

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

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

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

LE 4 FÉVRIER 2013

VOLUME 56

**ROSA FANIZZI et CLAUDE MORIN**  
**Sténographes officiels**

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU

Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

INTERVENANTS :

Me MARIE-CLAUDE MICHON pour le Procureur général du Québec

Me CHRISTINA CHABOT pour le Directeur général des élections

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

Me NADIA THIBAUT pour Constructions Frank Catania

Me MICHEL DORVAL pour Ville de Montréal

Me DENIS HOULE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec

Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec

Me GASTON GAUTHIER pour le Barreau du Québec

Me VINCENT GRENIER-FONTAINE pour Ville de Laval

Me CATHERINE DUMAIS pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

Me BERNARD PAGEAU pour Corporation Sun Média, Québecor Média et Groupe TVA

Me MARK BANTEY pour Globe and Mail, The Gazette, La Presse, CTV, Global Television

Me GENEVIÈVE GAGNON pour Société Radio-Canada

Me MARTIN ST-JEAN pour la Ville de Montréal

---

TABLE DES MATIÈRES

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

---

LISTE DES PIÈCES

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

---

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

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, Maître Lussiaà-Berdou.

8 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait.

16 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

17 ... qui a une requête à présenter.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 **PRÉSENTATION D'UNE REQUÊTE**

21 PLAIDOIRIE PAR Me CATHERINE DUMAIS :

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

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

7 LA PRÉSIDENTE :

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

10 Me CATHERINE DUMAIS :

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

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

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

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous écoute, Maître.

10 Me GENEVIÈVE GAGNON :

11 Bonjour.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bonjour.

14 Me GENEVIÈVE GAGNON :

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

22 LA PRÉSIDENTE :

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

1 Me GENEVIÈVE GAGNON :

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

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K.

6 Me GENEVIÈVE GAGNON :

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

10 LA PRÉSIDENTE :

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

13 Me BERNARD PAGEAU :

14 Nous sommes d'accord, Madame la Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Avec les propos de maître Gagnon?

17 Me MARK BANTEY :

18 D'accord, Madame la Présidente.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci.

21 Me GENEVIÈVE GAGNON :

22 Merci.

23 DÉCISION

24 LA PRÉSIDENTE :

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



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

9

10

---

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

3

4 A COMPARU :

5

6 JOSEPH FARINACCI

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 LA PRÉSIDENTE :

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

13 Me MARTIN ST-JEAN :

14 Maître St-Jean.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître St-Jean, oui.

17 Me MARTIN ST-JEAN :

18 Nous sommes en publication présentement.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui, nous sommes en publication.

21 Me MARTIN ST-JEAN :

22 D'accord.

23 INTERROGÉ PAR Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

5 LA PRÉSIDENTE :

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

8 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

11 R. Oui.

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

14 R. C'est bien ça.

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

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

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

21 R. C'est bien ça.

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

24 R. C'est bien ça, oui.

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

1 travaillé à la Ville de Montréal?

2 R. Environ deux ans et quatre mois.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 R. C'est Cadim, c'est ça.

2 Q. **[12]** Ça veut dire quoi?

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

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

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

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

16 R. C'est bien ça, oui.

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

18 R. Oui.

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

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

1 Ville.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

19 LA GREFFIÈRE :

20 411.

21 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

23

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

1 de la Ville de Montréal.

2

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

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

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

20 R. C'est bien ça, oui.

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

25 R. Le cinq (5) mars.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

17     R. C'est ça. C'est ça.

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

24     R. O.K.

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

1           projet Marc-Aurèle Fortin.

2           R. Parfait.

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

5           R. C'est un vaste terrain d'à peu près deux point un  
6           millions de pieds carrés (2.1 M pi<sup>2</sup>) qui se situe,  
7           est situé à l'extrémité ouest de Rivière-des-  
8           Prairies, près de la rue Maurice-Duplessis.

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

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

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

18          R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

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

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

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

19       Q. **[42]** O.K.

20       LA PRÉSIDENTE :

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

23       Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

1 est à combien?

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

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

16 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

16 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

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

22 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

15 Q. **[54]** C'est ça?

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

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

20 R. Oui, c'est bien ça.

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

22 R. Ce n'est pas une exclusion.

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

24 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

8        R. C'est ça.

9        Q. **[59]** Le marché dit quoi?

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

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

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

1           façon de développer le site.

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

5       R. Non.

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

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

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

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

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

1 R. C'est ça.

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

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

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

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

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

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

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

4 LA PRÉSIDENTE :

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

7 R. Après.

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

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

14 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

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

20 R. C'était Normand Chagnon.

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

22 R. Qui était mon chef divisionnaire.

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

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

3 R. C'est ça, oui.

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

6 R. Non.

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

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

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

14 R. Non.

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

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

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

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

14 R. C'est bien ça, oui.

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

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



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

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

18 R. C'est bien ça, oui.

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

21 R. C'est bien ça.

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

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

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

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

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

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

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

7 R. Non.

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

10 R. Oui.

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

19 R. Oui.

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

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

1 critères qui étaient évalués.

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

6 R. C'est ça.

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

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

13 LA PRÉSIDENTE :

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

16 R. Définitivement.

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

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

1 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

7 R. Oui, c'est bien ça. Oui.

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

10 R. Non, je ne me souviens pas.

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

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

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

3 R. Facilement, oui.

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

5 R. Oui.

6 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

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

13 R. C'est bien ça.

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

16 LA PRÉSIDENTE :

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

18 Me MARTIN ST-JEAN :

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

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

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître St-Jean.

5 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

9 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

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

1 d'autre assiste à ces réunions?

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

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

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

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

16 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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



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

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

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

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

15 R. Non.

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

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

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

5           LA PRÉSIDENTE :

6           Vous avez posé des questions?

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

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

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

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

10                  Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

14                  R. C'est bien ça, oui.

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

18                  R. Non.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 en personne, on me l'a dit.

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

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

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

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

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

1           une opinion juridique de cette nature-là?

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

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

7 R. Non.

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

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

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

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

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

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

10          M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

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

19          R. C'est bien ça.

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



1 qu'il était là à cette réunion-là?

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

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

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

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

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

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

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

12       R. C'est bien ça.

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

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

19       Q. **[128]** O.K.

20                       Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7           R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

23          R. C'est bien ça, oui.

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

1 R. Oui.

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

6 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

14 R. Oui.

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

20 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

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

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

8 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

1           à rien de lui attribuer.

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

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

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

16      R. Oui.

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

18      R. Oui.

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

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

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

25      R. Oui.



1 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

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

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

20 R. Non. C'était les...

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

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

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

5 R. Sûrement.

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

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

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

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

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

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

17 R. C'est bien ça.

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

21 R. C'est bien ça.

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

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

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

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

7 R. C'est bien ça, oui.

8 Q. **[166]** C'est ça.

9 LA PRÉSIDENTE :

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

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

20 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

25 R. Non.

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

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

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

18 R. C'est ça.

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

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

7 R. On aurait pu recommencer le processus.

8 Q. **[172]** C'est ça.

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

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

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

22 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

1 que quelqu'un dirige?

2 R. Oui, oui, c'est bien ça.

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

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

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

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

1           choisir comme proposant là.

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

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

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

13      R. C'est ça.

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

15      R. Oui.

16           LA PRÉSIDENTE :

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

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

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



1 R. Voilà!

2 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

10 R. Oui.

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

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

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

22 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

4           R. Effectivement, oui.

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

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

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

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

7 R. C'est bien ça, oui.

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

10 R. C'est bien ça, oui.

11 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

20 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

6       R. Non, vraiment pas.

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

9       R. Non.

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

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

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

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

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

21      R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4       Q. **[200]** Donc, vous...

5           M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

17          Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

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

24       R. Oui.

25       Q. **[204]** O.K. D'accord.

1 R. Oui.

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

4 R. C'est pour ça, oui, c'est ça.

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

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

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

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

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

25 R. Elle me remet une enveloppe, oui.

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

3 R. Non.

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

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

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

12 R. C'est bien ça.

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

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

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

21 R. Non.

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



1 LA PRÉSIDENTE :

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

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 \_\_\_\_\_

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 LA GREFFIÈRE :

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

10 R. Oui.

11 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait.

20 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

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

4 R. C'est bien ça, oui.

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

6 Je ne veux pas dire de bêtises...

7 LA PRÉSIDENTE :

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

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

10 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

12 LA PRÉSIDENTE :

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

15 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

18 Me MICHEL DORVAL :

19 Vous offrir ma copie, au moins...

20 LA PRÉSIDENTE :

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

23 Me MICHEL DORVAL :

24 Pardon?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

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

3 Me MICHEL DORVAL :

4 Oui, avec ma collègue.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bon.

7 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

17 R. Oui.

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

1 R. Oui.

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

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

6 R. Oui.

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

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

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

1 R. Oui.

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

3 R. Je vois ça.

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

8 R. De toute évidence.

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

13 R. Oui.

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

20 R. Oui.

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

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

4 R. Non.

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

6 R. Pas entre les deux.

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

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

19 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

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

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

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

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

11       R. Oui.

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

13       R. Oui, oui, absolument.

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

16       R. Absolument.

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

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

23       Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

1 LA GREFFIÈRE :

2 412.

3 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

5

6 35P-412 : Grille analyse 1<sup>er</sup> comité de sélection

7

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

9 vous, Monsieur Farinacci. Madame la Présidente, je

10 pense que là le deuxième, vous en avez maintenant

11 un exemplaire. Merci, Maître Dorval à nouveau.

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

13 l'avez déjà vu par contre?

14 R. Oui.

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

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

17 R. Oui.

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

19 décrire le document?

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

21 deuxième comité de sélection qui a été remis au

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

23 Tremblay comme recommandation finale du groupe.

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

25 grosso modo, le correspondant pour le second comité



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

2 R. C'est bien ça, oui.

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

10 R. C'est bien ça, oui.

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

14 R. Oui.

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

17 R. C'est bien ça, oui.

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

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

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

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

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

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

17 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

21 R. Ça semblerait, oui.

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

25 R. C'est bien ça.

1 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

3 LA GREFFIÈRE :

4 413, oui.

5

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

8

9 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

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

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

22 R. Hum, hum.

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

25 R. Je ne sais pas, non.

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

2 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

9 R. C'est bien ça, oui.

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

12 R. Je dirais que oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

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

16 R. C'est bien ça.

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

18 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

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

1 l'unanimité? Comment ça fonctionne?

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

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

10 LA PRÉSIDENTE :

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

13 Me MARTIN ST-JEAN :

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

19 LA PRÉSIDENTE :

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

21 Me MARTIN ST-JEAN :

22 Je préférerais prendre...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Vous voudriez prendre le dix (10) minutes

25 additionnel pour nous dire si vous avez un contre-



1 interrogatoire à quatorze heures (14 h)?

2 Me MARTIN ST-JEAN :

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

4 LA PRÉSIDENTE :

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

6 Me MARTIN ST-JEAN :

7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors à quatorze heures (14 h).

10 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

11 \_\_\_\_\_

12 (VOIR CAHIER EN NON PUBLICATION)

13 \_\_\_\_\_

14 REPRISE DE L'AUDIENCE

15 \_\_\_\_\_

16 Me SIMON TREMBLAY :

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

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, bonjour, Monsieur Borsellino.

3 LA GREFFIÈRE :

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

6

---

7

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

3

4 A COMPARU :

5

6 GIUSEPPE BORSELLINO, entrepreneur

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me SIMON TREMBLAY :

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

14 R. Excusez.

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

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

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

19 THE PRESIDENT:

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

21 A. Thank you.

22 Me SIMON TREMBLAY :

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

24 R. Ça ne me dérange pas.

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

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

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

5 R. Merci.

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

12 R. Oui.

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

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

16 R. J'ai refusé de les rencontrer.

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

18 Me SIMON TREMBLAY :

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

1 R. Oui. Je suis entrepreneur.

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

4 R. Oui.

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

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

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

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

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

12 A. Marketing major.

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

14 A. Eight-one (81).

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

16 R. J'ai fini, oui.

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

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

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

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

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

25 A. Family business, yes. Four people.

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

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

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

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

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

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

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

21 R. Oui.

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

23 R. Et mon...

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

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

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

3       Q. **[289]** O.K.

4       A. That's our experience.

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

7       R. Oui. Oui.

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

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

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

12      R. Quatre. On était quatre ouvriers.

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

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

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

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

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

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

3 Q. **[296]** À temps plein, ou...

4 R. Oui. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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



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

5       Q. **[301]** Le champ d'activité...

6       R. C'était un paysagiste.

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

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

11      R. Oui. Exactement.

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

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

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

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

17      Q. **[305]** O.K.

18      R. C'était juste après René Lévesque. C'était une...

19      C'est tout.

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

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

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

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

4           R. Oh! Excusez.

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

7           R. Parfait.

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

10          R. Non, ça commence.

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

13          LA PRÉSIDENTE :

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

16          R. Ah, O.K. Merci.

17          Me SIMON TREMBLAY :

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

25

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

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

6           R. Oui.

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

11          R. Oui.

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

14          R. ... (pas de réponse)

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

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

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

21          R. Oui. Oui.

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

23          R. C'est les familles.

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

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

1 c'est Lorenzo qui est...

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

3 R. ... Fiducie Concorde.

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

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

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

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

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

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

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

20 R. À ces dates-ci, oui.

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

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

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

1           vous l'avez racheté en quelle année?

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

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

6           R. Très longtemps.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4 R. Oui.

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

8 R. Oui.

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

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

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

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

14 Q. **[335]** Pas de problème.

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

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

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

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

24 R. ... ça appartient au holding.

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

1 Construction Garnier, bien entendu?

2 R. Oui.

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

4 R. Oui.

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

6 R. Vingt (20) ans, peut-être.

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

8 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

20 Q. **[345]** D'électriciens?

21 R. Oui.

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

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

1 R. Non. Non. Deux.

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

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

6 Me SIMON TREMBLAY :

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

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

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

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

17 R. Non.

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

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

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

25 R. C'est un holding à lui.



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

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

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

5 R. Oui.

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

8 R. Oui.

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

10 R. Bien, c'est un investissement.

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

12 R. Oui.

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

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

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

20 R. Oui.

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

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

7 R. Oui. Dans Garnier Construction, oui.

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

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

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

14 R. Ah oui.

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

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

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

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

21 Q. **[365]** À l'achat?

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

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

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

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

3 R. Oui, c'est sûr.

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

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

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

8 R. Non.

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

10 R. Non.

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

14 R. Oui, c'est ça. Oui.

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

21 A. Yes.

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

25 A. Today?

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

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

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

18 A. Yes. Which one to bid.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5           Q. **[383]** Okay.

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

12          Q. **[384]** Okay.

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

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

20          R. Je ne suis pas au courant.

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

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

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

25          R. Non.

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

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

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

13 R. Exactement.

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

16 R. Exactement.

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

1 R. O.K.

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

3 R. Oui.

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

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

9 Q. **[394]** Un ingénieur?

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

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

21 R. Oui. Oui.

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

23 R. Oui.

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



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

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

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

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

11          Q. **[399]** O.K.

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

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

17          R. C'est ça.

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

19          R. C'est ça.

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

23          R. Son supérieur.

24          Q. **[403]** Son supé...

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

1           projet vraiment particulier.

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

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

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

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

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

13      R. Dans les...

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

16      R. C'est Robert Fortin.

17      Q. **[408]** Robert Fortin?

18      R. Oui.

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

21      R. Non, Loren... Non.

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

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

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

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

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

3 R. Oui.

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

5 R. Oui.

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

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

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

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

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

15 R. C'est Robert Fortin, oui.

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

18 R. Ça peut se régler avant aussi.

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

21 R. Non.

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

1 R. Oui.

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

10 R. C'est le même département.

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

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

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

16 R. Joey Pileggi.

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

18 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

10 R. Hum, hum.

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

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

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

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

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

24 R. Oui.

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

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

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

11     Q. **[432]** Puis vous?

12     R. Et moi?

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

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

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

16     R. Oui, j'ai assez d'ouvrage.

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

18     R. Oui.

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

22     R. C'est ça.

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

25     R. C'est ça.

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

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

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

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

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

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

1 Q. **[441]** À Péribonka?

2 R. Non, Centrale Mercier.

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

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

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

7 R. Oui.

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

9 R. Oui, engineering works.

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

12 R. Ici?

13 Q. **[446]** Oui, ces années-ci.

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

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

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

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

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

21 Two thousand and... No, from twenty (\$20,000,000)  
22 we went to eighty (\$80,000,000). And then the last  
23 three years, maybe fifty (\$50,000,000).

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

25 R. Maybe, from there.



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

6 R. Ça montait tout le temps, oui.

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

9 R. Oui. Oui.

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

11 R. Oui.

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

15 R. Oui.

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

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

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

25 R. Non.

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

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

6 Q. **[457]** Moitié-moitié ou...

7 R. Non.

8 Q. **[458]** Quasi totalité public?

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

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

12 R. Public.

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

15 R. Je crois, oui.

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

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

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

23 R. Oui.

24 Q. **[463]** Est-ce que vous travaillez pour le MTQ?

25 R. Oui.

1 Q. **[464]** Le ministère des Transports du Québec?

2 R. Oui.

3 Q. **[465]** Est-ce que vous faites ça juste dans la  
4 région de Montréal ou vous allez ailleurs au Québec  
5 pour faire des travaux pour le MTQ?

6 R. Plus la région de Montréal.

7 Q. **[466]** Montréal?

8 R. Oui. Mais la grande région, là, incluant la Rive-  
9 Sud.

10 Q. **[467]** Oui, on s'entend, ça inclut Rive-Sud, Rive-  
11 Nord et...

12 R. Oui.

13 Q. **[468]** ... banlieues. Est-ce que c'est arrivé  
14 souvent, vous avez parlé de... bien, je vous ai  
15 suggéré Péribonka, vous avez parlé de Mercier. Est-  
16 ce que vous avez eu à oeuvrer fréquemment pour  
17 Hydro-Québec?

18 R. Non. C'est tout.

19 Q. **[469]** Les deux seuls projets?

20 R. Oui. Bien, j'ai un autre en sous-traitance  
21 présentement.

22 Q. **[470]** En moyenne, dans une année, encore, on est  
23 toujours dans l'idée de faire un portrait de  
24 Construction Garnier, là, combien de contrats  
25 allez-vous obtenir dans une année? Contrats

1           publics?

2           R. Très difficile à vous répondre, mais je crois  
3           que... Contrats publics?

4           Q. **[471]** Oui, contrats publics.

5           R. Ça dépend de la grandeur des projets, but... Je  
6           dirais une vingtaine ou trentaine. Et vous me dites  
7           soumission... que je vais...

8           Q. **[472]** Non, je parle de con... Bien, ou combien de  
9           soumissions...

10          R. Que je vais faire.

11          Q. **[473]** Bien...

12          R. Que je vais faire?

13          Q. **[474]** Vous suggérez la question...

14          R. Oui, moi je dis une vingtaine, ou trente (30).

15          Q. **[475]** De contrats obtenus.

16          R. Obtenus, oui.

17          Q. **[476]** Vous faites combien de soumissions pour  
18          obtenir vingt (20) à trente (30) contrats?

19          R. Ah... Je peux vous dire, parce qu'on a parlé  
20          dernièrement, qu'on peut faire pour quatre cents  
21          millions (400 M) de soumissions. On a déjà arrivé à  
22          faire huit cents millions (800 M) de soumissions,  
23          et ça a donné le même chiffre d'affaires à la fin.  
24          Ça, je peux vous le dire. Qui est...

25          Q. **[477]** Vous voulez dire...

1 R. Qui est... Ça veut dire qu'on a soumissionné sur  
2 huit cents millions (800 M), on a obtenu cinquante  
3 (50) sur une année.

4 Q. **[478]** O.K.?

5 R. Et une des dernières années, quatre cents millions  
6 (400 M) de soumissions...

7 Q. **[479]** Vous en avez obtenu cinquante (50) pareil?

8 R. Oui.

9 Q. **[480]** O.K.

10 R. C'est...

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[481]** Quand vous dites cinquante (50), est-ce que  
13 vous voulez dire que vous avez obtenu cinquante  
14 millions (50 M), ou cinquante pour cent (50 %)  
15 des...

16 R. Non, cinquante millions (50 M).

17 Me SIMON TREMBLAY :

18 Q. **[482]** On va parler de cautionnement. C'est quoi la  
19 valeur du cautionnement que vous pouvez obtenir?  
20 Parce que si vous pouvez soumissionner pour huit  
21 cents millions (800 M), vous devez...

22 R. Non mais je ne peux pas soumissionner... Je ne peux  
23 pas obtenir huit cents millions (800 M), par  
24 exemple.

25 Q. **[483]** Non, c'est...

1 R. Oui.

2 Q. **[484]** C'est ça. Combien?

3 R. Non mais je crois qu'ils ont... La caution établit  
4 combien de soumissions que je peux aller, et je  
5 crois que, en ordre de grandeur, je peux  
6 soumissionner sur un projet de quarante millions  
7 (40 M) à cinquante (50), mais je ne peux pas en  
8 faire quatre.

9 Q. **[485]** Non, O.K., on s'entend. Le huit cents  
10 millions (800 M), ou le quatre cents millions  
11 (400 M) que vous nous parliez...

12 R. Oui.

13 Q. **[486]** ... c'est durant une année complète.

14 R. Ça c'est soumissions par le département.

15 Q. **[487]** O.K.

16 R. Qu'on a déposées.

17 Q. **[488]** O.K. Vous avez fait état que vous travaillez  
18 présentement pour Hydro-Québec, mais comme sous-  
19 traitant. Je vous demande encore de faire un effort  
20 mathématique, c'est quoi le ratio entrepreneur  
21 général quand vous, vous faites la soumission et  
22 vous l'obtenez, et à l'autre opposé, lorsque vous  
23 êtes sous-traitant pour un entrepreneur?

24 R. J'aimerais ça que tu répètes.

25 Q. **[489]** Non, le ratio...

1 R. Juste parce que je n'ai pas eu le début.

2 Q. **[490]** Vous êtes sous-traitant?

3 R. Oui.

4 Q. **[491]** Et des fois vous êtes entrepreneur général.

5 R. Oui.

6 Q. **[492]** C'est quoi le ratio entre les deux?

7 R. Ah! Je peux... Je ne peux vraiment pas répondre.

8 Parce que c'est plutôt entrepreneur général, tu  
9 sais?

10 Q. **[493]** Oui, prati...

11 R. Mais ce cas-là, c'est un cas particulier où est-ce  
12 qu'on s'est associé avec un électricien de haut  
13 voltage.

14 Q. **[494]** O.K.?

15 R. Et moi j'avais la compagnie d'infrastructures ou  
16 génie civil pour ce projet-là. D'abord, on a  
17 soumissionné le projet ensemble. Lui était le  
18 général, et moi j'étais le sous-traitant, mais on a  
19 soumis. Sur obtention, j'ai eu le contrat. Il m'a  
20 donné, accordé le contrat. Quand lui était le plus  
21 bas soumissionnaire. Vous comprenez?

22 Q. **[495]** Hum, hum?

23 R. Il a reçu le contrat d'Hydro-Québec, mais moi  
24 j'étais le sous-traitant.

25 Q. **[496]** O.K. Donc, c'est exceptionnel.

1 R. C'est une entente, oui. C'est exceptionnel.

2 Q. **[497]** C'est exceptionnel que vous êtes sous-  
3 traitant. Parce que de façon générale...

4 R. Mais...

5 Q. **[498]** ... vous êtes entrepreneur général.

6 R. Oui. Bien, j'ai été aussi... Ça s'adonne que le PPP  
7 de la 25, j'étais un sous-traitant.

8 Q. **[499]** De la...

9 R. Du... Oui.

10 Q. **[500]** Bien, du PPP.

11 R. J'ai fait tout qu'est-ce qui était égouts,  
12 aqueducs, mettons.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Juste un petit moment.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[501]** Je voudrais juste revenir avec le contrat que  
19 vous dites avec Hydro-Québec, que c'était l'autre.  
20 D'abord, de qui s'agit-il?

21 R. Ah, Talvi.

22 Q. **[502]** Bon. Alors c'est Talvi qui avait obtenu le  
23 contrat parce qu'il était le plus bas  
24 soumissionnaire?

25 R. C'est exact.



1 Q. **[503]** Et qui vous a donc... Et vous dites qu'il  
2 vous a concédé le contrat?

3 R. Non. Pas au complet. Juste la partie génie civil.  
4 Oui. Il m'a... Si je vous comprends bien, c'est  
5 qu'il m'a donné le montant alloué au génie civil de  
6 ce contrat-là.

7 Q. **[504]** Et est-ce que c'était dans l'appel d'offres?

8 R. Non.

9 Q. **[505]** O.K.

10 Me SIMON TREMBLAY :

11 Q. **[506]** Mais vous, est-ce que vous aviez... Est-ce  
12 que Construction Garnier, ou une autre de vos  
13 entreprises, est-ce qu'elle avait soumissionné pour  
14 ce contrat-là?

15 R. Bien non.

16 Q. **[507]** Non?

17 R. Non.

18 Q. **[508]** Si on passe maintenant à Location Garnier.  
19 Location Garnier, ça, vous avez créé cette... mis  
20 sur pied cette compagnie-là en quelle année?

21 R. Peut-être quinze (15) ans ou vingt (20). Ça fait  
22 longtemps.

23 Q. **[509]** Et je comprends de votre témoignage précédent  
24 que c'est possédé par la même entreprise, 9057,  
25 moitié-moitié avec votre cousin. Quel genre

1 d'équipement, parce que location, je présume que ça  
2 fait de la location?

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[510]** Quel genre d'équipement louez-vous?

5 R. C'est tout de l'équipement de construction. Ça  
6 appartient... Tout qu'est-ce qui est camion, pelle  
7 hydraulique, tout qu'est-ce qui est... Toute ma  
8 flotte d'équipement, qui sert aux travaux dans  
9 Construction Garnier, appartient à Location  
10 Garnier. On sous-loue... Notre plus gros client,  
11 chez Location, c'est Construction Garnier.

12 Q. **[511]** Ça fait que Construction Garnier n'a aucun  
13 équipement à son nom?

14 R. Ah, il peut en avoir, qu'est-ce qu'il reste,  
15 mais...

16 Q. **[512]** Bien, des petites choses, mais...

17 R. Parce qu'on n'a pas changé l'équipement. On a  
18 acquéri... On avait changé peut-être quelques  
19 pièces dans les années quatre-vingt-dix (90), je ne  
20 sais pas quand, et quand on a continué à acheter,  
21 ça s'achetait par la... Location Garnier.

22 Q. **[513]** O.K. Donc, vous avez machinerie lourde?

23 R. Oui.

24 Q. **[514]** Quel type de machinerie lourde? Tout, tout,  
25 tout ce qui est nécessaire au...

1 R. Tout ce qui est nécessaire pour des travaux  
2 d'envergure. Beaucoup de camions articulés qui...  
3 Q. **[515]** Avez-vous des tracteurs, des petits trac...  
4 R. Oui, des bulls, des gros.  
5 Q. **[516]** Petits, moyens, gros, ou...  
6 R. Oui. Tout. Toute la gamme.  
7 Q. **[517]** Tout.  
8 R. Beaucoup de pelles hydrauliques pour faire nos jobs  
9 d'excavation. Beaucoup de camions qui voyagent sur  
10 les routes.  
11 Q. **[518]** Mais combien de machinerie, environ?  
12 R. Je... Peut-être cent soixante (160) pièces  
13 d'équipement.  
14 Q. **[519]** Pour une valeur marchande, bien entendu, pas  
15 à neuf, là, parce que je comprends que ça... c'est  
16 dévalué?  
17 R. Je ne peux vraiment pas vous répondre, mais ça peut  
18 être dans les vingt-cinq millions (25 M) et plus.  
19 Q. **[520]** Je ne connais pas beaucoup la machinerie  
20 lourde, mais des Kubota, des camions Kubota, vous  
21 en...  
22 R. Mais c'est petit, ça.  
23 Q. **[521]** En avez-vous?  
24 R. Non, non. Ça je n'en ai pas, mais... Kubota, c'est  
25 des petites machines pour nous autres.

1 Q. **[522]** C'est trop petit pour vous, ou...

2 R. Bien, c'est parce que le Kubota, c'est un... C'est  
3 une petite machine. J'en ai peut-être une ou deux.

4 Q. **[523]** Vous n'êtes pas certain?

5 R. Non.

6 Q. **[524]** Le B21, connaissez-vous ça la marque B21,  
7 Kubota B21?

8 R. Non.

9 Q. **[525]** Vous ne connaissez pas ça?

10 R. Non.

11 Q. **[526]** Donc, vous n'en avez pas, ou c'est juste que  
12 vous en avez... Sur les cent soixante (160)  
13 machineries que vous avez, vous ne savez pas si  
14 vous en avez un Kubota B21?

15 R. Je peux peut-être en avoir un, si c'est un petit  
16 tracteur avec une pelle.

17 Q. **[527]** Mais vous ne pouvez pas me dire si vous en  
18 avez un ou si vous n'en avez pas?

19 R. Non.

20 Q. **[528]** Arpentage DBG, ça c'est une entreprise  
21 d'arpentage qui fait, j'imagine, tout votre travail  
22 d'arpentage?

23 R. Oui.

24 Q. **[529]** Vous avez acheté cette entreprise-là ou vous  
25 l'avez créée vous-même?

1 R. Non, je crois qu'on l'a formée. Je crois qu'on l'a  
2 formée à cause de la difficulté de garder des  
3 arpenteurs, et aussi pour mieux évaluer nos coûts  
4 d'arpentage. On avait des arpentages dans Garnier,  
5 puis... et je pense qu'ils sont actionnaires aussi  
6 avec notre holding dans cette compagnie.

7 Q. **[530]** Les arpenteurs?

8 R. Bien, pas tous, mais deux, je crois.

9 Q. **[531]** Belleville et Dubois, c'est ça?

10 R. C'est ça.

11 Q. **[532]** Qui dirige les rênes de cette entreprise-là?

12 R. Pas moi.

13 Q. **[533]** Vous avez déjà dirigé les rênes?

14 R. Non.

15 Q. **[534]** Vous avez déjà été président de cette  
16 entreprise-là?

17 R. Non. Non.

18 Q. **[535]** Vous êtes certain? Jamais, jamais?

19 R. Ah bien, je ne sais pas. Je ne pense pas.

20 Q. **[536]** Je vous suggère qu'en avril deux mille douze  
21 (2012), vous étiez le président.

22 R. Ah O.K., correct. Mais je ne suis pas au courant  
23 vraiment, parce que c'est une petite entreprise qui  
24 vient d'être formée. Je ne sais pas si ça vient  
25 d'une autre compagnie qu'on avait sur une tablette,

1 mettons, mais je ne suis pas au courant de...

2 Q. **[537]** O.K. Bref...

3 R. Je ne m'en occupe vraiment pas de DBG, je vous...

4 Q. **[538]** Donc, bref, Arpentage DBG, c'est votre  
5 entreprise d'arpentage à l'interne?

6 R. Oui.

7 Q. **[539]** Est-ce qu'elle a d'autres clients que  
8 Construction Garnier?

9 R. Oui, elle peut, mais... Oui. Bien, elle s'occupe  
10 aussi d'Opron, de l'arpentage pour Opron si  
11 nécessaire. Mais à part de ça, elle peut avoir  
12 d'autres clients, je ne sais pas.

13 Q. **[540]** Est-ce qu'il y a beaucoup d'employés, à part  
14 les deux...

15 R. Cinq.

16 Q. **[541]** Cinq arpenteurs?

17 R. Oui, je crois qu'ils sont cinq. Ça change, ça.

18 Q. **[542]** Non, environ, juste une idée de grandeur. Je  
19 veux dire, s'il y en a quatre, on ne vous en  
20 tiendra pas rigueur. C'est juste de savoir est-ce  
21 qu'il y a cinq employés ou cinquante (50)?

22 R. Non.

23 Q. **[543]** Ça on va peut-être vous en tenir rigueur.

24 R. Non. C'est une petite entreprise.

25 Q. **[544]** On achève de faire le tour. BSG, Entreprises

1 d'électricité BSG?

2 R. C'est un peu comme DBG, ils s'occupent de nous  
3 autres chez Garnier pour des petits travaux  
4 d'électricité.

5 Q. **[545]** Puis qui dirige les... qui s'occupe de cette  
6 entreprise-là?

7 R. Ça doit être... Ils sont deux électriciens, c'est  
8 un des électriciens, Sylvain, qui s'en occupe plus  
9 ou moins.

10 Q. **[546]** Tantôt on a parlé de Joey Pileggi.

11 R. Oui.

12 Q. **[547]** Il fait quoi, au juste, au sein de vos  
13 entreprises?

14 R. Lui c'est le directeur. C'est lui mon bras droit.

15 Q. **[548]** Votre bras droit?

16 R. Oui.

17 Q. **[549]** Parce qu'au registre des entreprises, il  
18 figure comme étant... On le retrouve plutôt comme  
19 étant président, secrétaire et trésorier.

20 R. De?

21 Q. **[550]** De, c'est Entreprises d'électricité BSG.

22 R. Ah, ça se peut.

23 Q. **[551]** C'est ça que je voulais savoir, donc, lui  
24 c'est votre bras droit dans toutes ces entreprises-  
25 là?

1 R. Oui. Oui. Bien, oui, il s'occupe de pas mal toutes  
2 les entreprises.

3 Q. **[552]** Est-ce qu'il s'occupe... Tantôt bras droit,  
4 tantôt vous aviez dit que vous étiez directeur  
5 général, c'est-à-dire que vous faisiez un peu de  
6 tout, sans rentrer dans le technique. Lui, est-ce  
7 qu'il rentre dans le technique, ou il...

8 R. Oui, lui c'est un gars très technique.

9 Q. **[553]** Un gars de chantier?

10 R. Oui. Puis il est capable de gérer le monde autour.  
11 Là, il prend la pôle souvent.

12 Q. **[554]** Est-ce qu'il est ingénieur, est-ce qu'il a  
13 un... C'est quoi son antécédent?

14 R. Je pense que c'est un technicien. Mais c'est un  
15 gars que ça fait plusieurs années que je le  
16 connais, et il oeuvre dans le milieu depuis trente-  
17 cinq (35) ans ou quarante (40). C'est un jeune, il  
18 a commencé jeune dans le milieu.

19 Q. **[555]** Un gars de terrain?

20 R. Oui.

21 Q. **[556]** C'est un gars de chantier. Pour conclure, on  
22 a Opron. Vous en avez parlé un petit peu. Opron,  
23 par rapport à Garnier, c'est quoi la différence  
24 entre ces deux entreprises-là?

25 R. La différence, vraiment, Opron c'est un GC comme on



1 le connaît, un...

2 Q. **[557]** Entrepreneur général?

3 R. Comme, tu sais, qu'il fait des bâtiments, qu'il a  
4 fait... C'est une compagnie que ça fait longtemps  
5 que ça existe, où est-ce que le monde qui sont là,  
6 ils ont travaillé pour Opron, je crois que c'est  
7 Opron inc., parce qu'il y a deux... Là je ne sais  
8 pas quel que vous avez marqué, mais j'ai... Alors,  
9 eux autres c'est du monde que ça fait longtemps  
10 qu'ils sont dans le milieu. Ils sont restés  
11 associés, et nous autres on est devenus, moi puis  
12 mon cousin, actionnaires d'une partie, en voulant  
13 dire, juste comme investisseurs. Mais les activités  
14 ne sont pas pareilles.

15 Q. **[558]** Mais les deux c'est des entrepreneurs  
16 généraux en construction?

17 R. Oui. Oui, mais ce n'est pas les mêmes activités. Ce  
18 n'est pas... C'est plus de, nous autres on fait  
19 plus de « earth moving », puis eux autres vont  
20 faire plus de bétonnage, construction.

21 Q. **[559]** Donc, c'est des projets de plus d'envergure,  
22 ou...

23 R. Ils peuvent.

24 Q. **[560]** Pas nécessairement?

25 R. Pas nécessairement, non.

1 Q. **[561]** Puis quand vous dites, vous êtes partenaire  
2 dans Opron, quelle dynamique?

3 R. Aucune dynamique présente. Pas beaucoup. Plus  
4 investisseur.

5 Q. **[562]** Donc, vous nous dites que vous, vous ne vous  
6 mêles pas des activités d'Opron?

7 R. Je ne connais pas tout qu'est-ce qu'ils font jour à  
8 jour, mais je peux savoir qu'est-ce qu'ils font.  
9 Joey c'est le président, d'abord. Je communique  
10 avec lui.

11 Q. **[563]** Pileggi?

12 R. Oui.

13 Q. **[564]** Est-ce que lui est votre partenaire?

14 R. Il est aussi un partenaire dans Opron.

15 Q. **[565]** Mais est-ce qu'il est partenaire avec vous ou  
16 il était partenaire avec une autre entité, ou une  
17 autre entreprise, ou avec d'autres gens?

18 R. Ah non, c'est d'autres... Non, il est tout seul  
19 avec son entreprise qui détient des actions dans  
20 Opron.

21 Q. **[566]** Qui d'autre? Donc, je comprends qu'il y a  
22 votre cousin et vous d'une part, il y a monsieur  
23 Pileggi d'autre part. Qui d'autre qu'il y a dans  
24 Opron?

25 R. Il y a Ralph Tropea.

1 Q. **[567]** O.K.

2 R. Et les deux autres noms m'échappent, mais c'est  
3 John et un autre monsieur.

4 Q. **[568]** Puis celui qui dirige Opron, c'est Joe  
5 Pileggi, Joey Pileggi?

6 R. C'est plus le vice-président Ralph Tropea qui  
7 dirige Opron.

8 Q. **[569]** Et vous, est-ce que vous travaillez pour  
9 Opron?

10 R. Non.

11 Q. **[570]** Est-ce que vous faites des démarches pour  
12 Opron?

13 R. Des démarches, dans quel sens?

14 Q. **[571]** Bien, des démarches pour obtenir des  
15 contrats, pour...

16 R. Bien, je peux, s'il y a des contrats de bâtiments,  
17 je peux lui avertir, « Écoute, va soumissionner sur  
18 ce projet-là. » Je vois beaucoup avec... Je peux  
19 voir beaucoup d'activités que peut-être eux autres  
20 ne voient pas, mais s'il y a une activité, un  
21 bâtiment à construire, bien on va juste se parler,  
22 puis... Mais ça arrive rarement.

23 Q. **[572]** Puis c'est quoi vos parts à votre cousin et  
24 vous?

25 R. Cinquante et un (51).

1 Q. **[573]** Vous avez cinquante et un pour cent (51 %) ?

2 R. Oui.

3 Q. **[574]** Donc même si, de façon quotidienne, vous  
4 dites que vous n'êtes pas présent, c'est vous qui  
5 avez les rôles... les rênes de l'entreprise à  
6 cinquante et un pour cent (51 %).

7 R. Non. Écoute, je ne peux pas... C'est difficile  
8 à expliquer, mais c'est une compagnie qui se tient  
9 toute seule.

10 Q. **[575]** Mais vous êtes quand même l'actionnaire  
11 majoritaire avec votre cousin.

12 R. Avec mon cousin. On a gardé le contrôle des  
13 actions, mais l'activité hebdomadaire ou  
14 journalière, je ne la fais pas.

15 Q. **[576]** Non, c'est ça. La direction générale est  
16 confiée à quelqu'un qui veille aux opérations  
17 puis...

18 R. Je ne suis pas... Je ne suis pas directeur. Je ne  
19 suis pas dans le con... Je ne suis pas là.

20 Q. **[577]** Puis quel genre, dans le passé, quels genres  
21 de démarches avez-vous faites pour Opron, afin  
22 qu'elle obtienne des contrats? Avez-vous essayé  
23 d'obtenir un contrat pour la rénovation de l'usine  
24 de Rio Tinto? Alcan, au Saguenay?

25 R. Non. Il était déjà sur les bid lists, Opron inc.

1 Q. **[578]** Quand vous l'avez achetée.

2 R. Oui.

3 Q. **[579]** Quand vous dites bid lists, c'est qu'elle  
4 faisait partie...

5 R. Elle faisait... Elle faisait...

6 Q. **[580]** ... partie des invités.

7 R. Nous autres on a acheté Opron... On a formé Opron  
8 inc. O.K.?

9 Q. **[581]** Hum, hum?

10 R. Je veux juste vous mettre... Il y avait... Opron  
11 inc. était déjà là. On a acheté... On a ouvert  
12 Opron Construction inc. D'abord, là, ça c'est la  
13 nouvelle entité de trois, quatre ans, je crois. Et  
14 ça, ça a des nouveaux actionnaires. Mais par  
15 contre, on a eu le droit de garder le nom Opron.  
16 C'est qu'est-ce qu'on a gagné sur... Dans le fond  
17 c'était l'entente qu'on a faite.

18 Mais en gardant le nom et le bâtiment, on a  
19 gardé le monde qui travaillait là. Parce que les  
20 actionnaires ont voulu aller sur la retraite. Et  
21 qu'est-ce que j'ai fait, c'est que j'ai donné dix  
22 pour cent (10 %), ou bien, dix pour cent (10 %) des  
23 actions ont été à monsieur Pileggi, comme  
24 président, et les trois in-house qui dirigeaient  
25 l'entreprise, ils ont gardé trente-neuf pour cent

1 (39 %). Est-ce que ça répond à ta question...

2 Q. **[582]** Oui.

3 R. ... en termes de qu'est-ce qui est arrivé?

4 Q. **[583]** Non, c'est très clair. Parfait. Donc, trente-  
5 neuf pour cent (39 %) des anciens actionnaires.

6 R. Alors, Opron inc. est une nouvelle entreprise, et  
7 eux autres, il fallait qu'il part, mais il y avait  
8 beaucoup de contacts faits, déjà, avec Opron  
9 Construction. Parce que Ralph Tropea, je ne le sais  
10 pas, mais peut-être qu'il était vice-président de  
11 Opron...

12 Q. **[584]** Opron inc.?

13 R. Opron inc., oui. Alors, en étant... Il avait tous  
14 ses contacts, il a déjà fait des travaux, peut-  
15 être, chez Rio Tinto, je ne suis pas au courant,  
16 mais si on regarde leur brochure, ils ont fait  
17 beaucoup de travaux dans le Grand Nord.

18 Q. **[585]** Je parle des démarches. Ma question visait  
19 davantage les démarches que vous avez faites.  
20 C'est-à-dire, quand je parle pour Rio Tinto, vous,  
21 de votre côté...

22 R. Mais je ne connais personne chez Rio Tinto.

23 Q. **[586]** Vous n'avez pas eu des contacts avec des gens  
24 pour pouvoir savoir comment obtenir un contrat, le  
25 contrat auprès de Rio Tinto?

1 R. Votre question?

2 Q. **[587]** Moi, qu'est-ce que je cherche à savoir,  
3 c'est, si vous me dites qu'Opron, vous êtes un  
4 actionnaire silencieux, c'est-à-dire qu'il y a une  
5 direction générale, c'est autonome, que ça roule  
6 par lui-même. Et là, je cherche à savoir, vous,  
7 malgré le fait que c'est un...

8 R. Oui, c'est...

9 Q. **[588]** ... c'est une entité autonome, je vous  
10 suggère que malgré ça, vous faites quand même des  
11 démarches pour obtenir des contrats pour Opron. Et  
12 là, je parle d'une première démarche auprès de Rio  
13 Tinto Alcan ou de personnes liées avec Rio Tinto  
14 Alcan pour pouvoir augmenter les chances d'obtenir  
15 ce contrat-là, et je comprends que pour ce contrat-  
16 là, Rio Tinto, vous êtes invité à soumissionner.  
17 Mais je demande quelles démarches...

18 R. Ah mais je ne sais pas si je suis invité à  
19 soumissionner. Je crois qu'ils sont déjà sur un bid  
20 list. Si j'ai fait des démarches, je ne les ai pas  
21 faites auprès de Rio Tinto. Je ne les ai pas faites  
22 auprès d'eux autres.

23 Q. **[589]** Mais vous dites « Si j'ai fait des  
24 démarches. » Moi je vous demande est-ce que vous  
25 avez fait des démarches de quelque nature que ce

1           soit en faveur d'Opron relativement au projet Rio  
2           Tinto?

3           R. Oui, j'ai fait des démarches dans le sens que j'ai  
4           parlé à certains de mes amis, voir s'il y a  
5           possibilité d'avoir des contrats chez Rio Tinto.  
6           Mais ce n'est pas des démarches concrètes, c'est  
7           des demandes que je fais, pour même des projets de  
8           bâtiments, que je fais. C'est un peu... Qu'est-ce  
9           que je regarde, s'il y a des possibilités. Mais je  
10          ne suis pas au courant d'un contrat chez Rio Tinto,  
11          tel quel.

12          LA PRÉSIDENTE :

13          Q. **[590]** O.K. Mais quels sont ces amis que vous avez  
14          chez Rio Tinto?

15          R. Je n'en ai pas. Je ne connais personne chez...  
16          J'aurais pu faire des démarches avec mes amis.

17          Q. **[591]** Mais c'est ce que vous dites. Vous dites que  
18          vous en avez parlé à certains de vos amis.

19          R. O.K. À moi. Mais pas...

20          Q. **[592]** Oui. Je comprends, mais c'est...

21          R. Pas chez Rio Tinto.

22          Q. **[593]** Mais, pour obtenir des contrats chez Rio  
23          Tinto.

24          R. Oui. J'ai parlé à des amis pour essayer de...  
25          Mais... C'est difficile à dire.



1 Q. **[594]** Pour essayer de?

2 R. Non, mais qu'est-ce que je... C'est qu'est-ce que  
3 je veux vous dire, Madame la Commissaire, c'est  
4 que... La Présidente, excuse. C'est que moi je fais  
5 des démarches qui sont... J'aimerais ça qu'on  
6 puisse aller travailler n'importe où. D'abord je  
7 regarde, est-ce qu'il y a des possibilités de  
8 rentrer dans ces contrats-là. C'est tout. C'est  
9 juste ce que je peux faire.

10 Q. **[595]** Alors, les démarches que vous faites... C'est  
11 ça qu'on... C'est simple. On vous demande quelles  
12 sont les démarches que vous faites pour connaître  
13 quelles sont vos possibilités d'entrer dans ces  
14 contrats-là.

15 R. Bon. Bien je vais...

16 Q. **[596]** D'obtenir ces contrats.

17 R. Je vais parler, voir avec certaines personnes si je  
18 peux... Pas je peux. Est-ce qu'il y a des projets  
19 qui vont sortir. Rio Tinto, Arcelor Mittal...

20 Q. **[597]** O.K. Alors vous nous dites que vous parlez à  
21 certaines personnes. Ces personnes-là sont  
22 positionnées comment?

23 R. Ah, c'est des relations de travail, la plupart.

24 Q. **[598]** Qui sont chez Rio Tinto?

25 R. Non.

1 Q. **[599]** Qui sont où?

2 R. Ils sont à des associations syndicales. Vous voulez  
3 que je vous explique?

4 Q. **[600]** Oui.

5 R. O.K. Bien, j'ai fait... Je suis ami avec monsieur  
6 Dupuis, puis je lui demande, est-ce qu'il y a  
7 possibilité de trouver de l'ouvrage ailleurs que,  
8 tu sais, peut-être Rio Tinto, on parle. Parce que  
9 moi, je sais aussi que Opron m'a dit qu'il est sur  
10 une « bid list ». Est-ce que peut-être il y a des  
11 chances qu'on pourrait faire des contrats là-bas?  
12 C'est tout. Mais c'est vraiment...

13 Q. **[601]** Et comment monsieur Dupuis peut-il vous aider  
14 à répondre à ces questions-là?

15 R. Il ne peut pas vraiment m'aider à... Il peut me  
16 dire oui, écoute, c'est bon, je parle à... Moi je  
17 lui parle, et lui il me répond, oui, ça serait bon,  
18 mais je ne sais pas où est-ce que ça va aboutir.

19 Q. **[602]** Alors pourquoi parler à monsieur Dupuis pour  
20 savoir si vous pouvez avoir une chance?

21 R. Ah, parce que si je lui parle, c'est parce qu'on  
22 est amis, mais surtout parce que Opron m'a dit,  
23 écoute, on a peut-être des possibilités de travaux  
24 chez Rio Tinto, ils vont faire de quoi. C'est tout.  
25 C'est vraiment...

1 Q. **[603]** O.K. Alors là, vous savez que les syndiqués  
2 vont travailler chez Rio Tinto, alors donc monsieur  
3 Dupuis serait peut-être au courant de contrats qui  
4 vont se donner à Rio Tinto?

5 R. Ça se peut, ça se peut.

6 Q. **[604]** Bon. Alors, c'est comme ça que vous  
7 réussissez à obtenir s'il y a des contrats qui vont  
8 se donner chez Rio Tinto?

9 R. C'est comme ça que je vais obtenir? Je ne vous  
10 comprends pas.

11 Q. **[605]** Que vous allez savoir quels sont les contrats  
12 qui vont être donnés?

13 R. Non.

14 Q. **[606]** Ou si vous avez une possibilité d'entrer,  
15 vous?

16 R. No, I don't... Je ne pense pas que c'est ça le but  
17 de me parler. C'est juste voir s'il y a des...

18 Q. **[607]** C'est ce qu'on vous demande, quel est votre  
19 but lorsque vous parlez à monsieur Dupuis?

20 R. S'il y a des possibilités de travailler à Rio  
21 Tinto, est-ce que, tu sais, on serait capable  
22 d'avoir la main-d'oeuvre. J'ai fait la même chose  
23 cette année pour le Grand Nord, c'est pour la main-  
24 d'oeuvre. D'abord, c'est juste des questions  
25 syndicales, puis c'est un ami. D'abord, je lui

1           parlais de la question syndicale. Parce que je n'en  
2           ai jamais fait des travaux chez Rio Tinto.

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Continuez, Maître.

5           Me SIMON TREMBLAY :

6           Q. **[608]** Juste pour clarifier les échos de votre  
7           conversation avec madame la présidente, quand vous  
8           parlez de Dupuis, vous parlez de Jocelyn Dupuis,  
9           l'ancien directeur générale de la FTQ Construction?

10          R. Oui. Exactement.

11          Q. **[609]** Et suivant votre conversation avec lui ou vos  
12          conversation avec lui afin de savoir, au niveau du  
13          projet Rio Tinto, s'il peut vous donner un coup de  
14          main, est-ce qu'il va vous donner un coup de main?  
15          Est-ce qu'il va vous suggérer des façons de faire  
16          pour augmenter vos chances d'obtenir le contrat à  
17          Rio Tinto?

18          R. Non. Non.

19          Q. **[610]** Vous dites...

20          R. Non, il ne peut pas, il ne peut pas... Et c'est  
21          quoi...

22          Q. **[611]** La question c'est : est-ce que monsieur  
23          Dupuis, dans le cadre, vous avez des conversation  
24          avec Jocelyn Dupuis concernant le projet Rio Tinto,  
25          rénovation de l'usine, qu'on parle depuis cinq, dix

1 (10) minutes. Je ne vous dis pas que vous avez eu  
2 le contrat, je vous dis qu'il y a un appel...

3 R. Mais je ne suis même pas au courant d'une  
4 rénovation d'usine. Mais de toute façon, allez-y.

5 Q. **[612]** Vous n'êtes pas au courant que vous avez déjà  
6 discuté? Vous venez de le dire, là, vous avez  
7 discuté avec monsieur Dupuis d'un projet à Rio  
8 Tinto Alcan au Saguenay, d'une valeur de quarante  
9 millions (40 M\$) environ.

10 R. Je ne suis pas au courant si le projet était de  
11 quarante (40 M\$), mais peut-être vous avez raison,  
12 mais moi, écoute, si j'ai parlé avec Jocelyn puis  
13 il y a une usine chez Rio Tinto, c'est juste pour  
14 voir si c'est possible d'y aller, oui.

15 Q. **[613]** Est-ce que vous avez fait beaucoup de  
16 contrats pour Rio Tinto?

17 R. Je n'en ai pas fait.

18 Q. **[614]** Bon. Donc, quand on parle de Rio Tinto, on  
19 parle sans doute de la même ouverture de contrat et  
20 de la même invitation? Ou peut-être, s'il y en a  
21 deux, on va essayer de clarifier pour être sûr  
22 qu'on parle de la même appel à soumissionner. Il y  
23 a six personnes qui sont appelées à soumissionner.  
24 C'est une soumission sur invitation, là.

25 R. Je ne suis pas au courant.

1 Q. **[615]** Et Opron est invitée à soumissionner.

2 R. Je ne suis pas au courant.

3 Q. **[616]** Ça ne vous dit rien que vous avez appelé  
4 Jocelyn Dupuis pour l'informer d'un contrat à Rio  
5 Tinto d'une valeur de quarante millions (40 M\$)  
6 environ?

7 R. Qu'on avait rentré?

8 Q. **[617]** Que vous vouliez rentrer, là, peu importe  
9 l'issue, le « outcome » de tout ça, là, peu importe  
10 ça, il y a des...

11 R. Écoute...

12 Q. **[618]** Moi je veux savoir vos discussions avec  
13 Jocelyn Dupuis relativement à un projet Rio Tinto  
14 Alcan. C'est ce dont on discute depuis une dizaine  
15 de minutes.

16 R. Oui, je comprends.

17 Q. **[619]** Et là, vous avez donc, madame la présidente  
18 vous demande, O.K., vous avez discuté avec des  
19 amis? Parfait, lesquels? Et là, vous parlez de  
20 Jocelyn Dupuis. On va s'attarder un peu sur Jocelyn  
21 Dupuis. Moi je vous demande, Jocelyn Dupuis, vous  
22 lui avez parlé. Lui avez-vous parlé d'un projet  
23 d'environ quarante millions (40 M\$) chez Rio Tinto  
24 Alcan?

25 R. Ça se peut. Ça se peut. Si vous me dites ça, ça se

1           peut, mais je ne suis pas vraiment à l'aise à vous  
2           répondre avec certitude. Si vous me montrez quelque  
3           chose, peut-être, mais...

4       Q. **[620]** Je vous le rappelle, en deux mille huit  
5           (2008).

6       R. En deux mille huit (2008)?

7       Q. **[621]** Oui. En deux mille huit (2008), vous cherchez  
8           à savoir comment augmenter vos chances d'obtenir un  
9           contrat...

10      R. Est-ce qu'il y a possibilité d'obtenir le contrat,  
11         dans le fond. C'est ça que vous me dites.

12      Q. **[622]** Bien, vous voulez... Vous discutez avec  
13         monsieur Dupuis parce qu'il y a cette ouverture-là,  
14         cette possibilité-là d'un contrat d'environ  
15         quarante millions (40 M) chez Rio Tinto Alcan, et  
16         là, vous discutez avec monsieur Dupuis pour  
17         augmenter vos chances.

18      R. Oui. Peut-être, mais je ne m'en souviens pas.

19      Q. **[623]** Mais, Monsieur Borsellino, on parle d'un  
20         contrat...

21      R. Je ne m'en souviens pas.

22      Q. **[624]** ... de quarante millions (40 M), là. Je ne  
23         parle pas d'un contrat de cinq cent mille (500 000)  
24         pour refaire un coin de rue en...

25      R. Mais ce n'est pas un con... Il faut que vous

1           comprenez, ce n'est pas quelque chose qui arrive  
2           souvent. Ce n'est pas un client régulier, Rio  
3           Tinto. Opron, en deux mille huit (2008), peut-être  
4           que je venais de l'acheter. Je ne suis pas  
5           vraiment... Vous comprenez? On a fait la  
6           transaction dans ces années-là. C'est un peu loin  
7           pour moi, penser à un contrat à Rio Tinto que je  
8           n'ai pas obtenu ou que j'ai parlé à quelqu'un sur  
9           ce contrat-là. D'abord, je ne peux pas vraiment  
10          me... Nous autres, si on n'a pas eu le contrat, on  
11          tourne la page. Ça veut dire que c'est fait, c'est  
12          fini.

13                   Comment je veux augmenter mes chances?  
14          Parce que je parle à monsieur Dupuis, ou à monsieur  
15          un autre? Ça ne veut pas dire que ça va augmenter  
16          mes chances. Il faut que je sois le plus bas  
17          soumissionnaire. Là, vous me dites un contrat que  
18          j'ai soumissionné, puis vous n'avez pas les  
19          résultats, puis je ne le vois pas, là. Je ne le  
20          sais pas, de deux mille huit (2008).

21          Q. **[625]** Je ne dis pas que vous avez soumissionné. Ce  
22          que je dis, c'est qu'en deux mille huit (2008) vous  
23          avez un intérêt...

24          R. Vous avez...

25          Q. **[626]** ... pour un contrat Rio Tinto Alcan, et que



1 dans le cadre de l'intérêt que vous manifestez,  
2 vous contactez, comme vous l'avez dit vous-même il  
3 y a quelques minutes, sous serment, vous avez dit,  
4 « Je vais contacter des amis. » Et là madame la  
5 Présidente intervient, et a un échange avec vous,  
6 vous dites « Quels amis? Des amis de Rio Tinto.  
7 Non, je n'en connais pas », vous répondez « Dupuis.  
8 J'ai appelé mon ami Dupuis de l'association  
9 syndicale pour voir s'il pouvait me donner un coup  
10 de main. »

11 R. Non mais écoute, écoute...

12 Q. **[627]** Là je ne me rappelle plus exactement ce que  
13 vous avez dit, mais...

14 R. Moi, qu'est-ce que je vous dis, c'est que ça fait  
15 longtemps. Là vous m'avez... Vous venez de me dire  
16 la date. Moi je pouvais penser les deux, trois  
17 dernières années. Parce que dans tes discussions,  
18 on était là. Et là, vous me dites en deux mille  
19 huit (2008). Bon, bien, deux mille huit (2008), ça  
20 se peut. Mais ce n'est pas un contrat que je ne...  
21 Et là vous me dites, tantôt, qu'il y a six qui ont  
22 présenté des prix. Ça veut dire Opron a présenté un  
23 prix.

24 Q. **[628]** J'ai dit qu'il y avait six entre...

25 R. C'est ça que vous avez dit, qui a pré...

1 Q. **[629]** Six entreprises qui sont invitées.

2 R. Qui ont fait des offres. Ça veut dire que je n'ai  
3 pas eu l'offre. Je n'ai pas été accepté.

4 Q. **[630]** Monsieur Borsellino, ce que j'ai dit c'est  
5 qu'il y a six entreprises qui avaient été invitées  
6 à soumissionner. C'est ça que j'ai dit. Je n'ai pas  
7 dit qu'il y en a six qui ont soumissionné. Il y a  
8 six entreprises qui sont invitées à soumissionner,  
9 dont Opron.

10 R. O.K.

11 Q. **[631]** Et moi je vous suggère que, afin de... Bien,  
12 pour diverses, différentes raisons, pardon, peut-  
13 être afin d'augmenter vos chances d'obtenir un  
14 contrat, le contrat, vous contactez monsieur  
15 Dupuis. C'est vous-même qui avez parlé de monsieur  
16 Dupuis, là. Je vous parle...

17 R. Je suis d'accord. J'avais... Oui, j'ai parlé à  
18 monsieur Dupuis.

19 Q. **[632]** Bon. Et là, je vous dis qu'est-ce que vous  
20 dites à Dupuis, bon, on essaie de voir quelles  
21 discussions vous avez eues avec monsieur Dupuis.

22 R. Mais si vous essayez de l'avoir, moi, la seule que  
23 je peux penser que j'ai eue, que j'ai une  
24 opportunité de soumissionner chez Rio Tinto. Est-ce  
25 que... Comment que ça peut se passer? Est-ce que

1 c'est le plus bas soumissionnaire? Est-ce que c'est  
2 l'expérience? Parce qu'il faut que vous pensiez,  
3 Opron venait de partir. D'abord, si c'est une  
4 question d'expérience, ils l'ont, mais à travers  
5 une autre entreprise, qui est Opron Construction  
6 inc.

7 Q. **[633]** Bien, ils venaient de partir. Ils venaient de  
8 partir. Opron n'est pas... change de nom, mais le  
9 trente-neuf pour cent (39 %) de l'actionnariat...

10 R. Oui. Je suis d'accord, mais...

11 Q. **[634]** ... c'est des gens d'expérience.

12 R. Je suis d'accord, mais...

13 Q. **[635]** Vous, vous avez de l'expérience. Monsieur  
14 Pileggi a de l'expérience, ça fait trente-cinq (35)  
15 ans qu'il travaille sur les chantiers.

16 R. Oui, c'est correct. Mais ça ne veut pas dire qu'on  
17 va être retenu. Il y a bien des projets où est-ce  
18 qu'on n'a pas été retenu même si on a de  
19 l'expérience. D'abord, que vous me dites ça, c'est  
20 pour ça que je veux m'informer comment ça se passe.  
21 J'ai rencontré d'autres personnes que je ne peux  
22 pas vous nom... Je ne m'en souviens pas, mais je  
23 veux savoir comment ces multinationales-là  
24 marchent. Est-ce que c'est par... On présente un  
25 prix puis on perd notre temps parce que c'est le

1 même qui va l'avoir? Écoute, il y a... Il y a Tata  
2 Steel, dans le nord, où est-ce qu'on présente des  
3 prix. Mais ça veut-tu dire qu'on l'a, ou on  
4 soumissionne pour aucune... pas de chance de  
5 l'avoir?

6 D'abord, on parle du privé. Est-ce qu'on  
7 parle du privé? Peut-être que Rio Tinto, ce n'est  
8 pas le privé, mais selon moi c'est une compagnie  
9 qui est à la Bourse, et ils ont leur façon de  
10 faire.

11 Q. **[636]** Mais ça, il n'y a pas de problème que vous  
12 vous enquériez à savoir quelles sont les façons de  
13 faire pour ne pas perdre votre temps, parce que  
14 j'imagine qu'il y a des coûts reliés avec une telle  
15 soumission.

16 R. Exactement.

17 Q. **[637]** Ça, je n'ai pas de problème. Ce qu'on regarde  
18 davantage, ici, on focuse davantage, c'est sur le  
19 fait que vous appeliez, à ce moment-là, ou du  
20 moins, je ne sais pas, je n'ai pas la date exacte,  
21 là...

22 R. Qui je...

23 Q. **[638]** ... mais à ce moment-là, qui était  
24 fraîchement ex-directeur général de la FTQ, ou qui  
25 l'était encore, directeur général de la FTQ, et je

1       veux savoir quelles sont vos conversations, parce  
2       qu'on parle d'un dirigeant de la plus grosse  
3       association syndicale de travailleurs de la  
4       construction au Québec, et on parle de vous. Vous  
5       le contactez pour, relativement à ce projet-là. Et  
6       là, je cherche à vous...

7       R. Est-ce que ça...

8       Q. **[639]** ... rafraîchir la mémoire pour savoir qu'est-  
9       ce que vous lui dites, qu'est-ce que vous lui  
10      demandez?

11      R. Ah, écoute, vous pouvez chercher, mais moi, la  
12      mémoire que j'ai là-dessus, at the best of my  
13      knowledge, is that I called just for a simple phone  
14      call to a friend, to see if there's anything we...  
15      how does it happen? Is there anything we can do to  
16      get a contract there or is it settled?

17      Q. **[640]** And what was his response to that? Did he  
18      make a few phone calls to get some answers?

19      R. No, I didn't get any answer back. He just knew I  
20      was bidding the job. I didn't get.. You know, maybe  
21      he was working with other people already, I don't  
22      know. You know, I don't know, like what... The best  
23      I could tell you is, the best to my recollection is  
24      that there was nothing, nothing settled on that. We  
25      don't know if Rio Tinto, how their bidding process

1           works. Do we present, do they have a public  
2           opening, or is it just through a grid?

3       Q. **[641]** Donc, votre témoignage, là, cet après-midi,  
4           c'est que monsieur Dupuis ne vous a jamais suggéré  
5           quoi que ce soit relativement à une façon de faire  
6           pour augmenter vos chances à Rio Tinto?

7       R. At the best of my recollection, no.

8       Q. **[642]** Ici je vais vous suggérer la chose suivante,  
9           s'il vous avait donné un truc qu'un de ses amis lui  
10          aurait donné, notamment en s'associant avec une  
11          compagnie locale du Saguenay-Lac-Saint-Jean pour  
12          augmenter vos chances, ça, ça vous rafraîchit la  
13          mémoire un peu? Ou c'est pure spéculation?

14      R. Bien, écoute, ça se peut. Ça se peut. Mais ça me...  
15          Ça a été déjà dit par nous autres mêmes, on croit,  
16          mais pas pour Rio Tinto. Je ne m'en souviens pas.  
17          Vraiment, là, c'est quelque chose que je ne peux  
18          pas à cent pour cent (100 %) dire que c'est... Mais  
19          j'ai eu déjà des discussions avec des projets dans  
20          cette région-là où est-ce que c'était mieux d'être  
21          associé.

22      Q. **[643]** Monsieur Dupuis, est-ce que ça arrive souvent  
23          que vous l'appellez comme ça pour savoir, pour tâter  
24          les occasions d'affaires? Là vous parlez de Rio  
25          Tinto, vous appelez le directeur général d'une

1 centrale syndicale, ou du moins il ne l'était plus  
2 depuis quelques jours, parce qu'il a démissionné en  
3 septembre deux mille huit (2008), de mémoire. Est-  
4 ce que ça arrive fréquemment que vous appelez  
5 monsieur Dupuis pour discuter de projets?

6 R. Non.

7 Q. **[644]** Ou à l'inverse, est-ce que monsieur Dupuis ça  
8 arrive souvent qu'il vous appelle pour vous dire,  
9 aïe, tel projet...

10 R. C'est peut-être arrivé quelques fois, mais...

11 Q. **[645]** C'est arrivé quelques fois?

12 R. Ça se peut que c'est arrivé, mais je ne peux pas  
13 confirmer avec toute certitude, là. C'est sûr qu'on  
14 parle de construction, on parle de ces affaires-là.

15 Q. **[646]** Puis est-ce que ça arrive qu'il vous appelle  
16 pour vous dire, tel projet...

17 R. Non.

18 Q. **[647]** Par exemple, le Fonds de solidarité, parce  
19 que le fonds de la FTQ Construction est en... pas  
20 la même entité, mais du moins c'est la FTQ qui  
21 possède le Fonds de solidarité. Est-ce que c'est  
22 déjà arrivé qu'il vous appelle en disant, écoutez,  
23 écoute, Monsieur, bien, Joe, Monsieur Borsellino,  
24 peu importe comment qu'il vous appelle...

25 R. Oui, Joe.

1 Q. **[648]** Joe? Tel projet, tu devrais soumissionner, ou  
2 j'ai tel contrat pour toi, est-ce que ça  
3 t'intéresse? Est-ce que ça arrive souvent qu'il  
4 vous fait ça?

5 R. Non.

6 Q. **[649]** Jamais?

7 R. Je ne peux pas vous dire jamais, je ne suis pas  
8 sûr, mais ça n'arrive pas souvent.

9 Q. **[650]** Mais ça arrive?

10 R. Ça peut arriver qu'il y a des beaux contrats, il  
11 faudrait que tu regardes. J'ai eu ça, pas juste de  
12 monsieur Dupuis, j'entends ça souvent de beaucoup  
13 de monde, que écoute, il y a un beau projet quelque  
14 part, tu devrais essayer ça. Hydro-Québec, quand on  
15 a commencé, il y a quelqu'un qui m'a dit, va à  
16 Hydro, il y a des beaux projets.

17 Q. **[651]** Oui, mais ça c'est une chose. On va y  
18 revenir, les autres personnes. Là on parle de  
19 monsieur Dupuis. Puis pourquoi, je vais vous dire  
20 franchement, pourquoi qu'on insiste davantage,  
21 c'est que monsieur Dupuis dirige une centrale  
22 syndicale à ce moment-là. Et là, vous dites, peut-  
23 être qu'il m'a déjà dit... Moi la question c'est  
24 oui ou non, est-ce que monsieur Dupuis, vous, vous  
25 vous êtes appelés pour dire tel projet, tu



1           devrais...

2           R. To the best of my knowledge, he did. But I don't  
3           know which project that... You know, ça fait  
4           longtemps, aussi. Si vous pensez que c'est... C'est  
5           quand même, ça fait un bout, là, de ça. D'abord,  
6           c'est... je peux... And I'm answering you to the  
7           best of my knowledge, because probably yes.  
8           Probably yes.

9           Q. **[652]** Ce que je vais vous suggérer, parce que,  
10          avant d'aller plus loin sur ces points-là, c'est  
11          que, il est quatre heures et vingt-cinq (4 h 25),  
12          on va suspendre les travaux jusqu'à demain matin.  
13          Ce soir je vous demanderais de réfléchir à ça, à  
14          votre relation avec monsieur Dupuis puis les  
15          opportunités d'affaires qu'il vous a proposées ou  
16          que vous lui avez proposées. Parce que je sais que  
17          c'est toujours le meilleur de votre souvenir, le  
18          meilleur de votre connaissance, sauf qu'ici on a  
19          besoin de réponses à des questions, donc là je vous  
20          dis que demain matin on va débiter avec ça, de vous  
21          rafraîchir la mémoire sur votre relation avec  
22          monsieur Dupuis, et surtout sur les occasions  
23          d'affaires. Et repensez à Rio Tinto, à savoir  
24          exactement quelle a été la dynamique de votre  
25          relation, de vos discussions afin de favoriser

1 l'obtention du contrat, et également pour d'autres  
2 opportunités d'affaires.

3 R. O.K.

4 Q. **[653]** Est-ce que vous pourriez faire ça? Je  
5 comprends que ça date de trois, quatre ans, puis je  
6 ne vous en tiens pas rigueur, c'est pour ça que je  
7 vous dis, en plus ça tombe bien, on peut faire la  
8 pause, mais réfléchissez-y ce soir, puis on va  
9 revenir avec ça demain matin à neuf heures trente  
10 (9 h 30).

11 R. Correct.

12 Q. **[654]** Donc, cela étant...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Parfait. Alors donc, à demain matin.

15 Me SIMON TREMBLAY :

16 Merci.

17 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

18 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

19

---

1        SERMENT D'OFFICE

2

3        Nous, soussignés, **ROSA FANIZZI**, et **CLAUDE MORIN**,  
4        sténographes officiels, dûment assermentés,  
5        certifions sous notre serment d'office que les  
6        pages qui précèdent sont et contiennent la  
7        transcription fidèle et exacte des notes  
8        recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,  
9        le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la  
10       qualité dudit enregistrement, le tout, conformément  
11       à la Loi.

12       Et nous avons signé,

13

14

15

16

---

17       **ROSA FANIZZI**

18

19

20

21

22

23

---

24       **CLAUDE MORIN**

25