$), vingt-cinq mille (25 000 \$), ça marque  
12 quand même plus qu'un billet de cent (100 \$) pour  
13 s'acheter des bons repas. À combien de reprises  
14 vous pensez avoir reçu des enveloppes de cette  
15 importance-là au cours des dix (10) années que vous  
16 avez pris des enveloppes?

17 R. Je ne le sais pas. Moi je dis vingt-cinq mille  
18 (25 000 \$) comme étant le plus gros montant que  
19 j'ai reçu, donc je vous dis que c'est vingt-cinq  
20 (25 000 \$), mais c'est peut-être quinze (15 000 \$),  
21 c'est peut-être vingt (20 000 \$), je ne m'en  
22 souviens pas. Le nombre de fois...

23 Q. **[167]** Mais dans cet ordre de grandeur-là?

24 R. C'est peut-être cinq, six fois, sept fois. Ça  
25 serait énorme, là... des gros montants comme ça,

1 huit fois.

2 Q. **[168]** O.K. Mais avez-vous souvenir des  
3 entrepreneurs qui vous... votre top cinq des  
4 enveloppes, là, qui vous les a données?

5 R. Bien, je dirais Catania, Garnier, Infrabec, A.T.A.

6 Q. **[169]** O.K. Et ça, ça serait des montants de l'ordre  
7 de quinze (15 000 \$), vingt (20 000 \$), vingt-cinq  
8 mille dollars (25 000 \$)?

9 R. Exact.

10 Q. **[170]** O.K. En général, on parlait de montants de  
11 quel ordre à peu près?

12 R. Bien, cinq mille dollars (5 000 \$) pour un contrat  
13 c'était déjà pas mal d'argent.

14 Q. **[171]** Ça fait qu'on parle d'une moyenne de cinq  
15 mille dollars (5 000 \$) environ. On exclut les  
16 trottoirs, si je comprends bien, parce que c'était  
17 plus difficile?

18 R. Les trottoirs, il n'y avait pas grand-chose, puis  
19 les conduites d'égouts, je veux dire d'aqueducs,  
20 souvent il n'y avait rien.

21 Q. **[172]** O.K. Mais quand on est clairement dans le  
22 domaine des égouts, où c'est la fête, hein?

23 R. Bien, surtout plus près du centre-ville, de  
24 l'épicentre, c'est là qu'il y a le plus de  
25 conduites, donc c'est sûr que c'est là qu'il y a le

1 plus de matière.

2 Q. [173] O.K. Donc, plus... dans les égouts, plus près  
3 du centre-ville, là, je veux dire on est en  
4 Cadillac?

5 R. Il y a plus de matière, donc il y a plus  
6 d'opportunités. Mais aussi, des fois, il n'y a plus  
7 d'espace sur le contrat, parce qu'il y a tellement  
8 de réclamations, de véritables réclamations, que  
9 s'il ne reste pas d'argent...

10 Q. [174] Les entrepreneurs devaient le savoir que le  
11 centre-ville et le domaine des égouts était un  
12 domaine plus prolifique en matière d'extra gonflés?  
13 J'imagine que ça se savait?

14 R. C'est évident.

15 Q. [175] C'est évident? Et à votre connaissance, qui  
16 était l'entrepreneur qui revenait le plus souvent,  
17 tirait le plus souvent le numéro gagnant, au  
18 centre-ville?

19 R. Il faut dire qu'il y a des entrepreneurs qui  
20 étaient plus aptes à réaliser ces contrats-là. Il y  
21 a des entreprises qui avaient moins d'équipement,  
22 moins d'expertise, alors c'est sûr que ces  
23 entreprises-là ont eu beaucoup de difficulté à  
24 travailler au centre-ville.

25 Q. [176] Oui, mais tout ça mis à part?

1 R. Ça prenait des ressources.

2 Q. **[177]** O.K. Mais tout ça mis à part, qui était  
3 l'entrepreneur gagnant au centre-ville?

4 R. Bien, les gros c'était Catania et Garnier qui  
5 étaient les deux plus gros.

6 Q. **[178]** O.K. Et ils faisaient partie, je comprends,  
7 de vos clients presque exclusifs? Est-ce que je me  
8 trompe?

9 R. Pas Garnier.

10 Q. **[179]** Pas Garnier?

11 R. Garnier travaillait avec beaucoup de monde, il  
12 travaillait avec Marc Hébert, avec Guy Girard. Mais  
13 Catania, je ne pense pas qu'il ait travaillé  
14 beaucoup avec Marc Hébert, mais sûrement pas avec  
15 Guy, juste avec moi.

16 Q. **[180]** O.K. Donc, on pourrait dire que vous étiez  
17 son chargé de projet?

18 R. Ce n'est pas moi qui décidait.

19 Q. **[181]** Mais les faits, c'est ça?

20 R. Bien, si vous aviez la liste de tous les contrats  
21 de Catania, je vous dirais ceux que j'ai faits,  
22 donc par déduction vous pourriez voir combien est-  
23 ce qu'il y en a avec d'autres. Je ne sais pas.

24 Q. **[182]** O.K.

25 R. Il y a peut-être eu des ingénieurs-conseils que je

1 ne sais pas moi. Je connais les gens à l'interne à  
2 peu près, puis à peu près ce qu'ils faisaient,  
3 parce qu'ils pouvaient peut-être travailler avec  
4 Catania sans que je le sache là, chacun était  
5 tellement occupé à faire sa petite affaire que, les  
6 contrats avec les autres...

7 Q. **[183]** Mais à votre connaissance là, les contrats de  
8 Catania étaient quand même assez, assez gros, de F.  
9 Catania toujours, à votre connaissance, vous étiez  
10 pas mal le chargé de projet presque toujours  
11 appointé à leur dossier, c'est exact?

12 R. Plus souvent qu'autrement, je pense que oui.

13 Q. **[184]** Et c'est monsieur Vézina qui avait le mot là-  
14 dedans?

15 R. C'est lui qui me transmettait le mémo. Est-ce que  
16 lui avait pleine latitude pour décider ou s'il en  
17 parlait avec ses, ses patrons?

18 Q. **[185]** Oui, mais en règle générale, vous connaissez  
19 monsieur Vézina. Il a fait, il a été votre patron  
20 pendant dix-neuf (19) ans.

21 R. Oui.

22 Q. **[186]** C'est un ingénieur compétent?

23 R. Très intelligent, très compétent.

24 Q. **[187]** Très intelligent et très compétent. Et  
25 c'était son travail d'appointer les ingénieurs,

1 non? Comme chargé de projet?

2 R. Oui, mais il y avait des patrons, moi, j'avais un  
3 patron c'était lui puis quand mon patron parlait,  
4 j'écoutais. Alors lui, il avait des patrons aussi  
5 puis il respectait l'autorité. Si un patron lui  
6 avait dit « Tu vas mettre tel ingénieur avec, sur  
7 tel contrat pour X raison. » il aurait obtempéré,  
8 ça c'est certain.

9 Q. **[188]** Mais quand on parle de travail régulier,  
10 c'était son travail.

11 R. Je pense qu'il avait de la latitude mais...

12 Q. **[189]** O.K.

13 R. ... ça n'exclut pas qu'il a exécuté des commandes.

14 Q. **[190]** Ça n'exclut pas ça, effectivement. Mais vous  
15 receviez, vous, votre...

16 R. Toujours.

17 Q. **[191]** ... dossier de ces mains à lui.

18 R. Toujours.

19 Q. **[192]** Construction Mirabeau...

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

21 Vous permettez?

22 Me SONIA LEBEL :

23 Oui.

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. **[193]** Donc, tout à l'heure vous disiez que quand

1 vous réalisez un contrat avec un représentant  
2 d'entrepreneur, dans les cette personne-là, dans le  
3 cas ici de Garnier s'appelle Éric Martin.

4 R. Oui.

5 Q. **[194]** Il est bien conscient que vous leur accordez  
6 des extra dans des zones grises à leur avantage.

7 R. Oui.

8 Q. **[195]** Donc, il participe un peu avec vous à  
9 s'organiser d'avoir un peu plus d'argent pour  
10 l'entrepreneur.

11 R. Oui.

12 Q. **[196]** Donc, monsieur Borsellino également est au  
13 courant vu que c'est lui qui va vous donner votre  
14 cote.

15 R. Oui.

16 Q. **[197]** À la Ville de Montréal, est-ce qu'il y a des  
17 gens qui sont collaborateurs un peu avec vous pour  
18 vous permettre là justement de jouer dans cette  
19 zone grise-là sur le terrain là.

20 R. Sur le terrain, j'avais une meilleure complicité  
21 avec, en particulier, avec deux personnes.

22 Q. **[198]** Qui étaient?

23 R. Qui ont déjà été nommés ici là. François Thériault  
24 et Michel Paquette.

25 Q. **[199]** O.K. Donc ça vous prenait, tout seul vous

1 n'auriez pas été capable d'accorder des extra zone  
2 grise...

3 R. Oui.

4 Q. **[200]** ... tout seul, tout seul?

5 R. Oui.

6 Q. **[201]** Certains oui, d'autres non probablement.

7 R. Oui, parce que j'ai travaillé avec des surveillants  
8 qui venaient d'ingénieurs-conseils que je ne  
9 connaissais ni d'Ève ni d'Adam puis j'ai quand même  
10 réussi à dégager un peu de plus value quand même.  
11 Il y avait d'autres surveillants à la ville où  
12 j'avais moins de complicité, complicité moins  
13 ouverte là, beaucoup moins ouverte, et puis j'ai  
14 quand même réussi. Mais c'est évident que c'était  
15 plus facile avec certaines personnes.

16 Q. **[202]** O.K. Donc vous avez deux types de faux extra.  
17 Des faux extra que vous êtes capable de régler tout  
18 seul dans votre bureau possiblement en demandant la  
19 complicité de personne à la ville. D'autre, l'autre  
20 type ça vous prenait quelqu'un sur le terrain pour  
21 vous aider à...

22 R. Bien c'était beaucoup plus facile pour les pièces  
23 justificatives parce que moi mes pièces  
24 justificatives c'était les mémos de chantier alors  
25 si le mémo de chantier était rédigé en

1 collaboration entre l'entrepreneur et l'agent  
2 technique, bien ça justifiait davantage, ça  
3 facilitait mon travail, ça le rendait beaucoup plus  
4 sécuritaire dans le cas où des vérificateurs  
5 seraient appelés à regarder le dossier, les pièces  
6 justificatives et tout.

7 Q. **[203]** Pour vous, « sécuritaire » veut dire plus  
8 difficile à détecter, à trouver.

9 R. Beaucoup plus difficile à détecter.

10 Me SONIA LEBEL :

11 Q. **[204]** Avez-vous eu effectivement là un cas où vous  
12 pouvez, nous donner comme exemple un cas où vous  
13 avez, si vous voulez, bénéficié de l'aide ou de la  
14 complicité du surveillant de chantier pour, pour  
15 gonfler des extra?

16 R. Vous savez, ce n'était, quand je dis que c'était  
17 une complicité ouverte, c'était une complicité où  
18 je, nous savions un petit peu ce que nous faisons  
19 les deux mais, qu'on se soient assis ensemble pour  
20 dire « On change tel chiffre, on change tel  
21 chiffre. » ça, je ne pense pas que ça soit arrivé.  
22 C'était davantage, je parlais avec le surintendant,  
23 qui lui s'organisait avec l'agent technique et il y  
24 avait un nouveau mémo qui était rédigé qui était  
25 plus explicite, qui facilitait mon travail. Mais ce

1 n'est pas moi qui disais à l'agent technique  
2 « Change tes chiffres » ou « Change tes dates » ou  
3 « Change tes heures ». Moi je passais par personne  
4 interposée, je passais par l'entrepreneur puis  
5 l'entrepreneur...

6 Q. **[205]** Allait voir le surveillant ou l'agent  
7 technique.

8 R. C'est ça. Moi directement avec l'agent technique on  
9 ne parlait pas ouvertement là.

10 Q. **[206]** Puis...

11 R. Mais je pouvais en déduire, quand il y avait un  
12 nouveau mémo, que...

13 Q. **[207]** Qu'il y avait eu, qu'il y avait eu un  
14 changement. Ça peut, ça peut être dans un domaine,  
15 je parle comme ça, s'il y a un retard de chantier,  
16 des heures qui sont, qui sont nécessaires de  
17 réclamer, j'imagine qu'une petite conversation du  
18 genre « Bien, ça a pris plus huit heures que cinq  
19 heures. » avec le surveillant de chantier puis il  
20 dit « Oui, finalement, à bien y penser ça peut être  
21 huit heures. » ça pourrait être ce genre de  
22 conversation-là?

23 R. Voilà.

24 Q. **[208]** Et là, ce qui vous revenait, vous dans vos  
25 papiers, c'était huit heures.

1 R. C'est exact.

2 Q. **[209]** Et une fois que, que le papier est fait puis  
3 que les heures sont écoulées, on ne peut plus  
4 revenir en arrière puis vérifier si c'était cinq ou  
5 huit, c'est ça?

6 R. Bien s'il y a une signature du surveillant, de  
7 l'agent technique, il marque « J'accuse réception »  
8 puis il ne change pas les heures parce qu'il avait  
9 toujours le privilège, l'entrepreneur présentait sa  
10 réclamation, son mémo, l'agent technique pouvait  
11 marquer « J'accuse réception » ou il pouvait dire  
12 « Je ne suis pas d'accord avec les heures, ce n'est  
13 pas huit, c'est cinq. » mais s'il ne marquait rien  
14 « J'accuse réception » on pouvait en conclure qu'il  
15 confirmait le huit heures.

16 Q. **[210]** Qu'il avait endossé les huit heures de  
17 l'entrepreneur.

18 R. C'est ça.

19 Q. **[211]** O.K. Et si je comprends bien de ce que vous  
20 nous dites là, ce n'était pas ouvertement assis  
21 autour d'un café avec le surveillant de chantier à  
22 dire « Comment on peut faire pour aller augmenter  
23 les quantités...

24 R. Ah non, non.

25 Q. **[212]** ... augmenter les heures. ». Ce n'était pas

1           comme ça.

2           R. Ce n'était pas comme ça.

3           Q. **[213]** Mais ce que je comprends c'est que vous  
4           aviez, vous, l'esprit extrêmement ouvert et pro-  
5           entrepreneur, et vous pouviez constater que  
6           certains surveillants de chantier aussi.

7           R. Certains surveillants de chantier avaient l'esprit  
8           plus ouvert que d'autres.

9           Q. **[214]** Si on revient compléter l'exercice qu'on est  
10          en train de faire, j'étais à Garnier, je crois.

11          R. Mirabeau.

12          Q. **[215]** Mirabeau, effectivement, on a terminé avec  
13          monsieur Borsellino de Garnier. Dans Construction  
14          Mirabeau, dans quel domaine cet entrepreneur-là  
15          travaillait le plus souvent?

16          R. Mirabeau, c'était exclusivement égout, aqueduc.

17          Q. **[216]** Exclusivement égout, aqueduc, donc  
18          exclusivement là dans le domaine facile, si on  
19          veut.

20          R. Oui. Bien, il n'y avait pas... il ne faisait pas de  
21          pavage et il y avait CSF qui était... bien, pas  
22          tout à fait les mêmes associés, mais il y en avait  
23          deux qui étaient les mêmes. Donc, CSF était dans la  
24          même bâtisse, donc c'était proche parent, CSF et  
25          Mirabeau, mais Mirabeau était exclusivement égout,

1 aqueduc, et CSF, exclusivement trottoir.

2 Q. **[217]** Est-ce que je constate également - et vous me  
3 direz si je me trompe - que vous aviez vous aussi  
4 développé une sorte de spécialité égout, aqueduc  
5 également dans votre... dans les projets pour  
6 lesquels vous étiez chargés?

7 R. Non, moi, je... Bien, j'ai fait peut-être plus  
8 d'égout, aqueduc parce que ce sont des jobs quand  
9 même plus complexes et j'étais rendu le plus vieux.  
10 À un moment donné quand je suis arrivé le neuvième,  
11 j'étais le moins expérimenté, on ne parle pas d'âge  
12 là, mais on parle d'expérience, et vers la fin,  
13 bien, par la force des choses, j'avais acquis de  
14 l'expérience. Donc, mon patron me confiait...

15 Q. **[218]** Donc, la majorité...

16 R. ... des jobs plus complexes.

17 Q. **[219]** Et la majorité des travaux plus complexes,  
18 comme vous le dites, sont dans les égouts,  
19 aqueducs.

20 R. Et plus près du centre-ville.

21 Q. **[220]** Et plus près du centre-ville. Donc, qui était  
22 la personne qui était... qui vous donnait vos bonus  
23 dans Mirabeau?

24 R. Mirabeau, c'était Dominic Cammalleri et à  
25 l'occasion, ça a été Domenic Arcuri, Domenico

1 Arcuri.

2 Q. **[221]** O.K. Et en règle générale, c'était  
3 Cammalleri? Monsieur...

4 R. Cammalleri, peut-être même Mitchelli, mais je ne me  
5 souviens plus. Ça peut être Mitchelli, ça peut être  
6 Cammalleri, ça peut être Arcuri. C'étaient trois...  
7 trois associés dans la compagnie, puis je côtoyais  
8 les trois régulièrement là.

9 Q. **[222]** O.K. Et les premiers contacts que vous avez  
10 eus avec Mirabeau concernant des cadeaux,  
11 c'était... est-ce qu'on parle encore des bouteilles  
12 de vin et des fameux paniers de Noël dont vous  
13 parliez tantôt?

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[223]** Et ça, c'est toujours comme dans les années  
16 quatre-vingt-dix (90)?

17 R. Oui, mais Mirabeau est arrivée un petit peu plus  
18 tard.

19 Q. **[224]** Oui. On voit que le premier... en tout cas,  
20 le premier contrat qu'on a au tableau...

21 R. Deux mille deux (2002).

22 Q. **[225]** ... est en deux mille deux (2002).

23 R. Je faisais déjà affaires avec CSF avant deux mille  
24 deux (2002).

25 Q. **[226]** O.K. Donc, ça a été comme la porte d'entrée

1           vers Mirabeau.

2           R. Oui.

3           Q. **[227]** O.K. Et avez-vous souvenir, dans le cas de  
4           Mirabeau, quelle était à peu près la plus grosse  
5           somme d'argent qui pourrait vous avoir été donnée?

6           R. Ça aussi, je dirais un vingt, vingt-cinq mille  
7           dollars (20 000 \$-25 000 \$) sur Charlevoix là.

8           Q. **[228]** Le contrat le plus gros qu'on voit ici là.

9           R. Oui.

10          Q. **[229]** O.K.

11          R. Évidemment, plus le contrat est gros, plus il y a  
12          de marge de manoeuvre.

13          Q. **[230]** Et plus... et dans les égouts et près du  
14          centre-ville, donc c'est vraiment une équation qui  
15          s'additionne, c'est ça?

16          R. C'est ça.

17          Q. **[231]** O.K. Si on va avec le suivant, Construction  
18          Soter.

19          R. Oui.

20          Q. **[232]** Qui était la personne avec qui vous faisiez  
21          affaires?

22          R. Éric Giguère.

23          Q. **[233]** Et je vois que, dans le cas de Construction  
24          Soter, entre deux mille (2000) et deux mille neuf  
25          (2009) là, il y a eu de nombreux contrats, pas

1 nécessairement tous d'envergure par contre. Comment  
2 vous expliquez cette abondance de contrats-là de  
3 Soter?

4 R. Il faudrait poser la question à mon patron qui  
5 me... qui me confiait Soter comme entreprise. Moi,  
6 comme je vous dis, je n'ai jamais choisi...

7 Q. **[234]** Et en général, est-ce que c'étaient des  
8 contrats qui étaient long à gérer?

9 R. Non parce que c'étaient des contrats de surface, un  
10 contrat de pavage, c'est un contrat de surface et  
11 puis il y a plusieurs techniques dans les contrats  
12 de pavage pour la réfection des dalles soit de  
13 béton ou soit dans le flexible et puis... Mais,  
14 dans les dernières années, c'était  
15 presque exclusivement du planage revêtement.

16 Q. **[235]** O.K.

17 R. Alors, c'est...

18 Q. **[236]** On enlève la première couche d'asphalte, on  
19 se rend au béton, c'est ça?

20 R. Oui, le planage, on plane jusqu'à la dalle et puis  
21 on répare les fissures, puis on remet un  
22 revêtement.

23 Q. **[237]** On ne creuse pas.

24 R. On n'enlève pas la dalle.

25 Q. **[238]** C'est ça. Donc, est-ce que c'est ce que

1           faisait Soter dans la majorité des dossiers?

2           R. Oui.

3           Q. **[239]** O.K. Et dans le cas du pavage, est-ce que  
4           vous avez de la latitude un peu?

5           R. Bien, je dirais que beaucoup moins parce que  
6           l'asphalte, c'est un revêtement pas de contrôle sur  
7           la surface et on ne va pas en profondeur. Alors, il  
8           n'y a pas... il n'y a pas beaucoup de marge de  
9           manoeuvre sur un planage, revêtement. Assurément  
10          qu'il n'y a pas grand-chose à faire là.

11          Q. **[240]** Mais, il n'y a pas de contrôle sur la  
12          surface. Est-ce qu'on peut avoir un contrôle sur  
13          l'épaisseur qu'on met? Est-ce qu'on peut prétendre  
14          en avoir mis plus épais qu'on en avait besoin? À ce  
15          moment-là, il aurait fallu que ce soit prévu au  
16          contrat. Comment ça fonctionne?

17          R. Impossible, l'asphalte, c'est impossible de jouer  
18          là-dessus parce qu'il y a du carottage après la pose  
19          et l'entrepreneur est pénalisé. Il y a une  
20          fourchette, il y a un écart, s'il met trop  
21          d'asphalte, il est pénalisé, puis s'il n'en met pas  
22          assez, il est pénalisé. Alors, il a intérêt à  
23          mettre exactement ce qui est prévu.

24          Q. **[241]** O.K. Et si on parle de la réparation des  
25          fissures, j'imagine que la longueur de la fissure

1 est importante pour le prix qu'on charge.

2 R. Oui. Bien, c'est sûr que c'est peut-être la seule  
3 place où on pourrait jouer, ce serait sur les  
4 fissures parce que, ça, c'est caché.

5 Q. **[242]** O.K. Et une fois que l'asphalte est dessus,  
6 je veux dire, on ne peut plus la mesurer, c'est ça?

7 R. C'est ça. Mais, ça, ce n'est pas moi qui mesurait  
8 les fissures là, c'est l'agent technique, alors...

9 Q. **[243]** O.K. À ce moment-là, ça prendrait  
10 théoriquement, pour un entrepreneur...

11 R. Une complicité.

12 Q. **[244]** ... la complicité de l'agent technique, c'est  
13 ça?

14 R. Voilà!

15 Q. **[245]** Est-ce que vous vous souvenez dans le cas de  
16 Soter si vous avez eu de temps en temps, par  
17 exemple sur certains contrats, du jeu pour accorder  
18 des gonflements ou de la plus-value?

19 R. Ah! C'est arrivé, oui.

20 Q. **[246]** O.K. À quel niveau à ce moment-là s'ils sont  
21 principalement dans l'asphalte? Qu'est-ce que vous  
22 avez fait pour Soter?

23 R. Bien, ça ne peut pas être des gros montants, parce  
24 que, comme je vous dis, moi j'avais très peu de  
25 réclamations, et mon terrain de jeu, c'était les

1 zones grises. Alors, quand il n'y a pas de  
2 réclamations, il y a très peu de choses à faire.  
3 Mais là c'est...

4 Q. [247] Mais à ce moment-là, on parle-tu  
5 d'interruption de chantier dans son cas? On parle-  
6 tu d'heures de travail qui ont été occasionnées, de  
7 la signalisation, de l'espace de travail? Dans le  
8 cas de Soter, on pourrait parler de quoi?

9 R. Bien, on parle de service cinq étoiles. C'est-à-  
10 dire qu'au meeting de démarrage, j'essayais d'avoir  
11 le plus d'espace possible pour travailler, pour  
12 augmenter sa surface de travail, et puis d'avoir le  
13 plus d'heures. Parce que quand tu travaillais sur  
14 des rues principales, évidemment tu as des  
15 heures... Par la soumission, tu as des heures de  
16 prévues que tu dois libérer les lieux, tu dois  
17 travailler entre telle heure et telle heure, et à  
18 chaque fois que tu déplaces ta machinerie, c'est  
19 évident qu'il y a de la perte de production. Donc,  
20 j'essayais d'avoir la plage horaire permise la plus  
21 large possible, faire les travaux le plus  
22 rapidement possible, et puis faire les paiements le  
23 plus rapidement possible. Mais, comme je vous dis,  
24 c'était vraiment sur mon service cinq étoiles que  
25 je pouvais avoir de la plus-value, parce que des

1 réclamations, on en avait très peu.

2 Q. **[248]** Donc je comprends, là, que quand un  
3 entrepreneur vous donnait de l'argent, il  
4 s'assurait à tout le moins de trois choses, si on  
5 veut. La première chose, du service cinq étoiles,  
6 c'est au meeting de démarrage. L'espace de travail?

7 R. Oui. Les heures.

8 Q. **[249]** Les heures?

9 R. Les... En plus, des listes de points.

10 Q. **[250]** L'aménagement du chantier, j'imagine?

11 R. Mais les listes de points, c'est très important,  
12 parce que...

13 Q. **[251]** Qu'est-ce que c'est, les listes de points?

14 R. Les listes de points, c'est avec les listes de  
15 points que l'entrepreneur, parce qu'il y a des  
16 chaînages qui sont implantés sur le terrain, puis  
17 il y a des listes de points correspondantes. Donc  
18 les épaisseurs, les niveaux, les cours d'eau, tout  
19 est fonction des listes de points. Alors,  
20 l'entrepreneur qui ne manque jamais de liste de  
21 points, il n'y a pas de continuité dans ses  
22 opérations.

23 Donc, moi j'allais voir les gens qui  
24 produisent les listes de points pour essayer de les  
25 sensibiliser pour qu'on n'en manque jamais. Là-

1 dessus aussi, j'intervenais.

2 Q. **[252]** O.K. Donc, l'espace de travail, le chantier,  
3 les heures, la circulation... L'aménagement du  
4 chantier au meeting de démarrage, c'est, pour  
5 l'entrepreneur, essentiel. On s'entend?

6 R. C'est un avantage qu'il occupe le plus d'espace  
7 possible pour réaliser ses travaux le plus  
8 rapidement possible.

9 Q. **[253]** O.K. Et je comprends qu'un des impacts de  
10 votre enthousiasme, si on veut, proentrepreneur,  
11 est que, théoriquement parlant, on fait une  
12 soumission sur un chantier qui devrait prendre - je  
13 comprends que mon ordre de grandeur n'est pas bon,  
14 là - mais devrait prendre dix (10) jours, et une  
15 fois que la soumission est accordée, une fois que  
16 vous entrez au dossier, compte tenu de l'espace de  
17 travail que vous lui donnez, l'aménagement du  
18 chantier, il peut le faire en sept jours, exemple.

19 R. Bien, peut-être huit, là, parce que quand même,  
20 l'aménagement, on ne peut pas élargir la rue, là.  
21 C'est simplement de l'occuper un petit peu plus  
22 large.

23 Q. **[254]** Mais on gagne du temps.

24 R. Au lieu de laisser une voie et demie, on laisse une  
25 voie seulement, parce que... C'est important.

1 Q. **[255]** Ce qui fait en sorte que l'entrepreneur gagne  
2 du temps sur son chantier?

3 R. Ou une et demie au lieu de deux. C'est simplement,  
4 de gagner une demi-voix, ça paraît petit, mais ça  
5 permet à un rouleau de plus de travailler, le  
6 « paver », peut-être à deux « pavés » de large. Il  
7 y a toutes sortes de choses qui vont faire qu'on va  
8 augmenter la productivité.

9 Q. **[256]** Et augmenter la productivité, pour  
10 l'entrepreneur...

11 R. Signifie raccourcir le délai.

12 Q. **[257]** Et, au bout du compte, signifie des gains.

13 R. Économiser.

14 Q. **[258]** Économiser de l'argent sur le contrat pour  
15 l'entrepreneur, donc plus d'argent pour lui.

16 R. Bien, s'il était reconnaissant, il y avait plus de  
17 possibilités d'exprimer sa reconnaissance. Mais il  
18 y en a d'autres qui ont eu de bons services  
19 également et puis qui n'ont pas rien exprimé, puis  
20 on n'a pas... On ne s'est pas chicané pour autant,  
21 là.

22 Q. **[259]** O.K. Mais un des types d'avantages que vous  
23 pouviez accorder à un entrepreneur, à part le  
24 gonflement pur des extra, c'est ce genre de service  
25 cinq étoiles sur l'aménagement de son chantier pour

1           lui permettre de gagner du temps, donc moins de  
2           frais pour lui, moins de temps d'employés et plus  
3           rapidement sur un autre contrat aussi, j'imagine.

4           R. Oui. Et gagnant-gagnant. Parce que les gens qui  
5           circulaient et les résidents, bien, ils n'avaient  
6           pas l'encombrement pendant une journée ou deux  
7           qu'on avait sauvées. Eux aussi le gagnaient.

8           Q. **[260]** Ah, donc c'est dans cette zone-là que vous  
9           disiez hier que le citoyen de la Ville de Montréal  
10          était aussi gagnant. C'est ça?

11          R. N'était pas perdant, certain.

12          Q. **[261]** N'était pas perdant. O.K.

13          LA PRÉSIDENTE :

14          Q. **[262]** Mais sur papier, ça restait toujours dix (10)  
15          jours.

16          R. Oui. Le délai contractuel était le délai  
17          contractuel, il ne changeait pas, mais si le délai  
18          de réalisation tombait à huit jours, l'entrepreneur  
19          pouvait sauver de la main-d'oeuvre.

20          Me SONIA LEBEL :

21          Q. **[263]** Mais la Ville, là...

22          R. Et ses équipes devenaient disponibles pour aller  
23          ailleurs plus rapidement.

24          Q. **[264]** Mais il ne remboursait pas le deux jours à la  
25          Ville sur la soumission d'origine?

1 R. Non. La clause de pénalités n'était pas réversible.

2 Q. **[265]** O.K. Donc, si on prend, si on soumissionne à  
3 dix (10) jours puis on prend onze (11) jours, on  
4 réclame un jour à la Ville. Si on soumissionne à  
5 dix (10) jours puis on prend huit jours, on garde  
6 les deux jours dans notre poche.

7 R. Non. Si...

8 Q. **[266]** Non?

9 R. Si le délai contractuel est de dix (10) jours et  
10 qu'il en prend onze (11) jours, il doit demander  
11 une extension de délai, sinon il y a une pénalité  
12 qui s'applique.

13 Q. **[267]** O.K. Mais si la Ville, si les circonstances  
14 ne sont pas du bord de l'entrepreneur, il pourrait,  
15 théoriquement, demander des extra à la Ville pour  
16 avoir plus de temps sur le chantier, avoir été mal  
17 pris, là.

18 R. Non.

19 Q. **[268]** Si les délais sont occasionnés par la Ville.  
20 Non?

21 R. Non, c'est le contraire. Il serait pénalisé.

22 Q. **[269]** Il serait pénalisé. O.K. Mais à l'inverse,  
23 par contre, s'il prend huit jours il garde le...

24 R. Il n'est pas récompensé s'il prend moins de jours.

25 Q. **[270]** O.K. Le deuxième type d'extra, comme je vous

1 dis on va aller tantôt dans des exemples plus  
2 concrets, mais le deuxième type d'avantage que vous  
3 pouvez accorder aux entrepreneurs, ce sont les  
4 extra comme tels. Les gonflements de plus-value sur  
5 les réclamations non prévues.

6 R. C'est exact.

7 Q. **[271]** O.K. Le troisième type d'avantage, dans votre  
8 service cinq étoiles toujours, c'est la rapidité  
9 d'exécution de traitement. C'est ça?

10 R. De paiement, oui.

11 Q. **[272]** De paiement. Donc, quand on a des... Il y a  
12 des réclamations qui sont faites. Quand on parle de  
13 réclamations, je pense qu'on parle de quantités  
14 imprévues, c'est exact?

15 R. Oui. Il peut y avoir des surplus de quantités...

16 Q. **[273]** O.K.

17 R. ... ou il peut y avoir des réclamations.

18 Q. **[274]** O.K. Mais on est, à ce moment-là, dans... On  
19 n'est pas dans le contrat de base, quand on parle  
20 de réclamation, dans vos termes. Réquisition?

21 R. Oui, peut-être qu'on... si on avait une soumission,  
22 peut-être un peu plus tard, là...

23 Q. **[275]** O.K., on pourra regarder ça.

24 R. ... ça serait plus facile parce que c'est visuel,  
25 là on parle... on va perdre tout le monde.

1 Q. **[276]** On en a une puis on va faire ça. Donc, le  
2 type d'extra, donc un autre type d'avantage c'est  
3 vraiment de... la rapidité de traitement de  
4 paiement?

5 R. Oui.

6 Q. **[277]** Donc, ce sont les trois grands... sans entrer  
7 dans les détails, les trois grands avantages qu'un  
8 entrepreneur avait de vous donner de l'argent, si  
9 je comprends bien?

10 R. C'est exact.

11 Q. **[278]** Et, dans le cas de Soter, bien, il était  
12 peut-être moins dans l'avantage des extra gonflés  
13 compte tenu du type de travail mais plus dans  
14 l'aménagement du chantier et la rapidité de  
15 paiement, c'est ça?

16 R. C'est exact.

17 Q. **[279]** Est-ce que vous vous souvenez du plus gros  
18 montant que Soter vous aurait donné?

19 R. Ce n'est pas des gros montants avec Soter, je ne  
20 pense pas que ça dépasse... peut-être cinq à... dix  
21 mille (10 000 \$), ça serait vraiment, vraiment  
22 exceptionnel. Peut-être cinq mille (5 000 \$), le  
23 plus gros montant, parce que, comme je vous dis,  
24 c'est... je n'avais pas beaucoup de marge de  
25 manoeuvre.

1 Q. **[280]** O.K. Est-ce que c'est arrivé que vous ayez  
2 zéro, qu'on vous donne zéro zéro dans le cas de  
3 Soter ou dans un autre entrepreneur?

4 R. Ah! oui, oui, c'est arrivé régulièrement. Souvent.  
5 Zéro, c'est arrivé aussi. Quand il n'y a pas  
6 d'espace ou quand je n'ai vraiment rien fait, pour  
7 l'entrepreneur, de particulier... Parce que, le  
8 service cinq étoiles, tout le monde le prenait pour  
9 acquis.

10 Q. **[281]** O.K. Quels sont les types d'autres avantages  
11 que Soter vous a donnés, on sait que vous êtes allé  
12 travailler trois mois chez lui à la fin... à votre  
13 retraite de la Ville de Montréal, c'est exact?

14 R. Oui.

15 Q. **[282]** Ensuite, qu'est-ce qu'il vous a donné comme  
16 avantages, autres que de l'argent?

17 R. Bien, le travail chez Soter, je ne le considère pas  
18 comme un avantage. Il avait besoin de quelqu'un et,  
19 moi, j'étais disponible et je suis allé faire le  
20 travail. Ce n'est pas un avantage.

21 Q. **[283]** Parfait. Donc, vous avez expliqué, hier, que  
22 vous aviez même un salaire moindre.

23 R. Oui, mais j'ai accepté d'aller faire un travail qui  
24 était un travail de junior, si on veut, c'est un  
25 agent de liaison, ce n'était pas un responsable de

1           chantier vraiment, là, c'était faire des  
2           communications entre la firme de génie-conseil, qui  
3           gérant le contrat pour le MTQ, et Soter. Il y avait  
4           des experts chez Soter et j'en réfèrais aux experts  
5           Soter pour fournir l'information. Donc, j'étais  
6           vraiment un agent de liaison, un junior aurait pu  
7           faire ce travail-là.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           Q. **[284]** Donc, soixante mille (60 000 \$) pour un agent  
10          de liaison c'est normal?

11          R. C'était bien payé. Non, non, c'était correct.

12          Me SONIA LEBEL :

13          Q. **[285]** Quel autre type de cadeaux que Soter vous a  
14          donnés? Des voyages, est-ce que vous avez eu des  
15          voyages?

16          R. Oui, je suis allé en voyage avec monsieur Giguère,  
17          oui.

18          Q. **[286]** À plusieurs reprises?

19          R. À quelques reprises je suis allé jouer au golf,  
20          oui.

21          Q. **[287]** Et monsieur Giguère payait, j'imagine?

22          R. Monsieur Giguère, je pense que mes voyages je les  
23          payais la plupart du temps, il y en a un que je  
24          n'ai pas payé. Que je me souviens fort bien de ne  
25          pas avoir payé, je suis allé en Allemagne, à une

1 exposition de machineries, et puis là c'est  
2 clairement lui qui l'a payé.

3 Q. **[288]** Et c'est à quelle époque ça?

4 R. Deux mille six (2006), deux mille sept (2007),  
5 peut-être.

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

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[290]** Si vous payiez vos voyages de golf, comment  
9 pouvez-vous dire que c'est un avantage que Soter  
10 vous apportait?

11 R. Il apportait sa présence. Non, c'est vraiment... je  
12 payais mon voyage de golf mais c'était normal, moi,  
13 je voulais aller jouer au golf avec du monde, des  
14 golfeurs, alors c'est... Et, sur place, même si  
15 c'était des tout inclus, il pouvait quand même  
16 payer le « kart » puis il pouvait payer des petites  
17 choses rendu sur place. Mais le montant de base, je  
18 payais ça avec ma carte de crédit puis je ne me  
19 souviens pas qu'on m'ait remboursé spécifiquement.  
20 Par contre, c'était tenu en compte, là. Peut-être  
21 que s'il me donnait cinq mille (5 000 \$), ça valait  
22 peut-être trois mille cinq cents (3 500) puis il me  
23 donnait cinq mille (5 000 \$) pour le contrat. Je  
24 n'ai aucune idée.

25

1 Me SONIA LEBEL :

2 Q. **[291]** C'est ce que vous avez expliqué hier, c'est  
3 que le...

4 R. C'est un tout.

5 Q. **[292]** ... le voyage de golf, comme tel, si on  
6 l'examine en vase clos, vous l'avez payé, mais sur  
7 l'ensemble de vos relations avec les entrepreneurs,  
8 vous n'étiez pas perdant et peut-être que, de temps  
9 en temps, bien, c'était plus... je comprends que  
10 c'est un chiffre fictif mais c'était plus vingt-six  
11 pour cent (26 %) pour compenser pour le voyage de  
12 golf, ou il y avait peut-être un peu plus dans  
13 l'enveloppe; c'est ce que vous dites?

14 R. Oui, parce que le pourcentage, comme je vous l'ai  
15 dit et je répète, c'est vraiment académique, ça...

16 Q. **[293]** Oui.

17 R. Ça n'a aucune commune mesure, on va le voir plus  
18 tard quand on va regarder les extra, vous allez  
19 voir que c'est subjectif, c'est comment on le  
20 prend.

21 Q. **[294]** O.K. Avec Soter, des voyages donc. Des  
22 billets de hockey?

23 R. Les billets de hockey, non, je pense que c'était  
24 des billets de football que j'ai eus. Il avait des  
25 billets de football puis je les ai eus deux, trois

1 fois.

2 Q. **[295]** Des lunches?

3 R. Ah! des lunches régulièrement, oui.

4 Q. **[296]** Les lunches régulièrement avec tous les  
5 entrepreneurs dont on vient de parler aussi?

6 R. Oui.

7 Q. **[297]** O.K. Et, ces lunches-là, dans quel type de  
8 restaurants, là je ne vous demande pas le nom mais  
9 dans quel type de restaurants est-ce que ça se  
10 prenait?

11 R. C'était de bons restaurants.

12 Q. **[298]** Et on pouvait parler d'une facture qui  
13 ressemblait à quoi?

14 R. Moi, je dirais qu'à peu près, cent dollars (100 \$)  
15 par personne, là, on ne se trompe pas beaucoup.

16 Q. **[299]** Donc, les dîners que vous aviez avec les  
17 entrepreneurs, que ce soit pour parler de travail  
18 ou pour recevoir votre bonus, c'était dans ce type  
19 de restaurants là, à ce moment-là.

20 R. C'est exact.

21 Q. **[300]** Et ça c'était également payé par eux?

22 R. Oui.

23 Q. **[301]** Demix Construction, vous avez eu un seul  
24 contrat, selon le tableau qu'on a compilé, en deux  
25 mille sept (2007). Est-ce que vous vous souvenez si

1 Demix Construction était quelqu'un qui devait payer  
2 pour son service cinq étoiles?

3 R. Non.

4 Q. **[302]** Non. Alors, vous n'avez jamais rien reçu de  
5 ces gens-là?

6 R. Jamais.

7 Q. **[303]** O.K. Par contre, vous avez maintenu votre  
8 crédibilité auprès d'eux, j'imagine, vous avez  
9 offert le même service?

10 R. Toujours.

11 Q. **[304]** Mais il n'y a pas eu de gonflement d'extra de  
12 zone grise, là?

13 R. Je ne croirais pas, non.

14 Q. **[305]** Doncar.

15 R. Oui.

16 Q. **[306]** Est-ce que vous vous souvenez avec qui... si  
17 vous avez reçu une enveloppe ou de l'argent de  
18 Doncar?

19 R. Je ne me souviens pas du montant, je me souviens  
20 d'avoir eu quelque chose de monsieur Jocelyn  
21 Giguère.

22 Q. **[307]** O.K. Quelque chose étant de l'argent?

23 R. De l'argent et un lunch, au moins un.

24 Q. **[308]** O.K. Vous avez un seul contrat, en tout cas,  
25 toujours selon le tableau que la Commission a

1 compilé à partir de données qu'on a reçues de la  
2 Ville de Montréal, vous avez eu un seul contrat en  
3 deux mille un (2001) avec monsieur Giguère, selon  
4 le tableau. Est-ce que ça correspond pas mal à  
5 votre souvenir, Monsieur Leclerc?

6 R. Oui. Ce n'était pas un gros contrat, on le voit,  
7 six cent mille dollars (600 000 \$) pour une job  
8 d'égout et aqueduc, ce n'est pas un gros tronçon.

9 Q. **[309]** O.K. Et ce n'est pas un joueur qui est revenu  
10 dans votre charge de travail?

11 R. Non.

12 Q. **[310]** Est-ce que, à votre connaissance, c'est un  
13 joueur qui était quand même présent et peut-être  
14 que certains autres de vos collègues s'en  
15 occupaient ou...

16 R. Je ne pense pas qu'il ait eu beaucoup de contrats à  
17 Montréal.

18 Q. **[311]** O.K. Vous n'avez pas souvenir non plus de la  
19 somme d'argent?

20 R. Non. Mais ça... par la grosseur du contrat, ça  
21 devait être minime.

22 Q. **[312]** Ça devait être minime? Constructions  
23 Infrabec, est-ce que vous vous souvenez d'avoir  
24 reçu de l'argent des Constructions Infrabec?

25 R. Oui.

1 Q. **[313]** On parle de, qui vous aurait remis cet  
2 argent-là, Monsieur Leclerc?

3 R. Monsieur Lino Zambito.

4 Q. **[314]** Monsieur Zambito. Alors, on a entendu  
5 beaucoup monsieur Zambito dans les derniers jours.  
6 On va peut-être revenir sur certaines choses qu'il  
7 a dites, mais pour commencer, je vois que vous avez  
8 des contrats avec lui de deux mille (2000) à deux  
9 mille six (2006), c'est exact?

10 R. Oui.

11 Q. **[315]** O.K. Est-ce que, à votre connaissance, ça  
12 correspond à votre souvenir de l'époque et du  
13 nombre de contrats que vous auriez eus avec  
14 monsieur Zambito?

15 R. C'est très possible.

16 Q. **[316]** O.K. Et est-ce que vous vous souvenez du  
17 contrat pour lequel vous auriez eu, ou de la somme  
18 la plus importante que monsieur Zambito vous aurait  
19 remise?

20 R. Je vais vous dire encore vingt-cinq mille dollars  
21 (25 000 \$). Je ne me souviens pas d'avoir reçu  
22 davantage, et je penserais que c'est celui de la  
23 rue Saint-Denis.

24 Q. **[317]** Qui serait lequel contrat? Est-ce que vous le  
25 voyez?

1 R. 8825, en deux mille deux (2002).

2 Q. **[318]** O.K. Et d'après vous, c'est à peu près vingt-  
3 cinq mille dollars (25 000 \$), c'est ça?

4 R. Moi je pense que oui.

5 Q. **[319]** O.K. C'est un contrat d'égout, toujours?

6 R. Oui.

7 Q. **[320]** Est-ce que vous vous souvenez pour quelle  
8 raison, quel a été le service qui vous a valu  
9 vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) à l'époque?

10 R. Je me souviens qu'on avait eu beaucoup, beaucoup de  
11 difficulté à réaliser ce projet-là, parce que ça  
12 devait être fait... on l'a fait dans des conditions  
13 très difficiles. On a eu de la difficulté à partir,  
14 on partait du point bas qui était au boulevard  
15 Saint-Joseph, et puis on a eu des restrictions de  
16 l'arrondissement, je pense que c'était le Plateau.  
17 On a été obligés de prendre trois fins de semaine  
18 juste pour faire le raccordement, sortir de Saint-  
19 Joseph. On s'est ramassés en hiver, l'entrepreneur  
20 a décidé de continuer, il a travaillé au mois de  
21 janvier. On n'a eu aucune production, ça n'allait  
22 pas bien. Il avait été prévu pour être fait à deux  
23 équipes au moins puis on l'a fait à une seule  
24 équipe. Ça je n'étais pas contre le fait de le  
25 faire à une seule équipe, parce que si on avait mis

1 deux équipes, déjà que c'était difficile la  
2 circulation pour les gens, rue Saint-Denis. S'il  
3 avait fallu qu'on encombre deux tronçons à la fois,  
4 je pense que ça aurait été encore pire que qu'est-  
5 ce qu'on a vécu. De là la difficulté. Beaucoup de  
6 difficultés.

7 Q. **[321]** Et est-ce que vous vous souvenez si c'était  
8 la seule somme d'argent importante que monsieur  
9 Zambito vous a remise? On parle de vingt-cinq mille  
10 (25 000 \$), mais est-ce qu'il y a eu des enveloppes  
11 de dix (10 000 \$), quinze (15 000 \$), vingt mille  
12 dollars (20 000 \$) dans son cas?

13 R. Sûrement, oui.

14 Q. **[322]** Sûrement, parce que vous dites ça... De  
15 quelle façon vous pouvez déduire ça?

16 R. Bien, monsieur Zambito était particulièrement  
17 généreux.

18 Q. **[323]** O.K. Il avait des gros contrats également, si  
19 je comprends bien?

20 R. Il a eu des gros contrats, et puis son entreprise  
21 commençait à ce moment-là, donc il n'avait pas des  
22 équipes très unies. Parce que l'équipe, je ne  
23 dirais pas que les gens qui travaillaient chez  
24 Infrabec n'étaient pas compétents.  
25 Individuellement, ils pouvaient avoir leurs

1           compétences, mais ils n'avaient pas encore l'unité  
2           d'une équipe. Une équipe, ça prend beaucoup de  
3           temps avant de travailler de façon productive, il  
4           faut que les mêmes personnes soient ensemble sur  
5           une longue période. Et il n'avait pas la même  
6           production que Garnier ou que Catania pouvaient  
7           avoir. Donc, c'est certain qu'il a eu peut-être  
8           plus de réclamations que d'autres à travailler de  
9           ma part.

10          Q. **[324]** Monsieur Zambito prétend être arrivé sur  
11           l'île de Montréal en deux mille (2000) avec le  
12           contrat de la rue Notre-Dame. Est-ce que vous vous  
13           souvenez de ce contrat-là?

14          R. Oui.

15          Q. **[325]** O.K. Est-ce que vous vous souvenez d'avoir  
16           fait une intervention auprès de monsieur Zambito?

17          R. Oui.

18          Q. **[326]** Alors, quelle était cette intervention-là,  
19           Monsieur Leclerc?

20          R. Écoutez, quand mon patron, monsieur Vézina, m'a  
21           confié le travail, il m'a dit : « Je te confie un  
22           travail avec une nouvelle entreprise que tu ne  
23           connais pas, c'est Infrabec Constructions. » Il m'a  
24           dit : « Je connais le père de monsieur Zambito,  
25           Lino. Lino va être sur le chantier, mais son père,

1 Giuseppe, Joe Zambito, il dit, c'est quelqu'un que  
2 je connais bien, Corival. » Il m'a parlé qu'il  
3 l'avait connu dans le passé. Il m'a dit : « C'est  
4 du bon monde. Tu vas voir, c'est du bon monde. »  
5 Alors moi, quand j'ai...

6 Q. [327] Est-ce qu'il vous a conseillé de bien vous en  
7 occuper?

8 R. Bien, moi j'ai... Il n'a pas dit ça dans ces  
9 termes-là, mais en me disant « c'est du bon  
10 monde », j'ai compris « je te les confie, là », tu  
11 sais. Alors, le rendez-vous a été pris avec Lino  
12 sur le chantier vers les midi moins quart  
13 (11 h 45), à peu près, une journée. C'est Carlo,  
14 son ingénieur, qui avait déjà travaillé chez Joseph  
15 Piazza, que je connaissais Carlo... je ne  
16 connaissais pas Lino, mais je connaissais Carlo.  
17 Donc, Carlo prend le rendez-vous, me présente à  
18 Lino, et on a pris une marche sur le chantier.  
19 Bien, le chantier commençait, c'était une job  
20 d'aqueduc, ils étaient en train de faire du sciage  
21 alors il n'y avait pas grand-chose sur le chantier.  
22 Lino me dit : « As-tu le temps, on va aller prendre  
23 une bouchée? » On est allés dans le Vieux-Montréal,  
24 à La Boucherie et on a pris un bon lunch. Et après,  
25 à ce moment-là on pouvait fumer à l'intérieur,

1 c'était encore permis. On a fumé un petit cigare  
2 dans le salon Davidoff, une fois que les autres  
3 convives ont été partis, ils nous laissaient fumer  
4 à La Boucherie. On a fumé un petit cigare.

5 Q. **[328]** Et ça, le lunch, ça a été payé par monsieur  
6 Zambito?

7 R. Le lunch a été payé par monsieur Zambito.

8 Q. **[329]** Et ça, ça se fait naturellement là. Il n'y a  
9 pas de problème, il a pris la facture puis tout va  
10 bien, c'est ça?

11 R. Oui, mais avant de prendre la facture, on a  
12 échangé, puis une fois qu'on a été plus familier,  
13 après quelques verres de vin, on commençait,  
14 l'atmosphère s'est détendue parce que je ne le  
15 connaissais ni d'Ève ni d'Adam, c'était la première  
16 fois alors j'ai passé une remarque en disant une  
17 vérité de La Palice « Tu es un nouveau joueur à  
18 Montréal, tes copains... » en voulant dire « Tes  
19 copains entrepreneurs. ». « Ils ne sont sûrement  
20 pas contents qu'il y ait un nouveau joueur pour  
21 partager... », je ne sais pas si j'ai dit la tarte,  
22 l'assiette, le gâteau, « whatever », partager le,  
23 ce qui a à partager, le nombre de contrats et puis  
24 après ça j'ai ajouté une blague en disant « Ils  
25 seraient sûrement contents si je te faisais la vie

1           dure. » mais moi je savais que j'étais référé par  
2           monsieur Vézina, qu'ils avaient pris des références  
3           sur moi avant donc il savait qui j'étais, que je  
4           n'ai jamais fait la vie dure à personne, que  
5           j'avais, au contraire, une réputation du service  
6           cinq étoiles donc c'est, à mes yeux, c'était une  
7           blague, ce n'était pas un message de, de terreur ou  
8           de peur là. Ce n'était pas une menace.

9           Q. **[330]** O.K. Mais vous aviez, quand vous faisiez  
10          référence à ça, monsieur Leclerc, là, c'est parce  
11          que vous aviez déjà conscience qu'il y avait une  
12          espèce de, je vais l'appeler une espèce de cartel  
13          d'entrepreneurs qui se partageait les contrats là,  
14          on parle de la collusion.

15          R. On est en deux mille (2000) là.

16          Q. **[331]** ???

17          R. Je vous ai dit que dès quatre-vingt-dix-huit (1998)  
18          j'ai, j'étais conscient qu'il y avait...

19          Q. **[332]** Non, quand vous faisiez allusion à ça et que  
20          vous parliez à monsieur Zambito, même si pour vous  
21          ce n'était pas une menace, vous faisiez référence  
22          au club fermé, si on veut. Et au fait que peut-être  
23          qu'un nouveau joueur allait avoir peut-être de la  
24          difficulté à se faire accepter là.

25          R. Exact.

1 Q. **[333]** Théoriquement.

2 R. C'est exact.

3 Q. **[334]** Selon vos dires.

4 R. Bien je pense que c'est assez évident que s'il y a  
5 un nouveau joueur qui partage les contrats, la part  
6 de chacun va diminuer, des autres.

7 Q. **[335]** Mais au point où est-ce que les autres ne  
8 soient pas contents là, c'est-à-dire au point que  
9 vous en fassiez une remarque même si c'est une  
10 boutade, selon vos propos là.

11 R. Oui, mais moi j'en...

12 Q. **[336]** Vos prétentions.

13 R. Moi, personnellement, je me réjouissais de  
14 l'arrivée d'un nouveau joueur.

15 Q. **[337]** Plus d'argent?

16 R. Bien plus de cadeaux à Noël, mais surtout qu'à ce  
17 moment-là les journalistes faisaient grand état que  
18 c'était toujours les mêmes entrepreneurs alors je  
19 me disais « S'il y avait plus de nouveaux joueurs,  
20 bien... ». Moi le partage de la tarte entre  
21 entrepreneurs, je n'avais aucun intérêt là-dedans.

22 Q. **[338]** Non, puis ça n'affectait pas vraiment vos  
23 relations avec eux parce que je comprends, on n'a  
24 pas terminé de passer à travers le tableau là, mais  
25 on est assez avancés pour comprendre que la

1 majorité, sinon presque tous, vous donnait des  
2 cadeaux donc, un ou l'autre, à quelque part pour  
3 vous ça ne changeait pas grand chose.

4 R. Pas du tout.

5 Q. **[339]** O.K.

6 R. Mais, bien au contraire, je, je préférais qu'il y  
7 ait des nouveaux joueurs.

8 Q. **[340]** O.K. Deux mille (2000) là, ça c'est après  
9 votre voyage surprise avec Vito Rizzuto en, au  
10 golf, c'est exact?

11 R. Le voyage c'est en quatre-vingt-dix-sept (1997).

12 Q. **[341]** En quatre-vingt-dix-sept (1997).

13 R. Qui a été situé par monsieur Surprenant puis j'ai à  
14 peu près le même souvenir.

15 Q. **[342]** O.K. Avez-vous fait une boutade à monsieur,  
16 ou une remarque à monsieur Zambito concernant  
17 justement la Mafia ou le crime organisé qui avait  
18 peut-être main mise également là-dessus?

19 R. Non. Pas du tout.

20 Q. **[343]** Pas du tout?

21 R. Je n'ai aucun souvenir de, de ça. Non.

22 Q. **[344]** Donc quand monsieur Zambito mentionne lors de  
23 son témoignage que vous avez peut-être fait  
24 allusion au crime organisé ou à la Mafia, en  
25 parlant de faire la vie dure, ça c'est inexact ça,

1           selon votre souvenir?

2           R. Non, moi, l'expression que j'utilisais à l'époque  
3           c'est « tes copains ». On, je n'ai peut-être pas  
4           dit « entrepreneurs » mais « tes copains », « les  
5           copains » je ne pense pas qu'il était copain avec  
6           les gens du café en question là. Je pense qu'il  
7           était plus copain, à mes yeux, avec les  
8           entrepreneurs.

9           Q. **[345]** O.K. Mais vous n'avez pas employé  
10          spécifiquement...

11          R. Ah non, non.

12          Q. **[346]** ... le terme « entrepreneurs »? Là-dessus on  
13          est d'accord?

14          R. Non, « entrepreneurs », je ne me souviens pas si  
15          j'ai dit « entrepreneurs » mais je parlais de  
16          « copains » régulièrement. Pour moi, « copains »  
17          ça voulait dire « entrepreneurs ». C'est un  
18          entrepreneur, ils sont copains, c'est un  
19          entrepreneur, ce n'est pas la Mafia.

20          Q. **[347]** Non, je comprends que c'est ce que vous, ce  
21          que vous vouliez dire mais ce que vous avez dit  
22          c'est le terme « copain » probablement.

23          R. Probablement.

24          Q. **[348]** O.K. Et est-ce que vous vous souvenez si vous  
25          avez reçu une enveloppe de monsieur Zambito sur ce

1 contrat-là à la fin?

2 R. Non.

3 Q. **[349]** Aucune enveloppe?

4 R. Non.

5 Q. **[350]** O.K. Et votre première enveloppe de monsieur  
6 Zambito donc elle est sur le contrat suivant?

7 R. Bien, sûrement. Parce que sur un aqueduc, comme je  
8 vous dis, sur les aqueducs il n'y avait pas grand  
9 chose à faire là.

10 Q. **[351]** Oui, mais le contrat suivant était une  
11 reconstitution d'égouts combinés et conduites d'eau  
12 secondaires. Est-ce que ça correspondrait à une  
13 zone où...

14 R. Prince et Wellington, oui.

15 Q. **[352]** Oui? Vous avez eu une enveloppe là-dessus?

16 R. Elle ne devait pas être grosse parce qu'on a eu  
17 tellement de difficultés, de réelles difficultés,  
18 on, on allait à McGill se raccorder sur une station  
19 de la CUM. En tout cas, on a eu beaucoup, beaucoup  
20 de difficultés sur la job. D'après moi, il ne  
21 devait pas rester beaucoup d'argent pour faire  
22 place à mon imaginaire là.

23 Q. **[353]** O.K. Puis on peut parler de combien à peu  
24 près, par ordre de grandeur?

25 R. Bien, peut-être cinq mille dollars (5 000 \$), dix

1 mille (10 000 \$) maximum, de souvenir. Mais ce  
2 n'était pas une place là, il n'y avait pas beaucoup  
3 de marge.

4 Q. **[354]** O.K. Les contrats suivants est-ce que vous  
5 vous souvenez s'il y avait plus de marge?

6 R. Bien, dans le contrat en deux mille quatre (2004),  
7 la 17<sup>e</sup> Avenue je me souviens, c'est un contrat qui  
8 avait très, très, bien été. Il s'était réalisé en  
9 un temps record, aucune difficulté, les cols bleus  
10 étaient, étaient disponibles pour les  
11 raccordements, pas de contaminé, vraiment, peut-  
12 être qu'il y a eu une ou deux intersections qui a  
13 eu du mauvais terrain mais à part ça il n'y a à peu  
14 près rien eu et à la fin des travaux je me souviens  
15 avec Carlo Rivera quand on a fait le bilan, il  
16 restait je pense cent vingt-cinq mille dollars  
17 (125 000 \$) sur une job de combien, ou cent  
18 (100 000 \$) ou cent vingt-cinq mille (125 000 \$)  
19 sur une job de, la 17<sup>e</sup> c'était combien? Ça ne devait  
20 pas être beaucoup. Elle est où la 17<sup>e</sup>?

21 Q. **[355]** 9076 deux mille quatre (2004) ça se peut-tu?

22 R. Oui, c'était un gros contrat, un gros chiffre, mais  
23 c'était une petite job d'aqueduc. En tout cas, il  
24 restait cent vingt-cinq (125 000 \$), cent  
25 (100 000 \$) ou cent vingt-cinq mille (125 000 \$)

1 là, l'ordre de grandeur c'était ça et puis Carlo a  
2 dit « Qu'est-ce qu'on peut faire? » bien j'ai dit  
3 « As-tu d'autres réclamations? » Il me dit :  
4 « Non » - « Il va rester cent vingt... » - « Oui,  
5 mais il dit, Lino ne sera pas content ». J'ai dit :  
6 « Lino ne sera pas content ». Je ne peux pas  
7 inventer, moi, des choses. Je travaille avec les  
8 réclamations. S'il y a des réclamations, je les  
9 analyse, je peux essayer de leur donner un petit  
10 coup de main à l'occasion, mais je ne peux pas  
11 inventer.

12 Q. [356] O.K. C'est ça, donc ça revient à ce que vous  
13 dites depuis le début de votre témoignage. Vous  
14 pouviez travailler avec une matière réelle, mais  
15 vous ne pouviez...

16 R. Mais, ça prend de la matière.

17 Q. [357] Ça prend de la matière parce que travailler  
18 dans le vide, un, ça n'aurait pas passé plus haut,  
19 on s'entend, ou ça n'aurait pas dû théoriquement  
20 passer plus haut.

21 R. Je ne peux pas inventer du contaminé s'il n'y en a  
22 pas.

23 Q. [358] Et vous auriez vite été démasqué si vous  
24 aviez fait ça avec... à profusion, c'est exact?

25 R. Bien, c'est exact.

1 Q. **[359]** Parfait. Donc, vous avez parlé d'à peu près  
2 vingt-cinq mille dollars (25 000 \$) dans le cas  
3 d'Infrabec, le plus gros montant que vous auriez  
4 eu.

5 R. Oui. Je pense, sur St-Denis, ça a été le plus gros  
6 montant.

7 Q. **[360]** Le plus gros montant. Et on parle  
8 d'enveloppes quelques fois de cinq mille (5 000 \$)  
9 et de dix mille (10 000 \$).

10 R. Parce que sur St-Denis, je m'excuse de revenir là-  
11 dessus là, il y avait eu une grosse erreur de la  
12 part d'Infrabec. Quand on a réalisé les travaux là,  
13 on était très près de l'égout existant, et l'égout  
14 existant était en brique et était en très mauvais  
15 état parce qu'à la Ville de Montréal quand on  
16 remplace un égout, il est dû, dû, dû. Autrement  
17 dit, si la durée de vie est prévue pour entre  
18 quatre-vingt (80) - comme disait monsieur  
19 Surprenant - quatre-vingt (80) et cent (100) ans,  
20 souvent il a cent vingt-cinq (125) ans quand on le  
21 remplace. On a vraiment des égouts en mauvaise  
22 condition et en brique, n'ayant pas de tuyau en  
23 béton armé là, alors... Puis on creusait à  
24 proximité. Alors, c'est certain que l'égout  
25 existant a défoncé à plusieurs reprises. Alors,

1           pour enlever de la pression dans l'égout, il y  
2           avait eu des « by-pass » qui avaient été faits.  
3           Donc, on soulageait l'égout existant en perçant et  
4           en envoyant l'eau dans notre nouvel égout.

5           Q. **[361]** O.K.

6           R. Et quand on a abandonné l'égout existant avec du  
7           béton... du béton maigre, les « by-pass » n'avaient  
8           pas été bouchés, donc ils ont commencé à remplir  
9           l'égout... le nouvel égout.

10          Q. **[362]** Mais, ça... donc, ça, je comprends que ce ne  
11          sont pas des choses qui sont prévues nécessairement  
12          au contrat parce que tant qu'on n'ouvre pas... tant  
13          qu'on ne défonce pas la rue, on n'est pas au  
14          courant, c'est ça?

15          R. Non.

16          Q. **[363]** Ce sont des surprises ça?

17          R. On ne connaît pas l'état de...

18          Q. **[364]** Parfait. Mais, ça, ce sont des vraies  
19          réclamations, est-ce que je me trompe?

20          R. Oui, mais ce qui n'est pas correct, c'est que les  
21          « by-pass » auraient dû être fermés avant  
22          d'injecter, pour pas remplir le nouvel égout.

23          Q. **[365]** Et ça, vous dites que c'est l'erreur de  
24          l'entrepreneur.

25          R. Bien, c'est clairement l'erreur de l'entrepreneur.

1           Donc, quand ils s'en sont rendus compte, ils ont  
2           nettoyé le nouvel égout pour pas... ils l'ont dilué  
3           puis ils ont nettoyé pour pas que le béton reste  
4           là, mais les factures de béton maigre étaient  
5           payables. Alors, je ne pense pas que les factures  
6           qui ont été gaspillées ont été enlevées de la liste  
7           des factures.

8           Q. **[366]** O.K. Donc, je comprends. Ce que vous êtes en  
9           train de me dire là, c'est que, dans un monde idéal  
10          là où on n'aurait pas... on n'aurait pas été pro-  
11          entrepreneur, comme il s'agissait d'une erreur  
12          d'Infrabec, cette réclamation-là aurait dû être  
13          rejetée par la Ville. Mais, ce que vous me dites,  
14          c'est que malgré l'erreur que vous nous soulignez  
15          d'Infrabec, il a quand même été dédommagé pour le  
16          travail que ça lui a occasionné, c'est ça?

17          R. Le béton maigre pour remplir est payé au mètre  
18          cube.

19          Q. **[367]** O.K.

20          R. Donc, il y a des camions de béton qui viennent  
21          déverser pour remplir. Si ça prend, je ne sais pas,  
22          cinq cents mètres cubes (500 m<sup>3</sup>) de béton maigre  
23          pour remplir le vieux égout, parce qu'on ne laisse  
24          pas un égout vide, ça fait un vide, il faut le  
25          remplir.

1 Q. [368] Mais, si on revient à sa base là, à la base,  
2 ce que vous nous dites...

3 R. C'est ça, mais s'il y a des factures qui ont été  
4 payées alors que le béton a été gaspillé, bien...

5 Q. [369] C'est ce que vous nous dites donc, à la base,  
6 des factures qui auraient pas dû l'être l'ont été  
7 et c'est un avantage qu'il a eu.

8 R. Voilà!

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Lebel...

11 Me SONIA LEBEL :

12 Oui.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 ... est-ce que c'est un bon moment pour suspendre?

15 Me SONIA LEBEL :

16 C'est un excellent moment.

17

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20

21 MADAME LA GREFFIÈRE :

22 Monsieur Leclerc, vous êtes toujours sous le même  
23 serment.

24 R. D'accord.

25

1 Me SONIA LEBEL :

2 Est-ce que vous vouliez adresser... vous adresser  
3 aux parties, Madame?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui. Je voulais savoir si les parties vont contre-  
6 interroger lorsque son témoignage sera terminé.

7 Me MARTIN ST-JEAN :

8 La Ville de Montréal, certainement, a l'intention  
9 de contre-interroger le témoin. Reste à savoir à  
10 quel moment son témoignage se terminera.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K. Maître Lebel?

13 Me SONIA LEBEL :

14 Il est toujours difficile de prévoir, mais son  
15 témoignage peut vraisemblablement se terminer dans  
16 le courant, en début d'après-midi, cet après-midi.

17 Me MARTIN ST-JEAN :

18 Alors, la Ville de Montréal ne sera pas en mesure  
19 de procéder au contre-interrogatoire cet après-  
20 midi.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bon. Alors, nous traverserons le pont lorsque nous  
23 y serons rendus. Merci.

24 Me SONIA LEBEL :

25 Donc on peut continuer, Madame?

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me SONIA LEBEL :

4 Merci.

5 Q. **[370]** Alors nous avons terminé, Monsieur Leclerc,  
6 avant la pause avec, je pense, Les Entreprises  
7 Infrabec et monsieur Zambito, c'est exact?

8 R. C'est exact.

9 Q. **[371]** Donc, nous allons continuer un petit peu dans  
10 la liste des contrats qui ont été octroyés par la  
11 Ville de Montréal, c'est-à-dire ceux qui étaient,  
12 pour lesquels vous étiez chargé de projet entre les  
13 années deux mille (2000) et deux mille neuf (2009),  
14 toujours à l'onglet 2 du cahier de preuve. Donc,  
15 Les Entreprises Canbec, est-ce que c'est une  
16 entreprise qui vous a versé des avantages, de  
17 l'argent, des cadeaux?

18 R. Pas du tout.

19 Q. **[372]** On ne parle même pas de... même pas de  
20 soupers, ou de lunches, quoi que ce soit?

21 R. De lunches... J'ai déjà été au même restaurant que  
22 Rick. Rick... Ricky Andreoli, je pense, le  
23 propriétaire. Puis je pense qu'il m'avait envoyé  
24 une bouteille de vin à ma table. Mais je n'ai  
25 pas... Non. Je n'ai jamais eu de lunch avec lui,

1           puis de cadeau, je ne me souviens pas, puis pas  
2           d'argent, ça c'est certain.

3           Q. **[373]** Et cette bouteille de vin-là, est-ce qu'elle  
4           était antérieure au contrat de deux mille neuf  
5           (2009)?

6           R. Ah oui oui oui. C'est bien antérieur, ça. C'est  
7           peut-être... C'était à la Cantina, et puis ça doit  
8           faire des années que je ne suis pas allé, là.

9           Q. **[374]** O.K. On parle de quelle époque, à peu près?

10          R. Deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005),  
11          peut-être.

12          Q. **[375]** O.K. Et pour quelle raison est-ce qu'il vous  
13          avait envoyé une bouteille de vin? Est-ce que vous  
14          le savez?

15          R. Bien, je le connaissais de vue, et puis il était  
16          là, il était souvent là, parce que je pense qu'un  
17          des propriétaires a été, Fred, je pense qu'il a été  
18          assassiné dans le stationnement. C'était le beau-  
19          frère de Rick, alors Ricky était souvent là, puis  
20          je le connaissais comme ça, là.

21          Q. **[376]** Et vous, vous souvenez-vous accompagné de qui  
22          vous étiez à ce moment-là?

23          R. Non.

24          Q. **[377]** Non?

25          R. Je ne me souviens pas.

1 Q. **[378]** Et monsieur savait qui vous étiez?

2 R. Oui.

3 Q. **[379]** Il savait que vous étiez un ingénieur chargé  
4 de projet à la Ville de Montréal?

5 R. Oui.

6 Q. **[380]** O.K. Est-ce qu'il y avait un mot, avec cette  
7 bouteille de vin-là? Est-ce qu'il vous en a parlé  
8 par la suite?

9 R. Non. Il était assis à sa table, et puis à un moment  
10 donné il y a une bouteille de vin qui est arrivée,  
11 puis il m'a fait un signe. Le serveur m'a dit :  
12 « Ça vient de monsieur Ricky », et je lui ai fait  
13 signe - merci, puis...

14 Q. **[381]** O.K. Donc, en deux mille neuf (2009), quand  
15 il a eu le contrat de planage et de revêtement  
16 bitumineux, le numéro d'appel d'offres 1059, comme  
17 vous l'avez mentionné tantôt, c'est un contrat où  
18 il y a peu d'espace, là, pour les extra gonflés.  
19 C'est exact?

20 R. C'était un tout petit contrat, puis je suis parti à  
21 la retraite avant de le finaliser.

22 Q. **[382]** O.K. Est-ce que vous avez eu l'occasion, par  
23 contre, d'avantager monsieur...

24 R. Pas du tout.

25 Q. **[383]** ... de Canbec, non?

1 R. Non.

2 Q. **[384]** Donc vous n'étiez pas, vous n'avez pas, si on  
3 veut, fermé le contrat avec lui.

4 R. Pas du tout.

5 Q. **[385]** O.K. Est-ce que vous savez qui a pris la  
6 relève de ce dossier-là?

7 R. Non.

8 Q. **[386]** O.K. Et je comprends que monsieur, donc  
9 monsieur, le monsieur de Canbec, à votre  
10 connaissance, n'a pas eu le droit... à votre  
11 connaissance à vous, dans votre implication dans le  
12 dossier, il n'a pas eu droit à des extra gonflés.

13 R. Ah non. Je n'ai pas réglé le contrat, alors... Pas  
14 du tout.

15 Q. **[387]** O.K. Donc, vous n'avez pas eu d'enveloppe de  
16 sa part?

17 R. Non.

18 Q. **[388]** Mais il a eu, malgré tout, le service cinq  
19 étoiles dans les autres zones. C'est ça?

20 R. Oui. Dans les zones qui étaient...

21 Q. **[389]** Communes, si on veut?

22 R. Bien, qui étaient réalisées au moment où je suis  
23 parti. Parce que, évidemment, il y avait le  
24 mesurage qui était très important, que je n'ai  
25 peut-être pas mentionné, le mesurage final qui

1           venait de la géomatique.

2       Q. [390] Hum, hum?

3       R. C'est sûr que j'intervenais tout le temps auprès de  
4       monsieur Paul Chang, qui était là, à l'époque, qui  
5       était l'ingénieur, ensuite ça a été Chantal  
6       Valiquette, et j'allais les voir aussitôt que le  
7       contrat était terminé pour demander s'il n'y avait  
8       pas moyen de me prioriser pour aller faire le  
9       mesurage et puis de me sortir le mesurage le plus  
10      vite possible. Parce que moi, plus vite je recevais  
11      le mesurage, plus vite je pouvais régler le  
12      contrat. Si je n'avais pas de mesurage, je ne  
13      pouvais pas régler, donc j'essayais de l'avoir  
14      avant décembre, pour au moins en régler quelques-  
15      uns avant Noël. Parce que souvent, les mesurages  
16      sont laissés aller. Ils sortaient en février, ou  
17      même des fois au mois de mars, parce qu'en janvier  
18      il y avait de la neige. Donc, on ne pouvait pas  
19      mesurer.

20     Q. [391] Donc, dans le cadre de votre service cinq  
21     étoiles, là, ça c'est un exemple, là.

22     R. Oui.

23     Q. [392] Vous étiez, si on veut, vous taraudiez un  
24     petit peu, ou vous mettiez un peu de pression sur  
25     les différents départements ou les différentes

1 personnes qui devaient vous fournir de  
2 l'information. C'est ça?

3 R. Bien, de la pression... Je n'étais pas en autorité.  
4 Je demandais, et j'essayais d'être très sympathique  
5 avec les gens pour demander si c'était possible,  
6 dans la mesure du possible, de prioriser tel, tel  
7 contrat. Mais je demandais ça à chaque contrat,  
8 alors... Je demandais tout le temps d'être  
9 priorisé.

10 Q. **[393]** Donc, à ce moment-là, ça c'est un petit peu,  
11 comme vous expliquiez tantôt, partie de votre  
12 personnage, aussi, d'offrir à tout le monde, et de  
13 toujours faire en sorte que les plus courts délais  
14 possible soient respectés, si on veut.

15 R. Écoutez, ce n'est pas pour rien que je faisais plus  
16 de contrats que mes confrères. C'est que les  
17 étapes, j'essayais de les avancer pour aller plus  
18 vite. Donc, j'étais plus vite disponible, donc mon  
19 patron me donnait plus de contrats, peut-être, que  
20 les autres. Je n'ai jamais fait de statistiques, je  
21 ne sais pas combien, mais j'ai l'impression que je  
22 réalisais plus de contrats que d'autres.

23 Q. **[394]** Donc, l'entrepreneur en sortait gagnant parce  
24 que lui fermait son contrat plus rapidement,  
25 obtenait lui-même une autre soumission et, vous,

1 vous aviez un autre dossier où vous pouviez avoir  
2 une enveloppe?

3 R. Exactement.

4 Q. **[395]** O.K.

5 R. Mais ce n'était pas vraiment pour avoir plus  
6 d'enveloppes, c'était ma nature, j'ai toujours été  
7 comme ça, de pouvoir être anxieux, impatient,  
8 terminer une chose puis passer à autre chose. Je  
9 n'aimais pas les dossiers qui traînaient, là, deux  
10 ans, trois ans sur la tablette, ça, je n'en ai pas  
11 eu.

12 Q. **[396]** Qu'est-ce qui pouvait occasionner que les  
13 dossiers étaient si longs à régler? Quel était le  
14 délai normal, là, si vous n'aviez pas été si  
15 proactif, là, quel aurait été le délai normal en  
16 temps normal pour régler un dossier?

17 R. Je ne peux pas savoir pour les autres. Pour moi, ça  
18 allait vite. Ça allait très vite. Les seuls qui ont  
19 traîné véritablement, c'est avec Conex, parce que  
20 Conex tardait à produire son mémoire. Autrement  
21 dit, si je n'ai pas de demande, je ne peux pas  
22 régler le contrat parce que pour régler ça me prend  
23 le mémoire de l'entrepreneur, le mesurage final et  
24 les quantités de mon agent technique. Si j'ai les  
25 trois, je peux commencer à travailler, mais s'il

1 manque un des éléments, je ne peux pas rien faire.

2 Alors, comme Conex n'était pas rapide pour produire  
3 ses quantités, par opposition à A.T.A., le contrat  
4 était fini une journée, le lendemain ses demandes  
5 étaient sur mon bureau. C'est vraiment tout le  
6 contraire, A.T.A. et Conex, là, c'est deux mondes.

7 Q. **[397]** O.K. Et, à part... on va appeler ça mettre de  
8 la pression, là, mettre de la pression douce et  
9 gentille sur vos collègues pour que le travail  
10 sorte, que les mesures sortent, que les documents  
11 sortent, est-ce que vous avez été même jusqu'à  
12 réparer, peut-être, un système informatique, je ne  
13 me trompe pas, à un moment donné?

14 R. Pardon...

15 Q. **[398]** Réparer un système informatique, à un moment  
16 donné?

17 R. Ah! pas de réparer un système informatique. C'est  
18 que les paiements, on appelait ça la machine à  
19 saucisses, là. Autrement dit, quand tu faisais une  
20 recommandation de paiement, ça passait au bureau de  
21 mon patron, une fois que mon patron envoyait ça à  
22 l'administration, l'administration... il y avait  
23 plusieurs étapes à l'administration dans un  
24 dossier.

25 Alors, lorsque le dossier tardait, je le

1           suivais à la trace de tel bureau à tel bureau, et  
2           souvent le dossier pouvait rester là des mois si  
3           personne n'intervenait. Et là, la personne... le  
4           bureau où le dossier stagnait, je leur demandais :  
5           « Pourquoi est-ce que mon dossier stagne, pourquoi  
6           ça n'avance pas? -Ah! il y a un bogue  
7           informatique. Je demandais, où je peux appeler pour  
8           faire déboguer parce que ça ne se déboguera pas  
9           tout seul? La personne disait, bien, laisse faire,  
10          je vais m'en occuper, je vais appeler. » Ça fait  
11          que là, une journée ou deux après, j'y retournais :  
12          « Puis, est-ce que c'est débogué? -Ah! oui,  
13          c'est... ». Alors, si tu ne t'en occupe pas, le  
14          dossier peut stagner des mois, donc je faisais le  
15          suivi.

16        Q. **[399]** Donc, ça fait partie de ce que vous disiez  
17        quand vous disiez que vous donniez un service pour  
18        que ce soit le plus rapide possible?

19        R. Il faut s'en occuper.

20        Q. **[400]** Entre autres, vous avez mentionné, avant la  
21        pause, que vous étiez devenu quand même un expert  
22        des réclamations, on s'entend, et un expert de la  
23        zone grise. Passiez-vous du temps personnel là-  
24        dessus?

25        R. Bien, là-dessus, sur également d'autres choses, là.

1 Le soir j'amenais ça à la maison à l'occasion, pas  
2 tous les soirs, évidemment. Je regardais puis  
3 j'essayais d'imaginer comment je pourrais  
4 travailler, quel argumentaire je pouvais faire, mon  
5 argumentation, j'essayais de regarder ça, souvent,  
6 le soir à la maison. Je regardais aussi de préparer  
7 mes meetings de démarrage. Alors, non, j'ai passé  
8 beaucoup d'heures à la maison à travailler, oui.

9 Q. **[401]** Puis à essayer de voir dans quelle zone vous  
10 pourriez peut-être gonfler, comment on pourrait le  
11 faire pour que ça se passe bien, de quelle façon on  
12 peut donner plus d'espace à l'entrepreneur, donc  
13 vous aviez, je comprends bien, constamment la  
14 préoccupation de les accommoder dans certains cas,  
15 de les avantager dans d'autres, si je comprends  
16 bien?

17 R. C'était partie de mon travail mais c'était partie  
18 aussi de mes avantages, donc je travaillais... pour  
19 l'entrepreneur, c'était mon travail. Au sens de la  
20 Ville, au sens très large, mais aussi je  
21 m'avantageais en regardant ça.

22 Q. **[402]** O.K. Donc, pour revenir aux Entreprises  
23 Canbec, techniquement parlant, peut-être pour les  
24 circonstances qu'on explique, là, mais pour les  
25 fins de la Commission, vous n'avez pas reçu

1 d'enveloppe d'argent pour...

2 R. Pas du tout.

3 Q. **[403]** ... cette entreprise-là et il n'a pas  
4 bénéficié d'extra, qu'on va appeler des extra  
5 gonflés, à ce stade-ci?

6 R. Pas du tout.

7 Q. **[404]** Pas du tout. Parfait. Les Entreprises Catcan  
8 maintenant.

9 R. Oui, les Entreprises Catcan, j'ai fait plusieurs...  
10 plusieurs soumissions, que j'ai réglées avec eux  
11 autres, oui.

12 Q. **[405]** O.K. Qui étaient les personnes, vos vis-à-  
13 vis, à ce moment-là?

14 R. Bien, il y avait Tony père... parce qu'il y avait  
15 Tony père et Tony fils. Tony père, que j'ai réglé  
16 et Paolo Catania également, qui était le fils de  
17 Tony père.

18 Q. **[406]** Donc, c'est pas mal... ce sont les deux  
19 seules personnes avec qui vous avez eu ce genre  
20 d'échange-là, on parle d'argent?

21 R. D'argent, oui.

22 Q. **[407]** Votre relation avec Catcan commence à quelle  
23 époque, ce genre de relation-là?

24 R. Bien, si on regarde ici, là, c'est en quoi, c'est  
25 en deux mille (2000) qu'on a commencé, mais c'est

1 peut-être en quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-  
2 vingt-dix-neuf (99), je ne me souviens plus les  
3 premiers contrats que j'ai eus avec, là, mais ça a  
4 été quand même tout le long.

5 Q. **[408]** Et ça a commencé comment, quelle sorte de...

6 R. Ah! je ne m'en souviens pas du tout.

7 Q. **[409]** Vous ne vous souvenez pas. Encore là, est-ce  
8 qu'on a commencé doucement avec des bouteilles de  
9 vin, des paniers de Noël?

10 R. Oui, mais, ça, ça a commencé en quatre-vingt-dix  
11 (90), les bouteilles de vin, j'ai expliqué tantôt  
12 que...

13 Q. **[410]** Même avec eux?

14 R. Il y a beaucoup d'entrepreneurs, que je ne  
15 connaissais pas du tout, qui m'ont donné des  
16 cadeaux. Quand je suis arrivé, en quatre-vingt-dix  
17 (90), je ne connaissais pas grand-monde, là.

18 Q. **[411]** O.K.

19 R. Je recevais des cadeaux de personnes que je ne  
20 connaissais pas, mais eux connaissaient mon nom.

21 Q. **[412]** O.K. Donc, Catcan, vous pensez que la  
22 première enveloppe d'argent aurait été à l'occasion  
23 du contrat de l'année deux mille (2000),  
24 probablement?

25 R. Bien, s'il y en a eu, c'est en quatre-vingt-dix-

1 huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99), je ne me  
2 souviens pas, mais là, les premiers qui sont listés  
3 ici c'est...

4 Q. **[413]** C'est deux mille (2000).

5 R. Conduite d'eau secondaire, pavage de la rue  
6 Brennan. Je ne me souviens pas assez pour établir  
7 des montants, mais je peux dire que j'ai reçu de  
8 l'argent de Catcan, oui.

9 Q. **[414]** O.K. Vous souvenez-vous du plus gros montant  
10 que Catcan vous aurait octroyé?

11 R. Vous allez me trouver niaiseux, là, mais je vais  
12 vous parler de vingt-cinq mille (25 000 \$). C'est  
13 vraiment, je ne me souviens pas d'avoir eu beaucoup  
14 plus que ça, donc je vois un contrat de cinq  
15 millions (5 M), là, sur Queen-Mary, ça doit être  
16 ça.

17 Q. **[415]** Ça c'est le contrat où il y a eu une petite  
18 problématique par rapport au roc, c'est exact?

19 R. Oui. Une problématique.

20 Q. **[416]** On va y revenir dans quelques minutes. Donc,  
21 et vous vous souvenez que sur ce contrat-là, vous  
22 avez eu probablement le plus gros montant à vie, ce  
23 qui pourrait être vingt-cinq mille dollars  
24 (25 000 \$), c'est ça?

25 R. Avec Catcan, oui.

1 Q. **[417]** Avec Catcan, naturellement. Et est-ce que  
2 Catcan a travaillé sur votre maison?

3 R. Non.

4 Q. **[418]** Non? Sur votre restaurant non plus?

5 R. Non.

6 Q. **[419]** Est-ce qu'il y a eu dans voyages de golf qui,  
7 même si vous les avez payés à l'origine, vous  
8 auraiet été compensés par la suite?

9 R. Je n'ai pas fait de voyage de golf, j'ai fait un  
10 voyage avec Tony, Tony père, et puis son épouse, et  
11 moi et mon épouse. Mais j'avais payé cent pour cent  
12 (100 %) de mes dépenses, parce qu'en présence de  
13 mon épouse ce n'était pas la même dynamique qu'il y  
14 avait avec les entrepreneurs. C'était vraiment  
15 chacun pour soi, là. On payait nos dépenses.

16 Q. **[420]** À quelle époque ce voyage-là?

17 R. Ça c'est en... Oh, ça fait très longtemps, ça doit  
18 être deux mille deux (2002), peut-être, deux mille  
19 un (2001), deux mille deux (2002), deux mille trois  
20 (2003), vraiment au début des années deux mille  
21 (2000).

22 Q. **[421]** Et votre épouse n'était pas au courant de ce  
23 qui vous faisiez avec les entrepreneurs?

24 R. Non. Elle m'avait déjà vu avec quelques billets,  
25 puis je lui avais dit que j'avais été récompensé

1           pour le temps supplémentaire que je faisais, mais  
2           elle n'avait aucune notion ou commune idée de  
3           l'ampleur.

4           Q. **[422]** Mais donc, vous aviez conscience que ce  
5           n'était pas normal?

6           R. Elle?

7           Q. **[423]** Vous, vous aviez conscience que ce n'était  
8           pas normal?

9           R. Ah, bien non, c'est certain que je n'étais pas  
10          inconscient, non.

11          Q. **[424]** O.K. Donc, on parle de deux mille (2000),  
12          deux mille un (2001), deux mille deux (2002). À  
13          part le contrat sur Queen-Mary dont on va reparler  
14          dans quelques minutes, quel est le plus gros  
15          montant que vous pensez avoir reçu de Catcan?

16          R. Peut-être cinq mille (5 000 \$), dix mille dollars  
17          (10 000 \$)? Ce n'était pas des gros, gros contrats  
18          que je vois, là.

19          Q. **[425]** O.K. Et ils ont quand même des contrats de  
20          toutes sortes? Je vois qu'il y a du pavage, de  
21          l'égout, mais majoritairement des égouts,  
22          naturellement?

23          R. Oui.

24          Q. **[426]** Et c'est un peu le genre de contrat de vous  
25          dites, à chaque coup de pelle il y a une

1           opportunité, je comprends ça, dans les égouts?

2           R. C'est ça. Parce qu'à la Ville de Montréal, en tout  
3           cas au module voirie, c'était un... il était dans  
4           la gang des égouts et aqueducs. Mais ailleurs, il  
5           faisait des trottoirs et puis des pavages, je  
6           pense.

7           Q. **[427]** O.K.

8           R. Mais à la Ville de Montréal il était catalogué  
9           égouts, aqueducs.

10          Q. **[428]** O.K. Si on revient sur le contrat, justement,  
11          de Queen-Mary, dont on a déjà entendu parler, je  
12          vais vous suggérer, Madame Blanchette, de nous  
13          amener à l'onglet 6, décompte, contrat 9344, je  
14          pense, c'est ça? Je vais retrouver. De toute façon,  
15          ce n'est pas, pour l'instant... Vous vous souvenez,  
16          Monsieur Leclerc, que dans ce contrat-là, qui n'est  
17          pas le bon contrat, donc, qu'on a à l'écran, mais  
18          dans ce contrat-là, il y a eu une histoire de roc?

19          R. Oui.

20          Q. **[429]** O.K. Si vous avez suivi un peu les travaux  
21          dernièrement, on a vu le plan qui a été présenté  
22          par monsieur Surprenant, qui montrait clairement  
23          que, à un moment donné, je veux dire, on aurait...  
24          en véhicule, on serait rentré dans une montagne de  
25          roc, c'est exact?

1 R. J'ai vu le plan, oui.

2 Q. **[430]** Oui, selon le plan qui nous a été présenté.

3 R. Je l'ai vu à la Commission et je l'avais déjà vu  
4 également au préalable.

5 Q. **[431]** O.K. Qu'est-ce que vous avez à nous dire sur  
6 ce contrat-là, sur cette histoire-là, Monsieur  
7 Leclerc?

8 R. Bien, je peux vous dire que ça s'est fait d'abord  
9 sur deux ans. Le contrat s'est fait sur deux ans.  
10 On a fait à l'automne, on est partis de l'ouest  
11 vers l'est, et puis on s'en allait vers la rue  
12 Côte-des-Neiges. Alors, on a fait un bout de  
13 chemin, et à l'hiver on a fait le bilan. Quand j'ai  
14 fait le bilan et que j'ai eu le mesurage de la  
15 géomatique, un mesurage temporaire parce que ce  
16 n'était pas le mesurage final parce que le contrat  
17 n'était pas finalisé, il n'était pas fini, mais il  
18 y avait déjà un montant astronomique de roc, déjà.

19 J'ai, à ce moment-là, fait le bilan des  
20 extra, donc on a départagé les réclamations qu'on  
21 avait, et j'ai avisé mon supérieur qu'on s'en  
22 allait direct dans le mur, dans le sens qu'on  
23 allait manquer d'argent si on continuait l'année  
24 suivante, au printemps, là, et c'est là que ça a  
25 tout déclenché. Je suis allé avec mon patron,

1 monsieur Vézina, rencontrer son patron, monsieur  
2 Marcil. On a regardé les chiffres ensemble, à  
3 trois. Il a convoqué monsieur Surprenant. Monsieur  
4 Surprenant a été comme accusé par monsieur Marcil  
5 d'avoir sous-évalué le roc. Donc, monsieur  
6 Surprenant a pris les chiffres de, je pense c'était  
7 Louis-Pierre qui avait fait... Louis-Pierre  
8 Montpetit qui avait fait le mesurage à la  
9 géomatique, et il a mis ça sur plan. Est-ce qu'il  
10 a... Personne n'a jamais validé son plan à lui,  
11 peut-être qu'il a fait des erreurs également quand  
12 il l'a mis en plan, ça on ne le sait pas. Mais tout  
13 ça pour dire qu'on a, monsieur Marcil, monsieur  
14 Vézina, monsieur Surprenant et moi-même, cogité là-  
15 dessus. Comment allons-nous nous sortir de cette  
16 situation très difficile?

17 Q. **[432]** Parce que c'était clair, là, qu'avec ce qu'on  
18 avait découvert à tort ou à raison, réel ou non,  
19 qu'avec la demande et la réclamation sur le roc  
20 telles quelles, là, on défonce le budget?

21 R. Bien, il y avait des grosses chances, parce qu'on  
22 n'avait pas les réclamations de l'année suivante,  
23 ce n'était pas fait encore, mais juste les  
24 réclamations plus le roc, plus l'extrapolation de  
25 roc dans l'autre partie, ça allait être très

1 difficile.

2 Q. **[433]** O.K. Alors, quelle a été la conclusion de  
3 plus le roc, plus l'extrapolation de roc dans  
4 l'autre partie, ça allait être très difficile.

5 Q. **[434]** O.K. Alors quelle a été la conclusion de  
6 toutes ces personnes-là là?

7 R. Ce qui est arrivé, c'est que monsieur Vézina et  
8 moi-même avons rencontré François Thériault qui  
9 était l'agent technique et Louis-Pierre Montpetit.  
10 Je ne me souviens pas s'il était là ou s'il y avait  
11 juste ses notes que nous avons consultées parce  
12 qu'il a pris sa retraite à peu près dans ce moment-  
13 là. Est-ce qu'il était retraité à l'époque où est-  
14 ce qu'on l'a rencontré, très vague comme souvenir,  
15 là. Mais on a constaté qu'il y avait beaucoup,  
16 beaucoup de roc. Est-ce que c'était correct ou pas  
17 correct, on n'était pas en mesure de le dire parce  
18 que c'était monsieur Montpetit qui prenait les  
19 relevés et c'est lui qui faisait les calculs de  
20 roc.

21 Q. **[435]** Et c'était impossible de dire, compte tenu  
22 qu'il ne faisait pas partie du meeting si c'était  
23 une erreur délibérée ou non de monsieur Montpetit,  
24 c'est ça?

25 R. C'est impossible à dire.

1 Q. **[436]** Impossible à dire. Mais force était de  
2 constater qu'on, on était presque du simple au  
3 double là en épaisseur de roc. On passait d'un  
4 mètre je pense à quatre mètres sur la longueur là à  
5 certains endroits.

6 R. Mais ce n'était pas sur la longueur parce que le  
7 roc on l'a perdu, on a même eu, j'ai constaté, ça  
8 m'est revenu quand j'ai vu les paiements qu'il y  
9 avait même une zone où on a payé du mauvais terrain  
10 donc on dit que le roc on l'a perdu à un moment  
11 donné.

12 Q. **[437]** O.K.

13 R. Par contre, il faut dire que ce contrat-là était  
14 prévu dans un... à une certaine distance de la  
15 bordure nord et que l'on a, dès le départ, on s'est  
16 tassé vers le nord, le tracé a été déplacé vers le  
17 nord. Je ne me souviens plus de combien, mais je me  
18 souviens qu'on s'était déplacé vers le nord pour  
19 faciliter la circulation du côté sud.

20 Q. **[438]** Donc on a déplacé le trajet prévu à l'origine  
21 de l'appel d'offres.

22 R. Oui, et ça évidemment...

23 Q. **[439]** Et sur lequel l'entrepreneur...

24 R. ... ce n'était pas ma seule décision là, c'est une  
25 décision concertée avec monsieur Surprenant,

1 monsieur Vézina et peut-être monsieur Marcil, je ne  
2 le sais pas là, mais il y a eu une décision qui a  
3 été prise de permettre de déplacer pour améliorer  
4 la circulation du côté sud.

5 Q. **[440]** Et ce déplacement-là a occasionné quoi?

6 R. Un surplus de roc, évidemment, parce que le roc sur  
7 Queen-Mary était du nord vers le sud donc du côté  
8 nord il était plus élevé, du côté sud il était plus  
9 bas. Alors j'ai regardé les sondages ce matin, les  
10 sondages sont soit au centre, soit au sud, il n'y a  
11 aucun sondage du côté nord. C'est certain qu'en  
12 partant, quand on s'est déplacé, on savait qu'il y  
13 aurait plus de roc.

14 Q. **[441]** O.K.

15 R. De combien? On ne le savait pas. On savait qu'il y  
16 aurait un peu plus de roc.

17 Q. **[442]** Donc, si je comprends bien, il y a un tracé  
18 d'origine qui est fait sur les plans, les appels  
19 d'offres, le devis. L'entrepreneur qui est Catcan  
20 en l'occurrence a soumissionné en fonction de ce  
21 tracé-là.

22 R. Oui.

23 Q. **[443]** Et après que le contrat a été accordé, on  
24 déplace vers le nord.

25 R. Oui, pour avantager la circulation.

1 Q. **[444]** Pour avantager la circulation mais on  
2 avantage également, on tombe dans du roc là. On  
3 tombe dans des imprévus.

4 R. Oui, mais il ne faut pas penser que le roc est  
5 payant parce qu'il était à quatre-vingts dollars  
6 (80 \$) le mètre cube. Quatre-vingts dollars (80 \$)  
7 le mètre cube pour casser du roc et le transporter  
8 là, ce n'est pas un prix extraordinaire.

9 Q. **[445]** O.K.

10 R. C'est un prix très moyen, là.

11 Q. **[446]** Alors pourquoi vingt-cinq mille (25 000 \$)  
12 là, on vous a donné vingt-cinq mille (25 000 \$) ce  
13 n'est quand même pas pour déplacer un tracé et  
14 tomber dans plus de travail, là.

15 R. Ce n'est pas pour ça.

16 Q. **[447]** O.K. Allez-y.

17 R. C'est plus tard.

18 Q. **[448]** Plus tard.

19 R. Oui. Ça, c'est, on le savait qu'il y aurait plus de  
20 roc. Je ne me souviens pas, est-ce que vous avez  
21 l'année pour qu'on parle de l'année, parce que ça a  
22 chevauché deux années, là.

23 Q. **[449]** Je pense que c'est le dernier contrat là. Ça  
24 se peut-il que ça soit deux mille six (2006)?  
25 Attendez un petit peu.

1 R. On regarde ici. Deux mille six (2006), donc  
2 commencé en deux mille six (2006), fini en deux  
3 mille sept (2007).

4 Q. **[450]** Oui.

5 R. Donc à l'automne deux mille six (2006) on fait le  
6 bilan, on sait qu'on est serré dans le budget et  
7 là, on a une décision à prendre pour deux mille  
8 sept (2007) parce qu'on est arrêté prématurément en  
9 deux mille six (2006). On aurait pu continuer  
10 normalement jusque vers la mi-décembre à  
11 travailler, à poser de la conduite, mais on est  
12 rendu à, à peu près à cent (100) mètres à l'ouest  
13 de Côte-des-Neiges et là le tracé, si on continue  
14 selon le tracé prévu, on s'en va en plein milieu de  
15 Queen-Mary. Si on fait ça, c'est-à-dire que le  
16 contrat, on va se ramasser dans la même situation  
17 que la rue Saint-Denis où l'entrepreneur est pris  
18 en plein milieu et il y a des voitures qui passent  
19 d'un côté puis des voitures qui passent de l'autre.

20 Q. **[451]** Mais là, je comprends de votre témoignage là,  
21 vous êtes encore dans les décisions justifiées et  
22 justifiables. Ce qui m'intéresse ici, monsieur  
23 Surprenant nous a expliqué le plan, on n'a pas  
24 besoin de le refaire, il nous a expliqué son apport  
25 à lui parce qu'il a reçu aussi de l'argent selon

1 son témoignage. Moi, je veux comprendre quel a été  
2 l'avantage de Catcan de donner vingt-cinq mille  
3 dollars (25 000 \$) à Luc Leclerc.

4 R. J'y viens.

5 Q. **[452]** Arrivez-y.

6 R. Ce qui est prévu théoriquement, c'est qu'on s'en va  
7 vers le centre de Queen-Mary et si on ne fait rien  
8 le chantier va être pris entre deux, la circulation  
9 double sens. Alors moi j'ai proposé qu'on tasse le  
10 tracé vers le nord pour permettre à la circulation  
11 de rester deux voies du côté sud, comme on avait  
12 fait, et à ce moment-là, l'entrepreneur était  
13 avantagé au point de vue rapidité d'exécution parce  
14 qu'il n'était pas obligé de couper la circulation à  
15 chaque fois qu'un camion sortait du chantier. Si on  
16 était resté dans le milieu comme Saint-Denis, il  
17 aurait été obligé d'arrêter la circulation avec un  
18 signaleur, faire déplacer son camion et puis il  
19 aurait perdu du temps.

20 Q. **[453]** Donc...

21 R. La circulation aurait été perturbée à chaque fois.

22 Q. **[454]** Oui mais donc, pour l'entrepreneur, parce  
23 qu'on va parler des avantages de l'entrepreneur, on  
24 comprend que de temps en temps la ville, puis les  
25 citoyens y gagnent aussi là.

1 R. Oui, oui.

2 Q. **[455]** Mais on va parler de ce que l'entrepreneur  
3 gagne.

4 R. Lui il a gagné...

5 Q. **[456]** L'entrepreneur gagne du temps.

6 R. ... une meilleure production, oui.

7 Q. **[457]** Une meilleure production.

8 R. Mais on rentrait encore plus dans le roc.

9 Q. **[458]** O.K.

10 R. Donc on savait qu'il y avait encore, quand cette  
11 décision a été prise là, on savait qu'on aurait  
12 encore un plus gros volume de roc.

13 Q. **[459]** O.K. Un volume réel?

14 R. Un volume réel de roc parce qu'on s'en allait, plus  
15 on s'en allait vers le nord plus le roc était haut.  
16 Donc on savait qu'en se tassant vers le nord, on  
17 améliorerait la circulation, on augmentait la  
18 productivité donc moins d'inconvénients pour les  
19 citoyens mais plus de roc.

20 Q. **[460]** Mais le roc est réel donc on paie, à ce  
21 moment-là l'entrepreneur pour un vrai travail.

22 R. Voilà.

23 Q. **[461]** Est-ce qu'il y a un gonflement d'extra que  
24 vous avez fait? Là, vous me parlez...

25 R. Bon...

1 Q. **[462]** ... d'un aménagement de chantier.

2 R. Moi, je ne me souviens pas d'avoir gonflé, mais je  
3 suis à peu près sûr que oui, mais je ne me souviens  
4 pas quel extra parce qu'il y en avait beaucoup, là.

5 Q. **[463]** O.K.

6 R. Probablement saupoudré un petit peu partout dans  
7 les extra réglés en deux mille six (2006).

8 Q. **[464]** O.K.

9 R. Et là, on a eu une décision à prendre avec monsieur  
10 Marcil, monsieur Vézina et moi-même, « Qu'est-ce  
11 qu'on fait avec ça? ». Et je pense qu'il y a eu une  
12 rencontre entre Catcan, le représentant de Catcan  
13 et monsieur Marcil et il y a eu une entente qui a  
14 été faite pour dire : on continue, on se tasse,  
15 mais on ne dépasse pas le contrat, on reste dans  
16 l'enveloppe.

17 Q. **[465]** Pensez-vous qu'il y a eu un « I owe you » là-  
18 dessus?

19 R. Bien, pas de ma part.

20 Q. **[466]** Ce que vous nous dites là, c'est que monsieur  
21 Marcil, monsieur Vézina et vous là, après ça, par  
22 la suite, vous savez qu'il y a eu une rencontre  
23 avec Catcan. Et par la suite, on décide de se  
24 tasser quand même et de continuer comme ça.

25 R. De continuer comme ça, mais de rester dans

1 l'enveloppe, c'est-à-dire que les réclamations de  
2 deux mille sept (2007), elles n'ont même pas été  
3 traitées parce qu'il n'y avait plus d'argent.

4 Q. **[467]** Mais, il y a une portion de cet argent-là...

5 R. Mais, l'entrepreneur...

6 Q. **[468]** ... qui avait déjà été payée dans des extra  
7 gonflés, de toute façon.

8 R. Bien, on ne peut pas dire qu'ils sont gonflés, le  
9 roc... mais, moi, oui, un petit peu là, mais le  
10 roc, je n'ai aucune idée. Parce que ça dépend où on  
11 met la « rode ». Alors, je ne peux pas savoir le  
12 vrai niveau, là.

13 Q. **[469]** O.K. Ce que vous dites, c'est que ce n'est  
14 pas dans le roc.

15 R. Mais, c'est certain qu'il n'y avait pas de roc qui  
16 dépassait de la surface, ça, c'est sûr.

17 Q. **[470]** On s'entend là-dessus.

18 R. Ça, c'est sûr. Ah! Oui. Quand j'ai vu le plan, si  
19 monsieur Surprenant ne s'est pas trompé...

20 Q. **[471]** Une image vaut quand même mille mots dans ce  
21 cas-là.

22 R. ... il y a quelque chose qui ne marchait pas dans  
23 les élévations de monsieur Montpetit. Ou c'est  
24 monsieur Montpetit qui s'est trompé ou c'est  
25 monsieur Surprenant dans sa mise en plan, mais il y

1 a quelque chose qui ne marchait pas.

2 Q. **[472]** Ce plan-là a-tu été présenté à monsieur  
3 Vézina? Celui là...

4 R. Oui, oui, oui, oui. Oui.

5 Q. **[473]** ... où le roc dépasse.

6 R. Oui, il a été présenté et puis...

7 Q. **[474]** Est-ce qu'il a été présenté à monsieur  
8 Marcil?

9 R. Il a été présenté à monsieur Marcil, oui.

10 Q. **[475]** Et malgré ce plan-là, on est... on a mis le  
11 couvert là-dessus, si je comprends bien.

12 R. Oui, mais on aurait pu peut-être payer dans des  
13 réclamations en deux mille sept (2007), mais  
14 l'entrepreneur a choisi le déplacement, ça  
15 l'avantageait suffisamment sur la productivité pour  
16 compenser ses réclamations qu'il renonçait.  
17 Autrement dit, il a accepté, peu importe ce qui  
18 arrivait en deux mille sept (2007), on ne dépasse  
19 pas l'enveloppe, c'est tout.

20 Q. **[476]** Oui. Ce que vous nous dites, c'est qu'il  
21 n'est pas nécessairement perdant dans tout ça.

22 R. Ça, on ne le sait pas, on ne le sait pas. Parce  
23 que, moi, je n'ai même pas fait l'étude des  
24 réclamations de deux mille sept (2007), il n'y  
25 avait plus d'argent. Alors, on a fini les travaux

1 qu'on devait finir et c'est tout.

2 Q. **[477]** Les Entreprises Nord Construction, deux  
3 contrats, deux mille (2000), deux mille deux  
4 (2002).

5 R. Oui, je me souviens d'avoir eu de l'argent de Nord  
6 Construction, mais des tout petits montants, là,  
7 des... peut-être les plus petits montants que j'ai  
8 reçus à cette époque-là, là. On parle de cinq cents  
9 dollars (500 \$) peut-être, des toutes petites,  
10 toutes petites affaires là.

11 Q. **[478]** Qui était la personne qui était votre vis-à-  
12 vis à ce moment-là?

13 R. Je ne me souviens pas du prénom, c'est un Alaqui là  
14 parce qu'il y avait les deux frères qui avaient  
15 chacun leurs enfants qui étaient là, donc je ne me  
16 souviens pas. C'était un des deux pères.

17 Q. **[479]** O.K. Alaqui?

18 R. Alaqui, oui.

19 Q. **[480]** Et vous avez eu... Bon. À votre connaissance,  
20 est-ce que ça correspond, à votre souvenir là, deux  
21 contrats dans le début des années deux mille (2000)  
22 comme ça?

23 R. Ah! Il n'est pas revenu après, Nord Construction,  
24 il n'est pas revenu à Montréal parce qu'il trouvait  
25 que traverser les ponts, ce n'était pas rentable

1           puis il y avait un plan d'asphalte sur la Rive-Sud.  
2           Il voulait rester sur la Rive-Sud. Je vois encore  
3           ses camions travailler régulièrement sur la Rive-  
4           Sud là, mais... Les pères ne sont sûrement plus là,  
5           ils étaient déjà passablement âgés à l'époque, là.

6           Q. **[481]** Et vous ne savez pas si c'est plutôt... ce  
7           n'est pas un choix plutôt parce qu'il s'est fait  
8           dire de ne pas travailler sur l'Île de Montréal.  
9           Ça, vous n'avez pas connaissance de ça?

10          R. Moi, la version qu'on m'a donné, c'est qu'il  
11          voulait éviter la circulation.

12          Q. **[482]** O.K.

13          R. Parce qu'à chaque fois qu'on s'étire avec la  
14          machinerie, c'est de moins en moins rentable aussi  
15          là, pour venir faire des petites jobs.

16          Q. **[483]** Les Excavations Super.

17          R. Franco Capello, oui, j'ai reçu de l'argent de  
18          Franco.

19          Q. **[484]** Vous avez reçu de l'argent de monsieur  
20          Capello. Est-ce que vous vous souvenez de... Il y a  
21          eu deux occasions, si on se fie aux contrats qu'on  
22          a ici sur le tableau. Est-ce que vous vous souvenez  
23          du plus gros montant que vous auriez reçu de  
24          monsieur Capello?

25          R. Je ne me souviens pas du plus gros montant, mais ça

1 doit être dix mille dollars (10 000 \$) sur l'égout.

2 Q. **[485]** Et qu'est-ce qui vous fait dire que c'est à  
3 peu près dix mille dollars (10 000 \$)?

4 R. Parce que sur la rue Knox et Charlevoix, Charlevoix  
5 je me souviens d'un extra. C'étaient des plaques  
6 d'acier qu'on avait mises par-dessus des conduits.  
7 Alors, c'est sûr que c'était facile à gonfler parce  
8 que c'était à l'heure.

9 Q. **[486]** O.K. Expliquez-moi ça, là?

10 R. Bien...

11 Q. **[487]** Donc, vous avez des plaques d'acier et  
12 pourquoi on a travaillé à l'heure à ce moment-là?

13 R. Il y a des conduits... il y a des conduits qui sont  
14 en surface ou presque.

15 Q. **[488]** O.K.

16 R. Alors, quand on vient refaire le pavage, il faut  
17 les protéger avec des plaques d'acier. Donc, il  
18 faut que l'entrepreneur achète des plaques d'acier  
19 et pose les plaques d'acier. Bien, ça, c'est sûr  
20 qu'on n'a pas de prix pour ça là, c'est un travail  
21 qu'on n'a pas de prix unitaire et on n'a pas de  
22 prix à la soumission. La seule manière de  
23 rémunérer, c'est à l'heure.

24 Q. **[489]** O.K. On peut peut-être en profiter pour  
25 expliquer ça ici. Donc, il y a trois manières, si

1 on veut, en général, de rémunérer une action, si on  
2 veut, hein!

3 R. On peut parler de quatre, oui.

4 Q. **[490]** De quatre. O.K. Donc, il y a le prix à la  
5 soumission, quand le prix unitaire est...

6 R. Oui.

7 Q. **[491]** ... calculé à la soumission.

8 R. Prévu au bordereau...

9 Q. **[492]** Et prévu au bordereau.

10 R. ... qu'on doit prendre. S'il existe un prix au  
11 bordereau, bien, on le paye au bordereau selon les  
12 quantités du bordereau. Ça, c'est...

13 Q. **[493]** O.K. Ensuite?

14 R. ... c'est la première façon.

15 Q. **[494]** Ça, c'est la première option.

16 R. Oui, mais c'est obligatoire, il faut y aller par  
17 étape, là.

18 Q. **[495]** C'est ça, donc c'est l'étape numéro un.

19 R. C'est la façon, s'il y en a un, on n'a pas le  
20 choix, on prend le prix au bordereau.

21 Q. **[496]** S'il n'y a pas de prix au bordereau, on s'en  
22 va à la deuxième façon.

23 R. On s'en va au 1.6...

24 Q. **[497]** Qui est le fascicule où qu'il y a des prix  
25 normalisés.

1 R. Des prix prédéterminés, là.

2 Q. **[498]** Normalisés, c'est ça?

3 R. C'est ça. Et s'il n'y a pas de prix prédéterminé  
4 qui s'applique, là, on s'en va à la troisième  
5 étape. La troisième étape, c'est un prix négocié.  
6 Et moi, j'ai rarement négocié des prix parce que  
7 c'est très suggestif une négociation de prix. Je ne  
8 me sentais pas à l'aise. Alors, moi, ce que je  
9 faisais, je fouillais dans les soumissions que  
10 l'entrepreneur avait... Des soumissions qui étaient  
11 quand même contemporaines, et du même entrepreneur  
12 dans le même secteur. Pour trouver s'il n'y avait  
13 pas un prix unitaire qui s'appliquait. Et je  
14 prenais ce prix-là. Moi je trouvais ça moins  
15 arbitraire que de négocier le prix. C'était moins  
16 pire. Et la quatrième façon, c'est à l'heure.  
17 Genre, « cost plus », qu'on parle. À l'heure.  
18 Temps, matériel.

19 Q. **[499]** O.K. Et ça c'est si on a épuisé les trois  
20 premières étapes. C'est exact?

21 R. C'est ça. C'est le dernier recours.

22 Q. **[500]** O.K. Quand on parle du prix négocié ou du  
23 prix à l'heure, est-ce que vous avez un peu de jeu  
24 pour choisir entre ces deux étapes-là? Parce que...

25 R. Non.

1 Q. **[501]** Non?

2 R. Pas vraiment.

3 Q. **[502]** Pourquoi?

4 R. Parce que s'il existe des prix... Souvent c'est des  
5 prix, ce sont des ouvrages qu'on fait  
6 régulièrement, et dont les prix apparaissent dans  
7 d'autres soumissions.

8 Q. **[503]** Donc, c'est s'il y a un précédent à ce  
9 moment-là.

10 R. Même s'ils n'apparaissent pas au 1-6...

11 Q. **[504]** O.K. Je...

12 R. ... on sait que ça existe ailleurs. Alors que poser  
13 des plaques d'acier, c'est certain qu'il n'y en a  
14 pas ailleurs, ça c'est clairement, on est obligé de  
15 se ramasser... dernier recours. Ça c'est sûr.

16 Q. **[505]** O.K. Donc, si on parle de zones où vous  
17 auriez de la latitude, naturellement le prix au  
18 bordereau c'est fixe, hein, c'est au bordereau? Si  
19 on parle du prix au fascicule 1-6, c'est un prix  
20 normalisé, c'est également fixe? Si on parle du  
21 prix négocié, là, vous avez un peu de jeu, quand  
22 même?

23 R. Un peu, mais pas tant que ça. Parce que j'essayais  
24 tout le temps de le prendre du même entrepreneur,  
25 dans le même secteur, contemporain. L'entrepreneur,

1 il en avait peut-être deux, trois soumissions, je  
2 regardais les deux, trois soumissions qu'il avait  
3 faites, et s'il y en avait un, j'étais chanceux, je  
4 le prenais.

5 Q. **[506]** Oui mais on ne se cachera pas que dans une  
6 négociation, on peut toujours justifier que même  
7 s'il y a un précédent, dans ce cas-ci, parce que le  
8 précédent date de quelques années, parce que les  
9 prix ont changé, parce que, parce que, on peut  
10 quand même...

11 R. Oui, mais je ne remon...

12 Q. **[507]** ... être capable d'augmenter un peu?

13 R. Je ne remontais pas en arrière, là.

14 Q. **[508]** Non?

15 R. Je prenais le prix, puis s'il n'en avait pas, cet  
16 entrepreneur-là, je regardais un peu plus large,  
17 d'autres entrepreneurs, dans le... Il fallait que  
18 ce soit contemporain quand même, et je marquais,  
19 dans... le prix que j'avais pris, d'où il venait.  
20 Donc, telle soumission, donc c'était un prix, quand  
21 même, qui avait été soumissionné.

22 Q. **[509]** O.K.

23 R. Par le même entrepreneur ou un autre, mais  
24 contemporain, dans le même secteur.

25 Q. **[510]** Contemporain.

1 R. Parce que chaque secteur, les prix fonctionnaient  
2 par secteur.

3 Q. **[511]** Et là, s'il n'y en avait pas, c'est là qu'on  
4 allait à l'heure. C'est ça?

5 R. Bien, c'est là qu'on négociait.

6 Q. **[512]** Ou qu'on allait à l'heure.

7 R. À l'heure, quand c'est un ouvrage usité, c'est un  
8 ouvrage... On n'allait pas à l'heure. On négociait  
9 un prix, mais...

10 Q. **[513]** Mais s'il n'y a pas de précédent, s'il n'y a  
11 pas de précédent dans d'autres dossiers, si ce type  
12 d'interven...

13 R. Oui, mais il y en a dans d'autres secteurs.

14 Q. **[514]** Dans d'autres secteurs, donc on n'allait pas  
15 souvent à l'heure, si je comprends bien.

16 R. Non. À l'heure, c'était le dernier recours.

17 Q. **[515]** Alors, qu'est-ce qui a justifié que dans ce  
18 cas-là on aille à l'heure?

19 R. C'est certain qu'on ne pouvait pas trouver un  
20 travail similaire dans une autre soumission. Poser  
21 les plaques d'acier au-dessus de conduits.

22 Q. **[516]** Parfait. Donc, et dans...

23 R. C'est unique.

24 Q. **[517]** Quand on parle de travail à l'heure, vous  
25 l'avez expliqué un petit peu plus tôt, que ça

1           prenne huit heures (8 h) ou que ça prenne dix  
2           heures (10 h), on a un peu de jeu, à ce moment-là.

3           R. Bien, souvent, ce qu'on faisait, c'est qu'on  
4           faisait une... On faisait, mettons, une planche  
5           d'essai. On disait bon, bien, pose une longueur de  
6           seize pieds (16 pi), deux fois huit pieds (8 pi),  
7           deux longueurs de plaque, puis on calculait combien  
8           de temps ça lui prenait pour le poser, puis après  
9           ça, s'il y avait vingt-deux (22) plaques à poser,  
10          bien, on multipliait le nombre d'heures par...  
11          C'est certain que l'entrepreneur habile, il se  
12          traînait les pieds sur les deux premières, s'il  
13          allongeait d'une heure (1 h) la pose, bien, ça  
14          faisait... On multipliait d'autant, là.

15          Q. **[518]** Donc, l'entrepreneur habile se traîne les  
16          pieds, le chargé de...

17          R. Sur la planche d'essai, donc...

18          Q. **[519]** Sur la planche d'essai, et...

19          R. L'agent technique qui prend note que ça a pris tant  
20          d'heures, bien, bien innocemment, il donne... Il  
21          donne la chance à l'ingénieur de travailler.

22          Q. **[520]** Oui. Puis le chargé de projet ou le  
23          surveillant complaisant ne demande pas  
24          nécessairement d'accélérer sur la plaque type non  
25          plus, là.

1 R. Voilà.

2 Q. **[521]** On s'entend?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[522]** Si vous me permettez, je pense qu'il n'y a  
5 pas grand-chose d'innocent là-dedans.

6 R. Je n'ai jamais prétendu être innocent, j'ai dit que  
7 j'étais coupable. J'ai admis tout ça...

8 Q. **[523]** Non, je veux dire, quand vous dites bien  
9 innocemment, la personne va être complaisante dans  
10 ce...

11 R. Non. Ce que j'ai dit, c'est que l'agent technique  
12 qui prenait le temps pouvait être cent pour cent  
13 (100 %) innocent si l'entrepreneur se traînait les  
14 pieds. Il n'était pas nécessairement complaisant.  
15 Il pouvait l'être, là, mais il pouvait ne pas  
16 l'être, et ça faisait le travail quand même.

17 Me SONIA LEBEL :

18 Q. **[524]** Mais l'entrepreneur savait, par contre, que  
19 s'il y avait vingt-deux (22) plaques, là on  
20 n'allait pas faire des mesures de temps sur les  
21 vingt-deux (22) plaques individuellement.

22 R. Bien non.

23 Q. **[525]** L'entrepreneur était au courant que c'était  
24 la première plaque, puis après ça on extrapolait.

25 R. Bien, l'agent technique avait plusieurs chantiers,

1 plusieurs soumissions, et dans chaque soumission,  
2 des fois il y avait plusieurs rues. Alors, c'est  
3 sûr qu'il ne pourra pas passer huit heures (8 h)  
4 par jour à regarder poser les plaques d'acier.  
5 C'est certain.

6 Q. **[526]** Parfait. Les Pavages Hampstead.

7 R. Pavages Hampstead... Pavages Hampstead, c'est Lewis  
8 Conte. La compagnie de Lewis, le fils de Tony  
9 Conte.

10 Q. **[527]** O.K., et monsieur Lewis Conte, dans le  
11 contrat de deux mille trois (2003), vous souvenez-  
12 vous si, pour ce contrat-là particulier, vous avez  
13 eu droit à un bonus ou un avantage, une enveloppe  
14 d'argent?

15 R. Je ne pourrais pas vous dire si j'ai eu de  
16 l'argent. Possiblement, mais c'est un petit  
17 contrat, donc ça doit être un petit montant, si  
18 j'en ai eu.

19 Q. **[528]** O.K. Vous n'êtes pas capable de préciser, sur  
20 ce contrat-là particulièrement.

21 R. Non.

22 Q. **[529]** Mais vous nous avez dit, plus tôt, quand on  
23 parlait de l'entreprise de son père, que Lewis vous  
24 avait déjà emporté des enveloppes?

25 R. Oui.

1 Q. **[530]** Construction Mivela.

2 R. Oui.

3 Q. **[531]** Monsieur Nick Milioto, c'est exact?

4 R. C'est exact.

5 Q. **[532]** Est-ce que vous avez déjà reçu de l'argent de  
6 monsieur Milioto?

7 R. Oui.

8 Q. **[533]** À combien de reprises?

9 R. À plusieurs reprises.

10 Q. **[534]** Diriez-vous que c'était un de vos  
11 entrepreneurs privilégiés?

12 R. J'ai travaillé... regardez la liste, là, j'ai  
13 travaillé énormément avec Mivela, j'en ai fait  
14 plusieurs, oui.

15 Q. **[535]** Est-ce que vous pouvez peut-être penser que  
16 vous étiez le chargé de projet qui avait sinon tous  
17 mais, à tout le moins, la majorité des dossiers de  
18 Mivela?

19 R. Encore là, je ne peux pas vous dire, mais je pense  
20 qu'il y a eu des contrats qui ont été faits avec  
21 des ingénieurs-conseils, peut-être même à  
22 l'interne. Non, je n'avais pas d'exclusivité, là.

23 Q. **[536]** O.K. Et, monsieur Milioto, est-ce que vous  
24 vous souvenez de la plus grande somme d'argent ou  
25 plus gros montant d'argent qu'il vous a attribué?

1 R. C'était des jobs de trottoirs, alors ce n'était pas  
2 des montants astronomiques. Sept millions (7 M)  
3 ici, là, ça m'étonne de voir ça. C'est sûrement une  
4 erreur. Sept millions (7 M)? Ah! sur Queen-Mary.  
5 Non, Queen-Mary. Sur Queen-Mary, je n'ai rien eu.

6 Q. **[537]** Pourquoi?

7 R. Parce que ça a été long à finaliser parce qu'il y a  
8 eu beaucoup de choses qui se sont passées sur  
9 Queen-Mary et je n'ai jamais reçu aucun sou sur  
10 Queen-Mary.

11 Q. **[538]** Puis vous ne lui avez jamais demandé  
12 pourquoi?

13 R. Bien, d'abord, les enveloppes, si on peut appeler  
14 ça des enveloppes brunes, là, ça s'est arrêté en  
15 deux mille huit (2008). En deux mille neuf (2009),  
16 à peu près rien. Et c'est une question de  
17 « timing ». Je pense que si ça avait continué, si  
18 j'étais resté à la Ville plus longtemps, s'il n'y  
19 avait pas eu de code d'éthique, ça n'avait pas  
20 coupé les communications, changé les habitudes,  
21 j'aurais peut-être reçu quelque chose, mais là...

22 Q. **[539]** Mais il n'y a pas une autre raison pourquoi,  
23 en deux mille huit (2008), le robinet s'est tari  
24 avant le code de conduite?

25 R. En deux mille huit (2008)? Aidez-moi parce que

1 je... je n'allume pas, là.

2 Q. **[540]** Est-ce que vous avez déjà eu une conversation  
3 avec monsieur Milioto où il vous demandait qui  
4 était monsieur Marcil?

5 R. Ah! ça n'a pas fermé le robinet, non. Mais  
6 effectivement, j'ai eu une conversation avec...  
7 mais c'est en deux mille trois (2003), pas en deux  
8 mille sept (2007), oui.

9 Q. **[541]** En deux mille trois (2003), d'accord.

10 R. C'est en deux mille trois (2003), lorsque monsieur  
11 Marcil est arrivé à la Ville de Montréal. Monsieur  
12 Marcil a appelé monsieur Milioto et lui demandé de  
13 le rencontrer. Et monsieur Milioto ne connaissait  
14 pas monsieur Marcil, mais il me connaissait bien,  
15 ça faisait longtemps qu'on se rencontrait sur les  
16 jobs. Il m'a demandé : « Qui est monsieur Robert  
17 Marcil? -Ah! j'ai dit, c'est notre nouveau patron.  
18 Il dit, il m'a demandé que je le rencontre. » Je  
19 lui ai juste dit : « C'est notre nouveau patron. »

20 Q. **[542]** O.K. Et, par la suite, vous avez spéculé, je  
21 pense, hein?

22 R. Nous avons spéculé, monsieur Surprenant et moi,  
23 comme nous le faisons régulièrement, là, quand  
24 nous étions seuls, évidemment. Personne autre que  
25 nous qui était au courant de la TPS et de ce que je

1           faisais, que monsieur Surprenant et moi-même. En  
2           tout cas, je n'en ai pas parlé avec d'autres, sauf  
3           les entrepreneurs, qui pouvait parlé tant et plus,  
4           mais avec les autres fonctionnaires je n'ai jamais  
5           dit un mot de ça.

6           Q. **[543]** Et c'était quoi votre idée, là, comment vous  
7           avez justifié ce coup de téléphone là de monsieur  
8           Milioto, vous demandant qui était monsieur Marcil,  
9           à l'époque?

10          R. Bien, nous avons spéculé, les deux, là-dessus, là,  
11          que ça pouvait être... il aurait pu dire : « Il y a  
12          un nouveau shérif en ville... »... Monsieur  
13          Surprenant, lui avait sa théorie pour dire : « Ils  
14          veulent nous tasser. » Mais...

15          Q. **[544]** Mais vous ne trouvez pas que c'est une drôle  
16          de conversation de penser que, parce qu'un  
17          entrepreneur nous appelle et demande qui est une  
18          personne, de qui il a probablement reçu un appel ou  
19          une lettre, et que, tout de suite, là, vous pensez  
20          que c'est parce qu'on veut... que monsieur, peut-  
21          être, Marcil ou monsieur Milioto veulent vous  
22          tasser et arrêter de vous payer?

23          R. C'est de la spéculation.

24          Q. **[545]** Puis monsieur Milioto n'a rien dit, là?

25          R. Après?

1 Q. **[546]** Non, il ne vous a rien dit, dans la  
2 conversation, qui a pu enclencher cette réflexion-  
3 là?

4 R. Non, monsieur Milioto n'avait pas à me faire  
5 rapport sur sa rencontre avec monsieur Marcil.  
6 C'est vraiment de la spéculation entre monsieur  
7 Surprenant et moi, là, ce n'est vraiment rien  
8 d'autre.

9 Q. **[547]** Monsieur Marcil n'a pas été là... est-ce  
10 qu'il a été là à partir de deux mille trois (2003)  
11 jusqu'à votre retraite?

12 R. Presque, parce que je me souviens qu'il était là au  
13 moment du code d'éthique en deux mille neuf (2009),  
14 et je pense qu'il a quitté vers la fin de deux  
15 mille neuf (2009) et moi je suis parti au début de  
16 deux mille dix (2010), donc...

17 Q. **[548]** Avant deux mille trois (2003) qui était en  
18 poste?

19 R. Je pense que c'était monsieur Robillard.

20 Q. **[549]** O.K. Et monsieur Robillard était là depuis  
21 combien de temps?

22 R. Un an ou deux, je pense. Je ne me souviens pas  
23 vraiment.

24 Q. **[550]** O.K. Et monsieur Robillard, donc, est arrivé  
25 si je comprends, aux alentours de deux mille

1 (2000), deux mille un (2001)?

2 R. Oui, à peu près. Il y a eu des changements de  
3 postes, là.

4 Q. **[551]** O.K. Et vous étiez là depuis mil neuf cent  
5 quatre-vingt-dix (1990), vous, à peu près?

6 R. Oui.

7 Q. **[552]** O.K. Avez-vous eu un appel de monsieur  
8 Milioto pour savoir qui était monsieur Robillard?

9 R. Non.

10 Q. **[553]** Donc, monsieur Milioto, vous dites à peu près  
11 vingt-cinq mille dollars (25 000 \$), la plus grosse  
12 enveloppe? Est-ce que c'est ça que vous avez dit?  
13 Et comme on parle, si on parle de pavage, là, et de  
14 trottoirs, pourquoi vingt-cinq mille (25 000 \$)?

15 R. Avec monsieur Milioto?

16 Q. **[554]** Non, pas avec monsieur Milioto, hein?

17 R. Non.

18 Q. **[555]** Non?

19 R. C'était des petits montants. Je vous ai dit que le  
20 gros contrat c'était de sept millions (7 M\$) sur  
21 Queen-Mary.

22 Q. **[556]** Mais que vous n'avez rien eu?

23 R. Que je n'ai rien eu, parce que...

24 Q. **[557]** Parce qu'il n'y avait pas d'espace?

25 R. Non, j'ai finalisé le contrat, mais ça s'est perdu

1 dans le temps, là.

2 Q. **[558]** O.K.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[559]** Je m'excuse, je vais revenir sur ce contrat-  
5 là. Je sens un certain malaise avec ce contrat-là,  
6 puis vous nous dites aussi que ça aurait commencé à  
7 être moins bien payé à compter de deux mille huit  
8 (2008), or ce contrat-là est en deux mille sept  
9 (2007)?

10 R. Oui, mais il s'est échelonné de deux mille sept  
11 (2007) à deux mille huit (2008).

12 Q. **[560]** Et qu'est-ce qui s'est passé?

13 R. C'est un contrat qui a été très, très long.

14 Q. **[561]** C'est un gros contrat, sept millions (7 M).

15 R. Ça ne s'est pas fait en cinq minutes, là.

16 Q. **[562]** O.K. Mais qu'est-ce qui explique que vous  
17 n'auriez pas été payé ou...

18 R. De mémoire, je n'ai rien reçu là-dessus. De  
19 mémoire, je ne pense pas d'avoir jamais reçu  
20 quelque chose.

21 Me SONIA LEBEL :

22 Q. **[563]** Mais on sait que le code de conduite a eu  
23 lieu en deux mille neuf (2009), et ça je comprends  
24 que ça a mis un « stop » à bien des choses, là?

25 R. Mais le contrat s'est probablement terminé, si on

1           avait la date de terminaison, j'ai l'impression que  
2           c'était en deux mille neuf (2009) assez tard. Ou en  
3           tout cas...

4           Q. **[564]** Dans le début...

5           R. Maximum au printemps deux mille neuf (2009), parce  
6           que ce contrat-là a traîné, il y a eu des  
7           déficiences. Et moi, je ne réglais pas le contrat  
8           tant qu'il n'était pas terminé, terminé, donc...  
9           Puis ça a traîné énormément parce qu'on avait des  
10          travaux à faire devant l'oratoire Saint-Joseph et  
11          ils ont eu des demandes, ils avaient engagé un  
12          architecte pour la pose du pavé. Il y a eu  
13          beaucoup, beaucoup de changements, de demandes. Par  
14          la suite, ça a été très long à finaliser les  
15          travaux.

16          Q. **[565]** On comprend que déjà, en deux mille huit  
17          (2008), là, les ingénieurs ou la Ville de Montréal  
18          étaient dans la mire? Ce qui a mené au code de  
19          conduite de deux mille neuf (2009), ça se parlait  
20          déjà en deux mille huit (2008)?

21          R. C'est exact et...

22          Q. **[566]** Donc, ce n'est pas nécessairement parce que  
23          sur ce contrat-là vous n'avez pas posé d'actions,  
24          c'est que les circonstances ont fait que  
25          l'enveloppe n'est jamais venue?

1 R. C'est exact.

2 Q. **[567]** Avez-vous fait des voyages avec monsieur  
3 Milioto? Avez-vous eu des...

4 R. Jamais.

5 Q. **[568]** Jamais? Pourquoi? Le savez-vous?

6 R. Ce n'était pas un golfeur.

7 Q. **[569]** O.K. Est-ce que vous avez eu des billets  
8 de... pas de spectacles, on l'a...

9 R. Non, il n'avait pas de billets de hockey ni de  
10 spectacles, monsieur Milioto.

11 Q. **[570]** Juste de l'argent?

12 R. Oui, et des repas, aussi. J'ai eu des lunchs et des  
13 bouteilles de vin là, aux fêtes, comme les autres.

14 Q. **[571]** Pendant pas mal les dix (10) années, ou même  
15 précédemment à ça?

16 R. À partir de quatre-vingt-dix (90), je dirais, sans  
17 interruption, jusqu'en deux mille (2000)... je sais  
18 qu'à Noël deux mille neuf (2009) j'ai eu zéro, donc  
19 c'est Noël deux mille huit (2008).

20 Q. **[572]** Donc, le dernier Noël où on a eu des  
21 victuailles puis du vin...

22 R. Deux mille huit (2008).

23 Q. **[573]** Deux mille huit (2008)?

24 R. C'est sûr.

25 Q. **[574]** Pavage CSF?

1 R. Dominic Cammalleri?

2 Q. **[575]** Oui. On constate rapidement, là, que Pavage  
3 CSF a quand même une certaine variété de types de  
4 travaux ou de types de contrats. Est-ce que vous  
5 vous souvenez des contrats qui sont là? Même si ce  
6 n'est pas dans le détail, est-ce que ça vous dit  
7 quelque chose et est-ce que ça correspond avec les  
8 dossiers que vous auriez eu à traiter avec eux?

9 R. Sûrement, parce que Pavage CSF a fait de l'égout  
10 jusqu'à l'arrivée de Mirabeau.

11 Q. **[576]** C'est ce que vous expliquiez tantôt.

12 R. Quand Mirabeau est arrivé, c'était sous le nom  
13 Mirabeau.

14 Q. **[577]** O.K. Ça, ça arrive à quelle époque, vous avez  
15 dit ce matin?

16 R. Mirabeau, peut-être... en deux mille trois (2003),  
17 peut-être.

18 Q. **[578]** Deux mille trois (2003), deux mille quatre  
19 (2004), je pense?

20 R. Oui.

21 Q. **[579]** Et à ce moment-là, c'est Mirabeau qui a pris  
22 la relève, si on veut, dans les égouts, c'est ça?

23 R. Oui.

24 Q. **[580]** Et donc, Pavage CSF...

25 R. Était surtout dans les trottoirs.

1 Q. **[581]** Surtout dans les trottoirs? Donc, jusqu'à  
2 cette époque-là, est-ce que je peux comprendre de  
3 ce que vous dites que les enveloppes étaient peut-  
4 être plus généreuses?

5 R. Non, CSF, il y a eu quoi, un contrat d'égout.

6 Q. **[582]** Oui. C'est quoi le plus gros montant que vous  
7 avez eu avec eux à votre souvenir?

8 R. Peut-être trois (3 000 \$), quatre (4 000 \$), cinq  
9 mille dollars (5 000 \$) ça serait le maximum s'il y  
10 a un gros contrat de deux millions (2 M) ici que je  
11 vois, un égout secondaire, conduite d'eau sur de  
12 Montescu, de Voltaire, et c'était dans le champ ça  
13 à Rivière-des-Prairies alors il n'y a pas grand,  
14 grand marge de manoeuvre à Rivière-des-Prairies,  
15 là.

16 Q. **[583]** Donc...

17 R. On ne peut pas trouver des trésors dans le sol là.

18 Q. **[584]** O.K. À votre connaissance là, monsieur  
19 Cammalleri de Pavage CSF a des contrats en deux  
20 mille un (2001), deux mille deux (2002), deux mille  
21 quatre (2004), deux mille cinq (2005), six (2006),  
22 sept (2007), les contrats deux mille huit (2008),  
23 deux mille neuf (2009), est-ce qu'on parle du même,  
24 du même événement que tantôt? Est-ce qu'on a le  
25 même effet, je dirais l'effet Marteau peut-être làm

1           mais...

2           R. Bien, tout le monde était plus prudent là, mais je  
3           pense que les contrats deux mille neuf (2009), je  
4           ne les ai pas tous...

5           Q. **[585]** O.K.

6           R. ... finalisés alors...

7           Q. **[586]** Et avant ça, est-ce que vous pourriez dire  
8           que vous avez eu une moyenne de quoi par contrat,  
9           d'argent pour tous les contrats qui précèdent deux  
10          mille huit (2008) peut-être? Est-ce qu'on peut en,  
11          on peut...

12          R. Moi je pense que, un petit peu, oui.

13          Q. **[587]** Un petit peu à chaque contrat? Puis est-ce  
14          qu'on peut parler de quoi, une moyenne de deux  
15          (2 000 \$), trois (3 000 \$), quatre (4 000 \$), cinq  
16          mille dollars (5 000 \$) à ce moment-là?

17          R. Non, cinq mille dollars (5 000 \$) c'est beaucoup  
18          trop. C'est des contrats de trottoir alors on peut  
19          parler de mille (1 000 \$), deux mille dollars  
20          (2 000 \$) peut-être.

21          Q. **[588]** O.K. Sauf quelques exceptions peut-être, une  
22          moyenne de deux mille dollars (2 000 \$) compte tenu  
23          de la nature du contrat. C'est ça?

24          R. Une moyenne plus basse mais mettons le maximum deux  
25          mille (2 000 \$), deux mille cinq cents (2 500 \$)

1           parce qu'il y en a que ce n'est pas grand chose,  
2           là.

3           Q. **[589]** O.K.

4           R. Trottoirs.

5           Q. **[590]** Avez-vous eu des voyages avec monsieur  
6           Cammalleri?

7           R. Non.

8           Q. **[591]** Pas de tournoi de golf?

9           R. Oui, j'ai joué au golf avec monsieur Cammalleri à  
10          l'occasion, oui.

11          Q. **[592]** Mais, mais des tournois de golf où  
12          monsieur...

13          R. Avec monsieur Miceli également.

14          Q. **[593]** Où monsieur Cammalleri vous offrait le  
15          billet? Est-ce qu'il y en a eu?

16          R. Bien les tournois de golf c'était toujours  
17          l'entrepreneur qui payait le billet.

18          Q. **[594]** Mais est-ce que c'était des tournois qui  
19          étaient organisés par lui à ce moment-là?

20          R. Non.

21          Q. **[595]** Non? Est-ce que vous avez eu droit à des  
22          billets de hockey, vous avez dit?

23          R. Oui.

24          Q. **[596]** Oui. Des bouteilles de vin, je pense que ça,  
25          les bouteilles de vin, on comprend ça que c'est...

1 R. C'est généralisé, là.

2 Q. **[597]** C'est généralisé. O.K.

3 R. Généralisé pas juste à Luc Leclerc, là. Généralisé  
4 à toute la section, là.

5 Q. **[598]** Tous les entrepreneurs, toute la section?

6 O.K.

7 R. Et presque à tous les niveaux, là.

8 Q. **[599]** À votre connaissance là, selon ce que vous  
9 savez, jusqu'à quel niveau on montait dans les  
10 bouteilles de vin?

11 R. Je ne sais pas en haut, mais je suis convaincu que  
12 monsieur Vézina et monsieur Marcil était inclus là-  
13 dedans, là.

14 Q. **[600]** O.K.

15 R. Plus haut, je ne le sais pas.

16 Q. **[601]** Plus haut vous ne le savez pas. Vous n'avez  
17 pas vu de camion à cet effet-là?

18 R. Non, c'était rendu plus discret. Quand on a quitté,  
19 quand on a quitté Viger pour aller sur la rue Duke,  
20 ça venait très problématique les livraisons parce  
21 qu'il fallait prendre l'ascenseur alors les camions  
22 c'était très compliqué. À Viger c'était plain-pied  
23 alors il arrivait dans le stationnement, il donnait  
24 un coup de téléphone à un, un dans la gang puis il  
25 disait « Aye, sors, amène la gang. ». Puis la gang

1           sortait, on mettait un manteau, on sortait puis on  
2           allait directement chercher notre cadeau dans le  
3           « pick-up ». Mais après ça, ça devenait beaucoup  
4           plus difficile donc c'est lorsqu'on les rencontrait  
5           ou ils venaient même faire la livraison à domicile.

6           Q. **[602]** O.K. À partir de quelle époque on a commencé  
7           à livrer à domicile?

8           R. Bien quand on est arrivés sur Duke, ça a commencé à  
9           être très... dès qu'on a quitté Viger il y a eu de  
10          la livraison à domicile, il y a eu des rencontres.

11          Q. **[603]** O.K. Donc une livraison moins évidente, plus  
12          discrète aussi en même temps.

13          R. Oui, puis des fois on nous disait « Passe au  
14          bureau. ». Ça fait qu'on allait directement au  
15          bureau dans le temps de Noël chercher notre petit  
16          cadeau.

17          Q. **[604]** Partiez-vous ensemble ou vous y allez à  
18          l'individuel à ce moment-là?

19          R. Ah non, ce n'était pas ensemble. C'est chacun...  
20          Quand ça adonnait à chacun.

21          Q. **[605]** O.K. Pavage ATG?

22          R. Alex Sciascia.

23          Q. **[606]** O.K. Deux mille un (2001), deux mille sept  
24          (2007), est-ce que vous vous souvenez de ces  
25          contrats-là?

1 R. Moi je dirais qu'en deux mille un (2001) je n'ai  
2 rien eu.

3 Q. **[607]** Pourquoi?

4 R. Parce qu'Alex n'était pas très agressif là-dessus.  
5 C'était une personne plus introvertie puis ça a  
6 pris plus de temps pour lui. Il était gêné un peu  
7 et il n'était pas à l'aise là-dedans.

8 Q. **[608]** Bien alors comment il s'est dégêné?

9 R. Bien il y a quelqu'un qui l'a dégêné certain.

10 Q. **[609]** L'avez-vous demandé qu'il soit dégêné?

11 R. Non, moi non. Mais il s'est dégêné tout seul puis  
12 en deux mille sept (2007) je me souviens d'avoir  
13 reçu une petite enveloppe de lui.

14 Q. **[610]** Puis qu'est-ce qu'il y avait en deux mille  
15 sept (2007) dedans? Parce que là on parle, on  
16 parlerait de juste une, là.

17 R. Oui, c'était un petit montant parce qu'on parle de  
18 deux cent quatre-vingt-quatre mille (284 000 \$)  
19 d'un trottoir. Ce n'était pas trois mille dollars  
20 (3 000 \$) là. C'était peut-être mille dollars  
21 (1 000 \$), quinze cents dollars (1 500 \$) max.

22 Q. **[611]** O.K.

23 R. Mais je me souviens d'avoir eu une enveloppe  
24 d'Alex. J'étais allé à son bureau.

25 Q. **[612]** O.K. Puis en deux mille un (2001) vous vous

1           souvenez que vous n'en avez pas eu?

2           R. Ah, je suis à peu près sûr que je n'en ai pas eu  
3           parce que, non.

4           Q. **[613]** Pensez-vous que le mot s'était rendu jusqu'à  
5           lui par contre?

6           R. Certainement.

7           Q. **[614]** Que-Mar Construction. Avez-vous déjà reçu de  
8           l'argent d'eux?

9           R. Que-Mar, je ne me souvenais même pas d'avoir  
10          travaillé avec Que-Mar. Je me souvenais de Que-Mar  
11          à la CUM, j'avais fait une job avec Que-Mar à la  
12          CUM, mais Que-Mar à la Ville, ça reste un nom que  
13          je ne me souviens pas de la job.

14          Q. **[615]** O.K.

15          R. Dans la rue Lacasse, de l'Avenue des Pins aux  
16          limites du bord de l'eau. Je ne me souviens même  
17          pas de la localisation. À Que-Mar, je ne  
18          connaissais personne.

19          Q. **[616]** Vous ne connaissiez pas personne à Que-Mar.  
20          Ce n'est pas un entrepreneur qui est revenu dans le  
21          décor par la suite, si je comprends bien.

22          R. Ah! Non, c'est arrivé une fois à la CUM et je n'ai  
23          jamais rencontré le patron. Puis, une fois là, je  
24          ne me souviens pas d'avoir rencontré le patron. Si  
25          j'ai fait la job, que je ne me souviens pas, je

1 l'ai sûrement faite si elle est là, je ne pense pas  
2 que c'est une erreur, mais ça n'a pas été une  
3 entreprise marquante, là. Non.

4 Q. **[617]** O.K. Donc, ce n'est pas une entreprise qui  
5 vous a donné de l'argent.

6 R. Ah! C'est sûr que non.

7 Q. **[618]** O.K. Et d'après le tableau qu'on a compilé  
8 là, il y a eu ce contrat unique-là en deux mille  
9 (2000) avec la Ville de Montréal.

10 R. Voilà!

11 Q. **[619]** O.K. Salvex.

12 R. Salvex...

13 Q. **[620]** C'est un peu le même scénario, d'après ce que  
14 je peux voir.

15 R. Salvex, je connaissais le propriétaire, Joe Salvo.  
16 Je pense, c'est Joe, oui, en tout cas, Salvo. Et  
17 puis, non, je n'ai rien eu avec lui parce que je  
18 n'ai pas finalisé la job. Quand je suis parti, le  
19 travail n'était pas complété. Ou s'il était  
20 complété, moi, je n'ai pas finalisé.

21 Q. **[621]** Mais, comment ça quand vous êtes parti?  
22 D'après le tableau, c'est en deux mille (2000).

23 R. Ah! Salvex. Non, je pensais d'une autre job  
24 d'abord. Salvex en deux mille (2000), je n'ai rien  
25 eu, c'est sûr à cette époque-là parce que j'en ai

1 fait une avec Salvex plus tard, vers la fin.

2 Q. **[622]** O.K.

3 R. Celle-là, c'était où?

4 Q. **[623]** Donc, il manquerait...

5 R. Ah! Springland, le boulevard de la Vérendrye à  
6 Angers, je me souviens de ça. Salvex, mais, j'ai...  
7 Et je pense que ce n'est même pas lui qui l'a fait,  
8 Salvex. Il avait soumissionné et je pense que c'est  
9 Bentivegna, c'est Bentech qui l'avait fait pour  
10 lui, qui l'avait sous-traité, je pense.

11 Q. **[624]** O.K. Comme c'est Bentech qui l'avait sous-  
12 traité et on a déjà établi que Bentech vous donnait  
13 des enveloppes. Est-ce qu'il vous a donné une  
14 enveloppe sur ce contrat-là?

15 R. Si c'était Bentech, probablement, oui.

16 Q. **[625]** O.K. Mais, à votre connaissance, Salvex, lui,  
17 ne vous a rien donné.

18 R. Non, jamais.

19 Q. **[626]** Et si on prend pour acquis, on tient pour  
20 acquis qu'il manque un contrat dans les années deux  
21 mille huit (2008) à peu près...

22 R. Oui.

23 Q. **[627]** ... vous n'auriez pas eu d'argent, mais pour  
24 d'autre raison à ce moment-là.

25 R. Non. On n'avait pas terminé quand je suis parti,

1           là.

2           Q. **[628]** O.K. Vous seriez parti avant que le contrat  
3           soit finalisé.

4           R. Oui.

5           Q. **[629]** O.K. Donc, en résumé, de Salvex, à votre  
6           connaissance, directement d'eux là, vous n'avez  
7           rien reçu.

8           R. Non.

9           Q. **[630]** Non.

10          R. Et j'ai dîné une fois avec Joe Salvo sur la  
11          dernière job, c'est tout. Je devais recevoir une  
12          bouteille de vin à Noël, j'imagine là parce qu'il  
13          n'y en a pas qui n'en donnait pas, là, c'était  
14          universel.

15          Q. **[631]** O.K. Simard-Beaudry Construction, deux mille  
16          un (2001), deux mille deux (2002), est-ce que vous  
17          vous souvenez d'avoir reçu de l'argent de Simard-  
18          Beaudry à cette époque-là?

19          R. Je me souviens avoir reçu de l'argent, je ne me  
20          souviens pas combien cependant, là. C'est loin un  
21          petit peu deux mille un (2001), deux mille deux  
22          (2002) et ça n'a pas été marquant, je n'ai pas  
23          travaillé souvent avec Simard-Beaudry. J'en avais  
24          une quand je suis parti, il doit y en avoir une  
25          plus tard. Non, elle n'est pas là. Je pensais que

1 j'en avais une plus tard avec Simard-Beaudry.

2 Q. **[632]** À votre connaissance là, donc vous auriez  
3 déjà reçu de l'argent de Simard-Beaudry?

4 R. Je pense, une fois, oui.

5 Q. **[633]** Une fois et ce serait...

6 R. Ça doit être la plus grosse.

7 Q. **[634]** On parle du contrat de deux mille un (2001)?

8 R. Deux mille un (2001), puis ça ne devait pas être un  
9 gros montant, planage, revêtement, là, ça ne devait  
10 pas être grand-chose.

11 Q. **[635]** Et vous souvenez-vous qui vous a remis cet  
12 argent-là pour Simard-Beaudry?

13 R. Moi, je pense que c'est Frank Minicucci.

14 Q. **[636]** O.K. Et on parle de deux mille un (2001) à ce  
15 moment-là.

16 R. Ou Joe Meluso (sic), mais d'après moi, c'est Frank  
17 Minicucci.

18 Q. **[637]** Minicucci. O.K. Et vous vous souvenez donc  
19 mettons... prenons pour acquis peut-être qu'il  
20 manque un contrat, il n'y en aurait pas plus, pas  
21 plus que ça non plus là, que trois là, maximum.

22 R. Non, non. Et le dernier, je ne l'ai pas finalisé,  
23 ça, je me souviens que j'avais un contrat...

24 Q. **[638]** Donc, il y aurait ces deux-là et  
25 potentiellement un vers la fin de votre carrière.

1 R. Je ne l'ai pas finalisé.

2 Q. **[639]** Pas finalisé. Donc, ce que vous nous dites  
3 là, c'est que même s'il y a un troisième contrat  
4 qui n'apparaît pas au tableau...

5 R. Oui. Le potentiel, ce serait pour deux mille un  
6 (2001), mais quel montant, je ne le sais pas.

7 Q. **[640]** O.K. Ce serait peut-être un bon moment,  
8 Madame la Présidente.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 À cet après-midi. Bon appétit à tous.

11

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bon après-midi à tous.

17 MADAME LA GREFFIÈRE :

18 Monsieur Leclerc, vous êtes toujours sous le même  
19 serment.

20 R. Toujours.

21 Me SONIA LEBEL :

22 Q. **[641]** Alors si vous permettez, Monsieur Leclerc, on  
23 va continuer, poursuivre l'exercice qu'on a  
24 commencé ce matin avec le tableau qui se trouve à  
25 l'onglet 2, Madame Blanchette, et nous étions

1           rendus à la page 12 de 12. Si je vous parle  
2           maintenant de Sintra, la compagnie Sintra  
3           Incorporée.

4           R. Oui.

5           Q. **[642]** Est-ce que vous avez eu... On voit que vous  
6           avez eu des contrats. En tout cas, on va se fier au  
7           tableau qui est là, naturellement, qui est compilé,  
8           on constate qu'il peut y avoir des erreurs, des  
9           fois, de un ou deux, là, mais avec les contrats qui  
10          sont là, est-ce que vous avez un souvenir de ça?

11          R. Oui, j'ai souvenir d'avoir travaillé avec Sintra,  
12          oui.

13          Q. **[643]** O.K. Et est-ce que les contrats, l'époque des  
14          contrats qui sont marqués là, deux mille un (2001),  
15          deux mille quatre (2004), deux mille trois (2003),  
16          deux mille six (2006), est-ce que c'est plausible,  
17          selon votre souvenir?

18          R. Oui.

19          Q. **[644]** O.K. Et il s'agissait de contrats de quelle  
20          nature, en règle générale, de façon très générale,  
21          là?

22          R. Sintra, c'était des travaux de surface, mais ils  
23          ont aussi fait des égouts aqueducs, mais c'est plus  
24          vieux que ça. C'est antérieur à deux mille (2000).

25          Q. **[645]** Et c'est-tu des contrats dans les égouts

1 aqueducs que vous avez, pour lesquels vous étiez le  
2 chargé de projet, à ce moment-là?

3 R. Oui. Sur la rue Hochelaga, je me souviens d'en  
4 avoir fait un.

5 Q. **[646]** O.K. Et c'est-tu un contrat...

6 R. Il y a longtemps.

7 Q. **[647]** Il y a longtemps? On parle de quelle époque à  
8 peu près?

9 R. Ah, ça peut être quatre-vingt-quinze (95), quatre-  
10 vingt-quatorze (94). Je n'étais pas là, je pense,  
11 en quatre-vingt-quinze (95), quatre-vingt-seize  
12 (96).

13 Q. **[648]** O.K. Et ça c'est antérieur à votre première  
14 enveloppe, si je comprends bien?

15 R. Oui.

16 Q. **[649]** O.K. Dans le cas de Sintra, est-ce que vous  
17 avez déjà reçu des avantages de cet entrepreneur-  
18 là?

19 R. Oui. J'ai reçu un avantage lors de la construction  
20 de ma maison.

21 Q. **[650]** O.K. Quel a été son apport, à Sintra? Vous  
22 l'avez expliqué un petit peu hier, là, mais si on  
23 veut y revenir?

24 R. Oui. Il a payé l'excédent entre le coût réel du  
25 paysagement...

1 Q. **[651]** O.K.

2 R. ... et la facturation que le paysagiste m'a  
3 facturée.

4 Q. **[652]** Donc, il n'a pas fait le travail comme tel,  
5 là...

6 R. Non.

7 Q. **[653]** ... mais il a fourni un apport financier sur  
8 la facture du paysagiste.

9 R. C'est exact.

10 Q. **[654]** O.K. Et qui était cette personne-là chez  
11 Sintra?

12 R. Mario Desrochers.

13 Q. **[655]** O.K. Et est-ce que ça a été une occasion  
14 unique, à ce moment-là?

15 R. Non. Je pense avoir déjà reçu de l'argent également  
16 de Mario Desrochers.

17 Q. **[656]** O.K. Est-ce que vous vous souvenez dans le  
18 cadre de quel contrat?

19 R. Non. Je ne suis pas capable de le dire.

20 Q. **[657]** Est-ce qu'à votre connaissance, bien qu'il  
21 s'agissait, comme vous l'avez expliqué un peu ce  
22 matin, de travaux de pavage, de trottoirs, où votre  
23 espace créatif était peut-être plus limité, je  
24 comprends qu'il y a quand même eu probablement des  
25 enveloppes associées à ces dossiers-là.

1 R. C'est exact.

2 Q. **[658]** Et de quel ordre, quelle importance, si on se  
3 fie aux montants des contrats?

4 R. Bien, parlons de trois mille dollars (3 000 \$)  
5 peut-être, là.

6 Q. **[659]** O.K.

7 R. Ce n'est pas...

8 Q. **[660]** Mais un des apports significatifs, c'est  
9 manifestement le prix de la facture du paysagiste.

10 R. Je l'ai estimée à quinze mille dollars (15 000 \$).

11 Q. **[661]** Quinze mille dollars (15 000 \$). Ce serait  
12 donc le plus gros... le plus gros cadeau que vous  
13 auriez eu de Sintra, c'est ça?

14 R. Définitivement.

15 Q. **[662]** O.K. Si on termine le tableau par TGA  
16 Montréal, vous avez des contrats deux mille sept  
17 (2007), deux mille huit (2008). Donc, en deux mille  
18 huit (2008) on rentre dans la zone où on était un  
19 petit peu moins enthousiaste à recevoir, j'imagine?

20 R. Tout à fait.

21 Q. **[663]** Donc, qu'est-ce qui s'est passé avec TGA  
22 Montréal? Avez-vous eu des enveloppes de sa part?

23 R. Je ne me souviens pas d'avoir eu quoi que ce soit  
24 de TGA à cette époque-là. Non.

25 Q. **[664]** Avez-vous eu déjà quelque chose de TGA dans

1 le passé? Des voyages, des bouteilles de vin, des  
2 cadeaux?

3 R. Oui, des bouteilles de vin, oui. Cadeaux.

4 Q. **[665]** O.K. Et qui aurait été la personne,  
5 théoriquement?

6 R. Joey... Joey Piazza.

7 Q. **[666]** O.K. Si on se fie aux contrats comme tels qui  
8 sont inscrits en deux mille sept (2007), le numéro  
9 d'appel d'offres 9399, et l'autre qui est 9446,  
10 deux mille huit (2008), est-ce que vous avez, à  
11 votre connaissance, fourni un service sur des  
12 extra, sur une plus-value dans ces dossiers-là?

13 R. Moi je... De mémoire, je dirais non. C'était des  
14 petits contrats, et puis... C'était du PRR, à ce  
15 moment-là. Souvent, lorsqu'il restait de l'argent,  
16 on nous donnait, on nous ajoutait des quantités  
17 dans le programme de réfection routière, alors  
18 c'est rare qu'il y avait quelque chose.

19 Q. **[667]** O.K.

20 R. C'était tout des petites quantités, là.

21 Q. **[668]** Donc, ça ne serait pas néce... Ça serait,  
22 bon, la nature du contrat, l'époque...

23 R. Ça serait difficile de penser que...

24 Q. **[669]** Que vous auriez eu de l'argent à ce moment-  
25 là. O.K. J'aimerais qu'on revienne, peut-être,

1 Monsieur Leclerc, et on va essayer de détailler un  
2 peu plus le type de service que vous rendiez. On  
3 l'a... Au cours de votre témoignage on a abordé pas  
4 mal ce sujet-là, mais j'aimerais qu'on en fasse  
5 peut-être une phase un peu plus détaillée. Je  
6 comprends que vous prenez habituellement, le  
7 dossier vous est assigné, en règle générale, par  
8 votre supérieur immédiat, qui est monsieur Vézina.  
9 C'est exact?

10 R. C'est exact.

11 Q. **[670]** Donc, vous recevez un mémo de monsieur Vézina  
12 qui vous dit, « Monsieur Leclerc, vous serez en  
13 charge du dossier un tel. » C'est ça?

14 R. C'est exact.

15 Q. **[671]** O.K. Vos premières actions dans le dossier  
16 sont ce que vous appelez le meeting de démarrage du  
17 chantier.

18 R. C'est de convoquer les parties et de tenir le  
19 meeting de démarrage.

20 Q. **[672]** O.K. Quel est votre rôle, à ce moment-là?  
21 Êtes-vous comme l'espèce de coordonnateur du  
22 meeting, ou avez-vous...

23 R. C'est moi qui mène le meeting, à moins que mon  
24 patron ait jugé à-propos d'être présent. À ce  
25 moment-là c'est lui l'autorité, là, c'est lui qui

1 mène la rencontre.

2 Q. [673] Mais en règle...

3 R. Sinon...

4 Q. [674] En règle générale, étiez-vous la personne qui  
5 était présente?

6 R. En règle générale, c'était moi qui faisais les  
7 minutes, c'était moi qui dirigeais la rencontre,  
8 oui.

9 Q. [675] O.K. Et le but de cette rencontre-là, c'est  
10 quoi?

11 R. Bien, c'est que les parties se rencontrent, que  
12 tout le monde soit informé du déroulement du  
13 chantier, et s'il y a des conditions particulières,  
14 que les personnes le disent. Si l'arrondissement a  
15 des demandes particulières, bien, c'est le moment  
16 de les mettre sur la table.

17 Q. [676] Donc, en règle générale, qui est assis à  
18 cette table-là? Qui est représenté?

19 R. Bien, il y a quelqu'un des communications,  
20 quelqu'un de circulation, quelqu'un de  
21 l'arrondissement, souvent des cols bleus pour les  
22 fermetures d'eau. Ça peut être un contremaître  
23 aqueduc. Les gens de la géomatique, pour voir s'il  
24 y a des particularités avec les listes de points.  
25 L'entrepreneur, bien entendu, le surveillant,

1 l'agent technique chargé de surveillance, et moi.

2 En général, c'est pas mal le monde qui sont là.

3 Q. [677] O.K. Puis en général, là, si je comprends  
4 bien, selon votre témoi...

5 R. Et le concepteur.

6 Q. [678] Le concepteur. Parfait. En général, selon  
7 votre témoignage, si je comprends bien, vous étiez  
8 en charge du meeting et vous aviez quand même une  
9 très grande influence sur les gens qui étaient là,  
10 non?

11 R. Oui. Celui qui mène l'assemblée a toujours un  
12 certain ascendant sur l'assemblée. Oui.

13 Q. [679] Et votre ascendant était mis au service de  
14 l'entrepreneur à ce moment-là.

15 R. Au service de la réalisation dans les meilleures  
16 conditions possibles.

17 Q. [680] O.K. Pour l'entrepreneur, entre autres. Je  
18 comprends que... j'ai compris de votre témoignage,  
19 Monsieur Leclerc, puis je ne remets pas ça en  
20 question, que quelquefois les intérêts de la Ville  
21 et des citoyens concordaient avec les intérêts des  
22 entrepreneurs. Mais on s'entend que votre attitude,  
23 compte tenu du fait que vous étiez payé par ces  
24 gens-là, était d'avoir une ouverture plus  
25 proentrepreneurs; est-ce qu'on peut au moins

1 admettre ça?

2 R. Disons que je cherchais toujours une situation  
3 gagnant/gagnant.

4 Q. **[681]** O.K. Mais s'il y avait eu un perdant, est-ce  
5 que ça aurait été l'entrepreneur?

6 R. Bien...

7 Q. **[682]** Monsieur Leclerc?

8 R. Écoutez, c'est des situations hypothétiques parce  
9 que, vraiment, je cherchais la situation  
10 gagnant/gagnant, où tout le monde y trouvait au  
11 change. Au départ, c'était ça le but. Pas de  
12 perdant.

13 Q. **[683]** Est-ce que l'entrepreneur a déjà perdu dans  
14 ces meetings-là, selon votre point de vue?

15 R. Bien, souvent, oui, à cause de conditions  
16 particulières demandées par la signalisation. C'est  
17 arrivé ou... par l'arrondissement. C'est arrivé  
18 également.

19 Q. **[684]** Donc, des circonstances où vous pouviez, de  
20 toute façon, ne pas faire d'influence parce que...

21 R. Et mon impact était quand même limité aux demandes  
22 particulières.

23 Q. **[685]** Parfait.

24 R. Je n'avais pas d'autorité sur ces gens-là, je  
25 pouvais simplement essayer de les amener à penser

1           comme moi.

2           Q. **[686]** Non, je peux comprendre qu'il y a des  
3           situations qui étaient incontournables et qu'on ne  
4           pouvait pas éviter. Mais, dans la mesure du  
5           possible, quand on pouvait gagner du terrain, on  
6           essayait de le pousser en faveur de l'entrepreneur?

7           R. C'est exact.

8           Q. **[687]** Merci. L'aménagement du chantier, ça fait  
9           partie de ce meeting de démarrage là, au niveau de  
10          l'espace de travail?

11          R. Voilà.

12          Q. **[688]** O.K. Et, par la suite, on entre plus  
13          particulièrement dans une autre phase, qui est  
14          votre... le paiement des factures, la gestion du  
15          budget. Est-ce que je me trompe?

16          R. C'est exact.

17          Q. **[689]** O.K. Quel est un peu plus votre travail au  
18          niveau de la gestion du budget, comment ça  
19          fonctionne?

20          R. Bien, on fait un progressif, c'est-à-dire à chaque  
21          mois, si le contrat dure plus que deux mois, bien,  
22          il y en aura deux et plus. Si ça dure dix (10)  
23          jours, il y en aura un progressif et, après ça, ça  
24          va aller au final. Mais, à la fin des travaux, on  
25          fait le final. On rencontre l'entrepreneur puis on

1 négocie les quantités et tout ce qui relève de moi,  
2 parce qu'il y avait beaucoup de choses qui ne  
3 relevaient pas de moi.

4 Q. **[690]** Mais on va parler de ce qui relève de vous  
5 pour fins de l'exercice. Donc, je comprends qu'au  
6 fur et à mesure de l'avancement des travaux,  
7 l'entrepreneur fait des demandes ou remplit des  
8 documents pour vous dire : « Bon, voici, j'avais  
9 effectivement tant de mètres de tuyaux à poser,  
10 c'est fait. Je suis à l'intérieur des quantités  
11 prévues », ou non, et on faisait à ce moment-là des  
12 demandes au fur et à mesure de l'avancement des  
13 travaux, c'est exact?

14 R. C'est exact.

15 Q. **[691]** O.K. À partir du moment où on est dans les  
16 quantités prévues, il n'y a aucun problème, on  
17 s'entend?

18 R. Aucun problème.

19 Q. **[692]** N'importe qui avec n'importe quelle attitude  
20 les aurait payés parce qu'on est à l'intérieur des  
21 quantités prévues?

22 R. C'est ça. Mais on avait l'habitude de se garder  
23 environ dix pour cent (10 %) des quantités. Parce  
24 qu'on n'a pas les mesures exactes, donc on y va  
25 tout le temps du côté prudent, on se garde environ

1 dix pour cent (10 %).

2 Q. [693] Qu'est-ce que vous voulez dire? Je ne  
3 comprends pas ce que vous voulez dire, là.

4 R. Si on pense qu'il y a, mettons, deux mille mètres  
5 carrés (2 000 m<sup>2</sup>) d'exécutés, au cas où  
6 l'entrepreneur ferait faillite dans la semaine  
7 suivante, là, il faut quand même que la caution ait  
8 une petite marge pour compléter les travaux. Donc,  
9 si on pense qu'il y en a deux mille (2 000), bien,  
10 on va en garder deux cents (200), on va payer mille  
11 huit cents (1 800) au progressif.

12 Q. [694] Donc, ce que vous voulez dire c'est que vous  
13 allez payer quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de  
14 l'avancement à ce moment-là...

15 R. Exactement.

16 Q. [695] ... pour garder une marge de manoeuvre. O.K.  
17 Mais ça c'est la procédure habituelle, c'est le  
18 protocole?

19 R. Oui, oui.

20 Q. [696] O.K. Quand on entre dans les quantités non  
21 prévues, c'est là qu'on entre dans ce qu'on  
22 appelle, tout le monde ici, les extra, c'est ça?

23 R. Bien, les... oui, on a convenu d'appeler ça extra.

24 Q. [697] Oui, c'est pour ça que je vous dis selon le  
25 vocabulaire et le langage qui est adopté

1           présentement devant la Commission, c'est ce qu'on  
2           appelle les extra.

3           R. On se comprend.

4           Q. **[698]** Mais c'est ce qu'on appelle je comprends  
5           l'enveloppe de contingences à ce moment-là. Le  
6           budget qui était supplémentaire alloué à la  
7           soumission, à l'intérieur de la soumission, pour  
8           les imprévus, c'est exact?

9           R. C'est exact.

10          Q. **[699]** O.K. Vous avez expliqué, au cours de votre  
11          témoignage, qu'il y a, selon votre vocabulaire,  
12          trois catégories de ce type de quantités imprévues.  
13          Il y a les quantités comme telles, le mesurage,  
14          c'est exact?

15          R. Hum hum.

16          Q. **[700]** Entre autres, dans la catégorie des  
17          trottoirs, c'est ça?

18          R. Bien, dans toutes les catégories.

19          Q. **[701]** Mais, entre autres, les trottoirs  
20          particulièrement?

21          R. Égouts, aqueducs, il y a un mesurage qui m'est  
22          fourni pour les longueurs de conduites. Pour les  
23          trottoirs, bien, c'est les surfaces de trottoirs.  
24          Pour le pavage, c'est la surface du pavage.

25          Q. **[702]** Et dans ce genre de demande-là, votre marge

1 de manoeuvre, elle était à peu près... très  
2 étroite?

3 R. Elle était nulle.

4 Q. **[703]** Elle était nulle. Donc, qu'est-ce que... si  
5 on veut être créatif, là, comment on fait pour  
6 accorder un extra gonflé ou bidon sur une quantité?

7 R. En ce qui...

8 Q. **[704]** Comment vous avez fait?

9 R. ... me concerne, sur une quantité, c'est très rare  
10 que ça m'est arrivé, mais c'est exact que ça m'est  
11 arrivé de faire une erreur volontaire.

12 Q. **[705]** À quoi ça ressemble une erreur volontaire?

13 R. Bien, s'il y a, disons, deux cent dix-huit mètres  
14 carrés (218 m<sup>2</sup>) de trottoirs boulevard, bien, peut-  
15 être que j'en ai payé deux cent quatre-vingt-dix-  
16 huit (298).

17 Q. **[706]** Donc, un un est devenu un neuf.

18 R. Un chiffre.

19 Q. **[707]** O.K. Et je comprends qu'à ce moment-là, si on  
20 avait fait une vérification et épluché ce dossier-  
21 là particulièrement, on aurait constaté que, sur la  
22 feuille, la géomatique du surveillant, là, on  
23 n'entrera pas dans les détails, sur la feuille de  
24 la personne chargée de vous donner la mesure, on  
25 aurait lu deux cent dix-huit (218) et, sur votre

1 demande, réquisition, on aurait lu deux cent  
2 quatre-vingt-dix-huit (298), c'est ça?

3 R. Il y aurait une erreur, oui.

4 Q. **[708]** Par contre, ce que vous nous expliquez c'est  
5 que vous faisiez ça avec beaucoup, beaucoup de  
6 parcimonie parce que, si on fait une vérification  
7 de tous vos dossiers, il ne faut pas que ce soit  
8 trop fréquent?

9 R. C'était vraiment le dernier recours, ce n'était pas  
10 là où j'intervenais à quatre-vingt-quinze (95),  
11 quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) du temps,  
12 là, ce n'était pas là.

13 Q. **[709]** Mais vous l'avez déjà fait.

14 R. Je l'ai déjà fait dans des cas où il n'y avait rien  
15 d'autre puis l'entrepreneur insistait beaucoup  
16 parce qu'il restait beaucoup d'argent puis... Je  
17 l'ai fait.

18 Q. **[710]** Une autre façon de trafiquer les quantités  
19 c'est si le surveillant de chantier ou le mesureur,  
20 je vais employer ce terme général là, est de  
21 connivence, naturellement?

22 R. Mais je n'ai jamais été de connivence avec aucune  
23 personne à la géomatique. Et s'il y en a eu, des  
24 personnes, qui ont fait ça, de mon équipe, là, des  
25 agents techniques, je ne l'ai pas toujours su. J'ai

1 pu m'en douter mais le savoir véritablement... ce  
2 serait malhonnête de dire que je savais réellement.

3 Q. [711] Vous n'avez jamais eu de discussion avec un  
4 surveillant de chantier ou un mesureur géomatique,  
5 là, je ne veux pas faire de sémantique ici, mais  
6 avec quelqu'un chargé de prendre des mesures sur le  
7 terrain, jamais de discussion disant, exemple :  
8 « Mets-moi donc deux cent cinquante mètres (250 m)  
9 au lieu de deux cent quarante (240) sur ton papier,  
10 comme ça, moi, mon document va être conforme au  
11 tien », non?

12 R. C'est peut-être déjà arrivé sur des heures ou  
13 des... mais ce n'était pas moi qui le disais,  
14 c'était l'entrepreneur. Moi, je passais par  
15 l'entrepreneur et l'entrepreneur parlait avec  
16 l'agent technique. Pour moi, je n'ai jamais demandé  
17 à un agent technique de changer ses chiffres ou  
18 quoi que ce soit pour m'avantager.

19 Q. [712] Mais le message passait à travers  
20 l'entrepreneur, puis comme par hasard le formulaire  
21 revenait modifié, c'est ça?

22 R. C'est déjà... j'ai vu ça.

23 Q. [713] O.K. Dans le domaine des égouts, O.K., vous  
24 nous avez expliqué également que c'était, bon,  
25 c'était presque la manne, vous avez dit « un coup

1 de pelle, une occasion », donc à ce moment-là quels  
2 types, juste pour illustrer un peu puis nous donner  
3 une image, quels sont les types de réclamations  
4 qu'on pourrait qualifier de la zone grise, si on  
5 veut? Celles où vous aviez du jeu et qui partaient  
6 d'une base réelle?

7 R. Je sais qu'il y a des croquis qui ont été préparé,  
8 peut-être que...

9 Q. **[714]** Oui, je vais vous suggérer l'onglet 5, Madame  
10 Blanchette, et je pense que je suis rendue à 17P-  
11 220? Et je vais vous demander de les coter en  
12 liasse, mais on va les appeler un par un.

13

14 17P-220 : En liasse, scénarios d'excavation

15

16 Donc, on a un scénario 1, ici, qui a été préparé,  
17 et je pense que vous allez pouvoir nous  
18 l'expliquer?

19 R. Oui, si on regarde le scénario 1, situation réelle  
20 avec un « boulder ».

21 Q. **[715]** Un « boulder », là, juste pour être... pour  
22 que tout le monde se comprenne, c'est une grosse  
23 roche?

24 R. Une grosse roche.

25 Q. **[716]** Une grosse roche.

1 R. Mais d'un bon diamètre, qui est présente dans la  
2 tranchée au moment de l'excavation et qu'on doit  
3 briser à l'aide d'un Tramac, un appareil pour  
4 brises du roc. Ce n'est pas quelque chose qu'on  
5 peut facilement déplacer, alors la pelle excavait  
6 le « boulder », le mettait de côté, puis il était  
7 brisé en surface. S'il était trop gros pour être  
8 bougé, le Tramac le brisait dans la tranchée et les  
9 fragments étaient excavés par la suite. Et ça,  
10 c'est payable en roc.

11 Q. **[717]** Ça c'est une situation réelle, c'est-à-dire  
12 qu'on n'a pas détecté, on a fait des sondages sur  
13 le terrain, on n'a pas détecté cette roche-là parce  
14 qu'on est tombé à côté, il faut croire, hein, et ce  
15 qui est pertinent. Et quand...

16 R. Même si on était tombé dessus, on aurait pensé que  
17 c'est du roc, puis...

18 Q. **[718]** C'est ça. Donc, à ce moment-là, quand il fait  
19 sa tranchée, parce que je comprends que les lignes  
20 noires ça délimite une tranchée dans le sol?

21 R. Voilà.

22 Q. **[719]** Si l'entrepreneur fait sa tranchée et tombe  
23 sur une belle grosse roche comme ça au milieu de la  
24 tranchée, bien naturellement il se doit de  
25 l'extraire, de la casser, peu importe, c'est une

1 réclamation qui est justifiée, on s'entend?

2 R. C'est tout à fait justifié.

3 Q. **[720]** O.K. Si je vous amène au scénario 1,  
4 réclamation, de quelle façon on peut, si on veut  
5 élargir cette réclamation-là?

6 R. Ce qu'on voit dans le scénario réclamation, là,  
7 c'est que le « boulder » peut être en plein dans la  
8 section théorique de la tranchée, ou il peut être  
9 dans la paroi. S'il est situé dans la paroi, à ce  
10 moment-là ça entraîne un changement, une  
11 augmentation de la section payable. Mais...

12 Q. **[721]** Donc, des fois, on a avantage à tasser la  
13 roche un peu à gauche ou un peu à droite, c'est ça?

14 R. Bien, on ne sait pas quand est-ce que... où elle  
15 était, cette roche-là. Alors, quand moi  
16 j'interrogeais le surveillant, je lui demandais :  
17 « Est-ce que la roche elle était dans la section  
18 théorique ou si elle pouvait être dans la paroi? »  
19 Souvent, il ne s'en rappelait pas parce qu'il  
20 n'avait pas fait attention. Il disait : « Oui,  
21 c'est possible qu'elle ait été dans la paroi. »

22 Q. **[722]** Ça fait qu'avec votre enthousiasme  
23 proentrepreneur, bien, elle devenait dans la paroi?

24 R. Bien, c'est ça qui est arrivé quelques fois, oui.  
25 On l'a trouvée dans la paroi.

1 Q. **[723]** O.K. Et à ce moment-là, si je comprends bien,  
2 c'est qu'en plus d'avoir l'argent qui est justifié  
3 pour avoir cassé la roche qui elle est une base  
4 réelle existante, bien, on se met à élargir une  
5 tranchée et ça c'est des frais supplémentaires?

6 R. Oui. La section hachurée, à ce moment-là, on paie  
7 pour la surexcavation et pour le remplissage en  
8 pierre.

9 Q. **[724]** Parfait.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[725]** Mais est-ce qu'elle est faite réellement ou  
12 elle n'est pas faite?

13 R. Dans la paroi?

14 Q. **[726]** Oui.

15 R. Souvent le surveillant ne le sait pas. Il a pris en  
16 note le volume.

17 Q. **[727]** Donc, on dit sur papier que la roche est  
18 tassée puis qu'il y a... on augmente la paroi, mais  
19 en réalité il n'y a rien de ça qui est fait?

20 R. Bien, on ne le sait pas. Parce que souvent, le  
21 surveillant ne note pas où était le « boulder ».

22 Q. **[728]** Oui, mais si vous voulez avoir des coûts  
23 additionnels, c'est parce que ce n'est pas fait?  
24 Parce que s'il le fait, il va les payer, les coûts?

25 R. Oui, mais même l'entrepreneur ne réclamait jamais

1 un « boulder » dans la paroi. Il ne faisait pas  
2 attention à ça. Ils réclamaient le volume de roc à  
3 briser, mais jamais les entrepreneurs réclamaient  
4 cette petite section-là.

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Q. **[729]** Ce que vous faisiez, c'est que vous disiez  
7 qu'il était dans la paroi, donc vous augmentiez la  
8 tranchée, ce qui permettait de payer plus à  
9 l'entrepreneur?

10 R. Bien, je semais le doute auprès du surveillant qui  
11 était incapable de me confirmer que le « boulder »  
12 était bel et bien dans la tranchée théorique, dans  
13 ce cas-là.

14 Q. **[730]** Une fois le doute semé, vous êtes capable de  
15 dire sur les papiers, bien, il a fallu agrandir la  
16 tranchée, donc payons les extra à l'entrepreneur?

17 R. C'est ça. Mais c'est quand même localisé au droit  
18 du « boulder », on ne parle pas d'une tranchée de  
19 cent mètres (100 m) de long, là. C'est quand même  
20 des petits montants, mais c'est...

21 Me SONIA LEBEL :

22 Q. **[731]** Donc, je comprends, là, qu'on ne le savait  
23 pas, on ne cherchait pas nécessairement à le savoir  
24 et dans le doute on prenait toujours l'option la  
25 plus favorable à l'entrepreneur, même si lui-même

1 ne l'avait pas réclamé, c'est ça?

2 R. C'est ça. À moins que le surveillant dise : « Non,  
3 je le sais qu'elle n'était pas dans la paroi, elle  
4 était dans la tranchée. » Elle était dans la  
5 tranchée.

6 Q. [732] Oui, bien là, à ce moment-là, il faut faire  
7 avec parce qu'on a un rapport qui le dit?

8 R. Ah, bien oui.

9 Q. [733] O.K. Si on prend le scénario numéro 2, c'est  
10 simplement pour illustrer le type de... je ne dirai  
11 pas comptabilité créative, mais réclamation  
12 créative qu'on pouvait avoir. À quoi on fait  
13 référence? Le prochain scénario, Madame Blanchette.

14 R. Là, on parle de... C'est marqué « sol instable ».  
15 On voit que dans le fond de la tranchée il y a des  
16 matériaux inappropriés, inaptés à faire une assise  
17 de pierre avec une capacité portante suffisante  
18 pour supporter l'égout. Et ça, les sols instables,  
19 il faut que la personne du laboratoire décrète  
20 qu'ils sont instables. Ce n'est pas le surveillant  
21 de travaux, ce n'est pas moi qui peut décréter ça,  
22 c'est le spécialiste.

23 Q. [734] Donc, je comprends, là, que la situation  
24 réelle c'est la présence de sols instables?

25 R. C'est la présence.

1 Q. **[735]** Maintenant, à quelle place on a du jeu? Où  
2 est-ce qu'on peut jouer dans les réclamations?

3 R. La plupart des entrepreneurs le réclamaient, ce que  
4 vous voyez là, point cinq (0,5) par un mètre (1 m).

5 Q. **[736]** O.K. Si on peut passer à l'image suivante, je  
6 pense que ça va vous aider. Ça c'est la réclamation  
7 qui vous était présentée par l'entrepreneur, vous  
8 ne l'avez pas? Oui, c'est ça?

9 R. Oui, ça, la réclamation 1. Scénario 2?

10 Q. **[737]** Donc, vous allez à la prochaine page. C'est  
11 ça?

12 R. Voilà.

13 Q. **[738]** Parfait.

14 R. Le scénario 2, c'est selon moi la façon légale de  
15 payer ce travail-là. Mais comme l'entrepreneur ne  
16 le réclamait pas, moi, je gagnais des morceaux de  
17 robot si on veut en le payant correctement, mais  
18 c'est la façon parce que ça change la section.  
19 Donc, il faut prendre la grande section moins la  
20 petite section théorique, ce qui donne un volume  
21 plus grand que juste le petit coussin en bas.

22 Q. **[739]** O.K. Donc, je comprends que l'entrepreneur,  
23 lui, vous réclamait, en règle générale, parfois le  
24 strict minimum.

25 R. C'est ça.

1 Q. [740] Et vous, bien, vous disiez « regardez là, tu  
2 peux avoir plus, je vais te... je vais te le  
3 réclamer de la bonne façon » et lui, il considérait  
4 ça comme une plus-value, j'espère.

5 R. Exactement, sauf que la fois suivante, bien, il  
6 avait appris.

7 Q. [741] Oui.

8 R. Alors là, je n'avais plus de plus-value.

9 Q. [742] O.K. Votre première fois, vous avez eu une  
10 plus-value là-dessus.

11 R. Voilà!

12 Q. [743] Parfait. Ça, c'est ce qu'on appelle  
13 simplement... c'était simplement pour illustrer les  
14 réclamations qui sont ce que vous appelez dans les  
15 zones grises, c'est-à-dire qu'elles sont faites  
16 d'une certaine façon. Elles peuvent être faites...  
17 les arguments se tiennent des deux côtés, mais on  
18 pousse, on pousse en faveur de l'entrepreneur,  
19 c'est exact?

20 R. C'est exact.

21 Q. [744] Mais, qui part d'une base réellement  
22 existante.

23 R. Ça part toujours... les zones grises partent  
24 toujours d'une base existante. Oui.

25 Q. [745] O.K. Et qui est difficile à, même si on fait

1 la surveillance de vos dossiers, qui serait  
2 difficile à détecter après coup.

3 R. C'est impossible à détecter parce que c'est la  
4 façon légale, bien, normale de le payer, selon moi.

5 Q. **[746]** O.K. Si on parle des extra qui sont... ou des  
6 demandes d'extra qui ne sont pas du tout payables  
7 là, à votre connaissance, qui seraient dans la zone  
8 noire, si on veut, selon votre langage.

9 R. Si on vous donne un exemple, un déplacement de  
10 borne-fontaine, ça m'est arrivé souvent, lorsqu'il  
11 y avait un déplacement de borne-fontaine au  
12 contrat, qui dit déplacement de borne-fontaine, à  
13 mes yeux, dit deux tranchées. Donc, on excave pour  
14 récupérer les pièces de la borne-fontaine  
15 existante, on fait une deuxième tranchée et on la  
16 réinstalle dans la deuxième... on réinstalle les  
17 pièces dans la deuxième tranchée. Souvent  
18 l'entrepreneur nous réclamait une deuxième  
19 excavation et c'est sûr que ce n'est pas payable,  
20 selon moi.

21 Q. **[747]** Parce que...

22 R. Il y a peut-être d'autres ingénieurs qui se sont...  
23 qui ont interprété différemment, mais selon moi, ce  
24 n'est vraiment pas payable.

25 Q. **[748]** Et pour vous là, quand on a un contrat de

1 déplacement de borne-fontaine, il est prévu au  
2 devis de base qu'il faut avoir deux tranchées,  
3 c'est ça?

4 R. Ce n'est pas explicitement, mais c'est implicite...

5 Q. **[749]** Mais, c'est sous-entendu.

6 R. ... selon moi, il faut être...

7 Q. **[750]** O.K.

8 R. ... il faut être logique et consistant.

9 Q. **[751]** Et ça, c'est une réclamation où vous ne vous  
10 sentiez pas confortable de pousser, si on veut,  
11 d'étirer l'élastique et de réclamer la deuxième  
12 tranchée.

13 R. Non, parce que là ça aurait été franchement  
14 d'inventer des choses parce que c'est...

15 Q. **[752]** O.K.

16 R. Je pense que c'était imbécile là.

17 Q. **[753]** Et ça aurait... ça aurait finalement peut-  
18 être mis un projecteur sur vous là si vous aviez  
19 fait ça à répétition.

20 R. Oui, mais il faut quand même avoir... j'ai beau  
21 avoir une conscience élastique, elle ne se  
22 rendait... mon élastique ne se rendait pas jusque-  
23 là.

24 Q. **[754]** O.K. Les entrepreneurs, au fil du temps, ont  
25 quand même eu des relations pendant une dizaine

1 d'années minimalement avec vous là. Je vais exclure  
2 les bouteilles de vin, je vais partir des années  
3 deux mille (2000) où les enveloppes ont commencé à  
4 être plus fréquentes, si on veut, si je comprends  
5 bien.

6 R. Oui.

7 Q. [755] Ils devaient... ils devaient connaître votre  
8 limite, si on veut. Ils devaient connaître vos  
9 zones blanches, vos zones grises, vos zones noires,  
10 au fil du temps là.

11 R. Au fil du temps, oui, mais...

12 Q. [756] Est-ce qu'ils continuaient à vous faire des  
13 réclamations dans la zone noire quand même?

14 R. Ah! Quand même, oui, parce qu'il fallait bien me  
15 faire bien paraître, il fallait que j'en rejette  
16 des réclamations, donc...

17 Q. [757] Donc, ça vous fournissait de la matière à  
18 couper, si je comprends bien.

19 R. C'est exact.

20 Q. [758] Et encore...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [759] Donc, c'était... Excusez-moi. Donc, c'était  
23 des fausses réclamations, de la part des  
24 entrepreneurs, bidons pour bien vous faire paraître  
25 cette fois-là.

1 R. Disons qu'ils ne les défendaient pas longtemps.

2 Me SONIA LEBEL :

3 Q. [760] Elles n'étaient pas payées...

4 R. Non.

5 Q. [761] ... mais elles contribuaient à maintenir la  
6 mascarade.

7 R. Contribuaient, oui, à justifier mes coupures.

8 Q. [762] Je pense qu'on est... c'est à peu près là...  
9 je pense qu'on a pas mal fait le tour de ce que  
10 pouvait être un extra. Et ce qu'on comprend bien de  
11 votre témoignage, c'est que vous avez survécu si  
12 longtemps aussi dans ce système-là parce que vous  
13 étiez... vous le faisiez d'une façon tout de même  
14 intelligente et essayez d'avoir le plus possible  
15 pour couvrir vos arrières, c'est exact?

16 R. J'essayais d'être le plus consistant possible avec  
17 tout le monde, je n'aurais pas pu dire « ça, c'est  
18 payable à monsieur untel et pas payable à  
19 l'autre », donc il fallait que je sois consistant.

20 Q. [763] O.K. Il y a une autre chose qu'on a abordé ce  
21 matin, on n'ira pas trop longtemps, on va juste en  
22 faire un résumé. C'est la vitesse de paiement ou de  
23 traitement des demandes et du dossier. Je pense  
24 que, ça, c'est un autre... un autre avantage que  
25 vous fournissiez aux entrepreneurs.

1 R. Oui. Ça, c'est évident que moi... On en a parlé  
2 tantôt là, du mesurage final que j'allais voir les  
3 gens de la géomatique pour essayer d'obtenir mon  
4 mesurage dans les meilleurs délais. Si  
5 l'entrepreneur présentait son mémoire rapidement et  
6 que mon agent technique était disponible pour me  
7 fournir ses quantités rapidement, j'avais les trois  
8 documents nécessaires pour commencer mon travail  
9 de... pour finaliser. Alors, plus vite je  
10 commençais, plus vite je finissais, et plus vite je  
11 finissais, plus vite l'entrepreneur était  
12 susceptible de recevoir son paiement et de libérer,  
13 pour les cautionnements, de libérer son total.

14 Q. **[764]** Dans le fond, ce que vous nous dites là, bon,  
15 tout avantage confondu, l'intérêt des entrepreneurs  
16 de vous avoir de leur côté, de vous payer, c'est  
17 qu'ils s'achetaient un allié à l'intérieur des murs  
18 de la Ville.

19 R. C'est exact. J'étais quand même très rapide et très  
20 efficace dans mon travail.

21 Q. **[765]** Parfait.

22 R. Mais, autant pour celui qui me donnait quelque  
23 chose que l'autre là, tout le monde.

24 Q. **[766]** Oui, mais on s'entend qu'il y avait une  
25 portion là pour être consistant, comme vous dites,

1           conséquent.

2           R. Mais, de quatre-vingt-dix (90) à quatre-vingt-seize  
3           (96), je travaillais de la même façon.

4           Q. **[767]** Mais, on n'avait pas d'extra étiré par  
5           exemple.

6           R. Il n'y en avait pas, mais j'avais quand même  
7           toujours la même vitesse, la même logique, le même  
8           volume.

9           Q. **[768]** Est-ce qu'on peut revenir à l'organigramme  
10          qu'on a déposé hier à l'onglet 1, Madame  
11          Blanchette, qui a été préparé par la Commission? Ce  
12          que j'aimerais examiner avec cet organigramme-là un  
13          petit peu avec vous, Monsieur Leclerc, c'est la  
14          chose suivante. Premièrement là, on a marqué votre  
15          nom au niveau des ingénieurs, je comprends... des  
16          chargés de projet, je comprends que vous n'étiez  
17          pas seul dans le bureau.

18          R. Non.

19          Q. **[769]** À une certaine époque, vous étiez trois,  
20          quatre.

21          R. On est descendu deux, deux et demi, trois.

22          Q. **[770]** O.K. Quand vous étiez trois là qui étaient  
23          vos collègues de travail?

24          R. Monsieur Marc Hébert et monsieur Guy Girard.

25          Q. **[771]** O.K. À votre connaissance là, Monsieur

1           Leclerc, est-ce que monsieur Girard et monsieur  
2           Hébert avaient le même genre d'attitude que vous  
3           avec les entrepreneurs, même genre d'ouverture?

4           R. Je ne peux pas savoir ça, parce que moi, quand  
5           j'étais au bureau, c'était surtout l'avant-midi, je  
6           passais quatre, cinq heures (5 h) au bureau  
7           l'avant-midi, et j'étais tellement occupé à  
8           m'occuper de mes chantiers que les affaires des  
9           autres, là, je ne m'en suis pas occupé.

10          Q. **[772]** Je comprends que vous ne les avez jamais vus  
11          prendre d'enveloppes, parce qu'on a établi que ça  
12          se fait en privé, ça?

13          R. Non seulement je n'en ai pas vu prendre  
14          d'enveloppes, mais je ne suis pas intervenu, je  
15          n'ai pas eu connaissance comment ils réglait  
16          leurs dossiers. Je ne suis pas la bonne personne  
17          pour juger de leur travail.

18          Q. **[773]** Non. Mais ce que vous me dites, là, Monsieur  
19          Leclerc, c'est que le signaleur de la Ville savait  
20          qu'il y avait un système de collusion, mais vous,  
21          vous êtes trois dans un bureau puis vous ne savez  
22          pas si vos collègues prennent de l'argent.

23          R. C'est exact.

24          Q. **[774]** Vous maintenez ça sérieusement, là.

25          R. Je ne savais pas si mes collègues prenaient de

1 l'argent, parce que je ne les ai pas vus. Je peux  
2 penser, je peux présumer n'importe quoi, mais je ne  
3 les ai pas vus.

4 Q. [775] O.K.

5 R. Donc...

6 Q. [776] Mais selon vos observations, là, leur  
7 attitude avec les entrepreneurs, est-ce que ça  
8 fonctionnait aussi bien? Est-ce que les  
9 entrepreneurs se sont plaints d'eux?

10 R. Pas à ma connaissance.

11 Q. [777] On a bien compris, là, les avantages d'un  
12 entrepreneur d'investir à votre niveau, que ce soit  
13 avec vous ou avec vos collègues, d'investir à votre  
14 niveau. Moi, ce que j'aimerais comprendre, Monsieur  
15 Leclerc, c'est, moi je suis un entrepreneur, là,  
16 puis je regarde ça aller, je regarde l'organigramme  
17 de la Ville de Montréal puis je me dis, bon, de  
18 quelle façon - puis je suis quand même un homme  
19 d'affaires, hein, ça fait que je veux que mon  
20 dollar rapporte - alors où est-ce que je place mon  
21 argent? Est-ce que j'ai intérêt à mettre de  
22 l'argent au niveau des surveillants de chantier,  
23 selon vous?

24 R. C'est certain que oui.

25 Q. [778] O.K. Quel est l'apport qu'un surveillant de

1 chantier ou un mesureur en géomatique, là, on va  
2 confondre leur travail - je sais que ce n'est pas  
3 exact, là - mais ce sont des gens qui, à toutes  
4 fins pratiques, sont sur le chantier et font de la  
5 surveillance ou du mesurage. On peut-tu prendre ça  
6 comme un tout pour l'instant? Donc, quel est mon  
7 intérêt?

8 R. Bien, évidemment, les quantités, c'est l'essentiel  
9 du contrat. Ce que moi je travaillais, les zones  
10 grises, c'est quand même minime, là,  
11 comparativement... Parce que l'important, on parle  
12 de dix pour cent (10 %) sur les contingents, mais  
13 les contingents, ça comprenait également les  
14 surplus de quantité. Donc, dix pour cent (10 %), si  
15 on enlève les surplus de quantité, il reste peut-  
16 être cinq pour cent (5 %) à jouer. C'est minime.  
17 L'important, c'est la longueur des tuyaux, la  
18 surface des trottoirs, la surface des pavages.  
19 C'est les quantités. C'est ça qui est l'essentiel  
20 même du contrat.

21 Q. [779] O.K. Donc, du point de vue de l'entrepreneur,  
22 là, si je regarde l'organigramme tel qu'il est là,  
23 je me dis, bon, je peux investir au niveau du  
24 chargé de projet, qui est vous, ou en tout cas  
25 votre poste, mais j'ai aussi avantage... Je vais

1 maximiser, là, mon argent, mon investissement, si  
2 j'investis aussi au niveau du surveillant de  
3 chantier. Donc, je ne perds rien en investissement  
4 aux deux niveaux. On s'entend, rendu là?

5 R. On s'entend que... Oui.

6 Q. **[780]** J'ai mon dollar au niveau des surveillants  
7 puis mon dollar au niveau des chargés de projet,  
8 là, les deux me rapportent, là. Je commence à avoir  
9 une plus-value qui est plus intéressante.

10 R. C'est possible.

11 Q. **[781]** O.K. Si je continue ma théorie puis que je  
12 suis entrepreneur, puis là je me dis, bon, je  
13 monte-tu plus haut? Ça vaut-tu la peine? Quel est  
14 mon intérêt à payer Gilles Vézina?

15 R. Bien, monsieur Vézina, c'est lui qui appointait et  
16 les ingénieurs, et les agents techniques.

17 Q. **[782]** Donc, si moi j'ai un surveillant de chantier  
18 dans ma poche en arrière, j'ai un chargé de projet  
19 dans ma poche en arrière, ça me tente qu'il soit  
20 sur mon projet en même temps, donc ça me tente que  
21 monsieur Vézina les mettent dans mon dossier. C'est  
22 ça?

23 R. C'est vous qui le dites.

24 Q. **[783]** Mais c'est possible. Si je suis entrepreneur?

25 R. C'est possible.

1 Me MARTIN ST-JEAN :

2 Avec votre permission, parce qu'on parle de  
3 monsieur Vézina, et maître Lebel mentionne que  
4 monsieur Vézina aurait touché quelque chose. Peut-  
5 être que, plutôt que partir de cette prémisse, qui  
6 n'est pas établie, au meilleur de ma connaissance,  
7 qu'on pose la question au témoin s'il sait si  
8 monsieur Vézina a touché quelque chose. De façon à  
9 ce qu'on reste dans le concret et non pas dans  
10 l'hypothétique.

11 Me SONIA LEBEL :

12 On va y venir. On va y venir, là. Je suis vraiment  
13 en train de demander au témoin, Madame la  
14 Présidente, si...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui mais...

17 Me SONIA LEBEL :

18 Du point de vue... Mais on va...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui. Mais j'ai quand même une objection, et  
21 effectivement, je pense que nous devrions revenir  
22 vers ce qui est effectivement constaté par le  
23 témoin.

24 Me SONIA LEBEL :

25 Oui. Absolument. Absolument.

1 Q. **[784]** Donc, monsieur Vézina, est-ce qu'à votre  
2 connaissance vous l'avez vu prendre de l'argent?

3 R. Jamais.

4 Q. **[785]** Jamais. Est-ce que monsieur Vézina... Vous  
5 avez mentionné que monsieur Vézina travaillait pour  
6 vous? Pas... Vous avez travaillé pour lui pendant  
7 dix-neuf (19) ans?

8 R. L'inverse.

9 Q. **[786]** L'inverse, oui. Pendant dix-neuf (19) ans,  
10 c'est ça?

11 R. C'est exact.

12 Q. **[787]** O.K. Est-ce que monsieur, à votre  
13 connaissance, monsieur Vézina avait la même  
14 attitude que vous, la même philosophie que vous  
15 dans les dossiers? Est-ce que vous avez eu des  
16 problèmes à passer des dossiers avec monsieur  
17 Vézina?

18 R. Quand c'était bien présenté et que c'était logique,  
19 non. Mais j'essayais de ne pas présenter des choses  
20 illogiques. Mais c'est déjà arrivé que des choses  
21 qui m'apparaissaient plausibles, je ne veux pas  
22 dire faciles, mais plausibles, aient été refusées,  
23 et mon patron disait, « Non. Moi je n'embarque pas  
24 là-dedans, Luc. C'est tiré par les cheveux, là,  
25 oublie ça. » Ça c'est arrivé également.

1 Q. [788] À beaucoup de reprises?

2 R. Bien, je dirais que c'est arrivé assez  
3 régulièrement, mais comme je vous dis, j'essayais  
4 d'éviter ces situations-là en présentant des choses  
5 plausibles. Des beaux dossiers.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous pouvez peut-être lui demander s'il occupait un  
8 poste stratégique.

9 Me SONIA LEBEL :

10 Oui, absolument. Donc, c'était un petit peu le sens  
11 de ma question tantôt, peut-être mal formulée,  
12 Madame la Présidente.

13 Q. [789] Si on enlève le nom de monsieur Vézina et  
14 qu'on regarde son poste, là, effectivement,  
15 l'exercice que j'essaie de faire avec vous depuis  
16 tantôt, c'est de savoir est-ce que c'est  
17 stratégique, c'est un poste clé, là?

18 R. C'est un poste clé, effectivement, parce que tous  
19 les dossiers devaient passer par lui pour cheminer  
20 plus loin.

21 Q. [790] O.K. Et si ça arrête à monsieur Vézina, ça  
22 arrête là.

23 R. Ça arrête là. Il avait le pouvoir d'arrêter, ou de  
24 transmettre pour fins de paiement, mais il avait le  
25 pouvoir de l'arrêter, oui.

1 Q. [791] O.K. Donc, stratégiquement, si je suis  
2 entrepreneur, et même si j'ai un surveillant de  
3 chantier ou un chargé de projet complaisant dans  
4 mon dossier, j'ai toujours la possibilité que ça  
5 bloque rendu un peu plus haut.

6 R. Toujours.

7 Q. [792] Donc, je comprends que sur les dossiers que  
8 vous préparez, les réclamations que vous préparez,  
9 il y a votre signature, en règle générale?

10 R. C'est exact.

11 Q. [793] Ensuite, qui est la prochaine personne qui  
12 doit signer?

13 R. C'est mon supérieur immédiat, monsieur Gilles  
14 Vézina, pendant dix-neuf (19) ans.

15 Q. [794] O.K. Donc, le poste qu'il occupait, et est-ce  
16 qu'une autre personne doit signer? Est-ce qu'il y a  
17 une autre étape pour que le dossier suive une voie  
18 bien alignée, si on veut? Qui est la prochaine  
19 personne qui doit signer avant que le paiement  
20 soit...

21 R. Bien, si on regarde sur l'organigramme, là, c'est  
22 monsieur Robert Marcil, parce que ce poste-là a été  
23 occupé par beaucoup de personnes au fil des ans,  
24 mais je pense, de deux mille trois (2003) à aller  
25 jusqu'à deux mille neuf (2009), là, vers la fin de

1 deux mille neuf (2009), qu'il était à la Ville de  
2 Montréal, c'est lui qui signait.

3 Q. [795] Donc, du point de vue de l'entrepreneur, le  
4 poste occupé par monsieur Marcil est également un  
5 poste clé.

6 R. Oui, puis même, quand monsieur... Je pense que  
7 monsieur Marcil a été remplacé par Marc Hébert un  
8 temps, là. Parce que Marc Hébert est devenu  
9 l'assistant de monsieur Marcil. Mais je pense que  
10 c'était toujours monsieur Marcil qui signait, à mon  
11 souvenir. Je ne pense pas que Marc ait signé  
12 régulièrement. Il a peut-être signé pour remplacer  
13 monsieur Marcil pendant qu'il était en vacances, ou  
14 avec une délégation, mais c'était monsieur Marcil.

15 Q. [796] Marc Hébert étant un de vos collègues, à ce  
16 moment-là?

17 R. Oui mais il est devenu notre patron, le patron de  
18 monsieur Vézina, à un moment donné.

19 Q. [797] O.K. Monsieur Vézina, est-ce qu'il a fait  
20 partie de... Il était à la fête de Catania, c'est  
21 exact, en quatre-vingt-dix-sept (97), je pense,  
22 vous avez dit?

23 R. À la fête de Catania...

24 Q. [798] Au barbecue où vous avez...

25 R. Ah, au barbecue? Je pense qu'il l'était, comme moi,

1           là, année après année.

2           Q. **[799]** O.K. Est-ce que c'est quelqu'un qui faisait  
3           partie des tournois de golf, était invité aux  
4           fêtes, aux tournois de golf, au souper de Noël?

5           R. Il était moins... Disons, moins intéressé par le  
6           golf que je pouvais l'être, mais oui, je l'ai vu  
7           dans des tournois de golf.

8           Q. **[800]** O.K. Est-ce que c'est, à votre connaissance,  
9           quelqu'un qui a reçu des bouteilles de vin, des  
10          billets de hockey?

11          R. Ah, à ma connaissance il a reçu des bouteilles de  
12          vin, des billets de hockey, comme nous tous.

13          Q. **[801]** O.K. Après monsieur Marcil, pas lui nommément  
14          mais le poste qu'il occupe, après sa signature,  
15          est-ce que je comprends qu'habituellement, le  
16          paiement devait, à toutes fins pratiques, dans la  
17          majorité des cas, était effectué?

18          R. À moins d'une erreur à l'intérieur, mais s'il n'y  
19          avait pas d'erreur mathématique, qu'il y avait les  
20          bonnes imputations, que tout était  
21          administrativement correct, oui, ça cheminait, oui.

22          Q. **[802]** O.K. Donc, la dernière étape, la dernière  
23          signature à obtenir, c'est vraiment celle du poste  
24          occupé par monsieur Marcil?

25          R. Voilà.

1 Q. **[803]** Parfait.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. **[804]** Je m'excuse, vous avez parlé que vous  
4 accélériez le processus de paiement de factures. Ça  
5 veut dire quoi, en termes de temps? Combien de  
6 temps ça prenait...

7 R. Ah, c'est...

8 Q. **[805]** ... pour un entrepreneur à être payé?

9 R. C'est très, très, très, très variable, et je n'ai  
10 pas tout le temps compris pourquoi, là. C'est qu'il  
11 y a tellement de postes intermédiaires entre les  
12 finances, donc pour l'émission du chèque, et le  
13 départ, à partir du moment que moi je transmets à  
14 monsieur Vézina mon document, parfois c'était  
15 quelques semaines, et parfois c'était plusieurs  
16 mois.

17 Q. **[806]** Mais vous avez dit que vous, vous contribuiez  
18 grandement à raccourcir les délais. Donc, quel  
19 était votre apport à ce niveau-là?

20 R. C'est certain que si le premier document, bien,  
21 c'était le mien. C'est moi qui préparais le  
22 document. Donc, si j'attendais six mois avant de  
23 commencer à préparer mon document, bien, ou si  
24 j'attendais six jours, déjà, au départ... Et après  
25 ça, quand je voyais que ça ralentissait, dire que

1 je n'avais pas de nouvelles de mon document au bout  
2 de quelque temps, bien, je remontais la filière  
3 pour voir où était rendu mon paiement. Puis si je  
4 le trouvais à l'interne, bien là je demandais  
5 pourquoi il était dans cette pile-là, de cette  
6 personne-là, qu'est-ce qu'elle pouvait faire pour  
7 le faire avancer jusqu'à la prochaine étape.

8 Me SONIA LEBEL :

9 Q. **[807]** J'aimerais peut-être qu'on revienne un petit  
10 peu à le sympathique monsieur Rizzuto. Vous avez  
11 mentionné, en quatre-vingt-dix-sept (97), le  
12 premier voyage où vous avez été surpris, vous êtes  
13 arrivé à l'aéroport...

14 R. Oui.

15 Q. **[808]** ... et vous avez été surpris de le rencontrer  
16 là. Je comprends que vous avez eu un moment  
17 d'hésitation à ce moment-là, c'est exact?

18 R. C'est exact.

19 Q. **[809]** Un moment d'hésitation pas assez fort pour  
20 tourner les talons, par contre?

21 R. Bien, écoutez, c'eût été pas mal difficile de  
22 tourner les talons. Nos bagages étaient déjà  
23 enregistrés, notre voyage était... On était parti,  
24 là. Pour nous, là, il manquait juste l'avion, quand  
25 il est arrivé à la dernière minute. Alors, c'eût

1           été extrêmement déplacé, je pense, de quitter à ce  
2           moment-là. Ça n'aurait pas été une décision facile,  
3           là.

4           Q. **[810]** O.K. Vous avez eu un malaise, par contre,  
5           j'imagine?

6           R. On n'a pas eu de malaise, malaise étant extrême,  
7           mais on a eu du questionnement, oui.

8           Q. **[811]** O.K. Puis ça ne vous questionnait pas de voir  
9           que monsieur... C'était monsieur Conte, c'est  
10          exact?

11          R. Oui.

12          Q. **[812]** Que monsieur Conte vous invite en voyage de  
13          golf, comme... à un voyage, comme ça, et qu'il,  
14          sans vous le dire, invite quelqu'un qui a la  
15          réputation d'être le parrain de la mafia?

16          R. Il faut dire qu'en quatre-vingt-dix-sept (97),  
17          monsieur Rizzuto était beaucoup moins connu  
18          qu'aujourd'hui. Il était le chef présumé de la  
19          mafia. Aujourd'hui il a eu un procès pour meurtre,  
20          il a été emprisonné...

21          Q. **[813]** Oui mais en quatre-vingt-dix-sept (97), là,  
22          vous aviez cette... il avait cette réputation-là, à  
23          tout le moins vous la connaissiez, parce que vous  
24          n'auriez pas eu d'hésitation.

25          R. J'ai reconnu, oui, la photo. Mais il n'y avait pas

1 eu le livre Mafia inc., il n'y avait pas eu la  
2 montée et la chute. Il y a eu des livres très  
3 explicites, des ouvrages importants au Québec sur  
4 la mafia depuis. Si j'avais lu ces ouvrages-là, je  
5 ne suis pas sûr que j'aurais embarqué dans l'avion  
6 avec autant de facilité.

7 Q. **[814]** O.K. Mais pour vous il n'y avait pas, il n'y  
8 avait pas de questionnement. Vous n'avez pas  
9 demandé à monsieur Conte : « Mon Dieu, pourquoi  
10 vous nous avez pas avisé qu'il était avec, qu'il  
11 était avec nous. ». Pendant une semaine, vous avez  
12 eu du golf, du très beau golf là, vous nous l'avez  
13 dit, il est un excellent golfeur. Mais jamais vous  
14 avez eu de conversation à ce moment-là ou par la  
15 suite avec monsieur Conte concernant cette  
16 invitation-là et le pourquoi. Pourquoi il se  
17 retrouvait là avec deux ingénieurs de la Ville de  
18 Montréal?

19 R. Bien il nous avait dit au départ que c'était son  
20 associé puis on a constaté qu'effectivement il  
21 était associé dans une compagnie qui s'appelait  
22 Recy-Béton.

23 Q. **[815]** O.K. Et c'était comme ce... sous cet angle-là  
24 qu'il vous a été présenté.

25 R. Comme un associé dans Recy-Béton.

1 Q. **[816]** O.K. Vous avez eu une autre, une autre belle  
2 partie de golf avec monsieur Rizzuto par la suite?

3 R. Oui.

4 Q. **[817]** En quelle année?

5 R. Au Mirage. Moi je dirais que c'était en quatre-  
6 vingt-dix-huit (1998), dans l'année qui a suivi.  
7 Quatre-vingt-dix-huit (1998), quatre-vingt-dix-neuf  
8 (1999), à quelque part comme ça, là.

9 Q. **[818]** Est-ce que c'était prévu?

10 R. C'était prévu à ce moment-là. On le savait qu'on  
11 s'en allait jouer avec monsieur Rizzuto.

12 Q. **[819]** O.K. Et là, vous alliez jouer avec qui?

13 R. Avec un golfeur.

14 Q. **[820]** Qui était avec vous? Oui, mais qui était avec  
15 vous?

16 R. Pas avec la... parrain avec la Mafia, on allait  
17 jouer avec un golfeur et monsieur Conte.

18 Q. **[821]** Je comprends mais qui est avec vous? Monsieur  
19 Surprenant?

20 R. Surprenant, Conte, le même « foursome » comme quand  
21 nous étions allés là-bas.

22 Q. **[822]** O.K. Et là, à ce moment-là, c'était connu,  
23 c'était su là qu'il était pour être de la partie.

24 R. On n'a pas eu de surprise, on le savait.

25 Q. **[823]** Et là, toutes vos réticences étaient

1 évanouies à ce moment-là?

2 R. On avait passé une semaine avec un excellent  
3 golfeur puis, quant à nous, on n'était pas en  
4 affaire avec monsieur Rizzuto là, on s'en allait  
5 jouer une partie de golf. Ça aurait pu être Jean  
6 Chrétien, ça aurait pu être n'importe qui là, c'est  
7 un golfeur.

8 Q. **[824]** O.K. Mais à ce moment-là, vous étiez en  
9 affaire avec monsieur Conte? Comme ingénieur de la  
10 Ville de Montréal.

11 R. En affaires, non.

12 Q. **[825]** En relation.

13 R. En relation d'affaires?

14 Q. **[826]** Avec monsieur Conte comme ingénieur de la  
15 Ville de Montréal.

16 R. Avec monsieur Conte, pas avec monsieur Rizzuto.

17 Q. **[827]** Avec monsieur Conte.

18 R. Oui.

19 Q. **[828]** Oui. O.K. Vous avez aussi assisté à d'autres  
20 événements où monsieur Rizzuto était présent?

21 R. Oui, j'ai eu l'occasion, j'ai eu des invitations  
22 pour aller à des événements de l'Association  
23 Cattolica Eraclea.

24 Q. **[829]** Hum, hum.

25 R. Et puis j'ai croisé monsieur Rizzuto lors de ces

1 occasions-là, oui.

2 Q. **[830]** O.K. Qui était invité à part vous, là? Que  
3 vous connaissiez naturellement, je ne vous demande  
4 pas la liste complète des gens là mais... Monsieur  
5 Surprenant, est-ce qu'il était invité?

6 R. Monsieur Surprenant, je ne me souviens pas de  
7 l'avoir vu.

8 Q. **[831]** O.K. Qui d'autre vous avez vu à ce souper-là?

9 R. À ce souper-là?

10 Q. **[832]** Les entrepreneurs avec qui vous faisiez  
11 affaire est-ce qu'ils étaient là?

12 R. Il y avait quelques entrepreneurs, il y avait, oui,  
13 des, bien moi j'avais les invitations par les  
14 entrepreneurs.

15 Q. **[833]** O.K. Donc c'est un entrepreneur qui vous  
16 transmettait cette invitation-là?

17 R. Oui, souvent l'entrepreneur était moralement obligé  
18 d'acheter des sièges pour l'Association là, pour,  
19 ils étaient, bien pas forcés, mais ils étaient  
20 moralement invités à acheter.

21 Q. **[834]** O.K. Quel entrepreneur vous avez, vous a  
22 invité à cet endroit-là?

23 R. Il y a eu Catania, Frank Catania et Associés. Je  
24 pense Catcan, Super Excavations.

25 Q. **[835]** O.K. Et ça c'est des entrepreneurs qui vous

1 ont invité à leur table si on veut?

2 R. Soit leur table ou donné carrément une table.

3 Q. **[836]** O.K. Une table ça pouvait valoir quoi selon  
4 vous?

5 R. Je ne le sais pas. Moi, on me disait : « Si tu n'y  
6 vas pas, personne ne va y aller. ». Alors le billet  
7 était payé, de toute façon à l'hôtel...

8 Q. **[837]** O.K. Puis à ce moment-là, naturellement,  
9 c'est à une autre occasion où monsieur Rizzuto  
10 était présent. C'est ça?

11 R. Monsieur Rizzuto fréquentait, oui, l'Association de  
12 Cattolica Eraclea, oui.

13 Q. **[838]** O.K. À combien de reprises vous êtes allé à  
14 des événements de cette association-là?

15 R. Moi, j'allais à des soupers peut-être deux ou trois  
16 fois, des tournois de golf deux ou trois fois.

17 Q. **[839]** Qui étaient parrainés par cette association?  
18 C'est ça?

19 R. Qui étaient, oui, parrainés par l'Association.

20 Q. **[840]** O.K. Est-ce qu'il y a d'autres de vos  
21 collègues qui se trouvaient présents dans votre  
22 département?

23 R. Je crois que monsieur Vincent Thibault, je l'ai vu  
24 à une occasion, je me souviens pas de beaucoup  
25 d'autres, là, qui était présent.

1 Q. **[841]** O.K. Donc c'était un peu, vous étiez presque  
2 un cas unique à ce moment-là, là. Si on parle du  
3 département et des gens qu'on nomme depuis tantôt  
4 là.

5 R. Oui.

6 Q. **[842]** O.K.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. **[843]** Je m'excuse, je n'ai pas compris. Vous avez  
9 dit tantôt qu'on vous a dit : « Si vous n'y allez  
10 pas, personne ne vas y aller. ».

11 R. Oui, bien la table va être vide.

12 Q. **[844]** Et expliquez-moi ça?

13 R. Bien quand on achète une table et qu'on envoie  
14 personne bien il n'y a pas de convives assis à la  
15 table, alors la table est déjà payée, l'hôtel va,  
16 est déjà payé pour ça, là, pour...

17 Q. **[845]** Donc, quand vous y alliez, vous.

18 R. Oui.

19 Q. **[846]** Qui y allait avec vous?

20 R. Des amis. J'amenais des amis avec moi. Un couple  
21 d'amis ou, qui n'avait pas rapport avec la  
22 construction, là.

23 Me SONIA LEBEL :

24 Q. **[847]** Vous n'amenez pas des collègues de travail,  
25 ça je comprends, là.

1 R. Bien une fois avec Vincent Thibault, oui.

2 Q. **[848]** Mais est-ce que c'est vous qui l'aviez invité  
3 à ce moment-là?

4 R. Je pense que oui.

5 Q. **[849]** O.K. Donc le, si on parle des gens de qui, à  
6 qui on fait référence dans le milieu de la  
7 construction ou dans votre département à la Ville  
8 de Montréal, vous étiez à toutes fins pratiques là,  
9 un cas unique.

10 R. De mémoire, oui.

11 Q. **[850]** O.K. Vous avez mentionné à plusieurs reprises  
12 dans votre témoignage, Monsieur Leclerc, qu'il y a  
13 eu des coupures à la Ville de Montréal, je parle de  
14 l'historique de l'évolution de votre département si  
15 on veut. À un certain moment donné dans les années  
16 quatre-vingt-dix (1990) quand vous êtes entré vous  
17 étiez beaucoup plus nombreux?

18 R. Oui.

19 Q. **[851]** O.K. Il y avait beaucoup plus de surveillants  
20 de chantier j'imagine également?

21 R. C'est exact.

22 Q. **[852]** O.K. Et à part les bouteilles de vin et les  
23 cadeaux qui étaient généralisés, à votre  
24 connaissance, est-ce qu'il y avait le même type de  
25 corruption auquel vous avez participé dans ces

1 années-là?

2 R. À ma connaissance, moi, ça a commencé plus tard et,  
3 les autres, je n'étais pas au courant là.

4 Q. **[853]** O.K. Mais, quand ça a commencé plus tard, à  
5 votre connaissance, c'était...

6 R. Pour moi.

7 Q. **[854]** Oui, pour vous, c'est au moment où votre  
8 département était beaucoup plus restreint.

9 R. Ah! C'est certain qu'on était moins nombreux, donc  
10 c'était... on était plus vulnérable. Moi, j'étais  
11 plus vulnérable, en tout cas, à ce que ça arrive  
12 parce qu'on était surchargé de travail, puis on  
13 avait l'obligation morale de s'entendre. On n'avait  
14 plus le temps pour la confrontation, ça fait qu'on  
15 cherchait des solutions à négocier.

16 Q. **[855]** Est-ce que je me tromperais de vous suggérer  
17 là que, peut-être de façon indirecte ou  
18 involontaire, par ces coupures-là, la Ville a comme  
19 créé les conditions gagnantes pour la corruption,  
20 si on veut?

21 R. Bien, elle a...

22 Q. **[856]** Dans le sens où étant moins de personne...

23 R. ... facilité le travail des entrepreneurs.

24 Q. **[857]** Oui, je comprends, de façon indirecte là,  
25 c'est un effet indirect de ces coupures.

1 Me MARTIN ST-JEAN :

2 Je vais m'objecter sur la formulation de la  
3 question. C'est clairement du domaine de la  
4 plaidoirie là, « créer des conditions gagnantes »  
5 là. Écoutons factuellement ce que les témoins ont à  
6 dire et le tout pourra être plaidé éventuellement.

7 Me SONIA LEBEL :

8 Bon. Je pense, de toute façon, que je vais  
9 reformuler la question si vous voulez.

10 Q. **[858]** Mais, l'essence de ça, c'est de dire que vous  
11 étiez beaucoup plus vulnérable parce que vous étiez  
12 moins nombreux, on se comprend.

13 R. On était plus vulnérable parce qu'on était moins  
14 nombreux et qu'on avait moins de ressources.

15 Q. **[859]** Moins de ressources. Donc, théoriquement,  
16 toujours d'un point de vue théorique, moins de  
17 personnes à approcher aussi et moins de personnes à  
18 convaincre, s'il y a le cas. On se comprend?

19 R. C'est exact.

20 Q. **[860]** O.K. Vous avez parlé, Monsieur Leclerc, du  
21 fait... Hier, je pense que vous avez mentionné dans  
22 votre témoignage, si je ne me trompe pas, du fait  
23 que s'il y avait eu des vérifications peut-être  
24 externes plus fréquentes, vous auriez peut-être eu  
25 moins de latitude, que vous étiez un peu laissé

1 seul dans vos dossiers, donc seul avec une facilité  
2 aussi d'action. Qu'est-ce qui aurait pu faire en  
3 sorte... Quelles sont les actions que la Ville  
4 aurait pu prendre ou qu'est-ce qui aurait pu faire  
5 en sorte de, je dirais, pas faciliter votre  
6 travail, mais au contraire, de vous mettre des  
7 bâtons dans les roues dans le domaine de la  
8 créativité, si on veut?

9 R. Bien, disons qu'à un moment donné, on parle en deux  
10 mille neuf (2009), je reviens toujours avec le Code  
11 d'éthique là. Le Code d'éthique a eu un effet  
12 immédiat et très très très dissuasif. Est-ce qu'il  
13 aurait pu y avoir une rencontre avec des gens  
14 chargés de nous expliquer un Code d'éthique? Nous  
15 le connaissions le Code de déontologie, mais il n'y  
16 a pas eu de formation spécifique. Peut-être que ça  
17 nous aurait... moi personnellement, ça m'aurait  
18 peut-être fait allumer, fait peur, prendre  
19 conscience plus rapidement. Mais là, on était  
20 conforté parce que ça marchait, ça marchait puis ça  
21 marchait très bien, alors il n'y a pas eu  
22 d'embûche.

23 Q. **[861]** Et selon votre compréhension, pour certains  
24 aspects, les avantages, c'était fait au vu et au su  
25 de tout le monde là. Je ne parle pas des enveloppes

1 d'argent, mais pour le reste.

2 R. Ah! C'étaient les tournois de golf, des bouteilles  
3 de vin, ça toujours été, les tournois de golf, ça a  
4 toujours été. Il y a des avantages qui ont toujours  
5 été, on s'en est jamais caché.

6 Q. **[862]** Est-ce que le fait d'être deux dans un  
7 dossier, vous pensez que ça aurait pu vous nuire?

8 R. Ah! C'est certain que si nous avons rencontré un  
9 entrepreneur avec deux ingénieurs et assez pour  
10 tourner, pour pas que ça devienne copain-copain là  
11 avec le deuxième parce qu'à ce moment-là, si c'est  
12 toujours le même deuxième, il y a danger de  
13 collusion également entre les deux. Mais, c'est  
14 certain que s'il y a plus de personnes au dossier,  
15 ça devient extrêmement compliqué. Mais là, il n'y  
16 avait pas de deuxième, on était tout seul toujours.

17 Q. **[863]** O.K.

18 R. Et de surveillant, la même chose, il était toujours  
19 tout seul.

20 Q. **[864]** Et plus de personne aussi à l'intérieur de  
21 votre département fait en sorte que l'entrepreneur  
22 a moins de chance de tomber sur le chargé de  
23 projet, son chargé de projet favori mettons.

24 R. Oui. Et la façon de travailler les zones grises, si  
25 on parle à l'époque où nous étions neuf, lorsqu'il

1 y avait un problème dans l'atelier, il y en a un  
2 qui disait « aye! Moi, j'ai tel problème. Qu'est-ce  
3 que c'est que vous en pensez, les gars? ». Tout le  
4 monde arrêta cinq minutes là puis on prenait ce  
5 cas-là, puis on le disséquait à neuf et on avait  
6 des opinions, puis là il se dégagait une tendance  
7 « oui, c'est payable en vertu de telle affaire,  
8 telle affaire », c'était beaucoup plus confortant,  
9 c'était beaucoup plus facile pour nous. Alors,  
10 quand on s'est retrouvé isolé, tout seul, bien, il  
11 nous restait notre patron à aller consulter. Mais,  
12 on ne pouvait pas le déranger tout le temps. Il  
13 faisait... il faisait du volume, il n'avait pas  
14 juste nous à s'occuper, il y avait les ingénieurs-  
15 conseils également.

16 Q. **[865]** Et quand on se trouve tout seul pour prendre  
17 la décision, c'est toujours plus facile de pencher  
18 d'un côté plutôt que de l'autre.

19 R. Bien, on se fait une logique qui n'est peut-être  
20 pas la même que notre voisin et peut-être que la  
21 nôtre est plus intéressante pour les entrepreneurs  
22 que l'autre, je ne le sais pas.

23 Q. **[866]** Je vais peut-être vous suggérer...

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. **[867]** Vous avez dit que, avant deux mille (2000),

1 il y avait beaucoup de dépassements de budget,  
2 c'était fréquent, et on allait au Conseil municipal  
3 obtenir un vote pour pouvoir les payer. Est-ce que  
4 c'est comme ça?

5 R. Je pense que c'est même avant deux mille (2000) que  
6 ça a changé là. Je dirais peut-être quatre-vingt-  
7 seize (96), dans ces eaux-là, que ça a changé là.

8 Q. **[868]** Mais, l'approche budgétaire, c'est qu'on  
9 autorisait un budget et quand il y avait des  
10 dépassements, on allait chercher un vote pour  
11 pouvoir payer des dépassements, c'est ça?

12 R. À posteriori, oui. C'était beaucoup moins stressant  
13 pour le chargé de projet et pour l'entrepreneur  
14 parce qu'il savait qu'il allait être payé.

15 Q. **[869]** Et après ça, on a changé et on se disait,  
16 c'étaient des budgets fermés, mais on prévoyait,  
17 dans ces budgets fermés, des contingences...

18 R. Voilà!

19 Q. **[870]** ... pour justement couvrir les...

20 R. Il y en avait aussi avant.

21 Q. **[871]** ... des imprévus. C'est ça. Mais, est-ce  
22 qu'elles ont été augmentées ces contingences-là  
23 avec la nouvelle approche de budget fermé?

24 R. Moi, je ne pourrais pas vous dire qu'elles ont été  
25 systématiquement augmentées. Ça, je ne pourrais pas

1 vous dire.

2 Q. **[872]** Une approche budget fermé ou une approche  
3 budget ajusté par la suite par un autre vote, est-  
4 ce que ça aurait eu des impacts sur les stratagèmes  
5 que vous avez utilisés pour donner des zones grises  
6 à des entrepreneurs? Comment ça vous aurait  
7 affecté?

8 R. Bien, je n'en serais peut-être pas venu avec ma  
9 feuille de « I owe you » là, je n'aurais peut-être  
10 pas embarqué là-dedans, donc je n'aurais peut-être  
11 pas découvert qu'on pouvait arranger des choses.  
12 Parce qu'avant ça, on n'avait pas besoin d'arranger  
13 des choses, on faisait notre final en bonne et due  
14 forme. Et s'il y avait un dépassement occasionnel,  
15 ça n'arrivait pas dix (10) fois par année, ça  
16 arrivait une fois ou deux à tout le monde. À ce  
17 moment-là, il fallait faire un rapport de crédit  
18 supplémentaire. Ça prenait six mois avant que ça  
19 revienne du conseil, mais quand ça revenait,  
20 l'entrepreneur, on envoyait le final, beaucoup  
21 moins stressant pour nous.

22 Q. **[873]** Donc, c'est votre approche « I owe you » qui  
23 finalement vous a amené vers les... vers les  
24 diverses méthodes pour pouvoir donner de la zone  
25 grise aux entrepreneurs.

1 R. C'est ma conscience envers les entrepreneurs parce  
2 que je trouvais ça malheureux qu'on arrive à la fin  
3 puis qu'on dise « bien, je ne peux pas te payer ».

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je comprends que vous voudriez avoir une pause.

6 Me SONIA LEBEL :

7 Bien, j'aimerais bien...

8 Me SONIA LEBEL :

9 Oui. Parfait.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 ... à moins que vous ayez une question, Madame la  
12 Présidente.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Non, ça va.

15 Me SONIA LEBEL :

16 Je pense que c'est un bon moment et je pourrai  
17 revenir avec...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Ça va. Parfait.

20 Me SONIA LEBEL :

21 ... peut-être peu.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Très bien.

24

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2

3 Me SONIA LEBEL :

4 Je voudrais vous annoncer que j'ai terminé, Madame  
5 la Présidente, Monsieur le Commissaire.

6 Q. **[874]** Monsieur Leclerc, on va peut-être revenir  
7 juste brièvement sur l'Association Cattolica  
8 Eraclea. Vous avez parlé d'avoir amené, à une  
9 reprise à tout le moins, un de vos collègues,  
10 monsieur Vincent Thibault, c'est exact?

11 R. C'est exact.

12 Q. **[875]** Monsieur Thibault est arrivé en deux mille  
13 huit (2008) à la Ville de Montréal, est-ce que je  
14 me trompe ou dans ces alentours-là?

15 R. La date exacte, je ne me souviens pas. Moi, j'ai  
16 quitté en deux mille dix (2010), il était à la  
17 surveillance depuis, je pense, deux ans, puis je  
18 pense qu'il a été deux ans, au préalable, il était  
19 à conception.

20 Q. **[876]** Donc, on peut dire deux mille six (2006).

21 R. Six (2006). Deux mille six (2006), je dirais qu'il  
22 est arrivé à la Ville, deux mille huit (2008), à la  
23 surveillance.

24 Q. **[877]** O.K. À quelle époque vous l'avez amené à  
25 l'Association avec vous?

1 R. Je pense qu'il était à la surveillance, ça devait  
2 être en deux mille neuf (2009) ou deux mille huit  
3 (2008).

4 Q. **[878]** O.K. Et à ce moment-là, ce n'est pas à cette  
5 occasion-là que vous avez croisé, naturellement,  
6 monsieur Rizzuto, si je comprends bien.

7 R. Je pense qu'il était occupé aux États-Unis.

8 Q. **[879]** O.K. Mais, quand vous le mentionniez avant la  
9 pause, c'est qu'il y a eu quelques occasions où  
10 vous êtes allé à l'Association et que vous avez eu  
11 l'occasion de croiser monsieur Rizzuto.

12 R. Oui, mais là ça a été très bref parce qu'on sait  
13 qu'il a séjourné longtemps aux États-Unis.

14 Q. **[880]** Hum, hum.

15 R. Alors, ça a été ça. Puis je l'ai connu en quatre-  
16 vingt-dix-sept (97) lorsqu'on est allé en  
17 République et puis je pense que c'est en deux mille  
18 un (2001) qu'il a été occupé, donc c'est sur une  
19 période de quatre ans. Je l'ai peut-être croisé  
20 deux fois, trois fois, là.

21 Q. **[881]** O.K. Est-ce que vous étiez conscient... vous  
22 étiez conscient de la réputation de monsieur  
23 Rizzuto à l'époque. Est-ce que vous étiez conscient  
24 ou vous aviez une idée des liens de cette  
25 Association-là avec monsieur Rizzuto?

1 R. Monsieur Rizzuto était présent, mais c'était  
2 l'Association d'un village et les entrepreneurs, il  
3 y en avait beaucoup qui venaient de ce village-là.  
4 Moi, je ne voyais rien de mal à participer aux  
5 activités d'une association d'un village.

6 Q. **[882]** O.K. Est-ce qu'à votre connaissance à vous,  
7 est-ce que monsieur Rizzuto avait un lien également  
8 avec ce village?

9 R. Oui, je pense qu'il venait du village.

10 Q. **[883]** O.K. Êtes-vous déjà allé au Cosenza, vous,  
11 Monsieur Leclerc?

12 R. Jamais.

13 Q. **[884]** Jamais. O.K. Ça termine les questions en  
14 chef, Madame la Présidente.

15 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

16 Q. **[885]** Vous pensez que vos supérieurs ne se sont  
17 jamais doutés le moindrement de ce que vous pouviez  
18 faire au niveau des zones grises, là. Vous avez  
19 réussi, vous avez utilisé ce matin le thème avec  
20 votre grande expertise « à toujours les  
21 confondre ». Ils n'ont jamais douté.

22 R. Je pense qu'ils n'ont jamais cherché ou vraiment  
23 exploré, ils n'ont jamais cherché à savoir, j'ai  
24 l'impression, là.

25 Q. **[886]** Plus parce qu'ils ne voulaient pas et ils ne

1           prenaient pas de démarche, pas d'initiative, que  
2           parce que vraiment vous avez réussi pendant toutes  
3           ces années-là à confondre tout le monde.

4           R. Je ne sais pas si j'ai été un magicien, mais je ne  
5           pense pas avoir été... avoir été très très très  
6           secret non plus, là. Je ne disais pas « oui, oui,  
7           je reçois de l'argent », ça, c'est certain, mais je  
8           m'affichais. J'allais dîner avec les entrepreneurs  
9           au vu et au su de tous. J'allais jouer au golf au  
10          vu et au su de tous.

11          Q. **[887]** Et vos voyages de golf, vos patrons savaient  
12          que vous jouiez au golf avec des entrepreneurs  
13          également.

14          R. Au vu et au su de tous. Oui.

15          Q. **[888]** Très bien.

16          LA PRÉSIDENTE :

17          Q. **[889]** Mais, je vais poursuivre sur cette lancée. Il  
18          me semble vous avoir entendu dire ce matin que vous  
19          aviez une entente tacite avec vos supérieurs et ce  
20          qui facilitait de beaucoup l'octroi des extra.

21          R. Une entente tacite avec les surveillants de travaux  
22          surtout. Avec les supérieurs, bien, surtout avec  
23          monsieur Vézina parce que nous nous connaissons  
24          depuis fort longtemps. Et nous savions tous les  
25          deux ce qui passait et ce qui ne passait pas.

1           Alors, je ne le consultais pas régulièrement, je le  
2           consultait à l'occasion sur des choses que je  
3           n'étais vraiment pas certain, des choses vraiment  
4           nouvelles.

5           Q. **[890]** O.K. Et une « entente tacite », ça veut dire  
6           quoi?

7           R. Bien, ça veut dire qu'on n'a jamais parlé  
8           ouvertement des avantages que je pouvais avoir,  
9           mais j'ai l'impression qu'il était... Il parlait  
10          beaucoup avec les entrepreneurs lui aussi. Les  
11          entrepreneurs n'étaient pas très discrets, alors  
12          j'ai mal à imaginer qu'il n'était pas au courant de  
13          ce que je faisais.

14          Q. **[891]** O.K. Merci. Maître St-Jean.

15          Me MARTIN ST-JEAN :

16          Madame la Présidente, oui.

17          LA PRÉSIDENTE :

18          Oui, je vous écoute. Est-ce que... Vous avez dit  
19          que vous étiez pour... Est-ce que quelqu'un d'autre  
20          que vous entend contre-interroger le témoin?

21          Me DANIEL ROCHEFORT :

22          Nous aurons possiblement quelques questions  
23          techniques, comme on en a eu avec monsieur  
24          Surprenant, mais...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce que vous êtes prêt à poser vos questions?

3 Me DANIEL ROCHEFORT :

4 ... on est dans la même situation que maître St-  
5 Jean.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je n'ai pas compris.

8 Me DANIEL ROCHEFORT :

9 Nous sommes dans la même situation que maître St-  
10 Jean.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est-à-dire?

13 Me DANIEL ROCHEFORT :

14 Je ne suis pas en mesure de procéder tout de suite.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bon.

17 Me DANIEL ROCHEFORT :

18 On a su hier qui était le témoin à deux heures  
19 (14 h 00) et je ne suis pas tout à fait prêt.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bon. Alors, est-ce que je comprends que vous me  
22 faites une demande?

23 Me MARTIN ST-JEAN :

24 Alors, moi, je vais vous en faire une,  
25 effectivement. S'il était possible d'ajourner

1           jusqu'à notre prochaine rencontre du lundi dont  
2           j'oublie la date.

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Lundi, je crois bien que ce sera le huit (8).

5           Me MARTIN ST-JEAN :

6           Le huit (8), alors...

7           LA PRÉSIDENTE :

8           Oui.

9           Me MARTIN ST-JEAN :

10          La Ville de Montréal sera à ce moment-là en mesure  
11          de procéder à son contre-interrogatoire.

12          LA PRÉSIDENTE :

13          Oui.

14          Me DANIEL ROCHEFORT :

15          Le douze (12).

16          Me MARTIN ST-JEAN :

17          Ah! Le douze (12).

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Le douze (12), excusez-moi. Le douze (12).

20          Me MARTIN ST-JEAN :

21          Bon. Alors...

22          LA PRÉSIDENTE :

23          O.K. Alors, oui, je vous accorde cette demande de  
24          remise pour préparer le contre-interrogatoire, il  
25          n'y a pas de difficulté. Donc, nous reviendrons le

1 douze (12). Alors, bonne semaine à tous.

2

3 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

4

5

6 SERMENT D'OFFICE

7

8 Nous, soussignées, **ODETTE GAGNON, et ROSA FANIZZI,**  
9 sténographes officielles, dûment assermentées,  
10 certifions sous notre serment d'office que les  
11 pages qui précèdent sont et contiennent la  
12 transcription fidèle et exacte des notes  
13 recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,  
14 le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la  
15 qualité dudit enregistrement, le tout, conformément  
16 à la Loi.

17 Et nous avons signé,

18

19

20

21 \_\_\_\_\_  
**ODETTE GAGNON**

22

23

24

25 \_\_\_\_\_  
**ROSA FANIZZI**