

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

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

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

LE 20 FÉVRIER 2013

VOLUME 62 - PM1

**DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN**  
**Sténographes officiels**

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me SONIA LeBEL,  
Me ÉLIZABETH FERLAND

INTERVENANTS :

Me ROBERT DORÉ pour M. Nicolo Milioto  
Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois  
Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec  
Me LOUIS TREMBLAY pour l'Union des municipalités du Québec  
Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des élections  
Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec  
Me GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec  
Me MICHEL DÉCARY pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales  
Me JULIE-MAUDE GREFFE pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales  
Me DANIEL ROCHEFORT pour l'Association de la construction du Québec

---

TABLE DES MATIÈRES

|                              | PAGE |
|------------------------------|------|
| LISTE DES ENGAGEMENTS        | 4    |
| LISTE DES PIÈCES             | 4    |
| INTERROGÉ PAR Me SONIA LeBEL | 5    |

---

LISTE DES PIÈCES

|   | PAGE |
|---|------|
| 37P-474 : Analyse des registres téléphoniques -<br>Nicolo Milioto et Michel Leclerc | 34   |

---

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingtième (20e) jour du  
2 mois de février,  
3 (14:04:08)

4

5 LA GREFFIÈRE :  
6 Monsieur Milioto, vous êtes toujours sous le même  
7 serment.

8 R. Merci.

9 INTERROGÉ PAR Me SONIA LeBEL :

10 Q. **[1]** Donc, Monsieur Milioto, avant le...

11 R. Est-ce que je peux revenir sur le nom que je me  
12 souvenais pas?

13 Q. **[2]** Oui.

14 R. Ça m'est revenu, c'est...

15 Q. **[3]** Parfait.

16 R. ... monsieur Spagnolo.

17 Q. **[4]** Alors, ça, c'est le...

18 R. Le propriétaire...

19 Q. **[5]** ... l'oncle de Joe Borsellino pour le...

20 R. ... d'Inter-Canada, le pro...

21 Q. **[6]** ... Asphalte Inter-Canada, monsieur Spagnolo.

22 R. C'est ça. C'est ça.

23 Q. **[7]** D'accord. Merci. Monsieur Milioto, on a regardé  
24 ce matin ensemble un tableau qui démontrait que, au  
25 cours des quinze (15) dernières années, de mil neuf

1 cent quatre-vingt-seize (1996) à deux mille onze  
2 (2011), bien que dans le début, là, plusieurs  
3 personnes étaient présentes dans la sphère des  
4 contrats, on remarque que, particulièrement dans  
5 les années deux mille (2000), deux mille deux  
6 (2002) et plus proche d'aujourd'hui, les joueurs  
7 principaux sont maintenant BP Asphalte, Mivela,  
8 Pavage CSF, Pavage ATG et T.G.A. Montréal, Asphalte  
9 Inter-Canada étant parmi ces joueurs-là, mais  
10 n'ayant... bien que soumissionnant beaucoup, là,  
11 n'ayant peu... remportant peu de succès.

12 On a également souligné ce matin que tous  
13 ces gens-là faisaient partie du village, à tout le  
14 moins originaires, d'une façon ou d'une autre, par  
15 leur père ou directement du village Cattolica  
16 Eraclea. Vous nous dites donc, Monsieur Milioto,  
17 que ça n'a aucun lien avec le fait que les  
18 principaux joueurs dans la sphère des trottoirs,  
19 telle qu'on l'a décrite ce matin, sont du même  
20 village, c'est exact?

21 R. Oui.

22 Q. **[8]** O.K. Ces gens-là, vous nous avez expliqué, en  
23 après-midi, lundi après-midi, que vous aviez,  
24 particulièrement avec Joey Piazza et monsieur  
25 Cammalleri, vous aviez eu quelques appels

1           téléphoniques, quelques relations d'affaires, pour  
2           vous permettre de temps en temps d'emprunter de  
3           l'équipement, c'est exact?

4           R. Oui.

5           Q. **[9]** O.K. Donc, vous n'avez pas... vous ne discutez  
6           jamais de soumission avec eux avant de déposer la  
7           soumission, ce sont des compétiteurs?

8           R. Jamais de discussion avant.

9           Q. **[10]** Donc, vous n'avez pas besoin...

10          R. Même pas après.

11          Q. **[11]** Même après. Vous n'avez pas besoin de parler  
12          des dossiers, vous n'avez pas besoin de parler des  
13          soumissions, comment préparer une soumission, ils  
14          le savent, j'imagine?

15          R. Chacun notre business.

16          Q. **[12]** Chacun votre business, hein! Et ce sont des  
17          gens qui, comme ils sont dans la même sphère que  
18          vous, en principe, sauf peut-être quelques  
19          exceptions, vous n'avez pas à faire de sous-  
20          traitance pour eux?

21          R. Ça peut arriver que... C'est comme je dis, j'ai  
22          déjà donné des travaux à Joey Piazza.

23          Q. **[13]** O.K.

24          R. Même... je me souviens pas si j'ai déjà donné des  
25          ouvrages à ATG, pour la raison que... Est-ce que je

1           peux me permettre d'expliquer un peu comment ça  
2           fonctionne à la Ville de Montréal, des contrats?

3       Q. **[14]** Oui, allez-y.

4       R. O.K. Qu'est-ce qui arrive à Montréal, on peut faire  
5           des soumissions, mettons qu'on en fait une le  
6           premier (1er) mai, on ne sait jamais quand que ce  
7           contrat-là commence. O.K.? C'est les discussions de  
8           la Ville. Ça peut commencer un mois plus tard comme  
9           ça peut commencer six mois plus tard. Donc, en même  
10          temps, mettons une semaine plus tard ou deux  
11          semaines plus tard, on a un autre contrat, ça peut  
12          arriver qu'on a deux contrats dans le même mois ou  
13          dans deux mois différents, en pensant qu'on a le  
14          O.K. de faire un contrat. À un moment donné, on  
15          finit ce contrat-là et on commence l'autre contrat.

16       Q. **[15]** O.K.

17       R. Il faut savoir qu'à la Ville de Montréal, quand ils  
18          vous donnent le O.K. de faire une job, ils nous  
19          donnent tant de jours. Ça dépend du contrat, ils  
20          nous donnent trente (30) jours, quarante-cinq (45)  
21          jours. Si on dépasse les journées qui sont écrites  
22          sur le contrat, ils nous donnent des pénalités.  
23          Donc, ça peut arriver que dans le même temps que  
24          j'ai un contrat que moi je pense que ça commence  
25          premier (1er) mai, ça a pas commencé le premier

1 (1er) mai. Et j'ai un autre contrat que je pense  
2 d'aller le chercher parce que ça commence au  
3 premier (1er) juin, à un moment donné ils  
4 t'arrivent puis ils te donnent les deux contrats  
5 dans la même journée. Eux autres, ils font pas la  
6 différence ou l'attention, à dire le contracteur,  
7 il n'a pas le temps de le faire. C'est pas son  
8 problème. Il peut arriver, dans la même semaine, de  
9 nous donner deux contrats. Un que j'avais cherché  
10 trois semaines avant, et un que j'avais cherché un  
11 mois plus tard. Il peut te donner trois contrats  
12 dans la même semaine. Il va te dire, « Tiens, ça  
13 c'est un contrat, tu as quarante (40) jours,  
14 quarante-cinq (45) jours pour le faire. »

15 Donc, tout ça c'est, il y en a des  
16 possibilités de compagnies illimitées. Tu sais, on  
17 a tant d'employés, on a tant de machines, et des  
18 fois on n'arrive pas avec le temps de faire le  
19 contrat, et on fait appel à notre compétiteur pour  
20 dire « As-tu le temps de me faire deux rues, trois  
21 rues, pour pas que je paie la pénalité? »

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

23 R. Et ça peut être le contraire un mois plus tard ou  
24 un an plus tard, que lui il a plus d'ouvrage et il  
25 a pas de temps, et il me demande de les faire un

1 jour probablement, une semaine, quelque chose comme  
2 ça. Je voulais faire l'explication pourquoi ça  
3 arrive, ces situations-là.

4 Q. **[17]** O.K. En règle générale, Monsieur Milioto, dans  
5 un contrat moyen... Je comprends qu'il peut y avoir  
6 des plus petits contrats, des plus gros contrats,  
7 je comprends ça. Dans un contrat moyen, là, on  
8 parle d'une exécution d'un chantier dans... pour  
9 faire des trottoirs coulés ou des bordures, ça  
10 peut... Ça peut durer combien de temps, un  
11 chantier, pour Mivela?

12 R. Ça dépend le montant du contrat.

13 Q. **[18]** Hum, hum?

14 R. Parce que ça peut être un contrat de cent mille  
15 (100 000), et ça peut être un contrat de un million  
16 (1 M). Normalement, les contrats, ça tourne dans  
17 ça. Sept cents (700 000), huit cent mille  
18 (800 000), un million (1 M), cent mille (100 000).

19 Q. **[19]** O.K. Donc, un contrat moyen autour de cinq,  
20 six, sept cent mille (5-6-700 000), ça peut prendre  
21 combien de temps, quand tout va bien?

22 R. Quand tout va bien, entre commencer et finir, entre  
23 trente (30) et trente-cinq (35) jours.

24 Q. **[20]** Donc, en général, quand Mivela met deux  
25 mois...

1 R. À part...

2 Q. **[21]** ... deux mois sur un contrat, c'est quand même  
3 une grosse...

4 R. À peu près. Oui.

5 Q. **[22]** O.K. Et ce que vous nous expliquez, c'est que  
6 des fois la Ville de Montréal, vous soumissionnez,  
7 vous êtes le plus bas soumissionnaire, et ça peut  
8 arriver que des contrats se chevauchent ou que vous  
9 soyez trop serré dans le temps, que vous ayez  
10 besoin d'aide. C'est ça?

11 R. Exactement.

12 Q. **[23]** Et ça justifierait que vous donniez de la  
13 sous-traitance à un de vos concurrents.

14 R. Oui.

15 Q. **[24]** O.K. Est-ce que c'est... J'imagine que votre  
16 associé, à ce moment-là, qui... C'était monsieur  
17 Vella ou monsieur Polizzi?

18 R. C'est monsieur Polizzi quand il était là.

19 Q. **[25]** Monsieur Polizzi. Habituellement, connaissait  
20 la durée de l'exécution d'un contrat pour Mivela.  
21 En général.

22 R. Oui.

23 Q. **[26]** Donc, j'imagine qu'on soumissionne sur des  
24 soumissions en fonction de nos capacités, en règle  
25 générale.

1 R. Et c'est pour ça que je m'ai expliqué. Si vous  
2 voulez que je me réexplique une autre fois...

3 Q. [27] J'ai com...

4 R. Parce que...

5 Q. [28] J'ai compris, mais ce que je dis, c'est qu'en  
6 gé... On essaie... On essaie d'évaluer, mais il  
7 peut arriver que la Ville, dans ses décisions...

8 R. Parce que c'est pas... Exactement. Mais c'est pas  
9 nous autres qui contrôlent, vous voyez? On peut  
10 penser, on prend un contrat de lui, on peut penser  
11 qu'on va commencer premier (1er) mai, mais il va  
12 commencer premier (1er) juillet. Pour une raison  
13 quelconque, que j'ai pas savoir pour la Ville. On  
14 peut prendre un contrat au mois de, premier (1er)  
15 juillet, ils vont te faire commencer le quinze (15)  
16 juillet. Donc, j'en ai un que ça fait trois mois,  
17 et j'en ai un autre que je l'ai pris trois semaines  
18 avant. Ils passent au conseil, et après ci, il faut  
19 commencer. On peut pas le savoir. On le sait  
20 seulement quand ils nous envoient la lettre pour  
21 dire « Tu commences (inaudible) de semaine, tu fais  
22 ton ouverture de chantier, et tu commences le  
23 chantier. » Qu'ils sont deux, ils sont trois, et  
24 ils font pas attention à ça. Ils nous donnent ça  
25 dans les mains, il dit « Débrouille-toi, tu as

1           trente-cinq (35) jours pour faire les travaux. »

2       Q. **[29]** O.K.

3       R. Trente (30), quarante (40) ou quarante-cinq (45),  
4           ça dépend la complexité des travaux.

5       Q. **[30]** Donc, quand vous nous dites que quand, dans  
6           son témoignage, monsieur Michel Leclerc nous  
7           décrit, en date du dix-neuf (19) novembre deux  
8           mille douze (2012), et on peut retrouver ces  
9           extraits-là aux pages 95, 104, 117 et 118 de son  
10          témoignage - je le dis si les gens veulent aller  
11          vérifier - quand il nous explique que les  
12          compagnies Pavage CSF, T.G.A., BP Asphalte, ATG et  
13          Mivela font partie d'un système collusionnaire, il  
14          n'est pas exact.

15       R. Non, c'est pas exact.

16       Q. **[31]** Ce n'est pas exact.

17       R. Non.

18       Q. **[32]** Et même si le tableau semble lui donner  
19          raison, ce n'est pas exact?

20       R. Non.

21       Q. **[33]** O.K. Et vous n'avez ja...

22       R. Parce que... Je m'excuse, mais monsieur Leclerc n'a  
23          jamais fait des trottoirs de sa vie, Madame. Dans  
24          ma connaissance, Terramex n'a jamais fait de  
25          trottoirs. Je vois pas comment, d'où qu'il peut

1           prendre qu'on a fait une collusion. Il n'a jamais  
2           fait de trottoirs, monsieur... Terramex.

3           Q. **[34]** Il n'a jamais fait de trottoirs ou il n'a  
4           jamais eu la chance d'en faire à Montréal?

5           R. Bien, moi, il était là avant moi. Et j'ai jamais vu  
6           Terramex faire des trottoirs. Moi, j'ai commencé en  
7           quatre-vingt-dix (90). Et lui est encore là. Il  
8           était là avant moi. Et j'ai jamais vu Terramex  
9           faire les trottoirs, à ma connaissance.

10          Q. **[35]** Monsieur Leclerc nous a expliqué...

11          R. Je peux me tromper, mais je pense pas.

12          Q. **[36]** Monsieur Leclerc nous a expliqué également,  
13          Monsieur Milioto... Est-ce que vous avez suivi son  
14          témoignage un peu?

15          R. Un peu, oui.

16          Q. **[37]** Un peu. Surtout, j'imagine, les portions qu'il  
17          parlait de vous?

18          R. Exactement.

19          Q. **[38]** Certainement. Donc, monsieur Leclerc, comme  
20          vous le savez, nous a expliqué qu'il a tenté de  
21          percer le marché de Montréal et qu'il a été  
22          empêché, premièrement, par monsieur Borsellino et  
23          ensuite par vous, de le faire. Ça, ce n'est pas  
24          exact?

25          R. Non.

1 Q. **[39]** Il nous a expliqué que, suite à une rencontre  
2 avec vous, lors d'un contrat qu'il exécutait dans  
3 le Vieux-Montréal, vous en avez parlé tantôt, il  
4 avait réussi à obtenir une certaine entente avec  
5 vous à l'effet que vous alliez lui laisser, en  
6 règle générale, les bordures de granit. Est-ce que  
7 c'est exact?

8 R. Non.

9 Q. **[40]** C'est exact, par contre, que vous aviez avec  
10 lui une entente à l'effet qu'il ferait des bordures  
11 de granit pour vous?

12 R. Non.

13 Q. **[41]** Qu'est-ce que vous nous avez dit avant la  
14 pause du dîner?

15 R. On a des prix qui m'est donnés. Autrement dit, on  
16 faisait des soumissions à la Ville de Montréal. Si  
17 celui qui avait la job, il me demandait des prix  
18 pour faire l'agrégat, donc, lui, il faisait les  
19 bordures et, moi, j'allais faire l'agrégat en  
20 dessous de lui, en sous-contrat. Parce que lui en  
21 faisait pas d'agrégat. Au contraire, si c'est moi  
22 qui avais la job, et j'avais trop d'ouvrage, ou  
23 j'avais pas le temps de faire, je donnais la  
24 bordure et moi, je faisais l'agrégat. Lui était  
25 plus spécialiste que moi sur la bordure. Il m'a

1           donné des travaux.

2           Q. **[42]** Donc, quand monsieur Leclerc nous dit la chose  
3           suivante « sur les contrats de monsieur Milioto, je  
4           faisais les bordures de granit et sur certains  
5           contrats que j'ai eus, il a fait mon agrégat », là-  
6           dessus, c'est exact?

7           R. Oui.

8           Q. **[43]** Quand il nous dit que c'est en raison d'une  
9           entente avec vous, parce que vous ne vouliez pas,  
10          vous et le groupe de collusionnaires, qu'il perce  
11          le marché, ça c'est faux?

12          R. C'est faux. J'ai donné d'autres jobs de bordures à  
13          d'autres compagnies à place de donner à lui.

14          Q. **[44]** Qui d'autre a fait des bordures de granit pour  
15          vous?

16          R. Attendez que je me souviens. Je vais reprendre ici.  
17          Parce que je me souviens pas des noms. Je l'ai  
18          entendu, vous me l'avez dit. Ramcor.

19          Q. **[45]** Je vous ai laissé la liste justement.

20          R. Ramcor.

21          Q. **[46]** Ramcor?

22          R. Oui. J'ai donné une job de bordures au Vieux-  
23          Montréal.

24          Q. **[47]** En quelle année?

25          R. Deux mille six (2006), deux mille sept (2007),

1           quelque chose comme ça. Parce que lui était plus  
2           cher. Ramcor était moins cher. Moi, j'avais pas le  
3           temps. Je l'ai donné à Ramcor. J'ai donné la  
4           bordure puis j'ai donné deux pavés à faire dans la  
5           même job.

6           Q. **[48]** Deux mille six (2006), deux mille sept (2007)?

7           R. Quelque chose comme ça. Deux mille sept (2007),  
8           deux mille huit (2008).

9           (14:17:20)

10          LA PRÉSIDENTE :

11          Q. **[49]** Mais, Monsieur Milioto, vous avez bien dit ce  
12          matin que vous échangez trois ou quatre fois par  
13          année : « On s'échangeait le travail avec Terramex.  
14          Il était en compétition dans des soumissions qui  
15          contenaient de l'agrégat. »

16          R. Oui.

17          Q. **[50]** Vous avez dit qu'il ne vient pas de votre  
18          village et qu'il n'est pas dans le...

19          R. Il n'est pas Italien. C'est un Québécois. Quand je  
20          me dis qu'on va changer de travaux, Madame, est-ce  
21          que je peux m'expliquer? C'est la même chose comme  
22          quand on fait un contrat mettons avec DGL. On fait  
23          des soumissions des jobs qu'il y a beaucoup  
24          d'asphalte et beaucoup de trottoirs. Donc, moi, je  
25          peux faire la soumission. Lui, il me donne des prix

1 d'asphalte. Moi, je donne le prix des trottoirs.  
2 Mais il y a d'autres choses entre ça. O.K.? Si,  
3 moi, j'ai la job, je suis pas engagé à donner à lui  
4 l'asphalte, mais je regarde ses prix, je regarde  
5 d'autres prix mettons de Simard-Beaudry, et je  
6 donne au meilleur prix. Et si lui a la job, il  
7 regarde mes prix de trottoirs qu'est-ce que j'avais  
8 donné, il regarde l'autre prix l'autre compétiteur,  
9 et si je suis le plus bas soumissionnaire, il me  
10 donne la job. Ou s'il voit qu'il n'y a pas beaucoup  
11 de différence et il aimerait ça que, moi, je fais  
12 la job, parce que je donne plus de services,  
13 (inaudible), il peut me négocier, dire : « Regarde,  
14 tu m'as donné le prix de la soumission - mettons -  
15 cent vingt piastres (120 \$) le mètre mais, regarde,  
16 j'ai un prix, moi, je vais te donner cent cinq  
17 (105) », si ça fait mon affaire, je signe le  
18 contrat et je fais le trottoir. Avec Terramex, il  
19 n'y avait pas beaucoup de compagnies qui en  
20 faisaient la bordure et l'agrégat. Terramex en  
21 faisait pas d'agrégat, et c'est moi qui le faisais  
22 l'agrégat. Il y avait quelqu'un d'autre, il y avait  
23 comme Conex, à un moment donné, qui les faisait  
24 aussi, à certaines périodes, O.K. Donc, moi, je  
25 donnais des prix pour l'agrégat, lui me donnait les

1 prix pour la bordure, mais il y a d'autre chose sur  
2 le chantier aller faire, il y a des puisards à  
3 faire, il y a de l'excavation, il y a de la  
4 réparation. Si lui avait la job, il me demandait,  
5 avec leur prix : « Est-ce que tu peux me faire mon  
6 agrégat? », et je faisais son agrégat. Si c'est moi  
7 qui avais la job, je disais : « Peux-tu faire la  
8 bordure? », et, moi, je faisais l'agrégat. Mais  
9 était pas de collusion des prix. C'est une entente  
10 où lui était spécialiste. Moi, j'en faisais des  
11 bordures mais lui était plus spécialiste que moi.  
12 Je l'ai appris plus tard, disons, à prendre de  
13 l'expérience. Il était plus spécialiste que moi sur  
14 les bordures et leurs prix étaient meilleurs que ce  
15 que, moi, il m'en coûtait pour le faire moi-même.  
16 Et si j'avais d'autres ouvrages pour mes employés,  
17 je donnais le contrat à lui et, moi, je faisais  
18 qu'est-ce que je savais faire de meilleur,  
19 l'agrégat.

20 (14:20:28)

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Vous pouvez continuer, Maître LeBel, c'était  
23 simplement pour vous mettre dans le contexte qu'il  
24 avait bel et bien dit qu'il était en compétition  
25 avec...

1 Me SONIA LEBEL :

2 Merci.

3 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

4 Q. **[51]** Je voudrais continuer là-dessus. Donc, il y a  
5 eu des appels d'offres où vous étiez en compétition  
6 avec Terramex?

7 R. Oui. Tout le temps, depuis que j'ai parti ma  
8 compagnie, je pense que j'ai commandé à ce monsieur  
9 ces jobs-là à partir de quatre-vingt-onze (91),  
10 quatre-vingt-douze (92), quelque chose comme ça.

11 Q. **[52]** Donc, le dirigeant de Terramex connaissait  
12 votre secteur parce que, dans les faits, il  
13 applique sur les appels d'offres que... je ne suis  
14 pas en train de dire qu'il faisait les trottoirs,  
15 il connaissait les joueurs qui faisaient les  
16 trottoirs. Parce qu'il faisait partie du même  
17 groupe qui soumissionnait pour les mêmes contrats  
18 que vous?

19 R. Pas toutes. Il a jamais soumission...

20 Q. **[53]** Pas tous, mais sur certains contrats.

21 R. À ma connaissance, je l'ai jamais vu dans les  
22 trottoirs en ciment. À ma connaissance. Ça pourrait  
23 être arrivé mais, à ma connaissance, je l'ai jamais  
24 vu soumissionner des trottoirs de production, si  
25 vous voulez. Quand on parle de granit, lui était

1 plus spécialiste que moi dans le granit, il avait  
2 plus de connaissances, les employés plus capables  
3 de faire le granit. Mais sur le ciment, les  
4 trottoirs de ciment proprement dits, à ma  
5 connaissance, je l'ai jamais vu là. Pas en quatre-  
6 vingt-dix (90) et pas en deux mille dix (2010).

7 Q. **[54]** Oui, mais il y a eu des appels d'offres où  
8 vous étiez en compétition avec Terramex?

9 R. Sur ce style de job-là : le granit, agrégat et  
10 bordures de granit. Parce qu'il y avait des jobs  
11 que c'était juste du granit.

12 Q. **[55]** O.K.

13 R. O.K.?

14 Q. **[56]** Dans les appels d'offres où vous étiez en  
15 compétition avec Terramex, j'imagine que vous...

16 R. Oui, sur ce style de job-là.

17 Q. **[57]** ... vouliez gagner? On ne va pas en appel  
18 d'offres pour perdre, là, vous vouliez gagner  
19 contre Terramex?

20 R. Oui, oui.

21 Q. **[58]** Ce n'est pas une question de... et, si vous  
22 gagnez, c'est plus payant pour vous que si vous  
23 perdez... que vous perdiez la soumission?

24 R. C'est tout le temps meilleur. On essaie tout le  
25 temps de gagner parce qu'on contrôle notre chantier

1            quand on gagne la soumission.

2            Q. **[59]** Donc, il vaut mieux gagner l'appel d'offres  
3            puis engager Terramex comme sous-traitant que de  
4            voir Terramex nous ravir l'appel d'offres et nous  
5            se faire engager comme sous-traitant par Terramex?

6            R. Parce qu'on contrôle notre chantier, t'sais on a la  
7            change de négociier, dire : « Regarde, la job, tu  
8            m'as donné - admettons - quatre-vingt-dix piastres  
9            (90 \$) le mètre linéaire, il faut que tu me fasses  
10           ça à quatre-vingt-cinq piastres (85 \$). » C'est  
11           tout le temps meilleur de gagner la soumission que  
12           non. Quand on fait des soumissions on essaie tout  
13           le temps de gagner la soumission.

14           Q. **[60]** O.K. Donc, les dirigeants de Terramex, là,  
15           connaissaient les joueurs de votre secteur, on ne  
16           peut pas dire que c'est des étrangers, là?

17           R. Non, non, ils savaient qu'on était là.

18           Me SONIA LEBEL :

19           Q. **[61]** Donc, en règle générale, monsieur Leclerc est  
20           un compétiteur; en règle générale, quand il y a des  
21           bordures de granit, il pouvait faire de la sous-  
22           traitance pour vous et vice versa, s'il gagnait une  
23           soumission, vous pouviez faire le...

24           R. L'agrégat.

25           Q. **[62]** L'agrégat... est-ce que c'est ce qu'on appelle

1 le granulat exposé?

2 R. Oui.

3 Q. **[63]** Dans les soumissions?

4 R. Oui.

5 Q. **[64]** Donc, c'est ce que j'allais dire, granulat  
6 mais j'ai...

7 R. Oui, c'est...

8 Q. **[65]** Donc, l'agrégat. Parfait. Et vous nous dites,  
9 aujourd'hui, que ça n'a rien à voir avec un système  
10 de collusion et que ça n'a rien à voir avec une  
11 entente que vous avez eue avec monsieur Michel  
12 Leclerc, de Terramex, pour le tasser des  
13 compétiteurs?

14 R. J'ai jamais eu d'entente avec monsieur Leclerc et  
15 avec personne d'autre.

16 Q. **[66]** O.K. À combien de reprises monsieur Leclerc a  
17 pu faire ou combien de fois par année monsieur  
18 Leclerc pouvait faire votre sous-traitance dans la  
19 bordure de granit. Est-ce que c'est à chaque fois  
20 qu'il y avait du granit?

21 R. Pas à mon souvenir. Je pense qu'il y a eu deux,  
22 trois reprises dans cinq ans.

23 Q. **[67]** Deux, trois reprises dans cinq ans?

24 R. Bien je ne vois pas, comme ça, à souvenir comme ça,  
25 deux, trois, quatre reprises en cinq ans.

1 Q. **[68]** Est-ce que c'est déjà arrivé, Monsieur  
2 Milioto, que vous preniez, vous gagnez une  
3 soumission, Mivela naturellement, pas vous  
4 personnellement, mais Mivela remporte une  
5 soumission, étant le plus bas soumissionnaire et  
6 donne cent pour cent (100 %) de la sous-traitance à  
7 Terramex?

8 R. C'est arrivé une fois.

9 Q. **[69]** Et quelle est l'explication de ça?

10 R. L'explication c'est que, comme j'expliquais tout à  
11 l'heure des fois on prend une job en pensant qu'on  
12 a beaucoup de temps de libre pour la faire et à un  
13 moment donné on aperçoit qu'on a d'autres jobs. Je  
14 ne me souviens pas c'est quelle année, mais cette  
15 année-là j'avais eu, j'étais chanceux, j'avais eu  
16 plus de contrats, la Ville de Montréal avait sorti  
17 plus de contrats et j'avais beaucoup d'ouvrage. Et  
18 monsieur Leclerc il est venu à mon bureau, pas à  
19 moi, chercher des plans et me donner un prix, mais  
20 lui il avait déjà soumissionné sur cette job-là et  
21 c'est moi qui avais gagné le contrat, lui il était  
22 deuxième. Je pense deuxième ou troisième.

23 Et il m'a appelé pour me demander si je  
24 pouvais donner de l'ouvrage, parce que lui n'avait  
25 pas beaucoup d'ouvrage. Moi vu que j'avais beaucoup

1 d'ouvrage j'ai donné le contrat à lui pour  
2 travailler. Moi ça faisait mon affaire de lui  
3 donner le contrat et lui il en avait besoin.

4 Q. [70] Je vais vous demander, Madame Blanchette, de  
5 nous amener à la liste, sur votre liste la  
6 soumission c'est SP0847, qui apparaît au numéro 49,  
7 s'il vous plaît. C'est une soumission à l'époque  
8 qui a été déposée dans le cadre du témoignage de  
9 monsieur Michel Leclerc, 23P-270. Parfait. C'est  
10 celle-là. Donc, on ne redéposera pas. C'est une  
11 soumission également qui apparaît au tableau que  
12 monsieur Leclerc a déposé, elle n'est pas dans le  
13 cadre de son témoignage. Tableau qui a été déposé  
14 sous la cote 23P-275 et qui apparaît à la liste 34.  
15 C'est possible qu'on fasse l'alternance entre les  
16 deux, numéro 34 à la liste.

17 Cette soumission publique là qui porte le  
18 numéro d'appel d'offres 9465, si on se fie au  
19 tableau de monsieur, qu'on a déposé dans le cadre  
20 du témoignage de monsieur Leclerc qui a été préparé  
21 pendant, par les analystes également et par la  
22 Commission à cette époque-là, Madame la Présidente,  
23 cet appel d'offres a été rendu publique en date du  
24 deux (2) juin deux mille huit (2008) et l'ouverture  
25 des enveloppes s'est faite le dix-huit (18) juin

1 deux mille huit (2008). C'est ce qui apparaît le...  
2 non, je ne suis pas pantoute dans le bon appel  
3 d'offres, ça ne marche pas.

4 Quinze (15) février, cinq (5) mars, là, ça  
5 fonctionne. Donc, l'appel d'offres 9465, je  
6 m'excuse, a été rendu publique le quinze (15)  
7 février deux mille huit (2008) et la séance  
8 d'ouverture des enveloppes s'est faite le cinq (5)  
9 mars deux mille huit (2008). On la voit apparaître  
10 à l'écran.

11 Quand la soumission, Monsieur Mivela (sic),  
12 expliquez-moi comment ça fonctionne, quand la  
13 soumission est rendue publique par la Ville, c'est  
14 à ce moment-là que vous êtes en mesure d'aller  
15 chercher les documents, c'est exact?

16 R. Oui.

17 Q. **[71]** Donc, c'est à ce moment-là que vous êtes en  
18 mesure d'aller chercher les documents pour entrer  
19 ce qu'on appelle vos enveloppes, c'est-à-dire  
20 entrer vos soumissions, vos prix à la Ville, c'est  
21 ça?

22 R. Oui.

23 Q. **[72]** Et la date qui apparaît sur le document qui  
24 est présentement à l'écran, cinq (5) mars deux  
25 mille huit (2008) quatorze heures (14 h 00), c'est

1 la date d'ouverture de ces soumissions-là?

2 R. Exactement.

3 Q. **[73]** O.K. À quel moment entre le quinze (15)  
4 février et le cinq (5) mars, monsieur, monsieur  
5 Leclerc vous aurait contacté ou que vous l'auriez  
6 contacté pour réaliser que vous n'étiez pas en  
7 mesure de faire le contrat?

8 R. Non, c'est beaucoup plus tard que ça. C'est après  
9 que l'ouverture des soumissions, après qu'on a eu  
10 le O.K. de commencer la job.

11 Q. **[74]** Donc, c'est après ça que vous auriez eu, après  
12 le quinze (15) février si on veut, après même le  
13 cinq (5) mars, c'est ça?

14 R. Après le cinq (5) mars.

15 Q. **[75]** Après le cinq (5) mars?

16 R. Oui.

17 Q. **[76]** Et qui a téléphoné à qui, à ce moment-là?

18 R. Je me souviens pas, là. Ça se peut qu'il ait  
19 téléphoné à mon bureau, à monsieur Polizzi. Je me  
20 souviens pas de ça.

21 Q. **[77]** C'est monsieur Leclerc qui vous aurait  
22 contacté?

23 R. Je me souviens pas s'il a contacté moi ou contacté  
24 mon bureau. Ça se peut qu'il ait appelé mon bureau  
25 et parlé avec mon ingénieur, si vous voulez,

1 monsieur Polizzi. Mais je me souviens pas le  
2 contact comment qu'il s'est fait.

3 Q. **[78]** Monsieur Leclerc était compétiteur, a  
4 soumissionné sur ce contrat-là, il ne pouvait pas  
5 vous avoir donné des prix pour être sous-traitant,  
6 à ce moment-là?

7 R. Je pense pas qu'il m'a donné des prix. Mais je suis  
8 pas sûr, je me souviens pas exactement. Parce que  
9 quand c'est des soumissions, c'était monsieur  
10 Polizzi qui s'en occupait aussi s'il recevait des  
11 prix. Mais je pense pas que j'ai eu des prix de  
12 monsieur Leclerc. Sous toute réserve, je pense pas  
13 que j'ai eu des prix avant.

14 Q. **[79]** Monsieur Leclerc a témoigné devant la  
15 Commission à l'effet que sur ce contrat-là, a  
16 témoigné pour plusieurs contrats, mais sur cette  
17 soumission-là publique particulièrement, vous lui  
18 avez téléphoné, peut-être même avant même que la  
19 soumission devienne publique, pour lui expliquer  
20 que vous alliez prendre ce contrat-là, mais que  
21 vous alliez lui offrir la sous-traitance à cent  
22 pour cent (100 %). Est-ce que c'est exact?

23 R. Non.

24 Q. **[80]** Vous n'avez pas contacté monsieur Leclerc  
25 avant l'ouverture des enveloppes?

1 R. Si je l'ai contacté, pas pour ça. Ça peut être pour  
2 d'autres choses, mais je...

3 Q. **[81]** Pour quelle autre raison auriez-vous pu le  
4 contacter? Il soumissionne comme vous, il est  
5 compétiteur, il ne peut quand même pas faire les  
6 deux avant l'ouverture de l'enveloppe. Pour quelle  
7 raison?

8 R. Je sais pas. Ça se peut que je l'ai contacté pour  
9 d'autres raisons, mais pas pour le contrat là. Est-  
10 ce que j'avais des contrats à régler avec lui,  
11 j'avais quelque chose? Je le sais pas, mais jamais  
12 je parle à personne avant d'ouvrir une soumission  
13 si je sais que c'est mon compétiteur.

14 Q. **[82]** Et comment pouvez-vous savoir que c'est votre  
15 compétiteur avant même que le contrat arrive, la  
16 soumission arrive?

17 R. Parce qu'on connaît notre compétiteur sur le granit  
18 et sur des choses.

19 Q. **[83]** O.K. D'ailleurs, vous allez m'expliquer,  
20 Monsieur Milioto, je ne vois pas de forme de béton,  
21 je ne vois pas d'agrégat exposé, à mon oeil de  
22 néophyte, naturellement. Je vois qu'on est  
23 majoritairement dans les bordures de granit.  
24 Qu'est-ce qui a fait en sorte que vous avez  
25 soumissionné sur ce contrat-là?

1 R. Regardez, je peux donner d'autres explications. Ce  
2 n'est pas la première que j'ai faite comme job. Des  
3 fois on est chanceux qu'on va le chercher, parce  
4 que ça dépend comment on calcule la job. J'explique  
5 que les années quatre-vingt-dix (90), j'ai pris une  
6 job quasiment pareille à ceux-là, que j'ai faite en  
7 avant de l'hôtel de ville de Montréal, les dalles  
8 de granite qui sont encore là. C'est une similaire  
9 de job, de ceux-là. J'en ai fait une autre en deux  
10 mille neuf (2009), deux mille dix (2010), je pense,  
11 sur la rue Sherbrooke, c'est quoi la... Je me  
12 souviens pas c'est quoi. On l'a finie en deux mille  
13 onze (2011), cette job-là, où que mon partenaire a  
14 eu une attaque cardiaque. Tout près de McGill, je  
15 me souviens pas comment qu'elle s'appelle la place.  
16 C'est une job quasiment similaire, et je l'ai  
17 faite, comme je vous dis, en deux mille onze  
18 (2011). Je l'ai finie en deux mille onze (2011)  
19 cette job-là. C'est une job de granite. Ce n'est  
20 pas ma première job que j'ai fait de ce style-là.  
21 J'ai une spécialité aussi. Comment qu'elle  
22 s'appelle, cette place-là? Mais sur la rue  
23 Sherbrooke, je peux vous trouver certainement  
24 comment qu'elle s'appelle, la place, là. J'ai fini  
25 la job en deux mille onze (2011), similaire à ceux-

1           là. On avait le temps et on l'a fait tout Mivela, à  
2           cent pour cent (100 %).

3       Q. **[84]** Donc, ce que vous me dites, là, c'est que  
4           règle générale votre spécialité c'est plus  
5           l'agrégat exposé, couler des formes de béton. Le  
6           granite, vous le donnez en sous-traitance, mais  
7           dans ce cas-ci, vous avez soumissionné sur un  
8           contrat qui, à mon oeil à moi, naturellement, vous  
9           me corrigerez, a l'air d'être majoritairement sinon  
10          presque entièrement un contrat impliquant du  
11          travail dans le granite. Et vous soumissionnez  
12          quand même comme général, et vous donnez cent pour  
13          cent (100 %) de la sous-traitance à monsieur  
14          Leclerc, et ça n'a rien à voir avec le témoignage  
15          de monsieur Leclerc? C'est ça?

16       R. Bien, j'essaye d'expliquer. Je vous le réexplique  
17          une autre fois. Ce n'est pas la première job de ce  
18          style-là que j'ai gagné la job, que j'ai fait la  
19          soumission et que j'ai la job. Je vous dis que les  
20          années quatre-vingt-dix (90), j'en ai fait une  
21          similaire à celui-là pour la Ville de Montréal. Et  
22          ça, je me souviens bien, c'était en avant de  
23          l'hôtel de ville de Montréal, les dalles de ciment  
24          sont encore là. Je l'ai posé avec mes mains. J'en  
25          ai fait une autre comme celui-là, comme je vous

1 dis, en deux mille onze (2011). On avait le temps  
2 et ça a été fait tout cent pour cent (100 %) de  
3 Mivela. C'est sur la rue Sherbrooke. Ça me revient  
4 pas, là. C'est une chose, nous étions à la Ville de  
5 Montréal, là, tout près de Peel, là, pas loin de  
6 là. Et on l'a fait, c'était la même sorte de job.  
7 C'est tout du granit. À nouveau, des jobs, s'il y  
8 en a pas assez de travail sur des trottoirs... Des  
9 fois on est chanceux, on rentre une job, on le  
10 prend, on le fait. Des fois on prend une job, puis  
11 tout de suite après on prend un autre. On n'a pas  
12 le temps. Puis on cherche quelqu'un pour le faire.  
13 Ou quelqu'un nous dise « Est-ce que tu veux que je  
14 fais ta job? », et ça fait mon affaire, et je donne  
15 la job. Ça c'est des affaires, Madame, qu'on fait  
16 tous les jours. Mais c'est pas vrai que c'est la  
17 première job de granit de Terramex que j'ai faite.  
18 Comme je vous dis, j'ai fait une en quatre-vingt-  
19 dix (90) comme ça, j'ai fait une autre en deux  
20 mille onze (2011), qui sont similaires. J'en ai  
21 fait d'autres.

22 Je me souviens pas la rue, comment qu'elle  
23 s'appelle, pourtant... au Vieux Montréal. J'ai fait  
24 une autre rue que c'est tout pavé, du granit et des  
25 bordures de granit, et je l'ai fait tout Mivela,

1 cent pour cent (100 %). J'ai déjà fait... Parce que  
2 ça me vient pas tout à l'idée, là, mais j'ai fait  
3 plusieurs jobs de granit, et que j'ai faites avec  
4 Mivela. Des bordures de granit, du granit, et je ne  
5 sais pas comment on l'appelle, les pierres de  
6 granit qu'on pose dans la rue. J'en ai fait  
7 beaucoup de ceux-là. C'est pas vrai que c'est... Si  
8 cette job-là, lui, il m'avait pas demandé si moi  
9 j'avais le temps, je l'aurais faite moi-même, comme  
10 j'ai fait ceux-là, comme je vous dis, en deux mille  
11 onze (2011), sur la rue Sherbrooke.

12 Q. **[85]** O.K. Et on s'entend...

13 R. Ça c'est des choses vérifiables, deux mille onze  
14 (2011).

15 Q. **[86]** Et on s'entend que monsieur Leclerc, d'après  
16 ce que vous nous dites, est entré en contact, ou  
17 vous l'avez contacté, après que vous ayez gagné la  
18 soumission. Parce qu'avant, ce n'est pas... ce  
19 n'est pas logique.

20 R. Oui.

21 Q. **[87]** Parfait. Je vais vous demander, Madame  
22 Blanchette, s'il vous plaît, d'aller à la liste 34,  
23 s'il vous plaît. Il s'agit... Et que nous allons  
24 produire sous la cote 37P-474, si on est rendu là,  
25 Madame? Je pense que oui. Il s'agit d'une analyse

1 des registres téléphoniques de monsieur Milioto, et  
2 c'est une analyse de registres téléphoniques qui  
3 est datée... Les données de facturation ont été  
4 fournies par diverses compagnies téléphoniques, et  
5 nous permettent d'associer votre numéro de  
6 téléphone à ceux de monsieur Michel Leclerc,  
7 surtout pour la période entre le trois (3)  
8 septembre deux mille quatre (2004) et le vingt-  
9 trois (23) avril deux mille dix (2010). Je dois  
10 vous dire que les données que nous avons obtenues  
11 nous permettent d'avoir, à ce stade-ci, des données  
12 à partir du trois (3) septembre deux mille quatre  
13 (2004) jusqu'au vingt-trois (23) avril deux mille  
14 dix (2010).

15 (14:36:08)

16  
17 37P-474 : Analyse des registres téléphoniques -  
18 Nicolo Milioto et Michel Leclerc

19  
20 J'aimerais comprendre, Monsieur Milioto, si vous  
21 n'aviez aucune raison et qu'on n'était pas, on ne  
22 pouvait pas contacter monsieur Leclerc pour cette  
23 raison-là avant l'ouverture de l'enveloppe,  
24 pourquoi il y a un appel - à la page 4, Madame  
25 Blanchette - du quinze (15) février deux mille huit

1 (2008), la journée exacte de la publication de  
2 l'offre, et du cinq (5) mars deux mille huit  
3 (2008), la journée exacte de l'ouverture des  
4 soumissions, et par la suite on peut constater  
5 qu'en deux mille huit (2008) il y a, dans les mois  
6 subséquents, dépassant largement la période de  
7 trente (30) à quarante-cinq (45) jours nécessaire  
8 pour faire un contrat, si on prend pour acquis  
9 qu'il a fait la sous-traitance, il y a une  
10 quinzaine de contacts entre vous et monsieur  
11 Leclerc, si ce n'est pas pour discuter de ce que  
12 monsieur Leclerc a avancé devant la Commission.

13 R. Je me souviens pas de quoi on parlait. Je peux  
14 soupçonner, parce que lui il avait fait un contrat  
15 pour moi l'année avant, sur la rue Notre-Dame. Je  
16 pense que c'était l'année avant. Est-ce qu'on  
17 parlait de la bordure de le contrat avant? Je me  
18 souviens pas, Madame. Je peux pas vous répondre.

19 Q. **[88]** Donc, pour un contrat de l'année avant, c'est  
20 complètement par hasard que l'appel tombe la  
21 journée de la soumission publique du contrat pour  
22 lequel monsieur Leclerc prétend que vous l'avez  
23 informé qu'il allait pren... que vous alliez  
24 prendre le contrat, mais lui donner cent pour cent  
25 (100 %) de la soumission, et qu'en contrepartie il

1           devait faire une soumission de complaisance. C'est  
2           un hasard.

3           R. J'ai jamais eu ce... ces choses-là, de parler avec  
4           monsieur Leclerc.

5           Q. **[89]** O.K. Et c'est également un hasard que la  
6           journée même de l'ouverture des soumissions, il y a  
7           un contact téléphonique entre vous et monsieur  
8           Michel Leclerc. Le cinq (5) mars deux mille huit  
9           (2008) à dix heures quatorze (10 h 14), un petit  
10          peu avant qu'on ouvre l'enveloppe.

11          R. Je me souviens pas, Madame. Je peux pas vous  
12          répondre...

13          Q. **[90]** Ce n'est pas pour confirmer votre entente avec  
14          lui?

15          R. Pantoute.

16          Q. **[91]** Non? Ce n'est pas lui qui vous appelle pour  
17          s'assurer que ça tient toujours?

18          R. Je me souviens pas, je le sais pas. Je peux pas me  
19          souvenir d'un appel téléphonique. Je reçois  
20          tellement de téléphones dans une journée, quand je  
21          travaille, que...

22          Q. **[92]** Spontanément, tantôt, Monsieur Milioto, vous  
23          vous êtes souvenu exactement du contrat pour lequel  
24          vous avez donné cent pour cent de la sous-traitance  
25          à monsieur Leclerc.

1 R. Parce que...

2 Q. **[93]** Mais, là, vous n'êtes pas capable de vous  
3 souvenir si l'appel correspondait à ça?

4 R. Parce que ce n'est pas souvent qu'il m'arrive à  
5 donner un contrat cent pour cent. Ça m'est jamais  
6 quasiment arrivé. Et ça m'est arrivé celui-là.  
7 Parce que lui avait le temps de le faire. Moi,  
8 j'avais pas le temps. Et il m'avait fait un prix  
9 que ça faisait mon affaire.

10 Q. **[94]** Et donc, c'est complètement par hasard que,  
11 moins de quatre heures avant l'ouverture des  
12 soumissions publiques, vous ayez un appel de  
13 monsieur Leclerc, et ce n'est pas pour qu'il vous  
14 confirme qu'il a bien soumissionné de complaisance,  
15 comme vous lui avez demandé, ça n'a rien à voir  
16 avec ça?

17 R. Ça n'a rien à voir avec ça. J'ai jamais appelé  
18 monsieur Leclerc de parler de ce contrat-là avant  
19 d'ouvrir la soumission.

20 Q. **[95]** O.K.

21 R. Après la soumission, il y a une possibilité. Mais  
22 avant, j'ai jamais parlé à lui pour ce contrat-là.  
23 Je peux parler d'autre chose. Je ne me souviens pas  
24 pourquoi.

25 Q. **[96]** Donc, les appels du quinze (15) février puis

1           cinq (5) mars...

2           R. Parce que je reçois beaucoup d'appels et je fais  
3           beaucoup d'appels. Dans la construction, on fait  
4           beaucoup d'appels. Je sais pas pourquoi.

5           Q. **[97]** Expliquez-moi, Monsieur Milioto, pourquoi,  
6           entre deux mille quatre (2004) et deux mille dix  
7           (2010), vous avez eu besoin de contacter à  
8           soixante-dix-sept (77) reprises monsieur Leclerc,  
9           entrer en contact avec lui? C'est souvent lui qui  
10          entraît en contact avec vous, parce que c'est ce  
11          qu'il y a de disponible dans les registres  
12          téléphoniques, c'est des appels entrants. Pour  
13          quelle raison vous aviez à parler à monsieur  
14          Leclerc en deux mille quatre (2004), en deux mille  
15          cinq (2005), en deux mille six (2006), en deux  
16          mille sept (2007)? À chaque fois, on parle d'une  
17          dizaine, douzaine de fois par année. Quelquefois  
18          une fois par mois; quelquefois plusieurs fois dans  
19          le même mois. En deux mille neuf (2009). Quelles  
20          sont les raisons des appels téléphoniques entre  
21          vous et monsieur Leclerc? De quoi est-ce que vous  
22          discutez?

23          R. Ça pourrait être mille et une raisons. Mais j'ai  
24          pas d'explication précise. Parce qu'un téléphone,  
25          ça pourrait être juste : « Hey, il y a une job,

1 est-ce que je peux te donner un prix? » Il y a  
2 mille et une raisons. Mais je sais pas qu'est-ce  
3 que vous voulez dire pourquoi j'ai contacté. Il y a  
4 des hommes d'affaires, on travaille dans le même  
5 secteur de construction. Des fois, il y a une  
6 soumission qui sort : « Est-ce que tu peux me  
7 donner une prix trottoirs? Est-ce que tu peux me  
8 donner une prix... »

9 (14:41:10)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[98]** Monsieur Milioto...

12 R. Oui, Madame.

13 Q. **[99]** Vous avez dit, relativement à cet appel-là,  
14 que ça se pouvait peut-être que ce soit  
15 relativement à un contrat de l'année dernière que  
16 vous aviez eu.

17 R. Il y a de la possibilité.

18 Q. **[100]** Oui, oui. Alors, je vous rappelle que cet  
19 appel-là est entré le cinq (5) mars deux mille huit  
20 (2008) à dix heures et quatorze (10 h 14) et qu'il  
21 a duré deux minutes. Qu'est-ce que vous pouvez bien  
22 avoir à dire sur un contrat de l'année dernière par  
23 opposition au contrat, là, qui vient, qui va  
24 s'ouvrir à deux heures (2 h) de l'après-midi, deux  
25 minutes la même journée?

1 R. J'ai aucune idée, Madame la Présidente. J'ai aucune  
2 idée.

3 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

4 Q. **[101]** On comprend que, parfois, monsieur Leclerc,  
5 dans le fond, vous, vous donnez l'ouvrage à  
6 monsieur Leclerc, de temps en temps, c'est monsieur  
7 Leclerc qui pouvait vous en donner, c'est ça?

8 R. Oui.

9 Q. **[102]** Dans les faits, même si vous pouvez être  
10 concurrents un peu, vous avez fait de l'argent  
11 mutuellement avec des contrats que vous vous êtes  
12 échangés, êtes-vous d'accord avec ça?

13 R. Ça arrivait déjà, parce que c'est moi et lui,  
14 disons, sa compagnie, ma compagnie qu'on était plus  
15 agressif dans cette sorte de job-là. Souvent, moi,  
16 j'étais premier, lui était deuxième. Ou sur une  
17 autre job plus tard, on est contraire. Et vu que,  
18 moi, j'ai des spécialités sur l'agrégat et lui plus  
19 sur la bordure, on échangeait. Moi, je donnais.  
20 Mais chaque contrat, c'était différent. On avait  
21 des bons prix. On a fait beaucoup de petites rues à  
22 Montréal. Tout le Vieux-Montréal, vous voyez  
23 beaucoup de petites rues qui sont faites avec la  
24 bordure de granit et l'agrégat. On a eu beaucoup de  
25 rues qu'on a faites avec monsieur Leclerc de cette

1 manière-là.

2 Q. **[103]** Je reprends encore mon idée. Vous êtes une  
3 personne d'affaires. Monsieur Leclerc est une  
4 personne d'affaires. Vous vous échangez des  
5 contrats. Tous les deux, vous faites de l'argent  
6 sur ces contrats-là. Donc, dans les faits, même si  
7 vous êtes concurrents, vous êtes aussi des  
8 partenaires d'affaires?

9 R. On est des concurrents, mais quand il y a une job,  
10 on essaie d'être partenaires, dire, toi, tu es bon  
11 dans ça, ton prix est bon, donc fais le granit;  
12 moi, mon prix est bon, je vais faire l'agrégat.

13 Q. **[104]** Pourquoi quelqu'un qui a fait de l'argent  
14 avec les contrats que vous lui envoyiez viendrait  
15 dire à la télévision que vous avez tenté, je  
16 dirais, d'organiser ce contrat-ci? Pourquoi? C'est  
17 quoi la motivation de monsieur Leclerc à venir nous  
18 dire ceci et, vous, dire que c'est totalement une  
19 fiction de l'esprit, il l'a complètement inventé?  
20 Je n'ai jamais appelé, jamais en aucune  
21 circonstance, pas parlé à une seule fois d'appels  
22 d'offres alors que ça tombe pile sur la date d'un  
23 gros contrat. Parce que vous savez, vous avez dit  
24 votre chiffre d'affaires, c'est un contrat de trois  
25 point trois millions (3,3 M\$). Pour une entreprise

1           comme la vôtre, de sept à huit millions (7-8 M\$),  
2           c'est un très gros contrat. Mais vous ne l'appellez  
3           pas la journée de cette date-là pour parler de ce  
4           contrat-là précisément? Il l'a inventé!

5           R. Je sais pas c'est quoi son idée...

6           Q. **[105]** Un appel, comme dit la présidente, d'une  
7           minute pour parler d'un problème d'un contrat de  
8           l'année d'avant?

9           R. J'ai donné ça comme possibilité. Parce que ça se  
10          peut qu'il me demande, par exemple : « Est-ce  
11          qu'ils ont réglé ce contrat-là? », parce qu'à la  
12          Ville de Montréal, des fois, ça prend un an, un an  
13          et demi pour régler. « Est-ce qu'il y a un chèque  
14          de prêt pour moi? » Je soupçonne des choses mais je  
15          ne me souviens pas vraiment pourquoi.

16          Q. **[106]** Mais la journée même de l'ouverture d'un  
17          gros, gros, gros contrat, là, vous faites un petit  
18          appel de deux minutes...

19          R. Parce que, moi, que c'est un gros et chose, c'est  
20          mon ingénieur qui s'en occupe et, moi, je ferme  
21          juste les chiffres. C'est lui qui fait les papiers  
22          avec les choses.

23          Q. **[107]** Ah! bien, ça tombe bien. Donc, dans les  
24          faits, vous, quand vous appelez des gens, vous  
25          aviez des gens qui s'occupaient des espèces un peu

1 plus manuelles. S'il y avait un problème avec un  
2 trottoir fait l'année d'avant, ça aurait pu être  
3 normalement les ingénieurs puis les contremaîtres  
4 qui se parlent. Pourquoi, vous, le président de la  
5 compagnie, appelez un autre président de compagnie,  
6 et vous ne réglez pas ça un peu plus bas ces  
7 problèmes techniques là?

8 R. Non, parce que Mivela, c'est moi le président,  
9 c'est moi le contremaître, c'est moi le  
10 surintendant. C'est moi qui faisais toutes ces  
11 fonctions-là en même temps. J'avais pas de  
12 contremaître... j'avais des contremaîtres de  
13 chantier, qui travaillaient sur le chantier, que je  
14 donnais des ordres de quoi faire. Mais c'est moi  
15 qui étais le responsable du commencement jusqu'à la  
16 fin, sauf la partie papier, j'avais mon ingénieur  
17 qui la faisait. Admettons qu'il y avait une  
18 soumission, comme vous parlez, de trois millions  
19 trois cents (3,3 M\$), moi, j'allais là le matin,  
20 lui me sortait les chiffres, je regardais les  
21 chiffres, je regardais ma manière de voir les  
22 choses, qui est mon compétiteur, combien d'ouvrage  
23 qu'ils ont, qu'est-ce qui m'arrive et là je pouvais  
24 baisser de dix mille piastres (10 000 \$), je  
25 pouvais monter de dix mille piastres (10 000 \$).

1           Donc, je disais à monsieur Polizzi : « On rentre à  
2           ce prix-là », ma job était faite, je partais pour  
3           mes choses. Monsieur Polizzi, il faisait la  
4           soumission et rentrait les papiers, il rentrait la  
5           soumission.

6           Q. **[108]** Donc, justement, en bon président, vous vous  
7           intéressez aux affaires plus stratégiques de  
8           l'entreprise, vous avez un très beau contrat, là,  
9           qui va en appel d'offres, de trois point trois  
10          millions (3,3 M\$). Vous êtes certainement intéressé  
11          à ce contrat-là, vous appelez monsieur Leclerc la  
12          journée même et ce n'est pas pour parler de ça,  
13          c'est pour parler d'un règlement peut-être beaucoup  
14          plus mineur ou des petits problèmes techniques  
15          qu'il y aurait eu à un contrat de l'année d'avant?

16          R. Je sais pas. C'est moi qui l'a appelé ou c'est lui  
17          qui m'a appelé? Je sais même pas. Est-ce que c'est  
18          moi qui...

19                (14:46:38)

20          Me SONIA LEBEL :

21          Q. **[109]** C'est lui qui vous appelle, c'est un appel  
22          entrant.

23          R. C'est lui qui m'appelle.

24          Q. **[110]** Mais on n'a pas le bénéfice d'avoir...

25          R. Il faudrait demander pourquoi il m'a appelé. Je ne

1 le sais pas.

2 Q. **[111]** Donc, c'est un hasard qu'il vous contacte la  
3 journée même de la publication et c'est un hasard  
4 qu'il vous contacte avant même l'ouverture des  
5 soumissions sur un contrat de trois millions, qui  
6 est quand même un gros contrat, parce que vous  
7 l'avez dit tantôt, qu'en général c'était sept, huit  
8 cent mille dollars (800 000 \$), un million, c'est  
9 un gros contrat. D'ailleurs, dans ces années-là, le  
10 chiffre d'affaires de Mivela était un petit peu  
11 plus haut mais habituellement c'est cinq, six  
12 millions le chiffre d'affaires. C'est un gros  
13 contrat, trois millions.

14 R. Oui, la plus grosse année, je pense, on arrive à  
15 dix millions (10 M).

16 Q. **[112]** Oui. Et donc, pour un gros contrat de trois  
17 millions (3 M\$), vous donnez cent pour cent (100 %)   
18 de la sous-traitance?

19 R. Je sais pas si c'est cette année que j'avais pas  
20 mal d'ouvrage, c'est quelque chose que je pense  
21 comme ça, et j'avais donné...

22 Q. **[113]** Vous êtes le président Mivela, vous venez de  
23 nous dire que vous faites tout de A à Z.

24 R. Oui.

25 Q. **[114]** Presque distribuer le courrier, mais vous ne

1 vous souvenez pas si c'était... pourquoi ce gros  
2 contrat-là, de trois millions (3 M\$), vous l'avez  
3 donné en sous-traitance?

4 R. Parce qu'il m'a donné un bon prix puis j'avais  
5 d'autres ouvrages avec Mivela, ça a fait mon  
6 affaire de le donner.

7 Q. **[115]** Il y a un autre contrat...

8 R. Comme j'avais dit, j'ai donné d'autres contrats, je  
9 ne sais pas si c'était la même année ou l'année  
10 plus tard, à Ramcor. J'ai donné un contrat pas à  
11 cent pour cent (100 %), j'ai donné à cinquante pour  
12 cent (50 %), il a fait tout le pavé, juste à côté  
13 de l'église, là, Vieux-Montréal aussi, puis j'ai  
14 donné le contrat à Ramcor. Il avait le temps, moi,  
15 je... si on a un groupe d'employés, à un moment  
16 donné, on n'a pas le temps de tout faire, ça arrive  
17 qu'arrivent deux jobs en même temps, j'ai donné ça  
18 à Ramcor et il a fait l'ouvrage, il a fait la  
19 bordure de granit, il a fait le pavé et, moi, j'ai  
20 fait l'excavation, j'ai fait des puisards, j'ai  
21 préparé la job, bien, lui a fait le reste. Tu sais,  
22 c'est la même chose, si vous voulez. C'est à peu  
23 près la même sorte de travaux.

24 Q. **[116]** Je vais vous poser une autre question. Madame  
25 Blanchette, le tableau... la liste des appels

1 d'offres dont je vous ai mentionnée tantôt, qui est  
2 à la pièce 23P 275, qui est le tableau avec toutes  
3 les listes de contrats par monsieur Leclerc, à la  
4 page 3, en haut. Deux appels d'offres, 9090 et  
5 9091, si on peut les mettre à l'écran, s'il vous  
6 plaît. On ne passera pas tous les appels d'offres  
7 sur lesquels monsieur Leclerc a témoigné mais il a  
8 témoigné également sur ces deux-là, juste en haut  
9 de l'écran, peut-être pas baisser trop. Merci. On  
10 voit que dans ce tableau-là, 9090, il y a des  
11 bordures de granit également et 9091, il y a  
12 également des bordures de granit. Deux appels  
13 d'offres qui sont sortis presque côte à côte,  
14 quatre (4) septembre deux mille quatre (2004),  
15 treize (13) septembre deux mille quatre (2004).

16 Si on se réfère à la page 2 du registre  
17 téléphonique de monsieur Leclerc avec votre  
18 registre téléphonique croisé, la première date,  
19 publication du premier appel d'offres est du quatre  
20 (4) septembre deux mille quatre (2004). Donc, c'est  
21 également un hasard que vous avez eu la veille de  
22 ça, le trois (3) septembre, un appel téléphonique  
23 avec monsieur Leclerc?

24 R. Vous parlez deux mille quatre (2004), je peux pas  
25 vous dire pourquoi je l'ai appelé ou si lui m'a

1           appelé, c'est lui qui m'a appelé, je sais pas ça.

2           Q. **[117]** C'est lui qui vous a appelé pour une minute,  
3           ce n'est pas pour se fixer un rendez-vous, ça, une  
4           minute, c'est plus qu'une grosse conversation?

5           R. S'il m'a appelé, qu'est-ce que vous voulez que je  
6           vous dise, je sais pas ce qu'il m'a dit, est-ce  
7           qu'il m'a appelé pour me dire bonjour, je sais pas.

8           Q. **[118]** Bonjour, la veille d'une publication d'appel  
9           d'offres...

10          R. Une minute, une minute...

11          Q. **[119]** ... où il y a des bordures de granit?

12          R. ... une minute, c'est pour discuter, parler d'un  
13          job, d'une affaire. Est-ce qu'il m'a appelé pour  
14          une raison quelconque? Est-ce qu'il m'a appelé pour  
15          savoir si j'avais une machine? Je sais pas, ça peut  
16          être mille et une raisons, là. Ça fait longtemps  
17          que je connais monsieur Leclerc. Ça fait depuis que  
18          j'ai commencé à travailler en quatre-vingt-dix  
19          (90), quatre-vingt-onze (91), qu'on a des contacts.  
20          Vous pouvez prendre d'autres contacts, d'autres  
21          choses, d'autres fois, là.

22          Q. **[120]** O.K. Donc, c'est un hasard. Ce n'est  
23          certainement pas pour parler de la soumission qui  
24          allait sortir le lendemain, tel que le prétend  
25          monsieur Leclerc?

1 R. Mais c'est lui qui m'appelle, je sais pas, c'est  
2 pas moi qui l'ai appelé, c'est pas moi qui  
3 l'appelle, si comme vous pensez à votre manière, ça  
4 veut dire que moi je l'appelle et je dis : Hé! je  
5 vais prendre le contrat. Mais là, c'est lui qui  
6 m'appelle. Pourquoi il m'appelle? Je sais pas.

7 Q. **[121]** C'est également un hasard...

8 (14:50:46)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[122]** Peut-être pour discuter du contrat  
11 justement...

12 R. Une minute.

13 Q. **[123]** ... du prix à s'entendre pour la veille.

14 Me SONIA LeBEL :

15 Q. **[124]** En vertu de l'entente que vous avez avec lui?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[125]** Pour le lendemain plutôt?

18 R. Madame la Présidente, en une minute je trouve que  
19 c'est, c'est très court. Est-ce qu'il m'a appelé  
20 peut-être pour me dire « as-tu une machine que j'ai  
21 besoin? » Je le sais pas, tu sais.

22 Me SONIA LeBEL :

23 Q. **[126]** Non, je suis contente effectivement que vous  
24 disiez ça, une minute c'est très court, parce que  
25 si on examine, je ne vous demanderai pas de le

1 faire, Madame Blanchette, mais si on regarde  
2 rapidement, toutes les pages et tous les contacts  
3 téléphoniques que vous avez eus avec monsieur  
4 Leclerc, monsieur Leclerc, selon son témoignage,  
5 vous preniez rendez-vous pour vous entendre. Et on  
6 a toujours des contacts de une minute, cinquante  
7 (50) secondes, de vingt-quatre (24) secondes, le  
8 plus gros c'est deux minutes vingt-sept (2:27).

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Deux minutes quarante-trois (2:43).

11 Me SONIA LeBEL :

12 Q. **[127]** Deux minutes quarante-trois (2:43) peut-être  
13 pour être... on dépasse rarement, on atteint  
14 rarement le trois minutes, pour être exact?

15 R. Mais c'est lui, mais c'est lui qui m'appelle.

16 Q. **[128]** Mais est-ce que ça pourrait être pour vous  
17 fixer un rendez-vous pour vous rencontrer?

18 R. Je sais pas, je me souviens pas, je rencontre  
19 tellement de monde dans mon travail. En deux mille  
20 quatre (2004) est-ce que je peux savoir, j'ai déjà  
21 rencontré monsieur Leclerc, je l'ai rencontré sur  
22 le chantier, j'ai rencontré une couple de fois j'ai  
23 été à son bureau.

24 Q. **[129]** Vos appels, Monsieur Milioto, avec monsieur  
25 Leclerc, même si c'est lui qui vous appelle, vous

1           êtes quand même à l'autre bout de la ligne, là?

2           R. Oui.

3           Q. **[130]** La durée n'est pas plutôt expliquée par le  
4           fait que vous ne vouliez pas parler au téléphone?

5           R. Pas nécessairement, je sais pas pourquoi il  
6           m'appelle. Est-ce qu'il m'appelle pour me dire,  
7           comme je vous dis, il a besoin d'une pépîne, c'est  
8           pas long, « non, j'ai pas de pépîne ». « T'as-tu un  
9           camion aujourd'hui? - Non, j'ai pas de camion. » Je  
10          ne sais pas exactement la teneur de... pour parler.

11          Q. **[131]** « Si je rentre une soumission de complaisance  
12          demain, ça tient toujours notre entente? - Oui, ça  
13          tient toujours. » Ça non plus ce n'est pas long?

14          R. J'ai jamais fait d'appel de complaisance.

15          Q. **[132]** Jamais fait de soumission de complaisance?

16          R. Jamais.

17          Q. **[133]** Jamais fait de collusion?

18          R. Jamais. Dans vingt-trois (23) ans j'en ai jamais  
19          fait.

20          Q. **[134]** Donc, c'est également un hasard que l'appel  
21          d'offres 9091, dont la publication a été rendue  
22          publique, c'est un peu ça le but d'une publication  
23          d'ailleurs, le treize (13) septembre deux mille  
24          quatre (2004), c'est également un hasard qu'il y a  
25          un contact téléphonique d'une minute encore avec

1 vous entre vous et monsieur Leclerc? Une minute,  
2 encore, bonjour, météo, peut-être, non?

3 R. Je peux pas répondre.

4 Q. **[135]** L'appel d'offres 9091 a été ouvert le vingt-  
5 trois (23) septembre, séance publique, l'appel  
6 d'offres 9090, le trente (30) septembre, j'ai  
7 inversé, donc, 9090, le vingt-trois (23), 9091, le  
8 trente (30) septembre et on voit qu'entre le trois  
9 (3) septembre, le veille de la publication du  
10 premier et le trente (30) septembre, il y a un,  
11 deux, trois, quatre, cinq, six contacts  
12 téléphoniques, d'appels une minute avec monsieur  
13 Leclerc et ça n'a rien à voir avec les soumissions  
14 qui s'en viennent et qui ne sont pas encore  
15 ouvertes?

16 R. Pas à ma connaissance.

17 Q. **[136]** Pas à votre connaissance. Pas à votre  
18 connaissance, Monsieur Milioto, ça veut dire qu'il  
19 y a une possibilité?

20 R. Non.

21 Q. **[137]** Êtes-vous certain que vous n'avez jamais  
22 discuté de collusion ou arrangé une soumission avec  
23 monsieur Leclerc?

24 R. Oui, c'est certain, je n'ai jamais arrangé de  
25 soumission avec monsieur Leclerc et lui il peut

1 dire qu'est-ce qu'il veut, moi je l'ai jamais fait.  
2 Qu'il m'a appelé? Je me souviens pas pourquoi.  
3 Pourquoi il m'appelle, moi? Pour discuter de ces  
4 choses-là? Je le sais pas.

5 Q. **[138]** Et ça n'a rien à voir avec le fait que vous  
6 auriez eu une entente préalable avec lui, la  
7 première fois où vous vous êtes rendu sur un  
8 chantier qu'il exécutait dans le Vieux-Montréal,  
9 pour lui dire : « Les trottoirs à Montréal, là,  
10 c'est moi, puis si tu te tasses et que tu acceptes,  
11 je te donne le granit de temps en temps », un petit  
12 nanane comme ça? Non?

13 R. C'est pas vrai.

14 Q. **[139]** Ça n'a rien à voir?

15 R. J'ai jamais, comme je vous dis, c'est des choses  
16 que vous pouvez vérifier, depuis que moi j'ai  
17 commencé à faire des trottoirs à Montréal, monsieur  
18 Leclerc a jamais fait des trottoirs en ciment à  
19 Montréal. Il a fait des égouts et il a fait des...  
20 le granit. Il a jamais fait des trottoirs. Comment  
21 voulez-vous que j'aie dit à quelqu'un de s'enlever  
22 de là s'il n'était pas là? C'est une chose qui n'a  
23 pas de sens. C'est pas mon compétiteur dans les  
24 trottoirs. Il était jamais là. Comment voulez-vous  
25 que je dise : « Enlève-toi de là »? Le compétiteur,

1           lui, qui était avec moi, c'était avec le granit et  
2           l'agrégat. Et c'est pas seulement lui qui était mon  
3           compétiteur. Il y avait lui, il y avait un  
4           certain... si vous regardez dans les soumissions,  
5           un certain Zubi qui faisait le granit. Il y avait  
6           comme... On a eu aussi comme Conex. Juste que, il  
7           est mort et était fermé. Et Ramcor qui aussi, il  
8           rentrait des soumissions de granit. Ça c'est la  
9           compétition que j'avais dans le granit, ces  
10          compagnies-là. Dans le ciment, j'avais d'autres  
11          compétiteurs, mais eux autres étaient pas là.  
12          Monsieur Michel Leclerc, jamais, à ma connaissance,  
13          qu'il a fait des travaux de trottoirs à Montréal.  
14          Donc, s'il en a jamais fait, comment vous voulez  
15          que je dise à quelqu'un : « Tasse-toi »? Il est pas  
16          là. Tu sais, ça fait pas de sens.

17        Q. **[140]** Alors, expliquez, est-ce qu'il est possible,  
18        si vous me dites ça, que vous avez eu d'autres  
19        compétiteurs et qu'il y a d'autres personnes qui  
20        ont fait des soumissions, de la sous-traitance pour  
21        vous dans le granit entre deux mille trois (2003)  
22        et deux mille onze (2011), est-ce qu'il est  
23        possible que je n'en retrouve aucune trace sur vos  
24        registres téléphoniques?

25        R. Je le sais pas.

1 Q. **[141]** Est-ce que c'est possible que vous ne leur  
2 auriez jamais parlé? Est-ce que c'est possible?

3 R. Sûrement que j'ai parlé. Pourquoi j'ai pas parlé?  
4 Sûrement que Ramcor, que j'ai donné la job, que je  
5 me souviens, j'en ai d'autres que j'ai donné, mais  
6 à Ramcor j'ai donné la job...

7 Q. **[142]** En quelle année, à peu près?

8 R. Je me souviens pas de la rue, là. C'était... Il  
9 faut pas que vous prenez l'année exacte, là. Deux  
10 mille huit (2008), deux mille neuf (2009), quelque  
11 chose comme ça, là. J'ai donné une job à peu près  
12 la même chose, le même style, si vous voulez, de  
13 granit. Je me souviens pas de... C'est juste à côté  
14 de l'église de Notre-Dame, Vieux-Montréal. Je me  
15 souviens pas le nom de la rue. Je suis pas bon dans  
16 les noms.

17 Q. **[143]** Et est-ce que le granit était une partie du  
18 contrat ou était cent pour cent (100 %) de la sous-  
19 traitance, comme dans le cas de monsieur Michel  
20 Leclerc de Terramex?

21 R. J'ai donné peut-être... J'ai fait, moi, les  
22 puisards et j'ai fait l'excavation, et lui il m'a  
23 fait la bordure de granit, et il m'a fait toutes  
24 les petites pierres qu'on pose, là, de granit, sur  
25 la rue. C'est tout lui qui nous l'a fait.

1 Q. **[144]** Et en principe, vous auriez dû avoir des  
2 contacts téléphoniques avec monsieur... de Ramcor?

3 R. Sûrement qu'il y en a.

4 Q. **[145]** Donc, en principe, je devrais retrouver ça  
5 dans vos registres, c'est exact? Et vous n'avez  
6 aucune explication à fournir à la Commission  
7 pourquoi pendant une période de cinq à six ans, de  
8 deux mille quatre (2004) à deux mille dix (2010),  
9 vous contactez, ou monsieur Leclerc vous contacte,  
10 parce que ce sont les appels disponibles, vous  
11 contactez à soixante-dix-sept (77) reprises, et que  
12 jamais en cinq ans aucun appel téléphonique ne  
13 dépasse trois minutes? Alors que vous avez un  
14 compétiteur avec qui vous devez discuter affaires,  
15 et un compétiteur qui, quelquefois, pour les  
16 raisons que vous nous avez expliquées, fait de la  
17 sous-traitance, et que vous êtes aussi la personne  
18 qui gère tout ça? Donc, vous devriez avoir des  
19 discussions plus longues, j'imagine?

20 R. Bien, plus longues, ça dépend de quoi. Il m'a fait,  
21 lui, la bordure sur la rue.

22 Q. **[146]** Alors, expliquez-moi pourquoi il n'y a aucun  
23 appel téléphonique qui dépasse trois minutes, et je  
24 vous dirais que la majorité sont en deçà d'une  
25 minute, si ce n'est pas pour vous donner rendez-

1 vous et éviter de discuter au téléphone?

2 R. Pas d'accord avec vous. Moi quand j'ai un appel  
3 téléphonique, je parle, comme je vous dis, lui, je  
4 pense que c'est une année avant, je me souviens pas  
5 de la date exacte, là, je suis pas bon dans les  
6 dates, il a fait la rue Notre-Dame, il m'a fait la  
7 bordure.

8 Q. **[147]** En deux mille sept (2007), donc, c'est  
9 l'année avant, parce que là on parle de deux mille  
10 huit (2008) pour...

11 R. C'est possible. Je veux pas m'embarquer exactement.  
12 J'avais pu l'appeler pour lui dire : « Regarde, ton  
13 chantier avance pas vite », mais, moi, j'ai pas  
14 besoin. Moi, je recevais peut-être, vu que j'ai  
15 passé de contremaître et j'ai passé surintendant,  
16 je commandais mon matériel, j'avais pas le temps de  
17 parler longtemps au téléphone. Je recevais beaucoup  
18 de téléphones, mais c'était court, précis et je  
19 coupais exactement qu'est-ce que j'avais besoin  
20 d'apprendre. Donc, s'il m'appelait ou je l'appelais  
21 « ton chantier, comment qu'avance la bordure? Est-  
22 ce que demain je peux rentrer pour couler mon  
23 ciment? Est-ce que je peux rentrer pour  
24 l'excavation? - Oui. Non. - « Ciao! Bye! Salut! ».  
25 Est-ce que c'était ça? Est-ce que ça a donné qu'il

1 y avait d'autres appels d'offres en même temps?  
2 C'est possible, mais j'ai jamais parlé d'appels  
3 d'offres avec monsieur Leclerc.

4 Q. **[148]** Donc, discuter de problème sur un contrat,  
5 discuter de sous-traitance, discuter de prix  
6 potentiels, discuter de savoir s'il peut faire un  
7 travail pour vous, ça peut prendre moins d'une  
8 minute.

9 R. Ça peut prendre moins d'une minute, ça peut  
10 prendre... dire « regarde, j'ai telle job. Peux-tu  
11 passer au bureau chercher les plans? Et sors-moi un  
12 prix. Ton gars, il est pas rentré à matin sur le  
13 chantier. Qu'est-ce qui arrive? - Oui, je check et  
14 je te rappelle ».

15 Q. **[149]** C'est ça l'explication?

16 (15:00:08)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[150]** Si je comprends bien, là, au moment où vous  
19 soumissionnez et que vous savez que vous n'êtes pas  
20 capable d'exécuter le travail, vous soumissionnez  
21 et après ça vous appelez pour avoir des prix, que  
22 quelqu'un vous fasse un prix pour que cette  
23 personne-là exécute le travail à la place de vous.

24 R. C'est pas ça que je veux dire, Madame la  
25 Présidente. Ça peut arriver que, mettons, je sais

1 pas quelle date, mettons une date X, le mois  
2 prochain, on a un appel d'offres, et à ce moment-  
3 là, on n'a pas d'ouvrage. Donc, on regarde la  
4 soumission, on le voit, on rentre un prix, on a la  
5 job. La job est là, elle est allée le plus bas  
6 soumissionnaire. O.K.?

7 Une semaine plus tard, ça peut arriver même  
8 deux dans la même semaine, deux travaux dans la  
9 même semaine. Une semaine plus tard, il t'arrive  
10 une autre soumission. C'est une semaine chanceuse  
11 parce que des fois c'est juste des cinq mille...

12 Q. **[151]** Oui, mais on s'entend...

13 R. ... des cinq mille, dix mille piastres (5 000 \$-  
14 10 000 \$) qui est plus bas que le deuxième. Des  
15 fois, j'ai déjà perdu des jobs pour une piastre  
16 (1 \$).

17 Q. **[152]** Je comprends, mais on s'entend qu'entre le  
18 moment où vous obtenez, vous allez chercher les  
19 documents et le moment où vous obtenez la  
20 soumission, vous avez une assez bonne idée du  
21 travail que vous avez à faire. Vous êtes un homme  
22 d'affaires et vous êtes certainement organisé dans  
23 votre travail, donc vous devez certainement savoir  
24 quel est votre carnet de soumissions ou votre  
25 carnet de travail avant de soumissionner à un

1           endroit.

2           R. C'est pour ça j'essaie à vous donner des  
3           explications et de me faire comprendre le plus  
4           clair possible. Quand il y en a une job et que le  
5           plus bas soumissionnaire est là, et on sait qu'il  
6           va se faire plus ou moins à ce temps-là, mettons au  
7           mois de mai. J'imagine là un mois pour passer au  
8           conseil, et là, O.K., on commence au mois de mai.  
9           Mais, ça a pas commencé au mois de mai, ça commence  
10          au mois de juillet. Mais, nous autres, on le sait  
11          pas. On le sait seulement une semaine avant qu'ils  
12          envoient une lettre pour dire « tu commences les  
13          travaux ». O.K.? Et ça peut arriver qu'en même  
14          temps la Ville de Montréal, si on a trois contrats  
15          qu'on a pris durant l'été ou durant deux mois,  
16          durant trois mois, il y en a une qu'on a pris un an  
17          avant, admettons qu'on l'a pris en novembre, et il  
18          va nous dire qu'on commence en juin plus tard. Il  
19          ne le dit pas d'avance, il avertit deux semaines  
20          d'avance. Il appelle, il envoie un papier « ça,  
21          c'est ton ingénieur, ça, c'est ton surveillant. On  
22          commence le chantier ». Et ça arrive que dans ce  
23          temps-là, d'autres jobs ont arrivé en même temps et  
24          tu te trouves bloqué parce qu'ils te donnent une  
25          période de temps pour faire des jobs.

1 Q. [153] Bien oui, Monsieur Milioto.

2 R. Ils te donnent quarante-cinq (45) jours.

3 Q. [154] Bien oui, Monsieur Milioto. Sauf que si vous  
4 parlez que votre travail est décalé de deux  
5 semaines, sur un travail de trois millions (3 M\$),  
6 on doit certainement être capable de s'entendre  
7 pour dire que le travail prend plus que deux  
8 semaines à faire pour un travail de trois millions  
9 (3 M\$).

10 R. Mais, ça peut être décalé de six mois ou de cinq  
11 mois de faire la job, on parle pas de deux  
12 semaines. Si vous vérifiez avec la Ville de  
13 Montréal, il peut sortir un contrat le mois de mai  
14 et me donner le O.K. de le faire au mois de  
15 juillet, au mois d'août ou qu'il peut me le donner  
16 deux semaines plus tard. On le sait jamais. Et ça  
17 arrive, comme j'ai expliqué tout à l'heure, que  
18 j'ai déjà donné des travaux à mes compétiteurs et  
19 j'ai déjà fait pour mes compétiteurs parce qu'on a  
20 trop d'ouvrage en même temps, avec des limites de  
21 temps, quand on paye de bonnes pénalités, Madame la  
22 Présidente. Si on le fournit pas à la date précise,  
23 on paye des bonnes pénalités.

24 Me SONIA LeBEL :

25 C'est peut-être un bon moment pour prendre la

1 pause, s'il vous plaît.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Parfait.

4 Me SONIA LeBEL :

5 Merci.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

---

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et  
CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment  
autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et  
sténomasque certifions sous notre serment d'office  
que les pages ci-dessus sont et contiennent la  
transcription exacte et fidèle de la preuve en  
cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

---

DANIELLE BERGERON  
Sténographe officielle

---

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel