

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 28 MARS 2013

VOLUME 79

ODETTE GAGNON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

RIOPEL GAGNON LAROSE & ASSOCIÉS
215, rue St-Jacques, Bureau 110
Montréal (Québec) H2Y 1M6

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me DENIS GALLANT,

Me KEITH RITI,

Me CLAUDINE ROY

INTERVENANTS :

Me PHILIPPE BERTHELET pour la Ville de Montréal

Me SIMON LAROSE pour le Procureur général du Québec

Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois

Me LOUIS BROUSSEAU pour M. André Morrow

M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités du Québec

Me CLAUDE MAGEAU pour Dessau

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

Me SYLVIE CHAMPAGNE pour le Barreau du Québec

Me MICHEL DORVAL pour Union 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 NADIA THIBAUT pour Construction Frank Catania Me

MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec Me

FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec Me

JULIE-MAUDE GREFFE pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
ANDRÉ MORROW	9
INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY	9
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIPPE BERTHELET	65
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MICHEL DORVAL	69
RÉINTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY	79
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MICHEL DORVAL	82
BERNARD TRÉPANIER	91
INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT	91
DÉCISION	228

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
58P-621 : Analyse des registres téléphoniques de Bernard Trépanier à Morrow Communications inc.	23
58P-622 : Lettre d'entente entre SNC-Lavalin et Morrow Communications le 1 ^{er} février 2005	48

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt-huitième (28ième)
2 jour du mois de mars,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Est-ce que les avocats peuvent
8 s'identifier, s'il vous plaît?

9 Me DENIS GALLANT :

10 Alors, bon matin. Denis Gallant pour la Commission.

11 Me KEITH RITI :

12 Bonjour. Keith Riti pour la Commission.

13 Me CLAUDINE ROY :

14 Bonjour. Claudine Roy pour la Commission.

15 Me PHILIPPE BERTHELET :

16 Philippe Berthelet pour la Ville de Montréal.

17 Me SIMON LAROSE :

18 Simon Larose pour le Procureur général du Québec.

19 Me ESTELLE TREMBLAY :

20 Estelle Tremblay pour le Parti québécois.

21 Me LOUIS BROUSSEAU :

22 Louis Brousseau pour monsieur Morrow.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Maître Brousseau, vous dites?

25

1 Me LOUIS BROUSSEAU :

2 Oui, Madame la Juge.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Bienvenue parmi nous.

5 M. YURI TREMBLAY :

6 Yuri Tremblay, Union des municipalités du Québec.

7 Me CLAUDE MAGEAU :

8 Bonjour, Madame la Présidente. Claude Mageau pour
9 Dessau.

10 Me DANIEL ROCHEFORT :

11 Bonjour. Daniel Rochefort pour l'Association de la
12 construction du Québec.

13 Me SYLVIE CHAMPAGNE :

14 Bonjour. Sylvie Champagne pour le Barreau.

15 Me MICHEL DORVAL :

16 Bon matin. Michel Dorval pour Union Montréal.

17 Me DENIS HOULE :

18 Bonjour, Madame, Monsieur. Denis Houle et Simon
19 Laplante pour l'Association des constructeurs de
20 routes et grands travaux du Québec.

21 Me NADIA THIBAULT :

22 Bon matin. Nadia Thibault pour Construction Frank
23 Catania.

24 Me MICHEL DÉCARY :

25 Bonjour. Michel Décary pour le Parti libéral du

1 Québec.

2 Me FÉLIX RHÉAUME :

3 Bonjour. Félix Rhéaume pour le Parti libéral du
4 Québec.

5 Me JULIE-MAUDE GREFFE :

6 Et puis Julie-Maude Greffe pour le Directeur des
7 poursuites criminelles et pénales.

8 Me CLAUDINE ROY :

9 Bonjour.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Bonjour, Maître Roy.

12 Me CLAUDINE ROY :

13 Alors, vous remarquez que c'est monsieur André
14 Morrow qui est présent devant nous ce matin. On va
15 faire une...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Surtout que ce n'est pas monsieur Trépanier.

18 Me CLAUDINE ROY :

19 Monsieur Trépanier. Oui, tout à fait.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors, j'apprends que c'est monsieur Morrow.

22 Bonjour, Monsieur Morrow.

23 M. ANDRÉ MORROW :

24 Bonjour.

25

1 Me CLAUDINE ROY :

2 J'avais conclu du fait que maître Brousseau s'était
3 présenté pour monsieur Morrow que le lien avait pu
4 être fait. Alors, effectivement, on constate que ce
5 n'est pas monsieur Trépanier, que c'est monsieur
6 Morrow qui est le prochain témoin. En fait, je vous
7 mentionne qu'on va suspendre, si vous acceptez la
8 situation, le témoignage de monsieur Trépanier pour
9 faire entendre monsieur Morrow qui a des
10 engagements qui faisaient en sorte que son
11 témoignage n'aurait pas pu être requis dans un...
12 le délai imparti, de façon à ce que cette façon de
13 faire vous est proposée.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Ça va.

16 (09:39:01)

17 LA GREFFIÈRE :

18 Si vous voulez vous lever debout pour être
19 assermenté.

20

21

22

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt-huitième (28ième)
2 jour du mois de mars,

3

4 A COMPARU :

5

6 ANDRÉ MORROW,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY :

11 Q. [1] Alors, Monsieur Morrow, vous venez de
12 mentionner que vous êtes conseiller en
13 communication. Est-ce que êtes propriétaire ou
14 actionnaire dans une firme quelconque?

15 R. Oui, je suis propriétaire de Morrow Communications.

16 Q. [2] D'accord. Et pouvez-vous nous mentionner,
17 Morrow Communications là, quel est son domaine
18 d'expertise, son champ de compétence?

19 R. Publicité, en règle générale, publicité Web
20 Internet, et gestion d'enjeux et gestion d'images,
21 développement de produits.

22 Q. [3] D'accord. Est-ce que vous pouvez nous donner
23 peut-être un éventail de la clientèle qui recourt
24 aux services de Morrow Communications?

25 R. Au cours des années, on a eu tout type de mandats,

1 que ce soit... ça peut être autant des brasseurs
2 RJ, des microbrasseries, ça peut être les Vins
3 Arista qui est une division de Lassonde, Lassonde
4 eux-mêmes, les jus Lassonde. On a Hamberg
5 Investment qui sont des gens en développement
6 immobilier. On a la SHDM comme client. On a Laval
7 Technopole comme client. On a eu tout type de
8 clients de cette nature-là. Ce sont des clients...
9 on a Motor comme client qui est une compagnie de
10 post production. On a de toutes sortes et de tout
11 type de mandats.

12 Q. [4] D'accord.

13 R. Comme j'ai dit, ce sont des mandats en Web et des
14 mandats en publicité.

15 Q. [5] Et vous avez...

16 R. Broccolini, oui, c'est vrai. Oui.

17 Q. [6] Vous avez également des partis politiques comme
18 mandat au cours des années de travail de Morrow
19 Communications?

20 R. Oui.

21 Q. [7] Des firmes de génie, c'est quand même une
22 vaste... un vaste éventail de clientèles, c'est
23 exact?

24 R. Oui. La firme existe depuis mil neuf cent quatre-
25 vingt-seize (1996), donc on a différents types de

1 clients, oui. Oui.

2 Q. [8] Dans le cadre justement du travail de Morrow
3 Communications, vous avez été appelé à être
4 impliqué au niveau de la campagne électorale en
5 deux mille cinq (2005) de la Ville de Montréal
6 relativement à Union Montréal.

7 R. Oui.

8 Q. [9] Est-ce que vous voulez nous dire là,
9 sommairement, de quelle façon vous avez été
10 approché pour la campagne et en quoi a consisté
11 votre travail?

12 R. Mon travail consistait... le travail de la firme
13 consistait à développer la plate-forme de
14 communication publicitaire, les affiches, les
15 dépliants, le site Web pour la campagne électorale
16 de deux mille cinq (2005).

17 Q. [10] Vous avez été approché, Morrow, en fait,
18 Communications a été approchée par qui?

19 R. Écoutez, je suis... je suis avec le maire Tremblay
20 depuis deux mille un (2001). J'étais avec lui même
21 au moment où est-ce qu'il a commencé à germer dans
22 sa tête l'idée de se présenter. Je connais monsieur
23 Tremblay, je le connaissais depuis quatre-vingt-
24 cinq (85), alors qu'il était au gouvernement du
25 Québec. On était actifs en même temps avec le Parti

1 libéral.

2 Je dois vous dire que ça fait trente (30)
3 ans que je fais de la communication politique. J'ai
4 commencé... J'ai commencé avec Robert Bourassa au
5 Parti libéral du Québec. Je l'ai fait, autant
6 travaillé avec l'homme et avec l'individu, pour le
7 conseiller qu'au niveau du parti. Je l'ai fait avec
8 le Parti libéral du Canada, sous Jean Chrétien.
9 John Turner avant, Jean Chrétien, Paul Martin,
10 Michael Ignatieff. Au Québec, après ça, je l'ai
11 fait aussi avec Daniel Johnson, je l'ai fait avec
12 Jean Charest. Alors, j'en ai fait beaucoup.

13 Et quand Gérald Tremblay a décidé de se
14 lancer en politique, je l'ai donc suivi. J'avais,
15 par le passé, autant travaillé à coacher des débats
16 avec... pour les débats des chefs, les messages,
17 les préparations pour les grands discours, les
18 stratégies de communication et tout ça. Donc, quand
19 monsieur Tremblay a décidé de se lancer en
20 politique et de former sa première équipe, et je
21 suis arrivé, pas tout à fait au début, mais peut-
22 être quelques mois après qu'il ait commencé à faire
23 son démarchage, et il m'a demandé si je pouvais
24 joindre l'équipe pour l'aider, puis le conseiller,
25 puis participer. Alors, c'est à ce moment-là que

1 j'ai commencé d'être impliqué. On a donné naissance
2 ensemble à toute cette aventure.

3 Q. [11] D'accord. À ce moment-là on est en quelle
4 année?

5 R. On est en deux mille un (2001).

6 Q. [12] D'accord.

7 R. Attendez. Oui, c'est ça. C'est pour la campagne de
8 deux mille un (2001). Donc, c'est décembre... Ça
9 ferait deux mille dix (2010) (sic), là. Juste
10 avant, ou janvier deux mille un (2001).

11 Q. [13] Donc, vous avez été impliqué dans cette pre...
12 Morrow Communications a été impliquée dans cette
13 première campagne?

14 R. Plus au niveau, plus au niveau du conseil des...
15 Plus au niveau du... voyons, de la... d'aider
16 monsieur Tremblay, parce qu'on était très, très
17 proche de lui, là. On a fait quelques mandats
18 officiels, soit, qui ont été facturés à Union
19 Montréal et payés par Union Montréal.

20 Q. [14] Dans le cadre de la campagne de deux mille un
21 (2001).

22 R. Dans le cadre de la campagne. Oui.

23 Q. [15] De deux mille un (2001).

24 R. De deux mille un (2001). Oui.

25 Q. [16] D'accord. Donc, fort de cette expérience de la

1 campagne électorale en deux mille un (2001), c'est
2 dans ce contexte-là que vous êtes à nouveau
3 approché en deux mille cinq (2005)?

4 R. Oui. C'est exactement pour ça. Oui.

5 Q. [17] D'accord. Et vous faites affaire avec qui,
6 dans le cadre des mandats que vous obtenez, que la
7 firme Morrow Communications obtient? Quel est son
8 rôle?

9 R. Les mandats nous sont donnés par, bien, par
10 l'équipe de campagne. Il y a toujours un bureau de
11 direction de campagne, qui sont, qui dirige toute
12 la campagne et qui s'occupe de faire toute la
13 stratégie. Et les mandats viennent de ce comité de
14 direction de campagne.

15 Q. [18] Et qui sont les personnes qui font partie du
16 comité de direction, toujours dans le cadre de
17 celle de deux mille cinq (2005)?

18 R. En deux mille cinq (2005), je vais vous donner ça
19 de mémoire, mais il y a monsieur Jean-Luc Trahan,
20 qui est directeur de cabinet à ce moment-là, il y a
21 monsieur Stéphane Forget, il y a monsieur Christian
22 Ouellet, qui est à ce moment-là directeur général
23 du parti, il y a des représentants des élus. De
24 mémoire, c'est monsieur Bernard Blanchette, mais je
25 ne suis pas sûr, mais il y a deux ou trois

1 représentants des élus qui sont toujours là. Et, de
2 mémoire, c'est à peu près ça.

3 Q. [19] D'accord.

4 R. Il y avait peut-être d'autres personnes, là, mais
5 c'est ceux dont je me souviens.

6 Q. [20] À ce moment-là, Morrow Communications obtient
7 ses mandats, c'est au niveau du site web, au niveau
8 des affiches?

9 R. Site web, affiches, dépliants. Oui, les fameux
10 Coroplast qui déguisent la ville. On est coupable
11 de ça. Les dépliants, tous les articles que les...
12 Les annonces dans les hebdos locaux. Pour la
13 campagne.

14 Q. [21] De quelle façon c'est encadré, les mandats qui
15 sont donnés à Morrow Communications? C'est des
16 contrats écrits? De quelle façon c'est octroyé?

17 R. Non, il n'y a pas de contrats écrits, mais c'est
18 toujours par rapport à... Bien, on établit les
19 besoins, ou enfin, ils établissent les besoins.
20 Chaque arrondissement, parce que c'était des
21 arrondissements à ce moment-là, chaque
22 arrondissement définit ses besoins en termes...
23 Après ça c'est rentré dans un budget, et le budget
24 définit, bon bien on a tant d'argent pour faire
25 tant de types d'affiches. Nous on s'occupait de la

1 création de l'affiche, le visuel, de faire
2 l'infographie, et de remettre le fichier, après ça,
3 de transmettre un fichier à des imprimeurs, et le
4 parti s'occupait des imprimeurs. Alors nous, les
5 budgets nous étaient donnés par le parti.

6 Q. [22] À ce moment-là il y a combien de personnes
7 liées à Morrow Communications qui travaillent pour
8 la campagne électorale?

9 R. Oh, c'est difficile à dire. C'est surtout... Il
10 faut... Surtout bien des rush, là. C'est des
11 périodes qui sont très, très fortes au moment où
12 est-ce qu'on produit l'ensemble des affiches et
13 l'ensemble des dépliants. Je vous dirais, il y a,
14 je ne sais pas, cinq, six personnes, plus des
15 pigistes qu'on fait rentrer, parce que souvent il
16 faut faire... travailler le soir et travailler la
17 fin de semaine pour finir toutes les affiches, tous
18 les dépliants, et c'est très compliqué, parce
19 que... Avec beaucoup, beaucoup de candidats, parce
20 qu'il faut faire ça pour l'ensemble des candidats,
21 ça fait que ça faisait cent huit (108) versions. Ça
22 fait que ça en faisait beaucoup, et tout ça doit
23 être produit en même temps. Alors c'est... Je vous
24 dirais que c'est à peu près ça, mais...

25 Q. [23] Est-ce que vous vous impliquez, vous aussi,

1 personnellement, dans cette campagne?

2 R. Oui. Mais comme je vous dis, j'ai toujours été
3 impliqué, j'ai toujours fait des... J'ai toujours
4 participé à des campagnes politiques depuis... Ça
5 fait trente (30) ans. Je le fais, je l'ai fait pour
6 tous les... Je l'ai fait pour les partis
7 provinciaux, les partis fédéraux. Quand je
8 m'implique, oui, je m'implique. Je le fais...
9 J'aime faire de la politique, je crois en la
10 politique, et j'aime m'impliquer, et je... C'est
11 mon passe-temps, c'est... j'aime faire ça et je
12 trouve que la gestion d'enjeux c'est une très belle
13 chose à faire. Et, oui, je donne... oui, je mets du
14 temps, je prends mon temps pour travailler, je
15 passe mes samedis, mes dimanches. On travaille avec
16 les équipes, avec l'équipe du maire, avec le maire.
17 Je fais toutes sortes d'implications de cette
18 nature-là.

19 Q. [24] Dans le cadre de cette implication, vous avez
20 été appelé à rencontrer différentes personnes, vous
21 avez rencontré monsieur Bernard Trépanier dans le
22 cadre de cette campagne électorale?

23 R. Oui. Oui, je croisais Bernard Trépanier, je le
24 croisais au local, je le croisais dans certaines
25 activités. Moi, j'étais du côté de l'équipe de

1 monsieur Tremblay, donc j'étais plus au niveau...
2 comme j'ai dit, je m'occupais plus de conseil, les
3 communications, les visuels, le matériel de
4 communication. Je n'ai jamais été un mercenaire
5 d'élection, je n'ai jamais été un organisateur
6 d'élection, je n'ai jamais été un travailleur
7 d'élection, ce n'est pas... je n'ai jamais fait de
8 financement. Je ne fais que du conseil en
9 communication.

10 Q. [25] Monsieur Trépanier...

11 R. Donc, monsieur Trépanier, je l'ai vu, je l'ai
12 croisé mais je n'étais pas appelé à travailler avec
13 monsieur Trépanier. J'ai, cependant, été... je sais
14 qu'on a interféré parce qu'on a... on
15 travaillait... il s'occupait de la campagne ou il
16 était impliqué, plus spécifiquement, dans la
17 campagne pour donner un coup de main à monsieur
18 Zampino. Et, oui, il s'enquérissait du matériel qu'on
19 produisait, comme chacun des arrondissements. Parce
20 qu'on travaillait avec le central mais il faut bien
21 comprendre aussi que chacun des arrondissements
22 interférait avec nous pour savoir : « Est-ce qu'on
23 va avoir nos affiches à temps? Est-ce qu'on va
24 avoir nos dépliants? Je peux-tu changer mon
25 texte? Est-ce que je peux changer mon engagement? -

1 Bien, il est un petit peu trop tard parce qu'on est
2 déjà rendus chez l'imprimeur. » Alors, on était
3 dans ce genre de contexte-là. C'est dans ce
4 contexte-là que je rencontrais monsieur Trépanier.

5 Q. [26] Monsieur Trépanier était identifié comme étant
6 relié au financement du parti, est-ce que ça
7 c'était à votre connaissance?

8 R. Il était au niveau... à ma connaissance, je n'ai
9 jamais... je pense que, le financement, était plus
10 du côté de l'organisation. Comme je dis, moi, je
11 n'étais pas du côté de l'organisation, ce n'est pas
12 ma... ce n'est pas ma spécialité, je ne connais pas
13 grand-chose en organisation. Il y a des gens qui
14 sont beaucoup plus compétents que moi pour faire
15 ça.

16 Q. [27] Vous avez été appelé à avoir des échanges
17 téléphoniques avec monsieur Trépanier dans le cadre
18 de la campagne électorale de deux mille cinq
19 (2005)?

20 R. Sûrement, oui, parce qu'il y a eu des... comme je
21 vous dis, il s'enquérail du matériel, probablement,
22 de ce qui se passait pour Saint-Léonard puis...
23 comme d'autres personnes l'ont probablement fait,
24 oui.

25 Q. [28] Si je vous dis que la majorité des appels sont

1 concentrés entre septembre deux mille cinq (2005)
2 et décembre deux mille cinq (2005), entre Morrow
3 Communications et monsieur Trépanier, est-ce que ça
4 c'est quelque chose qui vous surprend?

5 R. Non. Non, c'est la période où est-ce qu'on commence
6 à travailler. Oui.

7 Q. [29] Et, par la suite, si je vous dis qu'il y a un
8 appel en mars deux mille six (2006), est-ce que ça
9 vous seriez capable de dire pour quelle raison, là,
10 cet appel-là s'écarterait des autres?

11 R. Non, je serais incapable... en mars deux mille six
12 (2006), je serais incapable de me souvenir c'était

13 Q. [30] Je vais vous demander de mettre à l'écran,
14 s'il vous plaît, le document qui est le registre
15 téléphonique des communications entre monsieur
16 Trépanier et Morrow Communications. Alors, on voit
17 que ce sont des données, qui ont été analysées, qui
18 s'échelonnent de juin... du trente (30) juin deux
19 mille quatre (2004) au quinze (15) septembre deux
20 mille onze (2011). Si on peut descendre un peu plus
21 bas, on voit « Numéro de téléphone », on a enlevé
22 les trois premiers... en fait, le 514, les trois
23 premiers chiffres, et 2080, qui est un numéro
24 associé à Morrow Communications. Ça vous va?

25 R. Oui.

1 Q. [31] Alors, ici on a fait comme un... une
2 conclusion, il y a huit appels sortants qui ont été
3 effectués avec le numéro 514, on enlève les trois
4 premiers chiffres, 7417, qui est relié à monsieur
5 Trépanier. Huit appels, ça peut correspondre à un
6 certain souvenir que vous pouvez avoir?

7 R. Bien, je dois vous dire qu'à ce moment-là, ce
8 n'était pas lui qui appelait le plus. Parce qu'il
9 appelait à l'agence puis il appelait pour avoir...
10 comme je vous dis, on recevait des appels... on
11 reçoit régulièrement des appels de tous les
12 arrondissements, il y en avait beaucoup. Et ils
13 pouvaient appeler pour... comme j'ai dit tout à
14 l'heure, pour savoir où était le matériel. Quand on
15 fermait la campagne, ils voulaient avoir leur
16 matériel, copie des fichiers, ils voulaient avoir
17 les photos, parce qu'il y avait eu des photos des
18 candidats. Alors, ça se peut. À huit, c'est tout à
19 fait normal.

20 Q. [32] D'accord.

21 R. Oui.

22 Q. [33] Je vais vous demander d'aller à l'autre page.
23 Alors, je mentionnais des appels entre le deux (2)
24 septembre deux mille cinq (2005) et le vingt-trois
25 (23) septembre deux mille cinq (2005), sept appels.

1 R. Oui.

2 Q. [34] Et on en voit un, le dernier, du six (6) mars
3 deux mille six (2006), qui est en dehors de la
4 période électorale.

5 R. Oui, et je ne peux pas vous dire quelle était la
6 teneur de cet appel. Je ne m'en souviens vraiment
7 pas, Madame.

8 Q. [35] Tout comme vous n'êtes pas capable de dire
9 pour les sept autres, sauf de façon générale, en
10 vous disant, il a téléphoné pour telle ou telle
11 raison?

12 R. Non, et je ne peux même pas dire c'était moi qu'il
13 a appelé. Il appelait à l'agence, est-ce qu'il a
14 parlé à moi, est-ce qu'il a parlé avec la personne
15 chez nous pour avoir le matériel? Je ne sais pas,
16 là, je ne peux pas vous dire. Ici, ce que ça dit
17 c'est que ça appelait à ma compagnie. Je ne sais
18 pas si c'est à moi qu'il parlait.

19 Q. [36] D'accord.

20 R. Mais ça se peut parce que j'étais la personne qu'il
21 connaissait, c'était moi qui coordonnais un peu
22 tout ça, là.

23 Q. [37] Il y a des bonnes chances que ce soit à vous
24 qu'il ait parlé. C'est...

25 R. Oui.

1 Q. [38] ... ce qu'on retient de votre témoignage.

2 R. Probablement.

3 Q. [39] Alors, pièce donc, que je vais déposer sous
4 58P-621.

5

6 58P-621 : Analyse des registres téléphoniques de
7 Bernard Trépanier à Morrow
8 Communications inc.

9

10 Vous connaissez monsieur, toujours on se replace
11 durant la campagne électorale de deux mille cinq
12 (2005), vous connaissez monsieur Marc Deschamps?

13 R. Oui.

14 Q. [40] Quel est le rôle que vous connaissez à
15 monsieur Deschamps en regard de la campagne
16 électorale?

17 R. C'est l'agent officiel.

18 Q. [41] L'agent officiel de?

19 R. C'est l'agent officiel d'Union Montréal.

20 Q. [42] D'accord. Vous avez été appelé à avoir des
21 contacts avec monsieur Deschamps durant cette
22 période?

23 R. Oui, parce que c'est lui qui fait la gestion des
24 budgets, c'est lui qui autorise finalement en fin
25 de piste, c'est toujours lui qui autorise les

1 budgets pour chacune, pour chacune des choses que
2 l'on fait, ça doit être approuvé par lui au
3 préalable, parce que tout ça doit rentrer à
4 l'intérieur d'un budget électoral.

5 Q. [43] D'accord. Donc, vous avez été en contact avec
6 lui, donc, il était au courant que Morrow
7 Communications faisait du travail pour Union
8 Montréal dans le cadre de cette campagne
9 électorale?

10 R. Oui, oui.

11 Q. [44] D'accord. Et je vous demandais tout à l'heure
12 quels étaient les mandats qui étaient donnés, sous
13 quelle forme c'était, si c'était sous forme de
14 contrat, vous avez mentionné que non. Alors,
15 comment, comment c'était, comment c'était géré au
16 niveau le travail de Morrow Communications en
17 regard d'Union Montréal?

18 R. C'était géré, comme je vous ai dit c'est par, ça se
19 décidait par l'équipe de campagne, après ça chacun
20 des arrondissements faisait leurs demandes, tout ça
21 était ramassé, mis en place, puis après ça on nous
22 autorisait, dire parfait, o.k., maintenant vous
23 pouvez passer à la production des dépliants, vous
24 pouvez passer à la production des annonces qui vont
25 aller dans les hebdomadaires locaux. Et, mais nous ça nous

1 prenait toujours l'autorisation de l'agent
2 officiel, on est correct, on peut y aller, oui,
3 o.k., go. Quand on l'avait on y allait. On le
4 faisait.

5 Q. [45] Et une fois que les travaux étaient exécutés,
6 quelles étaient les démarches qui s'en suivaient?

7 R. Quand tout était fini, notre portion à nous, enfin
8 parce que comme je vous dis on ne se rendait pas
9 jusqu'à la fin, on faisait tout le développement et
10 la préparation des fichiers informatiques et après
11 ça ça s'en allait chez les imprimeurs et d'autres,
12 à des tiers.

13 Lorsque c'était terminé, après ça on
14 produisait la facture qu'on faisait toujours au nom
15 de l'agent officiel, c'est comme ça que ça doit
16 être fait ou qu'on nous demandait de faire, parce
17 que je pense que c'est comme ça que ça doit être
18 fait. Alors, on faisait la facture au nom de
19 l'agent officiel puis on faisait parvenir la
20 facture à l'agent officiel.

21 Q. [46] Et est-ce que, pour les travaux exécutés il y
22 avait une facture...

23 R. Non.

24 Q. [47] ... qui était produite ou quelques factures en
25 regard des travaux exécutés?

1 R. Non, il y a plusieurs factures, je ne peux pas vous
2 dire de mémoire, mais normalement il devrait y
3 avoir plusieurs factures séparées dépendant des,
4 dépendant des projets qui ont été faits.

5 Q. [48] O.K. Alors, il y a des factures qui ont été
6 produites auprès d'Union Montréal dans le cadre de
7 l'implication de Morrow Communications...

8 R. Oui.

9 Q. [49] ... dans la campagne électorale?

10 R. Oui, toutes les factures ont été produites et
11 toutes les factures ont été payées par Union
12 Montréal.

13 Q. [50] Alors, c'est dans le contexte de votre
14 participation, de la participation de Morrow
15 Communications à la campagne électorale que vous
16 avez été appelé à être en contact avec monsieur
17 Pierre Anctil, peut-être nous dire qui est monsieur
18 Anctil, c'est une personne que vous connaissez,
19 alors nous relater là dans quel contexte vous avez
20 été appelé à être en contact avec lui?

21 R. Je connais monsieur Pierre Anctil lui aussi depuis
22 une trentaine d'années, on s'est connu au Parti
23 libéral du Québec. Et on a milité ensemble, on a
24 fait des congrès ensemble, on a fait des conseils,
25 des conseils régionaux et autres. Alors, on a

1 toujours été en contact. C'est un homme que je, que
2 je respecte et que je trouvais en termes politiques
3 très intéressant. Il a été aussi directeur général
4 du Parti. Alors, j'ai connu...

5 Q. [51] Il était directeur?

6 R. ... donc, je connaissais donc Pierre Anctil, du
7 Parti libéral du Québec.

8 Q. [52] Excusez-moi.

9 R. Alors, il était donc, c'est une personne que je
10 connaissais déjà, et je savais qu'il était chez
11 SNC-Lavalin.

12 Q. [53] Quel est son rôle, bien en deux mille cinq
13 (2005) quel était son rôle chez SNC-Lavalin?

14 R. Je ne peux pas vous dire précisément, en tout cas,
15 il était vice-président quelque chose.

16 Q. [54] O.K.

17 R. Je ne sais pas exactement.

18 Q. [55] Mais c'est un haut dirigeant de SNC-Lavalin?

19 R. Oui, pour moi c'est un haut dirigeant, oui, oui.

20 Q. [56] Vice-président. Alors, vous dites que vous le
21 connaissez, dans quel contexte vous êtes appelé à
22 avoir des discussions avec monsieur Anctil?

23 R. Ça s'est passé au mois de..., je dois vous dire je
24 suis déjà, on fait déjà un mandat pour SNC-Lavalin
25 à ce moment-là sur le projet de la mise à niveau

1 des usines d'eau, un mandat qui a été commencé en
2 deux mille cinq (2005) où est-ce qu'on a commencé à
3 travailler avec eux, qui nous a embauché parce que
4 la Ville exigeait à ce moment-là qu'il y ait un
5 volet communications sur chacun des gros projets,
6 qu'il y ait un volet aussi sur la gestion des
7 relations avec les citoyens ou groupes de citoyens
8 et qui, et on devait donc arrimer, préparer les
9 plans de communications et arrimer les
10 communications avec la Ville.

11 On a commencé les travaux de la mise à
12 niveau des usines d'eau. Donc, on a commencé, on a
13 fait du travail dans ce cadre-là pour SNC. Et par
14 la suite, ce projet-là, la Ville a repris le projet
15 des communications une fois que ça a été lancé.
16 Alors, nous étions déjà sur, on faisait déjà donc
17 des travaux pour SNC-Lavalin.

18 En novembre, on m'a appelé, on m'a demandé
19 de me rencontrer pour aller rencontrer Pierre
20 Anctil, je ne me souviens plus, je ne peux pas vous
21 dire exactement qui m'a appelé, l'appel venait de
22 SNC, est-ce que c'est monsieur Anctil lui-même ou
23 est-ce que c'est son adjointe, je ne le sais pas.

24 Ça fait que j'ai... donc pour aller le
25 rencontrer, je suis allé le rencontrer et ce qui

1 s'est, on a jaser de la campagne électorale bien
2 entendu, parce qu'on venait de passer la campagne
3 électorale et on parle toujours de politique quand
4 Pierre Anctil et moi on se rencontre. « Comment ça
5 a été? » - « Ça a été tough », parce que la
6 campagne de deux mille cinq (2005) n'avait pas
7 quand même été très, très facile. Puis après ça, il
8 dit : « Regarde, on serait très intéressé à t'avoir
9 comme à t'offrir un "retainer" qui nous assurerait
10 tes services dans des champs de compétence que tu
11 as. Et on aimerait ça que tu... puis un "retainer"
12 exclusif. » C'est comme ça que ça m'a été présenté.

13 Q. [57] D'accord. Donc, vous avez parlé, on est en
14 novembre, à ce moment-là, on est en novembre deux
15 mille cinq (2005)?

16 R. Oui.

17 Q. [58] D'accord. Et vous dites « on parlait de
18 campagne ». Alors, vous faisiez référence à la
19 campagne d'Union Montréal qui venait de se
20 terminer?

21 R. Oui, c'est ça, on venait de terminer la campagne
22 électorale.

23 Q. [59] Donc, on est après les élections cette
24 rencontre-là...

25 R. Oui, oui.

1 Q. [60] ... avec monsieur Anctil?

2 R. Oui.

3 Q. [61] Et vous dites « il me propose un contrat de
4 type "retainer" ». Est-ce que vous êtes en mesure
5 de nous expliquer sommairement en quoi consiste un
6 contrat comme vous venez de le mentionner? Et vous
7 ajoutez « exclusif » également.

8 R. Un « retainer », ça existe, ça existe dans les
9 firmes de communication, ça existe dans les firmes
10 de relations publiques, ça existe même dans les
11 bureaux d'avocats. Ça existe un peu partout. C'est
12 une entente qui se signe ou qui se fait de gré à
13 gré avec un client, qui nous... C'est comme un
14 appel... c'est sur appel, c'est à demande, selon
15 notre champ de compétence et notre expertise. Donc,
16 on se rend disponible pour le client. Et le client
17 peut nous utiliser sur différents types de sujets
18 et différents types de situations qui se
19 présentent.

20 Et ces « retainers » là, habituellement
21 sont toujours de montant fixe, parce que ce ne sont
22 pas des « retainers » qui se font de façon horaire,
23 parce qu'on ne sait pas d'avance ce que nous allons
24 faire. Étant donné que les gens nous bloquent,
25 parce que quand on fait des « retainers », on

1 devient donc exclusifs, on fait toujours des
2 « retainers » à montant fixe et ferme et qui
3 couvrent le travail qui va être fait selon. Et, là,
4 après ça, bien, on est à demande du client, qui
5 doit nous appeler et nous donner des mandats ou des
6 choses à faire.

7 Q. [62] À ce moment-là, on est en novembre deux mille
8 cinq (2005).

9 R. Oui.

10 Q. [63] Et on vous propose ce type de contrat.

11 R. Oui.

12 Q. [64] Vous nous avez dit avoir déjà une entente avec
13 SNC-Lavalin pour un contrat. Est-ce que le contrat
14 antérieur au niveau de la... Vous avez dit « mise à
15 niveau des eaux ». Je n'ai pas retenu exactement
16 comme il faut. Est-ce que c'était le même type de
17 contrat que vous aviez avec SNC-Lavalin à ce
18 moment-là?

19 R. Non, ce n'était pas la même chose. Le premier, ce
20 n'était vraiment pas un « retainer ». C'est pour ça
21 que je trouvais ça très intéressant d'avoir un
22 « retainer ». Le premier, c'était vraiment pour
23 préparer un plan de communication sur... puis un
24 plan de relations média pour le gros projet de la
25 mise à niveau des usines d'eau. Donc, c'était plus,

1 lui, c'était vraiment à la pièce. Ce n'était pas
2 sous forme de « retenir ».

3 Q. [65] Et...

4 R. Quand la proposition... Excusez-moi! Quand la
5 proposition... C'est pour ça que quand la
6 proposition de « retenir » est arrivée, et c'est
7 pour ça que je l'ai trouvée intéressante, parce
8 qu'elle m'est offerte par SNC-Lavalin, elle devient
9 officielle, elle est... je veux mettre d'une façon
10 officielle SNC-Lavalin sur ma liste de clients. Ça
11 entre dans mon champ d'expertise. Ça nous permet de
12 développer encore une expertise encore plus
13 pointue. Alors, à ce moment-là, et encore
14 aujourd'hui, SNC-Lavalin, c'est un fleuron des
15 compagnies au Québec et au Canada. Alors, j'étais
16 très, très content de recevoir la proposition de
17 « retenir » de la part de SNC-Lavalin.

18 Q. [66] Le contrat de communication de mise à niveau
19 des usines d'eau...

20 R. Oui.

21 Q. [67] ... somme toute, on pouvait dire qu'en
22 novembre deux mille cinq (2005), il était
23 pratiquement terminé ce contrat-là?

24 R. Oui, oui, oui. Oui.

25 Q. [68] D'accord.

1 R. Je pense... Oui, il était terminé.

2 Q. [69] Donc, le « retenir » qui vous est proposé en
3 novembre deux mille cinq (2005), c'est monsieur
4 Anctil qui vous propose cette façon de faire?

5 R. Oui.

6 Q. [70] Et qui établit le montant?

7 R. C'est monsieur Anctil.

8 Q. [71] D'accord. Et il vous dit, ça va être un
9 contrat de soixante-quinze mille dollars
10 (75 000 \$), c'est comme ça qu'il le fait?

11 R. Oui.

12 Q. [72] Et à ce moment-là, le montant vous convient?

13 R. Les « retainers » peuvent changer de... Ça, ça peut
14 changer. Il peut y en avoir de tout type. Ça va
15 toujours... Moi, j'imagine, à ce moment-là, s'il
16 dépose ça, c'est parce qu'il va y avoir
17 effectivement beaucoup de travail, et pendant une
18 période de temps. Donc, je dis, oui, c'est un
19 chiffre qui est tout à fait correct. Je suis très
20 content d'avoir ce mandat-là.

21 Q. [73] Est-ce qu'on discute à l'intérieur du contrat
22 quelles vont être les modalités d'exécution du
23 contrat, quels vont être les travaux ou les
24 services que la compagnie va devoir effectuer?

25 R. Oui. D'ailleurs, c'est reflété par la facture qui a

1 été produite.

2 Q. [74] Mais au moment des discussions?

3 R. Oui. Bien, c'est général. C'est : « Regarde, on
4 veut avoir des services en communication. On veut
5 que tu nous aides à... sur certains documents que
6 nous allons produire, travailler certains plans de
7 communication. » Et au fur à mesure dans nos
8 discussions, se précise dans la tête ou dans ma
9 tête plutôt, je dirais, se précise dans ma tête le
10 type de mandat. Et on a essayé de le faire le plus
11 large possible, de façon à inclure les types de
12 travaux qui pourraient se faire par la suite.

13 Q. [75] Et vous dites qu'il vous propose le montant de
14 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$).

15 R. Oui.

16 Q. [76] Comment vous faites pour voir si ça va être un
17 contrat qui va être rentable pour la compagnie si
18 ça reste quand même large et que les paramètres
19 sont moins bien définis?

20 R. Je vais vous remettre en contexte. Je suis en face
21 d'une personne que je connais depuis trente (30)
22 ans, une personne en qui j'ai confiance et une
23 personne qui est responsable, en qui j'ai beaucoup
24 de respect, une personne qui représente quand même
25 une très grosse corporation. Habituellement, ce qui

1 arrive dans ce genre d'entente gré à gré, si j'ai
2 un « retenir » et je m'aperçois à un moment donné
3 qu'on le dépasse, quand j'ai un excellent client,
4 on peut effectivement faire un suivi des travaux
5 puis dire, « Regarde, je pense qu'on y va un peu
6 fort, puis on va dépasser les montants qui étaient
7 prévus », ou, sinon, si c'est un client qu'on ne
8 connaît pas... C'est rare qu'on signe un
9 retenir... En tout cas, je ne signerais pas un
10 retenir avec un client que je ne connais pas, ou
11 que je connais peu. Ou, si j'avais à en faire un -
12 je n'en ai jamais fait - mais si j'avais à en faire
13 un, il aurait fallu que je sois ultra, ultraprécis,
14 parce qu'effectivement ça peut déborder.

15 Mais dans le cas de SNC-Lavalin ou de
16 Anctil, je ne me suis pas posé la question, j'étais
17 sûr que c'était pour être fait de façon correcte.

18 Q. [77] Est-ce que, dans la discussion, il y a une
19 période où les services de Morrow Communications
20 sont retenus?

21 R. Je comprends mal votre question. Dans le sens?

22 Q. [78] Vous dites, bon, « Bon, il retient mes
23 services », j' imagine qu'il y a une période de
24 définie pour la rétention de vos services,
25 exclusivement?

1 R. Oui. Cependant, on me demande de faire le... On m'a
2 demandé de produire la facture immédiatement.
3 Alors, j'ai produit la facture immédiatement.
4 J'assume, c'est déjà arrivé par le passé avec
5 d'autres types de clients, j'assume qu'il voulait
6 le passer dans son année financière, budgétaire, ou
7 je ne sais pas quoi. Alors, je l'ai fait de cette
8 façon-là. Puis, pour moi, à ce moment-là, la
9 facture et le projet, c'était ouvert par la suite.

10 Q. [79] Donc, vous produisez une facture presque la
11 journée même des discussions où on retient vos
12 services?

13 R. Pas la journée même, mais pas... Ça n'a pas dû être
14 très, très longtemps après. Parce qu'il voulait
15 avoir la facture immédiatement.

16 Q. [80] D'accord. Alors, je vais vous demander de
17 prendre...

18 R. Il arrive souvent, si vous me permettez, Madame la
19 Présidente...

20 Q. [81] Oui.

21 R. Il m'arrive souvent de faire, appelons ça de la
22 préfacturation, sur certains types de mandats, où
23 est-ce que je m'entends, s'il y a beaucoup de
24 travail. Dans ce cas-ci, on m'a demandé de facturer
25 la facture au complet.

1 Q. [82] Je vais vous demander de prendre, pour nous
2 l'onglet 2, mais la pièce déjà déposée 52P-561, qui
3 est une facture... un document, en fait, déposé
4 dans le cadre du témoignage de monsieur Yves
5 Cadotte. Alors, Monsieur Morrow, vous voyez à votre
6 écran un document.

7 R. Oui.

8 Q. [83] Je vais vous demander de descendre un peu sur
9 la page. Peut-être dérouler les trois pages, pour
10 permettre à monsieur Morrow de voir le document au
11 complet. Également l'autre page. Jusqu'en bas.
12 Merci. Est-ce que c'est un document que vous
13 reconnaissez, Monsieur Morrow?

14 R. La première, oui. La facture. Ce dernier-là, ce
15 n'est pas... Je ne reconnais pas le troisième.

16 Q. [84] La dernière page, vous ne reconnaissez pas?

17 R. La dernière page, non.

18 Q. [85] D'accord. Mais les deux premières pages, vous
19 les reconnaissez?

20 R. Oui.

21 Q. [86] D'accord. Et ça correspond à la facture que
22 Morrow Communications a produite pour SNC-Lavalin
23 dans le cadre du contrat dont vous nous avez parlé.

24 R. Oui.

25 Q. [87] Alors, si on regarde la date de la facture, on

1 voit le quinze (15) novembre deux mille cinq
2 (2005)?

3 R. C'est bien ça.

4 Q. [88] D'accord. Vous pouvez nous dire que Morrow
5 Communications a été payée pour ce contrat?

6 R. Oui. Morrow Communications a été payée, le chèque a
7 été déposé dans le compte de banque de Morrow
8 Communications, on a payé les taxes, on a payé les
9 impôts, et il n'y a aucun argent qui est sorti par
10 la suite. Cet argent-là est resté dans la
11 compagnie. C'était... Ça a rentré dans le chiffre
12 d'affaires, et ça a été déclaré aux autorités
13 fiscales.

14 Q. [89] D'accord. Alors on y voit, si on descend un
15 peu sur la page, on y voit une facture au montant
16 de soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) plus
17 les taxes, donc pour un montant total de quatre-
18 vingt-six mille deux cent soixante-huit et
19 soixante-quinze (86 268,75 \$), et c'est le montant
20 que vous dites qui vous a été payé par SNC-Lavalin.

21 R. C'est bien ça.

22 Q. [90] Bien, qui vous a été payé, mais à Morrow
23 Communications.

24 R. Oui oui. Pas à moi personnellement.

25 Q. [91] D'accord. Oui oui. Donc, si on se replace, les

1 élections ont eu lieu le six (6) novembre deux
2 mille cinq (2005), vous rencontrez monsieur Anctil,
3 vous dites, après les...

4 R. Ça ne devait... Excusez-moi, ça ne devait pas être
5 le six (6). Ce n'est pas plutôt le premier (1er)
6 novembre?

7 Q. [92] Premier (1er)? Bon. Je pensais que c'était
8 le...

9 R. De mémoire.

10 Q. [93] O.K. Bien...

11 R. C'est toujours le premier (1er), c'est toujours à
12 date fixe, les élections municipales.

13 Q. [94] Bon. Alors le premier (1er) novembre deux
14 mille cinq (2005)...

15 R. Oui.

16 Q. [95] ... vous dites, vous voyez monsieur Anctil
17 après les élections de novembre deux mille cinq
18 (2005)?

19 R. Oui.

20 Q. [96] Et vous faites la facture du quinze (15)
21 novembre. Donc, la rencontre a lieu entre le
22 premier (1er) et le quinze (15) novembre.

23 R. Oui.

24 Q. [97] D'accord. Dans le cadre de cette rencontre que
25 vous avez avec monsieur Anctil, il est convenu

1 également qu'il va y avoir rédaction d'une lettre
2 d'entente?

3 R. Oui.

4 Q. [98] Qui parle de la rédaction de la lettre
5 d'entente? Qui propose ça?

6 R. De mémoire, je pense que c'est moi qui le propose,
7 parce que... Ou de lui. Je ne sais pas. On en est
8 venu à dire on va se faire une lettre d'entente.
9 Comme je le fais dans tous les retainers. Je serais
10 incapable de vous dire avec précision qui, mais ce
11 que je sais, c'est que je ne serais pas sorti de là
12 sans une lettre d'entente.

13 Q. [99] Quand vous dites pas sorti de là sans une
14 lettre...

15 R. Je ne serais pas sorti du bureau sans avoir... Je
16 veux avoir une lettre d'entente, là, si on fait
17 cette chose-là, si on fait... Si j'ai un mandat...
18 Tous mes mandats, j'essaie d'avoir des lettres
19 d'entente.

20 Q. [100] Qui l'a rédigée, la lettre d'entente?

21 R. C'est une lettre d'entente qu'on fait, qui vient de
22 chez nous, qui est relativement standard.

23 Q. [101] Et il y a une période de spécifiée dans la
24 lettre d'entente, est-ce que vous êtes en mesure de
25 nous indiquer quelle est-elle?

1 R. Oui. La lettre d'entente a été, à la demande de
2 monsieur Anctil, elle avait été datée du mois de
3 février.

4 Q. [102] Février de quelle année, deux mille cinq
5 (2005)?

6 R. Deux mille cinq (2005).

7 Me CLAUDINE ROY :

8 Je vais vous demander de mettre à l'écran la lettre
9 d'entente, document que l'on retrouve à l'onglet 1.
10 Alors, encore une fois, je vais vous demander de
11 dérouler un peu rapidement pour permettre à
12 monsieur Morrow de prendre connaissance du
13 document.

14 Q. [103] Juste dans le but de vous dire si vous... de
15 nous dire, pardon, si vous reconnaissez le
16 document.

17 R. Oui, c'est bien le document. Oui.

18 Q. [104] D'accord. Et, si on va à la dernière page du
19 document, on voit que c'est lu et approuvé par
20 monsieur André Morrow, président de Morrow
21 Communications et « J'accepte les termes de l'offre
22 soumise en date du premier (1) février deux mille
23 cinq (2005) », on voit monsieur Pierre Anctil,
24 vice-président SNC-Lavalin.

25 R. Oui.

1 Q. [105] D'accord. À ce moment-là, ce n'est pas signé,
2 le document qu'on...

3 R. Ça c'est une copie que je vous ai remise, c'est la
4 seule copie que j'ai en main. Je n'ai pas retrouvé
5 d'autres copies.

6 Q. [106] Mais, de toute façon, la base du contrat est
7 sur... les termes de cette lettre-là d'entente et
8 vous avez produit une facture, vous avez été payé,
9 alors...

10 R. Oui. Oui.

11 Q. [107] On a donné suite à la lettre d'entente...

12 R. Oui.

13 Q. [108] ... qu'on a sous les yeux?

14 R. Oui.

15 Q. [109] Et, dans cette lettre d'entente, on y voit la
16 période, à la première page, paragraphe b), la
17 période du premier (1^{er}) février deux mille cinq
18 (2005), qui se terminera le trente et un (31)
19 décembre deux mille cinq (2005). Cette période est
20 spécifiée par monsieur Anctil?

21 R. Oui.

22 Q. [110] Et vous la mettez dans la lettre d'entente?

23 R. Oui.

24 Q. [111] D'accord. Donc, la lettre est signée ou, en
25 tout cas, est datée du premier (1^{er}) février deux

1 mille cinq (2005) alors qu'on est en novembre deux
2 mille cinq (2005), on vous demande de produire un
3 chèque pour du travail... pas un chèque, pardon,
4 mais une facture pour du travail. Pour quelle
5 raison vous acceptez de produire un document avec
6 une date qui n'est pas conforme à la réalité?

7 R. Je vais vous dire honnêtement qu'on fait rarement
8 ça, encore une fois je vais vous resituer dans le
9 contexte. Je suis assis avec une personne qui
10 représente SNC-Lavalin, je ne connais pas la façon
11 dont ils fonctionnent mais j'imagine que c'est
12 une... pas j'imagine, je suis sûr, c'est une bonne
13 compagnie, qu'ils font les choses correctement. Je
14 suis en face d'une personne que je connais très,
15 très bien. Et la personne me demande de le faire de
16 cette façon-là, j'assume, comme je vous dis, j'ai
17 assumé que ça devait rentrer dans leur année
18 financière. Alors, c'est pour ça que je l'ai fait
19 comme ça. Je n'ai pas eu, à ce moment-là,
20 d'objection à le faire cette façon-là.

21 Q. [112] Dans le cadre toujours de cette lettre
22 d'entente on y voit également que la personne à
23 laquelle vous devrez référer auprès de SNC-Lavalin,
24 on retrouve ça au paragraphe g), c'est monsieur
25 Yves Cadotte. Est-ce que c'est quelqu'un que vous

1 connaissiez auparavant ou au moment de...

2 R. Oui, mais peu. Oui, parce que j'avais été impliqué
3 avec lui un peu dans l'autre contrat, l'autre
4 mandat sur la mise à niveau des usines d'eau.

5 Monsieur Cadotte a été... je l'ai rencontré une
6 couple de fois là-dedans aussi, dans ce dossier-là.
7 Mais ce n'est pas une personne que je connaissais
8 beaucoup.

9 Q. [113] D'accord. Et c'est à la demande de monsieur
10 Ancil que le nom de monsieur Cadotte...

11 R. Oui.

12 Q. [114] a été mis dans le... Est-ce que vous avez été
13 appelé à être en communication souvent avec
14 monsieur Cadotte dans le cadre de l'exécution de ce
15 contrat?

16 R. Non, dans le cadre de ce mandat-là, que c'est...
17 comme je l'ai dit, je le répète encore, c'était un
18 « retenir », il y a eu peu ou pas de travail fait,
19 ils ont peu ou pas fait appel à mes services mais
20 j'étais quand même bloqué, moi, pendant ce temps-là
21 je n'ai pas été capable de rien faire d'autre
22 sur... développer mes affaires sur d'autres fronts.

23 Q. [115] Mais, en fait, dans les faits...

24 R. Dans les faits, il y a eu peu de choses, oui.

25 Q. [116] Peu de choses ou pas de choses?

1 R. Peu de choses parce que, de mémoire, j'ai... comme
2 je vous ai dit, oui, j'avais commencé à faire... à
3 préparer le dossier en fonction de ce qui était
4 décrit, j'ai commencé à me renseigner, j'ai
5 commencé à mettre du temps là-dessus, mais, en
6 termes, je l'ai bien déclaré à la Commission, je
7 n'ai pas fait... j'ai fait peu ou presque pas de
8 choses à l'intérieur de ce mandat-là.

9 Mais, moi, c'était un « retainer », on
10 retient mes services, on bloque mes services, je
11 suis sur appel, j'attends les appels, j'attends les
12 mandats. Je suis allé là de bonne foi, je suis allé
13 chercher un mandat. Pendant une campagne
14 électorale, je... faire une campagne électorale ou
15 s'impliquer en politique c'est de développer un
16 réseau, c'est de faire du réseautage, c'est de
17 rencontrer du monde. Je suis le gars qui... je ne
18 m'en cache pas, là, je me promène avec une pile de
19 cartes d'affaires puis je donne mes cartes
20 d'affaires. Et on rencontre beaucoup de monde puis
21 je cherche des mandats, je veux toujours avec des
22 mandats de tout le monde, de tout type et de toute
23 nature. Ou je veux avoir n'importe qui qui peut
24 m'aider à me donner un contact pour développer des
25 mandats.

1 Donc, quand arrive cette affaire-là, je me
2 dis, bon, je suis content, bravo, je vais avoir
3 enfin officialisé un mandat chez SNC-Lavalin. C'est
4 comme ça que ça s'est passé.

5 Q. [117] Et vous faites un lien avec votre implication
6 au niveau de la campagne électorale?

7 R. C'est-à-dire, comme j'avais déclaré, oui, c'est
8 clair que c'est parce que... je suis impliqué en
9 politique, je suis impliqué en politique depuis
10 très longtemps, je suis impliqué en politique...
11 j'ai été impliqué dans la campagne électorale mais
12 je suis impliqué avec le parti... pas avec le parti
13 mais avec monsieur Tremblay. C'est un fait que
14 je... c'est parce que j'étais là. C'est un fait
15 qu'il a dû y avoir, du côté des gens à la SNC, le
16 fait que j'étais là, j'étais... le fait que j'ai
17 participé à ça, que j'étais partie prenante de ça.
18 Ils ont dû y trouver un intérêt. Il faudrait leur
19 demander.

20 Mais, oui, je le mets sur l'implication
21 parce que... oui, c'est à cause de ça mais c'est à
22 cause de ça puis c'est à cause de ça que je
23 rencontre du monde, mais ce n'est pas une, ce n'est
24 pas pour payer des heures que j'ai faites durant la
25 campagne. Des heures, les travaux qui ont été faits

1 durant la campagne ont été facturés à Union et
2 payés par Union.

3 Le temps que j'ai mis en temps que bénévole
4 et puis pour aider monsieur Tremblay et tout ça, ça
5 c'est du temps qui est à moi qui m'appartient que
6 je n'ai jamais facturé. Quand je débarquais à
7 Ottawa puis j'allais coacher pour reprendre une
8 expression de notre métier, Jean Chrétien ou
9 monsieur Paul Martin, premier ministre, je le
10 faisais, je sautais dans mon char, je m'en allais à
11 Ottawa, puis j'allais le faire. J'aimais ça,
12 j'étais bon là-dedans. J'avais une compétence qui
13 était reconnue.

14 Donc, je le faisais. Je ne facturais pas
15 personne, je le faisais parce que cette journée-là
16 je prends congé, je le fais. Il y a du monde qui
17 prenne congé pour aller, prenne leurs vacances pour
18 aller au Festival de jazz. Moi je prends des congés
19 pour aller faire de la politique.

20 Alors, mais ce temps-là ce n'est pas du
21 temps que j'ai facturé, il n'y a pas de facture. Ce
22 que j'ai entendu ici c'est qu'il y a une facture et
23 il n'y a pas de facture. J'ai appris en même temps
24 que vous le possible arrangement de deux cent mille
25 (200 000 \$).

1 C'est la première fois que j'entends parler
2 de ça. Je ne le, je suis tombé un peu à terre quand
3 j'ai entendu ça. Je dois vous dire ça ne m'a jamais
4 été présenté de cette façon-là. Et si ça m'avait
5 été présenté ou s'il y avait eu des allusions à cet
6 effet-là, j'aurais refusé et je me serais levé et
7 je serais parti.

8 On m'a proposé ça comme étant un
9 « retainer » pour SNC-Lavalin et c'est ce que j'ai
10 signé et c'est ce que j'ai fait.

11 Q. [118] Lettre d'entente que je vais déposer sous
12 58P-622.

13

14 58P-622 : Lettre d'entente entre SNC-Lavalin et
15 Morrow Communications le 1^{er} février
16 2005

17

18 Q. [119] Mais...
19 (10:19:29)

20 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

21 Q. [120] J'ai un peu de misère à vous comprendre. Là,
22 ce que vous nous dites c'est que SNC-Lavalin vous a
23 donné soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) pour
24 votre implication politique à Union Montréal?

25 R. Non, ce n'est pas ce que j'ai dit, excusez,

1 Monsieur le commissaire, ce n'est pas ce que j'ai
2 dit.

3 Q. [121] Pour votre implication à la campagne de deux
4 mille cinq (2005), est-ce que c'est ça?

5 R. Non, j'ai indiqué que mon implication dans la
6 campagne, j'ai été très, très clair quand j'ai
7 rencontré les gens de la Commission qu'il est clair
8 que mon implication dans la campagne parce que
9 j'étais proche du maire, parce que j'étais proche
10 du cabinet, parce que j'avais aussi des mandats à
11 la Ville, je suis sûr que ça a joué, c'est ce que
12 j'ai répondu. Je n'ai jamais dit que c'était pour
13 payer mon temps et mon implication dans la
14 campagne. Ça a été facturé et payé par Union
15 Montréal.

16 Q. [122] Mais monsieur Deschamps nous a dit que vous
17 avez produit une déclaration écrite?

18 R. Oui.

19 Q. [123] Est-ce que dans cette déclaration écrite,
20 est-ce que c'est ce genre de choses que vous avez
21 dit?

22 R. Oui.

23 Q. [124] Parce que pourquoi SNC-Lavalin vous donne
24 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) parce que
25 vous êtes proche du maire, parce que vous vous

1 impliquez dans les, dans les, pas dans les
2 élections, mais parce que vous êtes proche d'Union
3 Montréal. Pourquoi une société vous donnerait un
4 montant d'argent pour ça?

5 R. Ils m'ont donné, de la façon dont je l'interprète,
6 de la façon dont je l'ai interprété, à ce moment-
7 là, ils m'ont donné un mandat de « retenir » dans
8 le cadre tel qu'il est, tel qu'on vient de le voir
9 et tel qu'il est décrit.

10 Q. [125] Dans lequel vous avez, comme dans vos propres
11 mots, mis peu de temps ou presque rien fait?

12 R. Oui.

13 Q. [126] Et on vous donne soixante-quinze mille
14 (75 000), là vous venez de nous dire que c'était
15 parce que vous étiez impliqué politiquement, que
16 vous connaissez monsieur Tremblay, parce que vous
17 êtes proche d'Union Montréal, c'est ce que j'ai
18 compris de vos propos, là, du moins?

19 R. Ce que j'ai dit...

20 Q. [127] On a un peu de misère à comprendre c'est quoi
21 le lien.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. [128] Mais si je suis capable de résumer?

24 R. Oui.

25 Q. [129] SNC-Lavalin vous a fait faire un «

1 retainer »?

2 R. Oui.

3 Q. [130] Vous n'aviez jamais fait ou peu de travail
4 pour eux à venir jusque là. Tout le travail que
5 vous aviez fait pour Union Montréal vous aviez été
6 payé par Union Montréal, vous aviez facturé Union
7 Montréal. Et se servant du prétexte du
8 « retainer », SNC-Lavalin présente une facture avec
9 tout ce qui y est inscrit de descriptions et qui a
10 été déposée sous 52P-561, mais que dans les faits
11 vous n'aviez jamais fait?

12 R. Que je n'avais jamais fait?

13 Q. [131] Bien vous n'aviez pas fait, vous n'avez pas
14 conseillé sur le positionnement stratégique, la
15 veille stratégique...

16 R. Non.

17 Q. [132] ... sur l'évolution des projets. Alors,
18 tout...

19 R. Non, Madame.

20 Q. [133] ... ce qui est mentionné?

21 R. Mais c'était, pour moi c'était un mandat qui devait
22 se développer de cette façon-là.

23 Q. [134] Oui. Mais on vous a, oui, mais vous avez reçu
24 une facture de SNC-Lavalin pour le soixante-quinze
25 mille (75 000) pour des travaux que vous n'aviez

1 pas faits?

2 R. J'ai envoyé une facture.

3 Q. [135] Oui, vous avez envoyé une facture, excusez-
4 moi. Vous avez envoyé une facture à SNC-Lavalin
5 pour du travail que vous n'aviez pas fait?

6 R. Mais qui pour moi était à venir.

7 Q. [136] C'est ça, mais pour l'instant...

8 R. Quand on me demande de faire...

9 Q. [137] ... et qui correspondait au montant du
10 « retenir », mais ce travail-là vous ne l'aviez
11 pas fait, mais on vous avait demandé de facturer
12 comme ça?

13 R. Oui.

14 Q. [138] Et ça c'est SNC qui vous avait demandé de
15 leur envoyer une facture comme ça?

16 R. Oui.

17 Q. [139] Pour du travail que vous n'aviez pas fait à
18 ce moment-là?

19 R. Mais du travail qui était défini dans l'entente.

20 Q. [140] Je comprends, mais vous dans votre esprit,
21 vous vous disiez je vais le faire plus tôt, je vais
22 le faire plus tard, mais c'est sans doute pour
23 fermer leurs livres qu'il m'envoie (sic) cette
24 facture-là?

25 R. Madame la Présidente, c'est exactement comme ça

1 comme ça m'est arrivé dans plusieurs autres
2 occasions, ou c'est comme ça que ça s'est présenté,
3 puis on me dit on facture. Il y a des occasions où
4 je dois préfacter, je fais de la préfacturation,
5 on fait le mandat après. Alors, c'est comme ça que
6 ça s'est, c'est comme ça que moi j'ai interprété...

7 Q. [141] O.K. Et maintenant vous comprenez mieux...

8 R. ... la proposition.

9 Q. [142] ... et maintenant vous comprenez mieux la
10 demande que SNC avait reçu de deux cent mille
11 dollars (200 000 \$) où ils disent avoir donné cent
12 vingt-cinq mille dollars (125 000 \$) et que l'autre
13 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) devait
14 être payé, absorbé par cette facture-là?

15 R. J'ai appris, comme je vous ai dit tout à l'heure,
16 Madame la Présidente, j'ai appris ça ici même en
17 même temps que vous à la Commission. Je n'ai jamais
18 été au courant de ça. Et je vous dis, si j'avais
19 été au courant de ça, j'aurais refusé, je me serais
20 levé et je serais parti. Je ne comprends pas cette
21 chose-là. Je n'ai jamais... Je ne faisais pas
22 partie de ça. Je ne faisais pas partie du
23 financement.

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. [143] Est-ce que vous avez, ou peut-être votre

1 avocat, avec vous le texte précis de votre
2 déclaration écrite à la Commission? Est-ce que vous
3 l'avez avec vous, ou votre avocat l'a peut-être?

4 R. Moi, je ne l'ai pas avec moi, non.

5 Q. [144] Est-ce que vous l'avez? Et votre avocat non
6 plus ne l'a pas apporté avec lui?

7 Le texte précis de la déclaration écrite que
8 monsieur Morrow nous dit avoir fait parvenir, est-
9 ce que vous l'avez?

10 Me LOUIS BROUSSEAU :

11 Oui, je l'ai avec moi, Monsieur le Commissaire.

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. [145] Est-ce que c'est possible de nous le relire
14 ce texte écrit que vous avez?

15 R. Alors, la déclaration est la suivante :

16 Suite à notre rencontre de ce matin,
17 après avoir rencontré les enquêteurs
18 de la Commission, et tel que demandé,
19 je vous confirme que Morrow
20 Communications a reçu paiement de SNC-
21 Lavalin de la somme de soixante-quinze
22 mille dollars (75 000 \$), taxes en
23 sus, aux termes d'un arrangement de la
24 nature d'un « retainer » qui m'a été
25 offert par SNC-Lavalin en novembre

1 deux mille cinq (2005). Le paiement
2 ainsi reçu a été inclus dans les
3 déclarations de revenus soumises par
4 Morrow Communications aux autorités
5 fiscales compétentes.
6 Cet arrangement m'a été offert par
7 SNC-Lavalin et suite à mon implication
8 auprès d'Union Montréal dans la
9 campagne électorale de deux mille cinq
10 (2005). Cet arrangement représentait
11 aussi pour Morrow Communications une
12 opportunité d'affaires avec SNC-
13 Lavalin.
14 SNC-Lavalin n'a toutefois eu que peu
15 ou pas recours aux services que Morrow
16 Communications mettait ainsi à sa
17 disposition. Morrow Communications n'a
18 donc à peu près pas rendu de services
19 à SNC-Lavalin aux termes de cet
20 arrangement.

21 Me CLAUDINE ROY :

22 Q. [146] Vous dites que vos services étaient réservés
23 exclusivement, les services de Morrow
24 Communications, et que, entre autres, vous étiez
25 captif de ça. Mais si on se reporte dans les faits,

1 vous n'êtes pas captif tellement longtemps. C'est
2 du mois de novembre deux mille cinq (2005) au
3 trente et un (31) décembre deux mille cinq (2005)
4 selon les termes de l'entente.

5 R. Selon les termes de l'entente, mais pas selon
6 l'esprit de l'entente tel qu'on le comprenait. Moi,
7 c'est sûr que je ne pouvais pas le premier (1er)
8 janvier ni le premier (1er) février ni le premier
9 (1er) mars aller travailler pour une autre firme
10 d'ingénieurs.

11 Q. [147] Mais pourtant il n'y a rien qui dit ça dans
12 la lettre d'entente?

13 R. C'est implicite, c'est une règle de l'art dans
14 notre métier. C'est implicite, quand tu fais un
15 « retenir », tu fais un « retenir ». Mais règle
16 générale...

17 Q. [148] Qu'est-ce que ça donne de prévoir une période
18 alors?

19 R. Bien, parce que tu ne veux pas que ce soit... on ne
20 veut pas que ce soit à vie, on ne veut pas que ce
21 soit... Même sur les types de clients qui ne sont
22 pas sous forme de « retenir », si je travaille
23 pour Labatt, je ne peux pas aller travailler pour
24 Molson. Bon. Alors, de la même façon. Mais, là,
25 dans un « retenir », c'est encore plus barré,

1 c'est plus officiel. C'est ça la différence.

2 Q. [149] Ce qu'on comprend de votre témoignage, c'est
3 que vous dites, je suis lié, on me demande, par
4 contre, de produire une facture avant même d'avoir
5 commencé à exécuter des travaux, on me demande
6 également une lettre d'entente où on prévoit une
7 période qui est vraiment antérieure à la
8 discussion. Et ça n'éveille aucun soupçon chez vous
9 ça, tous ces éléments?

10 R. Je vais vous dire, Madame la Présidente, je suis en
11 face, encore une fois, d'une personne que je
12 connais depuis trente (30) ans. Je suis en face
13 d'une personne que je respecte, en qui j'ai
14 confiance. Je suis en face des gens, des
15 représentants de SNC-Lavalin. C'est SNC-Lavalin qui
16 m'offre ce mandat-là. Je veux avoir SNC-Lavalin sur
17 ma liste de clients. Je veux faire des mandats. Je
18 veux développer cette expertise-là. Moi, c'est sûr
19 que... J'en avais déjà eu un mandat avec eux. Mais
20 je voulais encore plus développer d'affaires et
21 plus officialiser ça. Je veux dire, je n'étais pas
22 pour dire non à ça.

23 Il n'y a personne qui aurait dit non à une
24 proposition d'affaires venant de la part de SNC-
25 Lavalin. Il n'y a personne. En tout cas, pas moi,

1 puis pas bien des gens que je connais. C'est une
2 belle proposition d'affaires. Et c'est une
3 proposition qui m'aurait permis de m'installer
4 puis, là, après ça, aussi possiblement, je
5 l'espérais d'ailleurs, développer d'autres types de
6 mandats avec les gens de SNC-Lavalin. C'est ce que
7 j'ai vu et ce que j'ai fait avec cette entente-là.

8 Toutes les autres choses qui se sont dites
9 à la Commission, je les ai appris en même temps que
10 ça s'est dit ici.

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Q. [150] Vous nous avez lu les mots « suite à mon
13 implication à Union Montréal pendant la campagne de
14 deux mille cinq (2005) », c'est ce que vous avez lu
15 dans votre déclaration écrite?

16 R. Oui.

17 Q. [151] Donc « suite à mon implication à la campagne
18 d'Union Montréal en deux mille cinq (2005) »,
19 monsieur Deschamps est venu nous dire qu'il vous a
20 appelé, avant son témoignage, et que, en rien, la
21 facture avait un lien avec Union Montréal. Est-ce
22 que...

23 R. Non, elle n'a pas de lien. Il avait raison, elle
24 n'a pas de lien.

25 Q. [152] Mais vous venez de nous dire « suite à mon

1 implication auprès d'Union Montréal à la campagne
2 de deux mille cinq (2005) ». C'est les mots que
3 vous nous avez lus.

4 R. Peut-être parce que j'avais fait un très, très bon
5 travail, Monsieur le Commissaire. Je ne sais pas,
6 moi. Il m'appelle...

7 Q. [153] Pourquoi avoir mis les mots « Union
8 Montréal » dans votre déclaration écrite si vous
9 dites qu'il n'y a aucun lien avec Union Montréal?
10 J'avoue que c'est un peu... Dans votre déclaration
11 écrite que vous nous avez lue...

12 R. Oui.

13 Q. [154] ... vous avez mis les mots « suite à mon
14 implication auprès d'Union Montréal à la campagne
15 de deux mille cinq (2005) ». Pourquoi avoir mis ces
16 mots-là si vous dites que ça touche en rien, mais
17 en rien de rien au projet Union Montréal?

18 R. Ça ne touche en rien à des factures que j'aurais
19 envoyées ou que j'aurais dû envoyer à Union
20 Montréal.

21 Q. [155] Mais ça veut dire quoi les mots « suite à mon
22 implication auprès d'Union Montréal à la campagne
23 de deux mille cinq (2005) »? Ça veut dire quoi?
24 C'est vos mots.

25 R. Oui. Parce que, pendant la campagne électorale,

1 comme je vous ai dit, comme je le fais tout le
2 temps, je fais de la politique depuis trente (30)
3 ans pour réseauter. Chacun le fait à sa façon.

4 Q. [156] Mais si je peux me permettre, en lien avec
5 votre facture de soixante-quinze mille (75 000 \$),
6 parce que c'est ça...

7 R. Oui, oui.

8 Q. [157] Il ne faut pas me décrire les travaux que
9 vous faites là. Ça, c'est...

10 R. Alors, ce que j'ai fait...

11 Q. [158] ... je comprends bien, mais...

12 R. Non, non. Je rencontre à nouveau les gens de chez
13 SNC-Lavalin, effectivement. Et ça, on les rencontre
14 dans les activités, ils sont là. Je le fais suite à
15 mon implication à la campagne électorale. C'est
16 un... c'est un fait, c'est... on est juste après la
17 campagne électorale : « T'as fait une maudite bonne
18 job, on aimerait ça t'avoir avec nous autres ».

19 Alors, est-ce que c'est relié au travail que j'ai
20 fait à la campagne... c'est à cause de
21 l'implication que j'ai eue. Est-ce que c'est pour
22 payer du temps? Est-ce que c'est pour payer des
23 choses qu'Union Montréal aurait dû payer? Non.

24 Q. [159] Mais, les gens de SNC-Lavalin, est-ce que
25 vous les voyez dans d'autres contrats également?

1 Vous les voyez, vous avez dit qu'il y avait deux
2 autres contrats avec eux dans...

3 R. Non (inaudible)

4 Q. [160] Et là parce que vous les voyez dans le
5 contexte de la campagne électorale, parce que sinon
6 pourquoi avoir mis ces mots-là dans votre
7 déclaration écrite si en rien rien rien c'est relié
8 à Union Montréal? On n'aurait même pas dû voir ces
9 deux mots-là. Et là ce que vous écrivez, c'est :

10 [...] suite à mon implication à la
11 campagne d'Union Montréal de deux
12 mille cinq (2005) [...]

13 R. Oui.

14 Q. [161] Et c'est ce que vous avez écrit, ce que vous
15 avez lu là.

16 R. Oui, oui.

17 Q. [162] Vous dites que vous avez écrit. Donc, il me
18 semble que si ça n'avait absolument rien à faire
19 avec quelconque activité à Union Montréal, vous ne
20 l'auriez pas écrit.

21 R. J'ai écrit...

22 Q. [163] Non!

23 R. ... j'ai bien choisi mes mots, c'est suite à mon
24 implication parce que j'ai fait du bon travail.

25 Q. [164] Donc, c'est suite à votre implication.

1 R. J'assume. J'assume. O.K. Je ne suis pas...

2 Q. [165] Donc, c'est suite à votre implication, comme
3 vous l'avez écrit, que vous avez reçu soixante-
4 quinze mille dollars (75 000 \$) de SNC-Lavalin.

5 R. C'est suite à mon implication que je développe ça
6 puis qu'on m'appelle, mais pas pour payer une
7 facture.

8 Q. [166] Non, non. Ça, je comprends. Ce que vous
9 dites, c'est qu'il n'y a pas un lien précis avec
10 des gestes précis que vous avez fait pour Union
11 Montréal, mais on vous a donné soixante-quinze
12 mille (75 000 \$) parce que vous vous êtes impliqué
13 dans la campagne d'Union Montréal en novembre deux
14 mille cinq (2005), comme vous l'avez lu.

15 R. Comme j'ai dit... j'ai dit que c'était suite à mon
16 implication, pas parce que je me suis impliqué. Je
17 me suis... Oui, il n'y a pas de cachette là, ça a
18 été écrit partout, ça a été mis dans les médias.

19 Q. [167] Non, non, c'est...

20 R. Les médias en ont amplement parlé, parlé amplement
21 de ma firme et de moi-même. Donc, oui, je me suis
22 impliqué dans la campagne et il n'y a rien de... il
23 n'y a rien de neuf et il n'y a rien de caché là-
24 dedans.

25 Q. [168] Et vous associez cette implication à la

1 facture de soixante-quinze mille dollars (75 000 \$)
2 dans votre déclaration écrite.

3 R. Non, le mandat.

4 Q. [169] Bien, c'est ça. Au mandat et au paiement de
5 soixante-quinze mille (75 000 \$) quand même. Vous
6 avez été... vous l'avez reçu.

7 R. Oui, oui, mais je l'associe au mandat. Je l'associe
8 au mandat. Je cherche des mandats, je n'ai pas...
9 je ne l'ai pas associé à la facture, je ne l'ai pas
10 associé au paiement. Je l'ai associé au fait que
11 j'ai reçu un mandat. Est-ce que... mais c'est
12 normal, je suis en développement d'affaires, je
13 développe des affaires, mes affaires. Et je
14 m'implique et puis je rencontre du monde. Et je ne
15 m'en cache pas, je veux des mandats et je veux des
16 gens qui vont m'aider à aller chercher des mandats.
17 Alors, oui, c'est dans cette suite-là, mais ce
18 n'est pas pour du travail qui a été fait pour la
19 campagne électorale de deux mille cinq (2005),
20 c'est dans la même foulée parce que je me sers de
21 ça. C'est mon réseautage à moi ça. Il y en a qui
22 réseaute ailleurs, moi, je réseaute par, entre
23 autres, beaucoup par les gens que je rencontre en
24 politique à tous les niveaux et dans tous les
25 partis, autant au fédéral qu'au provincial. Donc,

1 je le fais, pour moi, c'est suite à mon
2 implication. On est tous là-dedans là, c'est... il
3 n'y a rien de neuf là-dedans là, on a toujours
4 travaillé comme ça. On a toujours développé notre
5 affaire par réseautage.

6 Q. [170] Bon.

7 (10:33:02)

8 Me CLAUDINE ROY :

9 Q. [171] Dans les années postérieures, en deux mille
10 six (2006), est-ce que vous avez eu un contrat avec
11 SNC-Lavalin, de type « retainer »?

12 R. Non.

13 Q. [172] deux mille sept (2007)?

14 R. Non.

15 Q. [173] Non. Alors, le seul que vous avez eu, c'est
16 en deux mille cinq (2005) dans le contexte que vous
17 nous relatez?

18 R. Oui.

19 Q. [174] Et en fait, Monsieur Morrow, ce qu'on
20 comprend, c'est que la firme Morrow Communications
21 a obtenu soixante-quinze mille dollars (75 000 \$)
22 et n'a pas effectué de travaux du tout ou à peu
23 près pas, selon votre témoignage.

24 R. La firme Morrow Communications a reçu un paiement
25 de soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) suite à

1 une entente de « retenir » sur lequel SNC-Lavalin,
2 quoique nous n'avons fait que peu ou pas de travail
3 sur ce « retenir-là ».

4 Q. [175] Merci. Ça termine les questions que j'avais
5 pour monsieur Morrow.

6 LA PRÉSIDENTE :
7 Est-ce qu'il y a des...
8 Me PHILIPPE BERTHELET :
9 J'ai une question.

10 LA PRÉSIDENTE :
11 Oui.

12 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PHILIPPE BERTHELET :

13 Q. [176] Excusez-moi. Bonjour. Monsieur Morrow, mon
14 nom est Philippe Berthelet, Ville de Montréal.

15 R. Bonjour.

16 Q. [177] Je réfère à la lettre d'entente de février.
17 J'ai une question pour vous parce que je ne
18 comprends pas encore. Au paragraphe e) parce que
19 vous nous dites « j'ai peu ou pas de service », on
20 dit :

21 L'agence sera rémunérée sur une base
22 d'honoraires selon les services rendus
23 « sur une base de », il n'y a pas de service rendu,
24 puis vous recevez soixante-quinze mille dollars
25 (75 000 \$).

1 R. Quand je produis la facture, comme j'ai dit tout à
2 l'heure à madame la présidente, quand je produis la
3 facture, parce qu'on me demande de produire la
4 facture immédiatement, il est... j'assume que ces
5 services-là vont venir après. De la même façon que,
6 dans certains cas, je fais, sur certains mandats,
7 de la préfacturation...

8 Q. [178] Mais, l'entente est datée de février deux
9 mille cinq (2005).

10 R. Oui.

11 Q. [179] C'est ça que je ne comprends pas. Entre
12 février deux mille cinq (2005) et novembre deux
13 mille cinq (2005), vous ne faites rien.

14 R. J'ai répondu tout à l'heure à la question en disant
15 que cette entente-là a été préparée en novembre et
16 que la date a été mise là à la demande des gens de
17 Lavalin.

18 Q. [180] Mais, ce n'est pas curieux ça en affaires de
19 faire des documents antidatés! Je ne comprends pas
20 ça.

21 R. Écoutez, moi, je suis en face des gens de Lavalin
22 là, ils me demandent de faire ça. J'ai dit, ils
23 veulent faire ça puis ils veulent rentrer ça dans
24 leur année financière.

25 Q. [181] Mais, ce n'est pas...

1 R. Alors, je le fais comme ça.

2 Q. [182] C'est tout. Vous trouvez ça normal ça?

3 R. Non, je ne fais jamais ça.

4 Q. [183] Vous ne trouvez pas ça curieux...

5 R. Je ne fais jamais ça.

6 Q. [184] ... d'antidater de neuf mois une lettre
7 d'entente, un contrat antidaté de neuf mois?

8 R. Encore une fois, ça m'est demandé par Lavalin.

9 Alors...

10 Q. [185] Vous ne vous posez pas de questions? Vous ne
11 conseillez pas, vous n'avez pas de conseiller
12 juridique là-dessus...

13 R. Non.

14 Q. [186] ... sur l'impact de ça, peut-être?

15 R. Non.

16 Q. [187] Vous ne suspectez pas que ça pourrait être
17 une manoeuvre suspecte? On vous demande de signer
18 un contrat antidaté de neuf mois. Vous ne trouvez
19 pas ça suspect, vous ne vous posez pas de
20 questions.

21 R. Honnêtement? Non. Non.

22 Q. [188] Et, malgré le paragraphe e) du contrat, qui
23 dit que l'agence sera rémunérée sur une base
24 d'honoraires, selon les services rendus, vous n'en
25 rendez pas, puis vous recevez... Votre taux horaire

1 est assez élevé, finalement. Parce que vous n'avez
2 pas d'heures.

3 R. C'est sur... C'est un « retainer » qui...

4 Q. [189] Basé sur des honoraires pour services rendus.

5 R. Pour services rendus.

6 Q. [190] Mais vous en avez peu ou pas donné.

7 R. Quand j'ai signé le contrat, et quand j'ai envoyé
8 la facture, je l'ai envoyée à la demande des gens
9 de SNC. Étant donné qu'on l'envoyait là, j'ai
10 assumé, comme ça se fait sur d'autres cas, les
11 services vont donc être rendus. Je suis à la
12 disposition. Moi je suis à la disposition, là. Un
13 « retainer », c'est ça. Tu es à la disposition.

14 Q. [191] Oui. Ce n'est pas un « retainer » comme vous
15 le laissez entendre, parce que la lettre d'entente
16 ne dit pas ça. La lettre d'entente parle, il faut
17 que vous donniez des services. Vous nous dites que
18 vous n'en avez pas donné, et vous avez reçu
19 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$).

20 R. Un « retainer », c'est comme ça que ça fonctionne.

21 Q. [192] Ce n'est pas ça que le contrat dit. Vous
22 contredites votre propre contrat. Ça ne marche pas.
23 Je veux dire, quoi, si vous avez rendu une heure de
24 services, vous êtes payé soixante-quinze mille
25 dollars (75 000 \$) de l'heure? C'est-tu ça que vous

1 nous dites? C'est ça que votre paragraphe, le
2 paragraphe e) dit, de l'entente.

3 R. Il n'est pas assumé, là-dedans, que je vais faire
4 juste une heure.

5 Q. [193] Mais vous dites peu ou pas de services. Je ne
6 sais pas, moi. Je vous donne un ordre de grandeur.
7 C'est quoi, pas de ser... Peu de services, c'est
8 quoi pour vous? Vous avez donné combien d'heures
9 là-dedans, dans ce contrat-là?

10 R. Je ne le sais pas. Je n'ai pas le cumul des heures.

11 Q. [194] Cent (100) heures?

12 R. Je n'ai pas le cumul des heures.

13 Q. [195] Dix (10) heures?

14 R. Je n'ai pas le cumul des heures.

15 Q. [196] Bon. Ça va. Ça suffit pour moi. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Est-ce que Union Montréal veut... Maître
18 Dorval?

19 (10:38:00)

20 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MICHEL DORVAL :

21 Q. [197] Bonjour, Monsieur Morrow. Mon nom est Michel
22 Dorval, je suis l'avocat d'Union Montréal.

23 R. Bonjour.

24 Q. [198] J'aurais juste quelques questions qui, je
25 pense qu'on devrait vous poser, là. Premièrement, à

1 votre connaissance à vous, est-ce que, bien, vous
2 ou des employés de votre firme auraient fait des
3 contributions politiques, ou des donations à Union
4 Montréal pour la campagne électorale de deux mille
5 cinq (2005)?

6 R. À ma connaissance, il n'y a eu aucune contribution
7 de la part des employés, à moins qu'eux l'aient
8 fait... Non. À ma connaissance, il n'y en a pas.

9 Q. [199] Vous avez entendu parler d'autres, plusieurs
10 firmes qui se sont servi de ces gens-là comme
11 prête-noms pour...

12 R. Oui.

13 Q. [200] ... pour donner de l'argent. Vous, est-ce que
14 vous auriez...

15 R. Il n'y en a pas eu chez nous.

16 Q. [201] Pas eu chez vous.

17 R. Il n'y en a eu aucun chez nous.

18 Q. [202] O.K. Est-ce que, à votre connaissance, il y
19 aurait eu... Vous avez combien d'employés dans
20 votre firme?

21 R. Ça varie. Parce que ça varie par type de mandat,
22 par période de l'année. On se promène entre trente
23 (30) à dix (10), quinze (15), vingt (20)... Ça...
24 On y va par mandat. On fait beaucoup, beaucoup de
25 projets web, entre autres, et ça, s'il y a des

1 énormes projets qui arrivent, bien, on va embaucher
2 une série de programmeurs spécialisés puis on va
3 les rentrer pendant neuf mois. Donc, c'est... On
4 fonctionne avec une portion d'employés, une portion
5 de contractuels, et une portion de pigistes. Alors,
6 ça varie pendant l'année.

7 Q. [203] O.K. Reportons-nous à la période électorale,
8 préélectorale de deux mille cinq (2005). Vous vous
9 situez dans le temps, là?

10 R. Oui. Oui.

11 Q. [204] Bon. Durant cette période-là, vous auriez eu
12 peut-être, en totalité, combien d'employés? Toutes
13 natures confondues, là.

14 R. Je ne peux pas vous répondre précisément.

15 Q. [205] Des partiels, temporaires, permanents,
16 contractuels...

17 R. À cette époque-là, mais c'est vraiment de mémoire,
18 là, je vous dirais peut-être une... On était peut-
19 être une dizaine, une douzaine.

20 Q. [206] En tout et partout?

21 R. J'essaie de me ra... Écoutez, là. Ça fait v'là sept
22 ans. Vous me demandez ma liste d'employés v'là sept
23 ans, là.

24 Q. [207] Non, je comprends. Mais je vous demande un
25 ordre de grandeur. Là vous dites dix (10), donc ce

1 n'est pas cinquante (50) ou cent (100), là?

2 R. Ah! non, non. Non, je n'ai jamais atteint le
3 chiffre de cinquante (50). J'espère un jour
4 l'atteindre. Après ça le cent (100).

5 Q. [208] Vous avez dit à la Commission que vous
6 mangiez de la politique, c'est votre passe-temps,
7 vous aimez ça. Et vous avez dit aux commissaires
8 que, dans votre implication politique, vous voyez
9 aussi pour vous une espèce de portion bénévolat, il
10 y a des choses que vous faites vous-même parce que
11 vous aimez ça. Est-ce que je me suis trompé?

12 R. Non. C'est exact.

13 Q. [209] Est-ce que vous avez fait ce type de
14 bénévolat durant la campagne de deux mille cinq
15 (2005)? Avez-vous donné de vos heures?

16 R. Pour donner des heures... j'ai passé du temps, oui.
17 Oui, je l'ai fait. Je l'ai fait, je le faisais les
18 fins de semaine, je faisais ça le soir, je faisais
19 ça le matin, quand on faisait des appels
20 téléphoniques de six heures (6 h) à huit heures
21 (8 h), puis qu'on regardait la couverture de presse
22 puis qu'on décidait... Que le maire appelait puis
23 il me disait : « Qu'est-ce que je vais dire
24 aujourd'hui, on réagit comment aux médias? » Ça,
25 oui. Ça, j'en ai fait.

1 Q. [210] Et, à votre connaissance, est-ce que... il y
2 a peut-être des employés de Morrow qui auraient
3 trouvé le tour de faire peut-être aussi du
4 bénévolat par conviction ou quelque autre façon.
5 Est-ce que vous êtes... à votre connaissance à vous
6 ou avez-vous eu rumeur qu'il y a des gens qui peut-
7 être auraient fait du bénévolat pour Union
8 Montréal?

9 R. À ma connaissance, non, il n'y en a pas eu. Mais je
10 ne peux pas... je ne sais pas s'il y a un employé
11 quelque part qui est allé donner un coup de main à
12 un candidat dans un arrondissement ou dans un
13 quartier; ça, je ne le sais pas. Mais, à ma
14 connaissance, il n'y a personne qui s'est impliqué,
15 qui a donné du temps même en bénévolat dans la
16 campagne.

17 Q. [211] Auriez-vous offert à Union Montréal, dans le
18 cadre de la campagne, je ne sais pas, moi,
19 l'utilisation de certaines de vos ressources
20 corporatives, local, téléphones, photocopieuses,
21 fax, service de transport le jour du vote? Avez-
22 vous, de quelque façon que ce soit, à votre
23 connaissance ou en entendant des rumeurs dans votre
24 entourage que quelqu'un, qui est lié à Morrow
25 Communications, là, aurait pu faire des choses

1 comme ça?

2 R. Aucunement.

3 Q. [212] Bon. C'était mes questions. Je vous remercie.
4 (10:43:06)

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Q. [213] Peut-être, moi, une dernière. Est-ce que
7 monsieur Anctil vous a dit, lui, qu'il vous donnait
8 ce mandat suite à votre implication à la campagne
9 de Montréal en deux mille cinq (2005)?

10 R. Non.

11 Q. [214] Mais pourquoi vous l'avez mis dans votre
12 déclaration écrite?

13 R. Pour moi c'était naturel. Je n'ai rien à cacher,
14 là, pour moi c'est naturel, je... oui, c'est fait
15 dans... parce que j'ai une implication politique.
16 C'est tout.

17 Q. [215] Mais pourquoi vous avez choisi Union
18 Montréal, vous auriez pu choisir le Parti libéral
19 du Canada, vous aviez participé, vous auriez pu
20 choisir d'autres types d'activités politiques...

21 R. J'aurais pu mais là c'est parce qu'on me posait...

22 Q. [216] ... (inaudible) pourquoi...

23 R. ... des questions à ce moment-là... les enquêteurs
24 me posaient des questions spécifiquement sur Union
25 Montréal.

1 Q. [217] Mais donc, jamais personne ne vous a fait un
2 lien avec l'Union Montréal mais vous le mettez dans
3 votre déclaration écrite que c'est à cause de cette
4 implication-là?

5 R. Je répète ce que j'ai dit tout à l'heure. Si
6 j'avais su qu'il y avait une possibilité d'avoir un
7 quelconque lien avec Union Montréal et avec le
8 travail... le financement qui se serait fait de
9 quelconque façon, je l'aurais refusé, je me serais
10 levé et je serais parti. Donc, pour moi, il n'y a
11 pas de... il n'y a pas ce genre de lien là. Est-ce
12 que j'ai une réputation parce que je suis, de mon
13 côté, politique? Oui, parce que la gestion
14 d'enjeux, je la fais là. La gestion... ce genre de
15 gestion-là, telle que décrite dans la facture et
16 dans le contrat, je le fais beaucoup en politique.
17 La politique c'est cent pour cent (100 %) de ça que
18 tu fais. Bon. Alors, oui, c'est suite à ça. J'ai de
19 l'expertise, j'ai trente (30) ans d'expertise, là.

20 Q. [218] (Inaudible) pourquoi avoir écrit précisément
21 Union Montréal? Vous auriez pu dire : « Suite à mon
22 implication politique », d'avoir ajouté Union
23 Montréal, en deux mille cinq (2005), il y a quelque
24 chose qui... il y a un lien que vous-même vous avez
25 fait, en passant, dans votre déclaration écrite.

1 Que quand on écoute vos propos ne donnent pas
2 l'impression qu'il existe. Personne ne vous en a
3 parlé. Vous auriez pu ne pas l'écrire et puis...
4 mais vous prenez le soin de le préciser dans votre
5 déclaration écrite, que c'est suite à de
6 l'implication à Union Montréal, à la campagne de
7 deux mille cinq (2005). Donc, j'ai peine à établir
8 le lien entre le fait que vous êtes actif sous
9 l'angle politique, puis ça c'est tout à votre
10 honneur, en même temps, dans les faits, de voir ce
11 lien-là avec cette facture-là.

12 R. Je peux comprendre. Je peux comprendre, cependant,
13 je vais vous resituer encore dans le contexte.
14 Parce que je pense qu'il faut vraiment toujours
15 regarder le contexte.

16 Je viens de passer deux heures avec vos
17 enquêteurs qui m'ont questionné, qui m'ont pilonné
18 sur cet aspect-là et sur Union Montréal.

19 Je sors d'ici, on s'en va, je m'en vais
20 avec mon procureur pour écrire la déclaration parce
21 qu'il me demande une déclaration. Parfait. Et
22 j'accepte de bon gré, on va fournir la déclaration.
23 Je suis dans un mode Union Montréal. Tout pendant
24 les deux heures que j'ai été questionné et pilonné
25 ça a été uniquement là-dessus.

1 Alors, je le fais dans ce contexte-là, je
2 ne peux pas vous l'expliquer autrement.

3 (10:46:00)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [219] Oui, je comprends, mais c'est parce que vous
6 dites dans votre déclaration...

7 R. Oui.

8 Q. [220] ... que la facture de soixante-quinze mille
9 dollars (75 000 \$) serait en lien avec Union
10 Montréal, alors qu'en réalité vous n'aviez rien
11 fait pour Union Montréal. C'est ça que le
12 commissaire vous pose comme question, n'est-ce pas?

13 R. Ce que j'ai fait pour Union Montréal, comme je vous
14 ai dit, a été facturé, a été payé par Union
15 Montréal.

16 Q. [221] Oui. Mais ça n'a rien à voir avec cette
17 facture-là?

18 R. Vous parlez des autres factures, Madame la
19 Présidente?

20 Q. [222] De la facture qui a été déposée sous la cote
21 52P-561?

22 R. Oui.

23 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

24 Q. [223] Parce que si vous l'avez appris à la
25 Commission c'est assez incroyable, parce que dans

1 votre dos, on comprend que monsieur Cadotte est
2 venu nous dire que lui avait discuté avec monsieur
3 Trépanier et qu'il payait une partie du deux cent
4 mille (200 000 \$) à travers une facture, un
5 « retenir » à vous, là. C'est assez, je dois vous
6 avouer que je comprends votre étonnement clairement
7 si vous l'avez entendu à la télévision parce que
8 monsieur Cadotte lui semblait affirmer haut et fort
9 quand même que c'était avec monsieur Trépanier
10 qu'il avait convenu d'un tel arrangement. Donc,
11 ceci si on comprend bien s'est fait dans votre dos,
12 si vous l'avez appris...

13 R. Monsieur le commissaire, ça ne s'est pas fait dans
14 mon dos, ça s'est fait au-dessus de ma tête. Alors,
15 je ne sais pas, là, je le répète, si je l'avais su,
16 je l'aurais refusé, je me serais levé et je serais
17 parti. Alors, je ne sais pas, il n'y a pas personne
18 qui m'a dit ça. Je n'ai jamais entendu le moindre
19 mot là-dessus. Et ce que j'ai entendu c'est ici que
20 je l'ai entendu. Mais je ne suis jamais occupé de
21 financement. Alors...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Monsieur Morrow. Est-ce que d'autres
24 personnes voudraient contre-interroger monsieur
25 Morrow? Non. Maître, Maître Roy, o.k., ça ne sera

1 pas long, Monsieur Morrow.

2 R. Ça va.

3 RÉINTERROGÉ PAR Me CLAUDINE ROY :

4 Q. [224] Alors, tout à l'heure j'ai peut-être été trop
5 précise dans ma question lorsque je vous ai demandé
6 si postérieurement à deux mille cinq (2005), soit
7 en deux mille six (2006), deux mille sept (2007)
8 vous aviez eu des contrats de type « retainer »
9 avec SNC-Lavalin. Vous avez répondu que non. Est-ce
10 que vous avez eu des contrats ou des ententes avec
11 SNC, Morrow Communications avec SNC-Lavalin?

12 R. Non.

13 Q. [225] Non. O.K. Et compte tenu du fait que
14 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) avaient
15 été payés par SNC-Lavalin en novembre, décembre
16 deux mille cinq (2005) et que peu ou pas de travaux
17 avaient été ou de services avaient été rendus,
18 constatant le fait que la période s'est terminée et
19 que pas de travaux ou peu de travaux avaient été
20 effectués, est-ce que vous avez offert de
21 rembourser?

22 R. Aucunement, c'est un contrat de « retainer ».

23 Q. [226] Parfait.

24 R. Qu'il fasse affaire avec moi, « fine », s'ils ne
25 font pas affaire, s'ils nous requièrent nos

1 services et à quelle hauteur, c'est un « retainer »
2 avec un montant fixe comme j'en fais dans d'autres
3 cas. Comme toutes les firmes de communications,
4 relations publiques ou avocats peuvent faire.

5 Q. [227] Et la pièce 58P-622, je demanderais qu'elle
6 soit remise à l'écran, s'il vous plaît. C'est la
7 lettre d'entente, en fait le document c'est comme
8 vous nous le mentionnez tout à l'heure c'est vous
9 qui l'avez remis à la Commission, on y voit les
10 pages 1 de 6, 2 de 6, 3 de 6 et il n'y a pas les
11 pages 4, 5, 6?

12 R. C'est mon C.v. qui habituellement est toujours
13 joint à ça. Alors, c'était les pages de mon C.v.

14 Q. [228] D'accord. Est-ce que c'est possible de
15 prendre l'engagement de nous le faire parvenir
16 votre C.v. pour compléter là en fait les pages 4,
17 5, et 6 de ce document?

18 R. Je pourrais vous fournir mon C.v. que j'ai, mais je
19 ne sais pas si c'est exactement lequel, parce
20 qu'habituellement je ne garde pas ça, c'est un C.v.
21 qui...

22 Q. [229] Est évolutif?

23 R. Il n'est pas, bien c'est parce que je le complète.
24 Alors, je ne connais pas le C.v. qui a été joint à
25 ce document-là je ne sais pas dans quel état il

1 était à ce moment-là. Je ne pourrais pas vous
2 fournir celui-là, je pourrais vous fournir le C.v.
3 actuel que j'ai.

4 Q. [230] Le document que vous avez remis est-ce que
5 c'était une copie informatisé que vous aviez ou
6 c'est un document papier?

7 R. Non, c'est un document papier.

8 Q. [231] D'accord. Est-ce que c'est possible de
9 prendre le document papier qui existe et de voir
10 les pages 4, 5, 6?

11 R. Non, parce qu'elles ne sont pas là.

12 Q. [232] Elles ne sont pas brochées avec?

13 R. Non, la seule chose que j'ai retrouvée...

14 Q. [233] O.K.

15 R. ... lorsque les enquêteurs me l'ont demandé de leur
16 apporter le document, la seule chose que j'ai
17 cherchée, la seule chose que j'ai trouvée, je l'ai
18 trouvée dans mes documents. C'est celle-là. Mais
19 c'est sûr que je n'ai pas gardé copie... Je ne
20 garde pas les copies de mon c.v. Je ne les ai pas
21 gardées. Je le connais mon c.v. Alors je ne l'ai
22 pas mis là. Je ne pourrai pas vous le fournir. Je
23 peux vous donner mon c.v. actuel.

24 Q. [234] Non, mais si je voulais avoir les pages 4 de
25 6, 5 de 6, 6 de 6 de ce document-là, vous dites

1 que...

2 R. Je ne sais pas où elles sont. Comme je vous dis,
3 normalement, c'est mon c.v. Puis je ne le range
4 pas, je ne le garde pas en filière, mon c.v.

5 Q. [235] Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci beaucoup, Monsieur Morrow.

8 Me MICHEL DORVAL :

9 Je m'excuse, Madame la Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui.

12 Me MICHEL DORVAL :

13 Je sais que j'ai passé mon tour, mais j'aurais
14 peut-être une autre question. Est-ce que vous me le
15 permettez?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Oui, certainement.

18 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me MICHEL DORVAL :

19 Q. [236] Rebonjour, Monsieur Morrow.

20 R. Rebonjour.

21 Q. [237] J'avais juste une autre question. Vous
22 connaissez Bernard Trépanier?

23 R. Je le connais. Je le connais par les activités
24 politiques à Union Montréal, oui.

25 Q. [238] Vous savez qu'il a une compagnie de... je ne

1 sais plus comment la nommer, de lobbyisme,
2 communications, consultant. Je pense que c'est une
3 espèce de coquille vide, fourre-tout, où on peut
4 mettre à peu près n'importe quoi. Et là-dedans, il
5 fait de la communication par panneaux avec Omni,
6 avec Astral. Est-ce que vous auriez déjà eu à
7 travailler soit avec lui, pour lui, ou que vous
8 l'ayez engagé? La compagnie a été créée en deux
9 mille deux (2002). Avez-vous déjà eu affaire
10 avec... ou monsieur Trépanier ou Bermax dans un
11 cadre comme ça?

12 R. Tout d'abord, vous dites que je sais...

13 Q. [239] Je ne sais pas.

14 R. Je ne sais pas.

15 Q. [240] Bien, je vais poser la question. Est-ce que
16 vous saviez que monsieur Trépanier avait Bermax?

17 R. Non, je ne le savais pas. Je l'ai entendu ici quand
18 j'ai écouté les bouts de son témoignage. Donc, je
19 ne savais pas que cette compagnie-là existait. Par
20 conséquent, non, je n'ai jamais fait affaire avec
21 cette compagnie-là.

22 Q. [241] Ni dans le cadre... Donc, vous ne saviez pas
23 qu'elle existait?

24 R. Non, je ne savais pas qu'elle existait.

25 Q. [242] Ni personnellement, mettons, avec monsieur

1 Trépanier, dans le cadre de...

2 R. Non.

3 Q. [243] ... je ne sais pas, moi, vous avez besoin de
4 pancartes ou... À travers la compagnie Omni, tiens,
5 avez-vous déjà eu des contrats avec la compagnie
6 Omni ou Astral?

7 R. Oui, mais on travaille directement avec les
8 représentants Astral et Omni, les représentants
9 d'espaces publicitaires.

10 Q. [244] Très bien. Et ces espaces publicitaires-là,
11 est-ce que ça pouvait inclure des panneaux, des
12 pancartes, le type de produits que...

13 R. Non, c'est des panneaux réclames. Astral, c'est des
14 panneaux réclames. Mais, ça, on achète ça
15 directement de... On fait la réservation d'espaces
16 directement avec les représentants de Astral.

17 Q. [245] Et est-ce que ça se pouvait que, dans ces
18 espaces-là, il y a des espaces, exemple, sur des
19 terrains municipaux, là, où la municipalité louait
20 le terrain pour des buts publicitaires à Omni?
21 Omni, naturellement, va vous voir vous ou vous
22 allez voir Omni pour avoir de la pancarte
23 publicitaire? Est-ce que vous avez déjà eu ce type
24 de relations-là?

25 R. Non, parce que ce n'est pas vraiment de cette

1 façon-là que ça fonctionne. C'est-à-dire qu'on
2 arrive avec un budget. On dit, O.K., on va mettre X
3 milliers de dollars en affichage et on demande aux
4 affichistes de nous... au réseau d'affichage de
5 nous soumettre des propositions d'affichage en
6 fonction de qui on veut rejoindre ou du type de
7 produit. Et après ça, les compagnies d'affichage
8 nous reviennent et nous font leurs propositions
9 d'affiches. Et, nous, on accepte ou on n'accepte
10 pas selon le budget qu'on a et selon la proposition
11 qu'on reçoit. Donc, on ne fait pas de sélection
12 d'affichage. C'est jamais nous qui faisons ça.

13 Q. [246] Très bien. Mais vous savez quand même au bout
14 de la ligne quel produit vous avez acheté pour
15 votre client?

16 R. Oui, oui. Oui.

17 Q. [247] Si c'est des panneaux publicitaires...
18 Prenons un exemple, là. Saint-Jérôme, vous savez
19 que sur le bord de la 15, il y a des gros panneaux
20 Omni pour que les gens qui transitent entre
21 différentes villes, qui passent par la 15, puissent
22 voir la publicité. Ça, c'est la propriété, exemple,
23 de Omni. Mais le site est géré par la Ville qui
24 prend une commission, un pourcentage sur le
25 rendement, des trucs comme ça. Avez-vous déjà eu

1 recours à ce type de publicité-là avec Omni ou
2 Astral?

3 R. Dans le cadre de nos clients, oui, on fait de
4 l'affichage de ce type-là. Mais quand vous me dites
5 qui est propriétaire du terrain, moi, nous autres,
6 on achète un espace.

7 Q. [248] Oui, tout à fait. Vous louez un espace.

8 R. C'est Astral ou c'est Omni qui nous loue l'espace
9 pour une période de temps. Moi, les ententes
10 contractuelles que Omni ou Astral peut avoir avec
11 les propriétaires de terrains ou d'édifices sur
12 lesquels ils sont, on n'est même pas au courant de
13 ça. On achète tant de cotes de performance et de...
14 donc dans le fond de circulation. Puis eux autres
15 nous font des propositions de panneaux. Mais on ne
16 va pas voir qui est propriétaire du terrain.

17 Q. [249] Vous êtes quand même un homme occupé, vous.
18 Vous êtes président de Morrow Communications. Vous
19 devez sûrement faire un peu de délégation. Je veux
20 dire, vous n'avez pas des yeux et des oreilles pour
21 tout ce qui se passe dans votre boîte. Est-ce que
22 je me trompe? Vous déléguez?

23 R. C'est quand même pas une très, très grosse boîte.

24 Q. [250] Je comprends. Mais la décision, exemple,
25 avez-vous un adjoint qui, dans le cadre de bâtir

1 une campagne publicitaire, pourrait prendre la
2 décision de dire : « Bon, on ira avec les produits
3 d'Astral pour telle partie de notre campagne » et
4 vous, sans savoir exactement là qui a parlé à qui,
5 mais vous approuvez ça là. Vous dites « oui,
6 j'approuve ça, c'est une bonne dépense pour mon
7 client en publicité » sans nécessairement avoir été
8 celui qui a négocié avec Astral ou avec Omni.

9 R. C'est... non, il n'y a personne. Tous ces achats-là
10 parce qu'on parle d'achats qui sont quand même
11 substantielles, tous ces achats-là sont vérifiés,
12 contre-vérifiés et autorisés par moi là. C'est une
13 petite boîte là.

14 Q. [251] Je comprends là, mais ce que je veux savoir,
15 je vais vous donner un exemple là. Vous avez,
16 mettons je ne sais pas, moi, un assistant, O.K.,
17 qui s'occupe de ficeler les détails et, dans cette
18 opération-là, aurait pu avoir, exemple, des
19 communications avec monsieur Trépanier sans que,
20 vous, vous le sachiez. Vous, vous achetez un
21 produit, c'est Astral ou c'est Omni, mais votre
22 employé, lui, aurait pu avoir des conversations
23 avec monsieur Trépanier et c'est ça qui m'intéresse
24 beaucoup plus que vous ayez acheté le produit là.
25 C'est parce que j'essaie de voir un lien là. Je

1 cherche un lien et c'est la raison de ma question.
2 Est-ce que c'est possible que chez vous il y a
3 quelqu'un dans votre boîte...

4 R. Non.

5 Q. [252] ... qui dans le cadre de l'exécution de ces
6 mandats-là aurait pu avoir des conversations avec
7 monsieur Trépanier?

8 R. On n'a jamais fait affaires avec Bermax ni avec
9 monsieur Trépanier là-dessus. Quand on décide
10 d'acheter le, bon, Astral ou Omni, le réseau, tous
11 les réseaux d'affichage, CBS, on transige
12 directement avec l'équipe de représentants du
13 média. C'est la seule personne à qui on parle.
14 Alors, je ne vois pas comment quelqu'un chez nous
15 aurait pu passer par un tiers pour...

16 Moi, si je veux acheter un panneau Astral,
17 on va parler aux gens d'Astral. Comme si on veut
18 acheter de l'espace publicitaire ou du temps
19 d'antenne à TVA, on va l'acheter, on va passer par
20 les représentants publicitaires de TVA. Alors, on a
21 fait... on fait la même chose que ce soit
22 affichage, télévision, radio, journaux. Si je veux
23 acheter dans La Presse, on prend les représentants
24 publicitaires de La Presse. Alors, on n'a pas... on
25 ne passe jamais par des tiers.

1 Q. [253] Je suis désolé, ce sera ma question. Merci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci. Maître Roy.

4 Me CLAUDINE ROY :

5 Je vous remercie.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Ça va.

8 Q. [254] Bon. Alors, pour la troisième fois, Monsieur
9 Morrow, je vous remercie, vous pouvez quitter.

10 R. Cette fois-ci, c'est la bonne. Merci.

11 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

12

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Alors, il est maintenant onze heures (11 h 00),
15 alors je pense qu'on peut passer à la pause.

16 Parfait. Alors, nous allons avoir monsieur
17 Trépanier après la pause, je présume. Parfait.

18 Me DENIS GALLANT :

19 Tout à fait, Madame la Présidente.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 REPRISE DE L'AUDIENCE

23

24 Me DENIS GALLANT :

25 Alors, on poursuit le témoignage de monsieur

1 Trépanier, Madame la Présidente. Bonjour, Monsieur
2 le Commissaire Lachance.

3 LA GREFFIÈRE :

4 On va l'assermenter. Si vous voulez rester debout
5 pour être assermenté.

6

7

8

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce vingt-huitième (28ième)
2 jour du mois de mars,

3

4 A COMPARU :

5

6 BERNARD TRÉPANIÉ,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me DENIS GALLANT :

11 Est-ce qu'on peut mettre à l'écran, Madame
12 Blanchette, la dernière pièce qui a été cotée, à
13 savoir 58P-621, à savoir le registre téléphonique
14 entre monsieur Bernard Trépanier et Morrow
15 Communications, s'il vous plaît.

16 Q. [255] Monsieur Trépanier, je vais... au lieu de
17 poursuivre, je vais prendre quelques minutes là.
18 Hier, on avait commencé à parler de certains
19 comités de sélection, j'avais déposé une pièce. Je
20 vous avais parlé également de vos liens avec
21 messieurs Lalonde, Sauriol, Zampino et monsieur
22 Marcil. Je vais juste vous parler de Morrow
23 Communications pour que bref... quelques brefs
24 instants. Est-ce qu'on peut juste voir... peut-être
25 dérouler la pièce, s'il vous plaît, pour que je

1 puisse voir les communications et les dates de
2 communication. L'autre page, s'il vous plaît,
3 Madame Blanchette. Merci beaucoup.

4 Alors, comme vous pouvez voir à l'écran,
5 Monsieur Trépanier, vous communiquez avec Morrow
6 Communications au numéro de téléphone là qui est le
7 téléphone de l'entreprise - ça a été confirmé par
8 monsieur Morrow - du deux (2) septembre deux mille
9 cinq (2005) au vingt-trois (23) décembre deux mille
10 cinq (2005). Vous souvenez-vous avoir communiqué à
11 ce moment-là avec monsieur Morrow?

12 R. De quel numéro?

13 Q. [256] Bien, c'est... je vous dirais le numéro
14 demandé, c'est vous qui appelez Morrow
15 Communications, donc votre interlocuteur, c'est le
16 2080, si je ne m'abuse.

17 R. Oui. Je peux avoir appelé dans le temps de la
18 campagne électorale, durant la campagne électorale,
19 à savoir je m'occupais, au mois d'août c'était
20 commencé, on commençait à s'occuper des... des
21 fabrifications des panneaux, livraisons des... tout
22 ce qui était de produits de communication pour la
23 campagne. C'est à peu près mes seules... mes seules
24 raisons que je peux avoir appelé monsieur Morrow.

25 Q. [257] O.K. Je veux juste... parce que je veux

1 vraiment être sûr avec votre témoignage. Je vous ai
2 posé des questions, on a déjà commencé avant-hier
3 là, et vous me disiez, dans les autres
4 municipalités, vous étiez ce qu'on appelle un
5 organisateur.

6 R. Hum, hum.

7 Q. [258] Donc, un organisateur fait en sorte,
8 justement, de s'occuper des bénévoles, des
9 pancartes, de l'affichage, du pointage...

10 R. Hum, hum.

11 Q. [259] ... des choses comme ça. Et quand on vous a
12 approché pour aller à Union Montréal en deux mille
13 quatre (2004), on vous a donné un poste exclusif
14 qui est le poste de directeur du financement.

15 R. Oui.

16 Q. [260] D'accord. Est-ce que vous nous dites que vous
17 avez fait autre chose que du financement pour la
18 campagne de deux mille cinq (2005)?

19 R. J'étais... j'ai été l'organisateur à Saint-Léonard
20 pour monsieur Frank Zampino.

21 Q. [261] O.K. Donc, est-ce que vous nous dites que
22 c'est dans ce contexte-là, quand vous étiez
23 organisateur pour la campagne de l'arrondissement
24 de Saint-Léonard, monsieur Zampino, que vous auriez
25 eu à communiquer avec Morrow Communications?

1 R. Oui, probablement. À part de ça, je ne vois pas
2 d'autre raison.

3 Q. [262] O.K. Est-ce que vous vous souvenez d'avoir
4 peut-être... vous être arrangé avec Morrow
5 Communications pour que des dépenses leur soient
6 payées?

7 R. Des dépenses de?

8 Q. [263] Bien, c'est-à-dire ces gens-là auraient
9 fournis du travail pour Union Montréal et c'est à
10 ce titre que vous auriez communiqué avec Morrow
11 Communications. Est-ce que c'est quelque chose que
12 vous excluez d'emblée?

13 R. Oui, complètement.

14 Q. [264] Complètement.

15 R. Oui.

16 Q. [265] Parfait. Vous avez entendu le témoignage...
17 bien, vous ne l'avez pas entendu, vous l'avez
18 probablement écouté, mais monsieur Cadotte a
19 témoigné à l'effet que toute cette facture-là de
20 soixante-quinze mille dollars (75 000 \$) qui a été
21 payée à Morrow Communications, c'était dans le fond
22 pour du travail qui avait été fait à Union
23 Montréal. Est-ce que c'est quelque chose qui est à
24 votre connaissance?

25 R. Du tout.

1 Q. [266] Est-ce que vous excluez, est-ce que c'est
2 impossible?

3 R. Je ne peux pas dire si c'est possible ou
4 impossible, je n'étais pas au courant de rien de
5 cette facture, moi.

6 Q. [267] Est-ce qu'il y a des gens, outre vous, qui
7 s'occupent de financement à Union Montréal, qui
8 vont s'occuper justement, avec les compagnies, avec
9 les compagnies qui techniquement rendent des
10 services au parti en prévision d'une élection? Est-
11 ce qu'il y a d'autres personnes que vous qui
12 pourraient s'en occuper?

13 R. Non, mais c'est sûr que...

14 Q. [268] Qui d'autres?

15 R. On appelait ça le... le « war room » ou
16 « whatever » l'équipe stratégique là...

17 Q. [269] Et c'est qui qui était dans les...

18 R. ... un comité de stratégie. Je ne peux pas vous
19 dire qui était dans l'équipe, qui faisait partie du
20 comité de stratégie là. Je n'étais pas à ça, moi.

21 Q. [270] O.K. Mais, ça implique là des dépenses, ça
22 implique du financement?

23 R. Non.

24 Q. [271] Non!

25 R. Les budgets sont faits par le directeur général du

1 parti et le restant après là, je n'étais pas... je
2 n'étais pas impliqué puis au comité de stratégie
3 non plus.

4 Q. [272] O.K. Corrigez-moi si j'ai tort, mais je vous
5 ai déjà... je vous ai interrogé sur la dette qui
6 était due par SNC-Lavalin, à savoir... Vous avez
7 dit qu'il y avait un deux cent mille (200 000) qui
8 avait été demandé aux deux grandes firmes,
9 notamment SNC-Lavalin, c'est exact?

10 R. Oui.

11 Q. [273] Et Dessau. Et quand je vous ai demandé de la
12 manière que ça a été payé, ce que vous m'avez
13 répondu c'est que ça a été payé sur un horizon de
14 quatre ans.

15 R. Oui. C'est ça.

16 Q. [274] Donc, de l'ordre de cinquante mille (50 000)
17 chaque.

18 R. Cinquante (50)...

19 Q. [275] Chaque année.

20 R. Sauf, je vous avais dit que monsieur Cadotte avait
21 dit qu'il avait une facture à payer de soixante-
22 quinze mille dollars (75 000 \$) à Morrow
23 Communications.

24 Q. [276] O.K. Et c'était peut-être ce petit bout-là
25 qui me manquait. Pourquoi c'est venu, pourquoi on

1 vous a infor... Laissez-moi juste finir. Pourquoi
2 on vous a informé de cette situation de fait-là,
3 que Cadotte avait un soixante-quinze mille (75 000)
4 à payer à Morrow Communications? Qu'est-ce que ça
5 vous regardait, ça, dans le fond?

6 R. Si ma mémoire est bonne, je vous ai répondu que je
7 n'étais pas au courant de qui ça venait. C'est
8 arrivé, je paie une facture de soixante-quinze
9 mille (75 000) à Morrow Communications.

10 Q. [277] Bon. Je vais essayer, peut-être, qu'on
11 débroussaille, qu'on regarde un peu ce qui s'est
12 passé. Le montant de quarante mille dollars
13 (40 000 \$) cash que monsieur, que vous dites que
14 monsieur Cadotte vous a remis... Monsieur Cadotte,
15 lui, parle de cent vingt-cinq mille (125 000), mais
16 comme base de travail, je vais partir de votre
17 témoignage. Le quarante mille dollars (40 000 \$)
18 cash vous a été remis quand, Monsieur Trépanier?

19 R. Durant la...

20 Q. [278] Dans un horizon... Mettez-vous, là, novembre,
21 là.

22 R. Non. L'élection est en novembre deux mille cinq
23 (2005).

24 Q. [279] Oui. Le cinquante mille (50 000)... le
25 quarante mille (40 000), je m'excuse, cash, vous a

1 été donné quand?

2 R. C'est avant novembre deux mille cinq (2005), c'est
3 sûr.

4 Q. [280] Oui mais avant... Avant, on peut monter...
5 Est-ce qu'on parle de mois, ou de semaines avant?

6 R. Non non, des semaines.

7 Q. [281] À votre souvenir?

8 R. Peut-être un mois, un mois et demi avant.

9 Q. [282] O.K. Ça, ça fait du sens? C'est-à-dire,
10 l'élection a lieu début novembre. C'était quoi,
11 c'était le premier (1er) ou c'est le cinq (5), là?
12 Je suis mélangé, là.

13 R. C'est toujours le premier (1er)...

14 Q. [283] Lundi de novembre. O.K. Alors, et ce que vous
15 nous dites, possiblement un mois avant, monsieur
16 Cadotte va dire, « J'ai de l'argent pour vous,
17 Monsieur Trépanier, dans le cadre de mon
18 financement. Dans le cadre de l'entente, des
19 objectifs à atteindre, savoir que les grandes
20 firmes paient deux cent mille (200 000), j'ai un
21 quarante mille (40 000) à vous donner. »

22 R. C'est exact.

23 Q. [284] O.K. Et monsieur Cadotte avait parlé que
24 cette remise d'argent-là avait été faite à Saint-
25 Léonard, proche du local électoral. Est-ce que

1 c'est possible? Ou au local électoral de Saint-
2 Léonard.

3 R. Je...

4 Q. [285] Monsieur Cadotte a évoqué, dans son
5 témoignage, que... Lui parle d'un montant plus gros
6 que ça, mais vous, là, on parle, pour fins de
7 discussion, on parle de quarante mille dollars
8 (40 000 \$) en argent sonnante. Monsieur Cadotte nous
9 a dit que ce montant-là avait été payé, soit au
10 local électoral ou pas loin du local électoral de
11 Saint-Léonard. Est-ce que c'est possible?

12 R. Oui, c'est vrai.

13 Q. [286] O.K. Ça c'est vrai. Et je pense, même, je
14 pense que c'est dans le local, et, s'il l'a dit -
15 j'en ai tellement entendu, là - il aurait même
16 ajouté, « Monsieur Zampino était là, mais il était
17 dans son bureau, au téléphone, je ne l'ai pas
18 dérangé. » Monsieur Zampi... Un mois auparavant
19 l'élection, c'est possible, là, qu'on soit au local
20 électoral de Saint-Léonard.

21 R. Oui. Ça se peut que monsieur... S'il a salué
22 monsieur Zampino, si monsieur Zampino était là, je
23 ne peux pas vous le dire, là.

24 Q. [287] O.K.

25 R. Si monsieur Cadotte dit qu'il a salué monsieur

1 Zampino, il doit l'avoir vu.

2 Q. [288] O.K. Mais ma question, je veux dire, puis
3 c'est toujours pour savoir quand, le local
4 électoral, par définition, c'est avant les
5 élections, je comprends.

6 R. Pas mal, oui.

7 Q. [289] Vous ne l'avez pas pendant quatre ans, ce
8 local-là.

9 R. Non non non.

10 Q. [290] On fait une distinction entre un local
11 électoral et la permanence du parti, là.

12 R. Du parti. C'est ça.

13 Q. [291] Puis ce que vous nous dites, c'est que le
14 local électoral, dans le fond, c'est dans un
15 immeuble qui appartient à monsieur Zampino.

16 R. Il me semble que le local où on était, oui, ça
17 appar...

18 Q. [292] Son père.

19 R. Son père.

20 Q. [293] C'est ça.

21 R. Le local appartenait à la famille, c'est ça. Le
22 père de monsieur Zampino.

23 Q. [294] Ce qui me fait penser... Je suis totalement
24 hors d'ordre, là, mais c'est parce que ça me vient,
25 la question me vient, puis j'avais oublié de vous

1 la poser. Le Rizz, lui, savez-vous à qui ça
2 appartient?

3 R. Non.

4 Q. [295] Du tout?

5 R. Non.

6 Q. [296] Est-ce que ce sont des connaissances de
7 monsieur Zampino, les propriétaires de cette salle
8 de réception-là, sur Jarry?

9 R. Bien, à Saint-Léonard, il y a une grande salle de
10 réception, c'est le Rizz. Il y a d'autres salles.
11 Il y a le Madison, il y a le... Entre autres, là,
12 que je peux souvenir du...

13 Q. [297] Mais c'est un arrondissement que vous
14 connaissiez beaucoup, c'est un arrondissement dans
15 lequel, même...

16 R. Ça fait sept ans que je demeure à Saint-Léonard.

17 Q. [298] Vous demeurez là. O.K. Et ça, jamais, vous ne
18 savez pas à qui ça appartient, le Rizz?

19 R. Ça appartient... On les connaît de prénom, il me
20 semble que c'est Camile... Puis l'autre, je ne me
21 rappelle pas l'autre nom.

22 Q. [299] O.K. Et savez-vous si ces gens-là ont des
23 liens, soit familiaux ou des liens d'affaires, avec
24 monsieur Zampino?

25 R. Je ne sais pas du tout.

1 Q. [300] C'est quelque chose que vous n'êtes pas au
2 courant. Je referme cette...

3 R. Madame la...

4 Q. [301] C'est beau, je me posais la question. Je
5 reviens à... Je reviens au paiement d'une somme de
6 quarante mille (40 000), toujours selon votre
7 témoignage, un mois avant l'élection, donc la
8 remise d'argent cash va se faire à Saint-Léonard.
9 Est-ce que c'est à ce moment-là que monsieur
10 Cadotte va vous évoquer le paiement d'une facture à
11 Morrow Communications de l'ordre de soixante-quinze
12 mille (75 000)? Il l'avait précisé, le chiffre? Il
13 vous avait précisé le chiffre de la facture,
14 monsieur Cadotte?

15 R. Oui.

16 Q. [302] O.K.

17 R. Monsieur Cadotte a précisé le chiffre.

18 Q. [303] O.K. Puis peut-être, puis je vais faire appel
19 à votre mémoire parce que je pense que c'est
20 important de le savoir, qu'est-ce qui a emmené le
21 fait que monsieur Cadotte vous parle qu'il avait
22 une facture, que SNC avait une facture?

23 R. C'est vague, je n'ai pas de souvenir de comment ça
24 a pu arriver sur la... qui m'a présenté ça. C'est
25 des choses que je ne savais pas, de un.

1 Q. [304] Est-ce que c'est possible qu'il vous ait
2 dit : « Écoutez, là, moi, l'information que j'ai
3 c'est qu'on paie des services en lien avec Union
4 Montréal, donc, nous, on considère qu'on a fait
5 notre part pour Union Montréal puis on ne vous
6 donnera pas plus, on considère que c'est payé »?
7 Est-ce que ça, ce discours-là, de la part de
8 monsieur Cadotte à vous, est-ce que c'est quelque
9 chose qui est possible?

10 R. Non, il ne m'a pas dit ça. Il ne m'a pas mentionné
11 ça, il m'a dit : « J'ai une facture à payer. »

12 Q. [305] Mais vous allez comprendre... je ne veux pas
13 être insistant, on va changer de sujet, là. Mais
14 vous allez comprendre que je cherche dans quel
15 contexte il vous a parlé de ça. Parce que vous êtes
16 un homme intelligent, vous avez compris que
17 monsieur Cadotte en parlé ici, monsieur Morrow a
18 témoigné aujourd'hui, dans le fond de l'air, là,
19 sur ce soixante-quinze mille dollars-là (75 000 \$),
20 on parle d'Union Montréal et vous étiez, à ce
21 moment-là, le directeur du financement. Donc, il
22 devait y avoir une raison pour laquelle monsieur
23 Cadotte vous parle de cette facture-là? Si vous
24 êtes capable de vous en souvenir ce serait bien
25 pour les besoins de la Commission.

1 R. Madame la Présidente, je n'ai pas... Si j'avais la
2 moindre idée... je ne savais même pas qu'il y avait
3 un payable ou un recevable, un compte à payer à
4 Morrow Communications. Je n'étais pas au courant.
5 Je ne faisais pas partie du... quand c'est des
6 communications, tout ce qui est... des comptes à
7 payer, je n'en payais pas. Alors, c'est la
8 première...

9 Q. [306] Qui s'occupait de payer les comptes, à Union
10 Montréal, est-ce que c'était monsieur Ouellet,
11 c'était monsieur Deschamps? Qui s'occupait de tout
12 ce...

13 R. L'agent officiel payait les comptes. Le directeur
14 général du parti présentait des factures.

15 Q. [307] Oui, oui, continuez.

16 R. À monsieur Deschamps.

17 Q. [308] Oui.

18 R. Puis monsieur Deschamps les acceptait puis après ça
19 c'était payé par... les chèques étaient préparés
20 par monsieur Louis Lewis, signé ou contre... là qui
21 étaient les signataires? Je ne le sais pas.

22 Q. [309] Et s'il y avait... vous, est-ce que vous
23 aviez un mot à dire au niveau de certaines
24 dépenses, par exemple : « J'ai engagé des
25 téléphonistes. J'ai besoin de téléphones

1 cellulaires. J'ai besoin de trucs pour la campagne.
2 J'ai besoin de payer à monsieur Morrow pour ses
3 services »?

4 R. Non. Jamais eu besoin d'appeler, pour des services,
5 monsieur Morrow.

6 Q. [310] Alors, on revient à ma première question, le
7 but de ces appels-là. Puis ils sont quand même
8 circonscrits, là. Moi, si je regarde, là, du deux
9 (2) septembre jusqu'au mois... puis peut-être celui
10 du mois de mars, qui est séparé des autres,
11 jusqu'au vingt-trois (23) décembre, on parle de la
12 période électorale, avant et un petit peu après, le
13 mois de décembre qui est la zone tampon.

14 R. Chose que je sais c'est qu'il y avait des appels
15 qu'il fallait faire... il fallait appeler
16 monsieur... ah! pour les rendez-vous, pour les...
17 les photographies des candidats.

18 Q. [311] O.K.

19 R. Alors, Morrow Communications avait le... comme
20 mandat la production des panneaux. Et puis il
21 fallait... avec le nombre de candidats qu'on avait,
22 c'est qu'on... ça je me souviens, là ça revient. On
23 appelait chez Morrow Communications pour savoir à
24 quelle heure, quelle journée nos candidats
25 pouvaient passer... ils appelaient ça au... la

1 place de production, là, où il y avait un
2 photographe ou deux photographes qui étaient là
3 pour recevoir les candidats.

4 Q. [312] Puis quand est-ce que ça commence, ça,
5 vraiment? Peut-être juste nous expliquer une
6 campagne, c'est quoi le délai généralement pour
7 choisir une équipe en place, on fait les
8 investitures s'il y a lieu...

9 R. Ah! c'est sûr que c'est trois, quatre mois avant.

10 Q. [313] C'est trois, quatre mois avant. Alors donc,
11 septembre, ce que vous nous dites, c'est logique de
12 commencer...

13 R. C'est plausible, oui.

14 Q. [314] ... à appeler?

15 R. Le temps de fabriquer les panneaux, monter, faire
16 accepter le... parce que chaque photo était...
17 devait être acceptée par les candidats. Le candidat
18 disait : « Je n'aime pas ma photo » ou ce n'est
19 pas... il avait le droit de... de refuser la photo.

20 Q. [315] Est-ce que vous nous dites que ce travail-là,
21 que vous avez fait, c'est vous, personnellement,
22 qui l'aviez fait, c'est vous qui avez appelé Morrow
23 Communications pour ça?

24 R. Pour les candidats de Saint-Léonard.

25 Q. [316] Uniquement?

1 R. Le restant, je ne m'occupais pas de ça.

2 Q. [317] Parfait. Et est-ce qu'on parle avec monsieur
3 André Morrow ou on parle avec d'autres personnes
4 quand on...

5 R. C'est quelqu'un qui s'occupait de... chez Morrow
6 Communications, il y avait quelqu'un d'autre. Moi,
7 de souvenir, je n'appelais pas André Morrow,
8 j'appelais la personne qui était responsable, de
9 un, la production puis après ça, bien, connaissant
10 les candidats : « Quand on va avoir nos
11 panneaux? Quand est-ce qu'on va les avoir? » Alors,
12 souvent, on a fait des appels : « Quand est-ce que
13 ça va être prêt? »

14 Q. [318] O.K. Est-ce que, dans le cadre de... parce
15 que vous avez un imposant réseau, là, de contacts
16 et de connaissances, là, on en parle depuis deux
17 jours, est-ce que monsieur Morrow, André Morrow,
18 celui qui est venu ici, faisait partie de vos
19 bonnes connaissances, de votre réseau de contacts?

20 R. Non, c'est une connaissance. Surtout, on
21 connaissait André... André Morrow, on sait que son
22 épouse, c'est madame Liza, qui a été députée. Mais
23 André Morrow, ce n'est pas un type que... Je le
24 voyais à l'occasion.

25 Q. [319] Pierre Anctil, lui?

1 R. Je n'ai pas de souvenance d'avoir rencontré Pierre
2 Anctil.

3 Q. [320] Jamais? Même quand il faisait de la
4 politique?

5 R. Non. Non, non, non.

6 Q. [321] Jamais, jamais, jamais?

7 R. Pierre Anctil était à Québec, je crois. Je n'ai
8 jamais été quand il était à Québec. Je n'ai jamais
9 été.

10 Q. [322] Vous, votre personne contact chez SNC, est-ce
11 que c'est exclusivement monsieur Cadotte?

12 R. Oui.

13 Q. [323] Exclusivement?

14 R. Oui.

15 Q. [324] Jamais eu personne d'autre?

16 R. Pas de souvenance.

17 Q. [325] Est-ce que monsieur Cadotte avait pour des
18 paiements, à votre connaissance, avait à référer à
19 ses supérieurs dont monsieur Anctil? Est-ce que ça
20 a déjà été évoqué avec vous?

21 R. Non, jamais.

22 Q. [326] Jamais été évoqué. Bon. Je reviens avec... Je
23 reviens avec les gens dont on a parlé hier,
24 notamment monsieur Marcil, monsieur Zampino bien
25 évidemment, et les firmes de génie-conseil. Je

1 comprends... Puis je vais peut-être résumer un
2 petit peu, puis vous me dites si ma prémisse n'est
3 pas bonne. Monsieur Trépanier, je comprends que,
4 vous, au fil des années, vous vous êtes développé
5 un réseau de contacts surtout... quand vous êtes
6 revenu de la politique fédérale, surtout dans le
7 domaine municipal, c'est exact?

8 R. Exact.

9 Q. [327] Parfait. Et ce réseau de contacts-là, vous
10 l'avez d'abord obtenu dans les municipalités de
11 plus petite taille, excluant Montréal, c'est exact?

12 R. Exact.

13 Q. [328] Parfait. Et Montréal, vous allez entrer
14 tranquillement, parce que vous connaissiez déjà
15 Frank Zampino qui était le maire d'une ancienne
16 ville de la défunte CUM, c'est exact, donc qui
17 était une ville à part entière, c'est exact?

18 R. Exact. Oui.

19 Q. [329] Donc, vous, vous étiez vraiment habitué dans
20 les villes de petite et de moyenne taille.
21 Saint-Léonard, ça avait combien de population quand
22 c'était une ville, ça, à votre souvenir?

23 R. Trente-cinq (35 000), en bas de cinquante mille
24 (50 000).

25 Q. [330] En bas de cinquante mille (50 000). Et ce qui

1 vous a amené, c'est-à-dire vous aviez une très
2 grande connaissance des politiciens, parce que de
3 la politique, vous en mangiez, ce que vous disiez.

4 R. Oui, j'aime ça.

5 Q. [331] O.K. Et très grande connaissance du travail
6 d'élection, comme organisateur. Vous en mangiez
7 également, assez que vous en faisiez, en plus de
8 votre travail à temps plein, comme représentant,
9 c'est exact?

10 R. Exact, Madame la Présidente.

11 Q. [332] Ce qui a fait en sorte que, ça, avec ça, vous
12 avez pu vous bâtir un réseau de contacts qui a fait
13 en sorte que, de dire « moi, je ne suis pas fou,
14 Bernard Trépanier, je vais me partir une
15 compagnie ». Puis en deux mille deux (2002), c'est
16 ce que vous avez fait avec Bermax, Bernard au
17 maximum, c'est exact?

18 R. Exact.

19 Q. [333] Et avec Bernard au maximum, c'est-à-dire,
20 vous allez dire, moi, je vais vendre mon réseau de
21 contacts, je vais vendre mes habilités à faire du
22 réseautage, puis je vais vendre ça à des
23 entreprises, exact?

24 R. Oui, oui, oui. Mais auparavant, j'étais... Quatre-
25 vingt-quinze (95), j'étais chez Omni, là.

1 Q. [334] Oui, tout à fait. Non, ça, je le comprends.

2 Puis Omni, vous allez l'amener comme client chez

3 Bermax.

4 R. Bien, Omni, oui, automatiquement, j'ai...

5 Q. [335] Vous avez continué comme contractuel.

6 R. C'est ça.

7 Q. [336] C'est beau. Et en plus vous allez aller vous
8 chercher des entreprises dans lesquelles des gens
9 que vous connaissiez déjà depuis fort longtemps,
10 notamment Dessau?

11 R. Oui.

12 Q. [337] Vous connaissiez les Sauriol, le père depuis
13 des années. Vous êtes allé chercher Nepcon par
14 rapport à monsieur Mergl.

15 R. Nepcon, plus tard.

16 Q. [338] Plus tard. Mais je veux juste... Et vous
17 allez aller chercher d'autres entreprises,
18 notamment SM et Inspec-Sol, et cetera...

19 R. Oui.

20 Q. [339] ... qui va venir beaucoup plus tard. Soit dit
21 en passant, avez-vous eu le temps de réfléchir à
22 savoir sur la facture de douze mille dollars
23 (12 000 \$) que vous avez envoyée au groupe de
24 monsieur Accurso à Simard-Beaudry ou à Louisbourg?

25 R. J'ai continué hier, j'ai absolument pas de souvenir

1 de ça. Je n'ai jamais...

2 Q. [340] Avez-vous encore vos papiers, votre
3 comptabilité?

4 R. Non. S'il y a de la comptabilité, ce serait chez
5 Raymond Chabot.

6 Q. [341] O.K.

7 R. Parce que, moi, je n'ai rien chez moi.

8 Q. [342] Vous n'avez plus rien, vous?

9 R. J'allais tout porter, moi. Je n'ai pas... J'ai un
10 petit condo. Ce n'est pas... L'espace est
11 restreint.

12 Q. [343] Ça fait que vous n'avez pas ça. Ça fait que
13 c'est chez Raymond Chabot qu'on devrait s'adresser?

14 R. Ce serait là, oui. S'il y a de quoi, c'est là. Je
15 n'ai jamais rien caché.

16 Q. [344] Parfait. C'est chez vos comptables?

17 R. Oui.

18 Q. [345] Parfait. C'est chez vos comptables. Ceci
19 étant dit, donc vous avez ces compagnies-là. Et le
20 service que vous vendez, c'est, je reprends vos
21 mots, puis je pense que vous avez très bien
22 expliqué ce que vous vendiez, « j'ouvre des
23 portes », c'est exact?

24 R. Oui.

25 Q. [346] « J'ouvre des portes. » « C'est-à-dire qu'en

1 raison de mes contacts, en raison de ma
2 connaissance du milieu, je vais donner à Astral en
3 disant qu'il veut implanter, aller s'installer sur
4 des terrains de la Ville, des panneaux
5 publicitaires, bien, moi, je vais faire ce qu'on
6 appelle le travail de défrichage. » Exact?

7 R. C'est ça.

8 Q. [347] « Parce que je connais le milieu, je connais
9 mes gens. » Et un petit lunch au restaurant, une
10 petite rencontre, téléphones : « Écoute, voici,
11 j'ai un client qui aimerait peut-être s'installer à
12 Saint-Jérôme ou une autre municipalité. Est-ce que
13 tu penses que c'est possible? Et est-ce que je peux
14 vous mettre en contact? » C'est-tu à peu près ça?
15 Est-ce que je le définis bien?

16 R. C'est ça. Dans le domaine de l'affichage, vous
17 parlez.

18 Q. [348] O.K. Bien, entre autres. Parce que, qu'on
19 soit dans un domaine ou l'autre, qu'on soit, soit
20 dans l'affichage, qu'on soit dans... Vous avez
21 parlé du mobilier urbain. Qu'on soit dans, je vous
22 dirais chez Dessau, avec ADM, par exemple,
23 Aéroports de Montréal, vous, vous l'avez dit vous-
24 même, vous n'êtes pas un connaissant du produit en
25 tant que tel, puis ça ne vous intéresse pas, là.

1 O.K. Vous, votre force, Monsieur Trépanier, c'est
2 « J'ouvre des portes. Je mets des gens en
3 contact. »

4 R. Exact.

5 Q. [349] Un entremetteur. Je pense que c'est le terme.
6 Ça va? Que peut-être votre client ne connaît pas un
7 marché, ne connaît pas un milieu, puis ça vaut la
8 peine de vous payer pour ça. C'est exact?

9 R. Le client ne connaît pas la personne, vous voulez
10 dire, le premier contact.

11 Q. [350] Bien oui. Parce qu'il veut...

12 R. C'est ça.

13 Q. [351] Il veut... Il veut...

14 R. Établir les premiers contacts, c'est ça, oui.

15 Q. [352] O.K. Et, je vous dirais, ce qui est important
16 pour un homme comme vous, qui en fait une valeur,
17 c'est vraiment de soigner vos contacts également.
18 C'est-à-dire, vous ne pouvez pas appeler après sept
19 ans, « Hey, coucou, je suis Bernard, te souviens-
20 tu? Je veux te parler d'une entreprise qui s'en
21 vient. » J' imagine qu'on entretient nos contacts.

22 R. Oui. J'ai toujours continué à avoir des relations.
23 Les tournois de golf annuels, des...

24 Q. [353] Donc, on appelle le maire Gascon de temps en
25 temps, on lui envoie une carte pour sa fête, on

1 dit : « Bonjour, comment vas-tu? »

2 R. C'est ça. On se voit dans les tournois de golf, on
3 se voit, là, à l'UMQ. Oui. On...

4 Q. [354] Dans les soupers organisés par les
5 entrepreneurs, dans les cocktails de financement.
6 C'est-tu possible?

7 R. Cocktails de financement. Des soupers organisés par
8 des entrepreneurs, bon, je n'étais pas...

9 Q. [355] Jamais vous n'avez été là?

10 R. Non.

11 Q. [356] Jamais été là. O.K. Et, à ce moment-là, c'est
12 vraiment de bâtir votre réseau de contacts, puis un
13 gars important... l'importance, c'est votre valeur,
14 c'est plus votre réseau de contacts est grand, plus
15 vous devenez une valeur sûre pour quelqu'un qui
16 veut vous employer. C'est exact?

17 R. Bien, j'imagine. Quand on travaille comme
18 développeur ou quoi que ce soit, on établit, on
19 essaie d'avoir le plus de relations possible. Et
20 puis garder nos relations.

21 Q. [357] Puis quand je vous emmène, quand... Ce n'est
22 pas moi qui vous emmène, mais quand on vous demande
23 d'occuper un emploi permanent, entre guillemets, à
24 Union Montréal, je sais que je l'ai traité, mais je
25 veux juste m'assurer que j'ai bouclé la boucle,

1 vous avez dit que vous ne les avez pas avisés que
2 vous alliez quand même, vous occupiez quand même un
3 emploi contractuel pour lequel vous étiez rémunéré,
4 mais peu importe, mais j'imagine, à la Ville de
5 Montréal, on vous voulait pour ça également. On
6 vous voulait pour la connaissance de certaines
7 personnes et du milieu.

8 R. Non. La fonction de... La fonction de...

9 Q. [358] Mais, juste avant de répondre, puis je ne
10 veux pas vous interrompre, mais c'est ce bout-là
11 que j'ai mal compris. Pourquoi Union Montréal
12 voulait Bernard Trépanier, outre que vous étiez un
13 des meilleurs amis de Frank Zampino. C'est juste
14 ça, là.

15 R. C'est la façon, c'est... Ça s'est présenté
16 drôlement. C'est que j'étais au central pour...
17 Est-ce que c'était une réunion, je ne le sais pas,
18 je ne peux pas vous dire. Puis dans le temps, le
19 directeur général était Jean-François Saint-Onge,
20 et puis il venait d'apprendre que monsieur Church
21 avait un autre poste, s'en allait à l'hôtel de
22 ville. Je ne sais pas, je ne peux pas vous dire à
23 quel poste monsieur Church était nommé. Puis là il
24 dit : « Je vais avoir une ouverture de directeur
25 de... Ça va me prendre quelqu'un au financement. »

1 Suffit que je donnais un coup de main
2 annuellement à l'organisation du cocktail à Saint-
3 Léonard, on m'a demandé, « Prendrais-tu ça? » Moi
4 j'ai relevé le défi. J'ai dit « Oui, je vais le
5 prendre. »

6 Q. [359] O.K. Mais vous avez évoqué que votre ténacité
7 et votre talent pour lever des fonds, je pense
8 qu'ils vous connaissaient déjà, là. Ils
9 connaissaient déjà Bernard Trépanier en disant,
10 « Ce gars-là il est bon, là. Ce gars-là, il
11 collecte beaucoup. Ce gars-là a fait ses preuves
12 dans Saint-Léonard et dans d'autres villes. » Je
13 pense que votre réputation vous a précédé, là. Vous
14 êtes d'accord avec moi?

15 R. Ma réputation d'organisateur, oui.

16 Q. [360] Oui. O.K. Et également, pas juste
17 d'organisateur mais de réseau de contacts. Vous
18 étiez... Les gens devaient savoir que vous étiez
19 proche de Dessau. Parce que, Monsieur Trépanier,
20 vous avez expliqué hier que c'était des grandes
21 firmes qui ont contribué beaucoup. C'était des
22 firmes qui étaient présentes, puis vous avez même
23 dit : « Après ça on va en développer d'autres. On
24 va aider... On va donner des contrats à ceux qui
25 ont fourni. »

1 R. C'est ça. Dessau, eux autres, ouvraient les... Pas
2 moi qui ouvrais les portes, là. Dessau, ils ont
3 des... Ils ont des représentants dans des régions.
4 Alors, dans le nord, je... Il y avait quelqu'un qui
5 représentait Dessau, St-Jérôme, Blainville, toute
6 cette région-là. Puis, à cause que... Suffit que
7 j'étais pas mal bon organisateur, alors s'il y
8 avait une ville qui cherchait, s'en allait en
9 élection, qui était due pour aller en élection, ils
10 cherchaient un organisateur, c'est sûr que chez
11 Dessau on disait, « Bernard, ça te tente-tu de
12 prendre telle, t'occuper de telle ville? »

13 Q. [361] O.K., ça, on vous le demandait,
14 effectivement, en raison des élections clé en main.

15 R. Oui, oui.

16 Q. [362] Ces gens-là faisaient appel à vous?

17 R. Bien, quand on dit... j'ai peut-être avancé un gros
18 mot, « clé en main ». C'est que, moi, je ne
19 m'occupais pas de financement, je ne m'occupais de
20 communication, je ne m'occupais pas du légal, je ne
21 m'occupais de... moi, je faisais, organisation.

22 Q. [363] Mais peut-être juste, là... puis il ne faut
23 pas déraper, là, parce que j'étais dans Montréal.
24 Mais c'est intéressant ce que vous nous dites.
25 C'est-à-dire, exemple, puis je le mets comme

1 hypothèse, Dessau, qui est votre réseau de
2 contacts, ou une autre firme de génie, une grosse
3 firme vous dit : « Nous, on organise une élection
4 dans telle municipalité. Moi, là... »...

5 R. Ils organisent pas : « Il y a une élection dans une
6 telle municipalité... »...

7 Q. [364] Ils prennent partie pour une équipe.

8 R. Exact.

9 Q. [365] Parfait. Mais en quoi, une firme comme ça, a
10 besoin de Bernard Trépanier? Parce que c'est ça que
11 vous avez commencé à dire puis je l'ai pris au
12 bond, même si j'étais dans Montréal. En quoi, là,
13 par exemple, je ne sais pas, moi, Serge Duplessis,
14 Rosaire Sauriol vous appelle pour dire : « Hey!
15 Bernard, St-Jérôme - par exemple, par hypothèse -
16 on aimerait ça que tu y ailles », c'est quoi
17 l'intérêt pour une firme de vous demander ça,
18 Monsieur Trépanier?

19 R. C'est l'intérêt de qui?

20 Q. [366] Bien, c'est quoi l'intérêt quand...

21 R. Pour moi?

22 Q. [367] Non, pour eux, de faire appel à vous.

23 R. L'intérêt d'eux, c'est qu'on devrait gagner
24 l'élection, ils ont confiance que je gagne
25 l'élection.

1 (12:05:22)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [368] Pourquoi? C'est ça que maître Gallant veut
4 savoir.

5 Me DENIS GALLANT :

6 Q. [369] C'est ça que je veux savoir.

7 R. Bien, je suis...

8 Q. [370] Vous êtes bon.

9 R. Je suis pas mal bon organisateur.

10 Q. [371] C'est ça.

11 R. Je ne suis pas un bon administrateur mais je suis
12 organisateur.

13 Q. [372] Mais vous savez compter aussi, là, hein?

14 R. Pardon?

15 Q. [373] Vous savez compter?

16 R. Je compte, oui, je compte, mais j'administre mal.

17 Q. [374] O.K., mais vous savez compter. Et on
18 transpose ça, là, c'est-à-dire on dit, il y a une
19 firme ou une compagnie qui dit : « Moi, j'appuie
20 une équipe dans telle municipalité, puis je dis, on
21 veut gagner. Je veux que le maire et les
22 conseillers - pas les conseillers mais - les
23 candidats qui se présentent au conseil municipal,
24 je veux que cette équipe-là entre. » Il y a une
25 alliance, là, entre deux firmes de professionnels

1 qui veut obtenir des contrats par après, dans les
2 municipalités, et c'est beaucoup de sous ça, là,
3 hein. Et est-ce que je comprends de ce que vous
4 nous avez dit : « On a besoin d'un Bernard
5 Trépanier pour gagner »?

6 R. On a besoin de moi, oui, c'est ça.

7 Q. [375] C'est en plein ça. O.K. Et est-ce que... et
8 je reviens à Montréal, j'imagine que votre
9 réputation...

10 R. D'organisateur.

11 Q. [376] ... vous a précédé et on a dit : « Regardez,
12 monsieur Trépanier, à St-Léonard, il n'a jamais eu
13 de problème », tellement pas de problème que
14 monsieur Zampino a été élu par acclamation, combien
15 de fois?

16 R. De mémoire, je crois qu'il a été... deux fois.

17 Q. [377] Deux fois. Ça veut dire qu'on ne voulait
18 pas... est-ce qu'on pouvait appeler ça l'équipe
19 Zampino - Trépanier?

20 R. Non.

21 Q. [378] Faisait peur aux...

22 R. L'équipe c'était Frank Zampino. Je ne me rappelle
23 pas le nom du parti, par exemple, dans le temps,
24 parce que ce n'était pas Union Montréal, là.

25 Q. [379] C'est ça. Et ensuite de ça, effectivement, on

1 arrive à Montréal puis on a dit : « Regardez, nous,
2 on a besoin d'un gars comme Bernard Trépanier.
3 C'est un bon organisateur et il va nous faire
4 gagner. » Parce que c'était... l'élection deux
5 mille cinq (2005), c'est vous qui avez dit ça, elle
6 n'était pas... elle n'était pas gagnée d'avance la
7 deux mille cinq (2005), hein?

8 R. Il n'y a jamais une élection qui est gagnée
9 d'avance.

10 Q. [380] Mais vous avez précisé deux mille cinq
11 (2005). Puis, d'ailleurs, vous aviez besoin
12 beaucoup de capitaux pour deux mille cinq (2005).
13 Peut-être juste nous redire ce que vous aviez dit,
14 j'ai attrapé ça, là, que, deux mille cinq (2005),
15 elle s'avérait plus compliquée.

16 R. Bien, ce n'est jamais facile puis... une élection,
17 deux mille un (2001), ça a été... ça a été très,
18 très difficile. Deux mille cinq (2005), la même
19 chose. Ce n'est jamais gagné d'avance. Quelqu'un
20 qui prend ça pour acquis, il se fait battre.

21 Q. [381] O.K. Moi, le seule chose que je me pose comme
22 question, probablement que vous avez une réponse.
23 Pourquoi qu'on n'a pas été vous chercher comme
24 organisateur pour le central? Est-ce que c'était
25 quelque chose qui n'était pas... qui s'occupait de

1 la campagne nationale, si je peux l'appeler de
2 même?

3 R. Je connais mon... comment dirais-je? Je n'ai pas...
4 le vocabulaire, moi, pour être directeur général
5 d'un parti puis on fait ça de même, vous avez... on
6 se limite, le directeur général de l'organisation
7 d'un parti, non, comme à Montréal. Par contre, je
8 peux être un bon soldat. J'ai été bon soldat. J'ai
9 travaillé à Saint-Laurent, je travaillais pour
10 monsieur Dumont, dans le temps, Claude Dumont.

11 Q. [382] Oui.

12 R. Quand j'ai travaillé à Laval, j'ai appris beaucoup
13 avec monsieur Dumont. C'est de même que j'ai appris
14 à organiser, à être organisateur. Mais de là à
15 prendre la commande pour une grosse, grosse Ville,
16 comme Montréal, non, je n'avais pas les capacités.

17 Q. [383] Et c'est peut-être pour ça que vous avez
18 dit : « Je vais accepter le poste de directeur mais
19 pas avec la charge que ça vient avec d'habitude »,
20 aller aux réunions, je ne sais pas, vous avez
21 dit... vous aviez trois conditions, là?

22 R. C'est ça. En plus c'est que, moi, je demeurais à
23 l'extérieur de la ville, là, puis c'était
24 soixante... Chatham, ça me donnait cent quelques
25 kilomètres aller.

1 Q. [384] Mais je reviens, là, à ma question, puis elle
2 est simple. C'est-à-dire, si on vous a donné ce
3 poste-là, de directeur du financement, c'est qu'on
4 savait autant que vous étiez un bon organisateur,
5 autant vous étiez un bon collecteur de fonds?

6 R. Non, je n'étais pas un collecteur, parce que je
7 n'ai jamais collecté dans d'autres villes. Je n'ai
8 jamais fait de financement ailleurs dans d'autres
9 municipalités. J'ai relevé le défi. Je ne l'avais
10 jamais fait.

11 Q. [385] Est-ce qu'on peut dire que vous l'avez relevé
12 avec brio?

13 R. Pardon?

14 Q. [386] Est-ce qu'on peut dire que vous l'avez très
15 bien relevé ce défi-là?

16 R. J'avais des objectifs à rencontrer, puis je les ai
17 obtenus.

18 Q. [387] Parfait. Et les firmes de professionnels
19 ainsi que les entrepreneurs en construction, par
20 exemple je vous ai posé des questions sur votre
21 connaissance de... Laissez-moi juste finir! Vous
22 allez comprendre. Je ne veux pas vous mettre avec
23 toutes les firmes de construction. Mais il y a des
24 gens que vous connaissez depuis fort longtemps, par
25 exemple les Catania?

1 R. Pas fort longtemps. Ça fait...

2 Q. [388] Vous avez connu le père, vous avez connu
3 Frank?

4 R. Oui, monsieur Frank, oui.

5 Q. [389] Oui. Bon. Ça fait un petit bout de temps
6 qu'il est retiré. De lui, là, je vous dirais, Frank
7 Catania, ça fait au moins un bon quinze (15) ans
8 que vous le connaissez?

9 R. Ah non, non, non, non.

10 Q. [390] Bien, on est rendu en deux mille treize
11 (2013), Monsieur.

12 R. Pardon?

13 Q. [391] On est rendu en deux mille treize (2013). Ça
14 va vite les années. Quinze (15) ans, là...

15 R. Deux mille un (2001), deux mille deux (2002). Je
16 n'étais pas à Montréal, moi, avant.

17 Q. [392] Je sais. Mais quand vous étiez organisateur à
18 Saint-Léonard, est-ce que vous avez déjà fait
19 des...

20 R. Ce n'était pas avec...

21 Q. [393] Non?

22 R. Ce n'est pas moi qui s'occupais... Moi, je
23 m'occupais de l'organisation de concert avec
24 monsieur Claude Dumont à Saint-Léonard.

25 Q. [394] Parfait. Tony Accurso, lui, ça fait longtemps

1 que vous le connaissez.

2 R. Tony, ça fait... Je sais qu'il avait son restaurant
3 L'Onyx. J'ai commencé à connaître Tony au
4 restaurant L'Onyx.

5 Q. [395] Tony, vous l'avez même considéré, bien en
6 tout cas quand j'ai fait le tour des entrepreneurs,
7 vous m'avez dit « même c'est un ami ». Vous lui
8 avez parlé v'là quelques semaines?

9 R. Oui, oui, je l'appelle. C'est un ami.

10 Q. [396] C'est un ami. Donc Tony Accurso est un ami.
11 Paolo Catania, vous m'avez dit « était ». Il s'est
12 passé quelque chose?

13 R. Non, non, il ne s'est pas rien passé. Suite à...
14 D'ailleurs, il y a une enquête... Je suis...

15 Q. [397] Oui. O.K. C'est beau. Mais il ne s'est rien
16 passé au niveau amical. Il resterait votre ami
17 n'eut été des petits problèmes que vous avez eus?

18 R. Nous nous connaissons, oui.

19 Q. [398] C'est ça. O.K. D'autres entrepreneurs,
20 monsieur Minicucci, une personne que vous
21 connaissez bien?

22 R. Frank Minicucci, je connais, oui.

23 Q. [399] Puis on a parlé également de Normand Trudel
24 hier. J'ai déposé les registres téléphoniques. Ça,
25 c'est un grand chum à vous.

1 R. C'est un grand ami à moi.

2 Q. [400] Parfait.

3 R. Qui m'a même appelé encore hier soir, puis il va me
4 rappeler ce soir.

5 Q. [401] Parfait. Il s'intéresse au (inaudible).

6 R. Puis si vous sortez le registre, vous allez voir
7 qu'on s'appelle souvent. C'est le matin puis le
8 soir. Puis s'il ne me rappelle pas dans l'après-
9 midi.

10 Q. [402] Il vous a-tu donné des conseils comment
11 répondre si je sors le registre avec lui, avec
12 vous?

13 R. Pardon?

14 Q. [403] Est-ce qu'il vous a donné des conseils
15 comment répondre à mes questions si je sors le
16 registre de monsieur Trudel avec vous? Avez-vous
17 parlé de ça?

18 R. Monsieur Trudel avec moi, c'est un record. Parce
19 que je ne dirai pas comment il m'appelle, le prénom
20 qu'il me donne...

21 Q. [404] O.K.

22 R. Mais il m'appelle souvent.

23 Q. [405] C'est-tu une personne, outre...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [406] Et vous n'avez quand même pas répondu à la

1 question de maître Gallant. Est-ce que vous parlez
2 de la Commission et de votre témoignage avec lui?

3 R. Non. Hier, il m'a demandé comment ça allait.

4 « Coudonc », je réponds. Il est au Mexique. Il
5 arrive samedi. Il revient samedi.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. [407] Vous êtes sérieux quand vous me dites ça?

8 Vous vous appelez, il est au Mexique, puis vous
9 avez parlé de la Commission?

10 R. Il me demande...

11 Q. [408] Moi, je m'en vais en vacances bientôt, puis
12 je ne parlerai pas de la Commission, je vous le
13 dis, là.

14 R. Il s'informe comment ça va, comment que... Parce
15 qu'il sait que... il savait que je témoignais.

16 Q. [409] Est-ce qu'il s'inquiète?

17 R. Pardon?

18 Q. [410] Est-ce qu'il s'inquiète?

19 R. Non, du tout, il n'est pas inquiet.

20 Q. [411] Du tout. Il n'est pas inquiet. Sa compagnie,
21 sa compagnie de décontamination, est-ce que vous
22 avez eu affaire avec cette compagnie-là?

23 R. Non, jamais.

24 Q. [412] Écolosol... écono... Comment ça s'appelle, la
25 compagnie de décontamination de monsieur Trudel?

1 R. Transport Excavation Mascouche.

2 Q. [413] Ça a changé de nom. Ça s'appelle comment
3 maintenant?

4 R. Je ne sais pas le nom. Je ne sais plus quel nom il
5 a donné ça.

6 Q. [414] Et vous savez également, vu que vous êtes
7 également un bon ami de Tony Accurso, que ces gens-
8 là étaient en affaires aussi dans une compagnie de
9 décontamination?

10 R. Je sais que monsieur Accurso est en affaires
11 avec...

12 Q. [415] Puis je comprends également, parce que c'est
13 en lien avec notre mandat, je comprends également
14 que les deux personnes avec qui vous communiquez,
15 là, dans les... hier, la semaine passée, c'est
16 monsieur Accurso et monsieur Trudel, c'est exact?

17 R. Monsieur Accurso, pas souvent. Normand Trudel, je
18 peux vous dire, des fois il m'appelle quatre fois
19 par jour.

20 Q. [416] Et on reviendra à ces gens-là. Monsieur
21 Catania, vous ne lui parlez plus pour d'autres
22 raisons. Ce réseau de contacts-là, vous les avez,
23 ça fait déjà un petit bout de temps. Quand on fait
24 du financement sectoriel, vous allez être d'accord
25 avec moi que c'est important de connaître ces

1 compagnies-là, de connaître, de bien connaître ces
2 gens-là, c'est exact?

3 R. Sectoriel, vous voulez dire?

4 Q. [417] Bien, c'est-à-dire, on ne se fera pas de
5 cachette, vous l'avez dit vous-même, c'est-à-dire,
6 c'est les entreprises qui sont sollicitées.

7 R. Oui.

8 Q. [418] On ne s'entend peut-être pas... bien, pas
9 moi, mais je parle d'autres témoins, à savoir, le
10 montant des contributions, puis si ça se fait d'une
11 autre manière que de vendre des billets de
12 cocktail, ça, c'est une autre histoire. Les
13 commissaires auront à décider. Mais, moi, ce que je
14 veux savoir, je prends toujours ce que vous nous
15 dites, O.K., donc en bon vendeur, votre carnet de
16 connaissances, ça joue, ça, vous êtes d'accord avec
17 moi, c'est toujours...

18 R. Monsieur Gallant, j'ai soixante-quatorze (74) ans.

19 Q. [419] Oui?

20 R. Ça fait depuis l'âge de vingt ans que je travaille.
21 J'ai toujours été dans le public, j'ai connu du
22 monde, je connais beaucoup de monde et c'est normal
23 qu'un... qu'un...

24 Q. [420] Ça veut-tu dire, par exemple, là, « Regarde
25 Tony - en parlant à monsieur Accurso - là, regarde

1 Paolo, on a une activité là au Rizz la semaine
2 prochaine, là, regarde, tu achètes, tu prends une
3 table »?

4 R. J'envoyais.

5 Q. [421] Attendez, je veux juste finir...

6 R. Évidemment.

7 Q. [422] ... je veux juste finir. Ça va bien depuis
8 hier après-midi entre nous deux, là, c'est-à-dire
9 on ne s'interrompt pas, donc, je vais juste la
10 finir puis je vais vous laisser répondre. O.K.
11 Alors, le genre, vous êtes capable de dire
12 « Regarde Tony, là, la dernière fois t'as pris une
13 table, là, aux moyens que t'as, ça te tente-tu d'en
14 prendre une deuxième, puis une troisième? », je
15 pense, je pense que vous êtes capable de faire ça
16 vous, là?

17 R. J'envoyais des billets, je faisais un mailing à
18 chaque contracteur qui travaillait à Montréal.

19 Q. [423] Oui.

20 R. Ça c'est sûr, ils recevaient, je leur envoyais des
21 billets par la malle ou on avait une compagnie de
22 messenger qui allait porter.

23 Q. [424] Oui.

24 R. Bon. La même chose au niveau des ingénieurs.

25 Q. [425] Oui.

1 R. La même chose au bureau des..., les bureaux
2 d'avocats.

3 Q. [426] Oui.

4 R. Les architectes, les développeurs, on avait un
5 mailing qui était assez, un bon mailing.

6 Q. [427] Puis le but c'est qu'il grossisse toujours ce
7 mailing-là.

8 R. Pardon?

9 Q. [428] Le but, à mon avis, c'est que ce mailing-là
10 grossisse toujours. On est-tu d'accord, on va
11 s'entendre sur quelque chose, là, je pense que
12 comme je vous dis, vous n'êtes pas né de la
13 dernière pluie, ça fait longtemps que vous opérez,
14 c'est-à-dire que le nerf de la guerre c'est
15 l'argent, on s'entend. Pour gagner une élection il
16 faut de l'argent, puis il en faut beaucoup. On est
17 d'accord?

18 R. Mais il y a toujours la loi électorale qui dit que
19 quand vous prenez un billet...

20 Q. [429] Monsieur Trépanier?

21 R. Vous prenez un billet, vous achetez des billets,
22 c'est soit que vous faites un chèque de cinq cents
23 dollars (500 \$), résident de la Ville de Montréal
24 puis il ne faut pas que vous soyez, il ne faut pas
25 que ce soit un nom de compagnie.

1 Q. [430] O.K. Mais je ne suis même pas dans l'argent
2 cash, parce que là-dessus on est à des lieues de
3 distance. Mais juste au niveau des chèques, vous
4 savez que la loi électorale quand on fait du
5 financement sectoriel, elle est bafouée, ultra
6 bafouée, c'est-à-dire ce qui est important pour
7 vous c'est des chèques, que ce soit...

8 R. C'est ça.

9 Q. [431] ... Joe Tartempion qui soit écrit sur le
10 chèque, que ce soit Monica Lewinsky ou n'importe
11 qui qui soit écrit sur le chèque, ça ça ne vous
12 dérange, ça ne vous importe peu. Ce qui est
13 important c'est de remplir vos objectifs. On est
14 d'accord?

15 R. Exact.

16 Q. [432] Bon. On s'entend là-dessus. Puis pour remplir
17 les objectifs moi je pense qu'un homme de votre
18 valeur c'est d'une importance pour un parti. Vous
19 êtes d'accord avec moi?

20 R. Oui.

21 Q. [433] Oui. O.K. Ceci étant dit. Vous êtes une
22 personne qui a un réseau de contact et vous
23 entretenez vos contacts. On s'entend?

24 R. Exact.

25 Q. [434] Parfait. Et il n'y a pas une personne malgré

1 que vous êtes probablement un, un être humain plein
2 de bonté, mais généralement quand vous, vous voulez
3 un contact c'est qu'il y a une fin derrière ça.
4 Chacune des personnes que vous rencontrez que vous
5 mettez dans votre carnet d'adresses c'est pour fins
6 de référence future. Je vais peut-être besoin
7 d'avoir toi. Toi, maire un tel, je vais peut-être
8 avoir besoin de toi. Toi, monsieur l'ingénieur, je
9 vais peut-être besoin d'avoir toi. Je pense que
10 c'est normal dans votre métier.

11 R. Bien oui.

12 Q. [435] Tout à fait.

13 R. On crée, on crée des relations.

14 Q. [436] Bon, parfait. Je m'en viens maintenant à
15 Robert Marcil.

16 R. Oui.

17 Q. [437] Un Robert Marcil ça sert un quoi pour un
18 Bernard Trépanier? Un haut fonctionnaire de la
19 Ville qui au bout du compte décidera rien sur les
20 contrats parce que ça va aller en appel d'offres,
21 puis c'est un comité de sélection qui est supposé
22 d'être étanche qui va décider. À quoi sert un
23 Robert Marcil pour un Bernard Trépanier?

24 R. Non. Monsieur Marcil servait, me...

25 Q. [438] Vous servait.

1 R. Me servait c'est à savoir quand et quels sont les
2 projets futurs qui sont à venir du département de,
3 soit la voirie, ou...

4 Q. [439] On peut-tu juste s'entendre parce que je veux
5 juste être sûr puis je ne veux pas vous
6 interrompre, mais il faut qu'il vous donne quelque
7 chose de plus qui est publique parce que moi je
8 peux peut-être regarder dans le plan triennal. Si
9 j'ai besoin d'une information générale je vais
10 aller sur Internet.

11 R. Oui. Même si le plan dit, le plan triennal comme
12 vous dites...

13 Q. [440] Oui?

14 R. ... dit que ça s'en vient, c'est quand, c'est que
15 tantôt ce que vous avez mentionné on vend des, on
16 vend des billets.

17 Q. [441] Oui.

18 R. Monsieur le maire dans ses discours pré-électoraux
19 annonce, il y a tant de centaines de millions de
20 dollars qui s'en viennent pour les infrastructures,
21 pour l'eau, pour ci, pour ça, vous allez en avoir
22 pendant quatre ans.

23 Q. [442] Le maire le dit puis souvent le président du
24 comité exécutif peut le dire également, c'est-tu
25 ça?

1 R. (inaudible).

2 Q. [443] Non?

3 R. Madame la Présidente, les discours dans un cocktail
4 de financement majeur à cinq cents dollars (500 \$),
5 le discours est fait par monsieur le maire et non
6 par le président du comité exécutif.

7 Q. [444] Parfait. O.K. Donc, ça et souvent ces
8 discours politiques, là, bien ne sont pas toujours
9 contraignants. C'est des... Vous en avez entendu,
10 des discours politiques, là. Un discours politique,
11 il n'y a pas... Il n'y a pas un candidat qui va
12 s'attacher solide, là, et il va faire, il va
13 annoncer les grandes orientations. Je pense,
14 monsieur le maire, c'est ce qu'il faisait. Puis
15 après ça, quand il y a quelque chose d'officiel,
16 bien là il va y avoir un communiqué de presse, ou
17 il va y avoir quelque chose d'officiel qui va être
18 fait pour le contrat en tant que tel, si on va de
19 l'avant avec un contrat majeur. Je ne me trompe
20 pas?

21 R. Avec des contrats. Des annonces de contrats majeurs
22 qui disaient...

23 Q. [445] Des annonces.

24 R. Ils disaient : « On met tant de millions dans le
25 réseau routier, tant de millions dans l'eau, tant

1 de millions dans les parcs, bon. »

2 Q. [446] Mais on s'entend, là, je pense qu'on parle de
3 la même chose, c'est général, ça.

4 R. C'est général.

5 Q. [447] Parfait.

6 R. Mais pas annoncé par... C'est monsieur le maire qui
7 fait ses annonces.

8 Q. [448] Parfait.

9 (12:14:49)

10 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

11 Q. [449] Mais dans votre expérience, si vous
12 permettez, dans votre expérience d'organisation au
13 niveau municipal, est-ce que vous diriez que
14 souvent, un candidat potentiel a avantage
15 d'annoncer des programmes d'infrastructures pour
16 vous donner, à vous, des arguments pour aller voir
17 les ingénieurs puis les entrepreneurs, pour dire,
18 « Si mon candidat passe, regardez les projets que
19 vous allez avoir. Donc, il faut encourager mon
20 candidat. »

21 R. Vous voulez dire à Montréal?

22 Q. [450] Non, à l'extérieur. À l'extérieur. Est-ce que
23 vous avez déjà...

24 R. À l'extérieur, dans le temps, ce n'était pas...

25 C'était déjà orga... C'était déjà...

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [451] C'était déjà organisé?

3 R. L'équipe était... L'équipe était déjà choisie par,
4 soit les professionnels et les... Je n'étais pas...

5 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

6 Q. [452] Mais pour vendre des billets, là, pour avoir
7 des contributions politiques...

8 R. On ne vendait pas... Moi je ne vendais pas de
9 billets dans...

10 Q. [453] C'est ça. Puis à Montréal, est-ce que c'était
11 bon que le maire annonce des programmes
12 d'infrastructures...

13 R. Bien, ça...

14 Q. [454] ... pour vous permettre de vendre des billets
15 pour le financement de la campagne électorale?

16 R. Ça ne nuit pas à une vente de... Ça ne nuit pas...
17 D'ailleurs, quand il venait l'annoncer, puis quand
18 il venait à ce cocktail-là, les billets avaient
19 déjà été vendus.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. [455] On va revenir à monsieur Marcil. Alors donc,
22 monsieur Marcil vous servait à quoi?

23 R. Était...

24 Q. [456] Certainement pas à avoir des choses...

25 R. Non.

1 Q. [457] ... que tout le monde pouvait avoir.

2 R. Non. Monsieur Marcil était probablement celui qui
3 savait à peu près vers quelle date, ou ce qui s'en
4 venait de projets. Pour amener à l'exécutif, pour
5 fins de...

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. [458] Est-ce qu'on peut considérer qu'à ce moment-
8 là c'était de l'information jugée confidentielle,
9 que cette information-là, monsieur Marcil aurait dû
10 la garder pour lui?

11 R. Non... Peut-être. Mais moi, si je...

12 Q. [459] Vous avez eu un « non » peut-être mou un peu,
13 là. Oui ou non?

14 R. Je ne peux pas dire... C'est un avantage que
15 j'avais de le savoir.

16 Q. [460] Et voilà. C'est ça.

17 R. Ça, c'est ça.

18 Q. [461] O.K. Il vous servait à quelque chose.

19 R. Puis l'autre, l'autre avantage, c'est quand le
20 comité de sélection avait choisi qui que ce soit,
21 je le savais. Je le savais via monsieur Marcil...

22 Q. [462] Marcil.

23 R. ... puis ça me faisait plaisir de dire, « Bien,
24 Monsieur Gallant, vous avez obtenu tel contrat.
25 Félicitations. » C'est ça.

1 Q. [463] O.K.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [464] Attendez une seconde. J'ai compris que, et
4 vous saviez qui était, de qui était composé le
5 comité de sélection?

6 R. Non. Du tout. Jamais.

7 Q. [465] O.K. Donc, ce que vous nous dites, là...

8 R. C'était le résultat.

9 Q. [466] C'est que l'avantage que vous aviez de
10 monsieur Marcil, c'est qu'il vous disait tout de
11 suite après le choix du comité de sélection qui
12 c'était.

13 R. C'est tout.

14 Q. [467] En fait, vous confirmiez à la compagnie que
15 vous aviez présélectionné...

16 R. C'est ça.

17 Q. [468] ... pour devenir...

18 R. Ça donne...

19 Q. [469] ... la compagnie qui remporterait, vous lui
20 confirmiez que c'était elle qui était pour l'avoir.

21 R. Mais je ne savais pas qui était pour l'emporter,
22 moi.

23 Q. [470] Bien, c'est-à-dire que vous aviez
24 sélectionné, fait une petite liste, là, parmi les
25 amis du parti, qui était pour obtenir le contrat?

1 R. C'est ça. Oui.

2 Q. [471] C'est ça?

3 R. C'est ça. Qui était... Qui appliquait pour le
4 contrat.

5 Q. [472] C'est ça. Et là vous saviez que c'était bien
6 votre, celle que vous aviez choisie, entre vous, à
7 l'aide de monsieur Lalonde, qui avait bel et bien
8 remporté le contrat.

9 R. Exact. C'est ça.

10 Me DENIS GALLANT :

11 Q. [473] O.K. Et, juste pour revenir, donc monsieur
12 Marcil, à ce moment-là, est un atout important,
13 parce qu'il va vous donner de l'information
14 instantanément. Il le sait, lui, la journée que le
15 comité se réunit et on a décidé de qualifier des
16 firmes, monsieur Marcil a cette information-là, et
17 la personne, la première personne qu'il va appeler,
18 ça va être vous, Monsieur Trépanier. C'est ça qu'on
19 comprend, là.

20 R. Pour les résultats.

21 Q. [474] Pour les résultats.

22 R. Oui.

23 Q. [475] O.K. Et vous...

24 R. Pas les résultats de qualification. Les résultats
25 de l'appel d'offres.

1 Q. [476] O.K. Je vais y revenir parce que c'est
2 important, ce que vous nous dites, puis on va
3 essayer de démêler tout ça. Donc, c'est-à-dire,
4 vous allez... monsieur Marcil, vous le rencontrez,
5 vous l'avez même rencontré une fois avec Frank
6 Zampino, chez Pacini, un après-midi. C'est un
7 monsieur que vous rencontrez souvent parce qu'il
8 vous est utile pour de l'information que vous allez
9 transmettre aux firmes de génie-conseil, c'est
10 exact?

11 R. Exact.

12 Q. [477] Parfait. Parce que les firmes de génie-
13 conseil ont besoin de cette information-là pour
14 commencer à monter des consortiums, c'est exact?

15 R. Oui, exact.

16 Q. [478] O.K. Parce qu'avant deux mille... avant la
17 fois où vous avez rencontré monsieur Sauriol et
18 monsieur Lalonde qui était pas mal avancé, au
19 restaurant à Laval, puis ils ont dit : « Regarde,
20 ne touche plus à ça, tu n'es pas bon. Ce n'est pas
21 bon ce que tu nous fais. Bernard, à partir de là,
22 c'est nous autres qui va les monter ces
23 consortiums-là », c'est exact? Donc, deux mille
24 cinq (2005) va être un autre tournant, une autre
25 manière de faire, mais les contrats sont aussi

1 arrangés, là, les consortiums sont aussi arrangés,
2 plutôt?

3 R. Oui.

4 Q. [479] Parfait. Alors, ceci étant dit, ces firmes de
5 génie-conseil là, qui montent d'avance, avant les
6 appels d'offres, qui montent d'avance des
7 consortiums, ont besoin, c'est vraiment une
8 information qui est capitale pour elles, c'est
9 exact?

10 R. De savoir s'ils ont gagné le projet?

11 Q. [480] Non, non, je ne suis même pas rendu là. Je ne
12 suis même pas rendu là, je suis en amont, je suis
13 en avant, là. Je suis en avant de tout, là. C'est-
14 à-dire, vous obtenez l'info de Robert Marcil.
15 Robert Marcil vous dit : « Regarde - c'est un
16 exemple, là, je ne suis tellement pas bon là-
17 dedans, là, c'est un exemple - le viaduc sur la rue
18 Sherbrooke, dans l'est de Montréal, à côté de la
19 Place Versailles - c'est totalement hypothétique ce
20 que je vous dis là - il est à refaire et on a
21 besoin de la conception des plans et devis, on a
22 besoin de la surveillance puis on a besoin que des
23 firmes, des consortiums se fassent. » O.K.?
24 Exemple. Marcil vous arrive avec cette information-
25 là, Monsieur Trépanier, c'est exact, mon hypothèse?

1 R. Il me dit que ça s'en vient.

2 Q. [481] Ça s'en vient. Puis il va vous dire : « Il va
3 y avoir un budget... pour les services...

4 R. Non.

5 Q. [482] ... professionnels d'une couple de
6 millions »?

7 R. On ne m'a jamais parlé par exemple... on ne m'a
8 jamais parlé de montant ou le budget, le... non.

9 Q. [483] Non, mais ces ingénieurs-là peuvent imaginer,
10 là, quand vous leur dites la... je ne sais pas,
11 moi, la conception d'un nouveau viaduc dans l'est
12 de Montréal, je pense qu'ils sont assez aguerris
13 pour savoir comment ça vaut à peu près, là. Vous
14 êtes d'accord avec moi?

15 R. Madame la Présidente, je n'étais pas au courant des
16 montants.

17 Q. [484] Non, non, mais ce n'est pas ça ma question.

18 R. Je connaissais... je savais qu'il y avait un projet
19 qui s'en venait vers à peu près telle date, mais
20 c'est tout. Je ne savais pas les montants.

21 Q. [485] Sauf que l'information est beaucoup plus
22 précise, celle que vous donne monsieur Marcil est
23 beaucoup plus précise qu'une annonce générale faite
24 par le maire dans un cocktail; là-dessus on
25 s'entend, là?

1 R. C'est sûr.

2 Q. [486] Parce que, Marcil, il sert à de quoi. Vous,
3 quelqu'un qui ne sert à rien, vous n'avez pas
4 besoin de ça dans votre réseau, à moins qu'il soit
5 d'agréable compagnie, là.

6 R. À moins qu'il soit?

7 Q. [487] Qu'il soit d'agréable compagnie, là. Mais
8 prendre le temps d'aller manger avec un haut
9 fonctionnaire de la Ville puis de... c'est
10 vraiment... vous avez besoin de l'info qu'il va
11 vous donner pour que vous puissiez la relayer aux
12 firmes de génie-conseil; on s'entend là-dessus?

13 R. Exact.

14 Q. [488] Bon. Ceci étant dit, les ingénieurs, de ce
15 que je comprends, vont dire... vont former, par
16 exemple... puis là je suis avec des cas réels,
17 qu'on verra probablement cet après-midi, mais on
18 dit : « On veut que trois firmes se qualifient »,
19 ça va être ça l'appel d'offres. Alors, eux autres
20 vont dire : « Bien, parfait, on va en faire un
21 entre Genivar, Séguin, Axor. Il va y en avoir un
22 deuxième, ça va être CIMA+, SM puis ça va être
23 Tecsalt, Dessau », par hypothèse. O.K.? Ça, là...
24 et on... cette information-là, les ingénieurs ont
25 besoin de l'information que Marcil vous donne pour

1 pouvoir monter d'avance ces consortiums-là. Ça fait
2 du sens ça?

3 R. Madame la Présidente, même si monsieur Marcil ne me
4 l'avait pas donnée, c'était pour sortir
5 automatiquement peut-être deux ou trois semaines
6 plus tard public.

7 Q. [489] Je reviens, Monsieur Trépanier. Il sert à
8 quoi?

9 R. Puis dans ces...

10 Q. [490] Mais il sert à quoi?

11 R. Maître Gallant...

12 Q. [491] O.K., on avait une entente.

13 R. Ils demandent... si ça sort deux ou trois semaines
14 plus tard, la date de retour ou de la fermeture de
15 l'appel d'offres est plus loin. Alors...

16 Q. [492] C'est un avantage.

17 R. ... ce n'est pas... Ce n'est pas un avantage, ça va
18 être les mêmes dates. Je sais qu'ils vont sortir
19 mais c'est... disons que c'était pour me donner,
20 moi, du... « Les gars, il y en a un qui s'en vient
21 bien vite ». Ils disaient tout le temps : « Il n'y
22 a pas de projets qui sortent. Il n'y a pas de
23 projets qui sortent. »

24 Q. [493] Monsieur Trépanier...

25 R. Quand j'avais l'avantage, quand j'ai eu l'avantage

1 de savoir que, via, exact...

2 Q. [494] Monsieur Marcil?

3 R. Via monsieur Marcil. Bien, ça me dégageait des,
4 quand on dit des téléphones. Des fois : « Hey, y a-
5 tu de quoi qui s'en vient? Y a-tu de quoi qui s'en
6 vient? Je n'ai pas d'ouvrage dans tel... »

7 Q. [495] Vous preniez de l'avance?

8 R. Pardon?

9 Q. [496] Vous preniez de l'avance?

10 (12:25:25)

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [497] Mais il y a une autre chose, Monsieur
13 Trépanier, que vous deviez savoir. Pour que les
14 firmes, que ça tourne en rond chacun leur tour,
15 qu'ils aient droit à avoir leur contrat, il fallait
16 que vous sachiez quel montant ils pouvaient
17 soumissionner? Autrement ça n'aurait pas marché.

18 R. Madame la Présidente, je ne savais pas les montants
19 qu'ils devaient... Je suis sous serment. Madame la
20 Présidente, je ne savais pas les montants qu'ils
21 devaient rentrer.

22 Q. [498] Mais vous saviez, par monsieur Marcil,
23 combien à peu près le projet pouvait coûter?

24 R. Bien oui, c'est toujours marqué quand il sort le
25 projet.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [499] Sauf qu'il sort avant. Vous avez
3 l'information avant?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [500] Exactement. Donc, vous aviez l'information
6 avant qu'il sorte?

7 R. Ça ne change rien.

8 Q. [501] Bien oui ça change quelque chose. Vous aviez,
9 vous l'avez dit tantôt, vous aviez une information
10 privilégiée avant tout le monde pour leur permettre
11 de soumissionner et de remporter la mise?

12 R. Je n'ai jamais eu de monsieur Marcil le montant du
13 projet qui s'en venait. Il me disait : « Il va y
14 avoir, il sort un tel projet. Ça s'en vient. Ça va
15 aller à l'exécutif dans une semaine. » Je n'ai
16 jamais eu de montant. Tout ce que je savais,
17 c'était pour sortir peut-être en consortium. Mais
18 les montants, je ne les savais pas. Je n'ai jamais
19 questionné là-dessus, jamais. Moi, tout ce qui
20 m'intéressait, c'est, il y a un projet qui sort.
21 Puis un autre projet qui s'en vient.

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. [502] Mais il sert juste à ça, monsieur Marcil,
24 c'est-à-dire, il me semble, c'est beaucoup de temps
25 d'investi, parce que ce que j'ai compris en vous

1 regardant témoigner depuis quelques jours, c'est
2 que vous êtes un homme plein de bon sens, c'est-à-
3 dire que vous faites rien pour rien. O.K. Je pense
4 que vous êtes un homme pragmatique. Vous savez
5 c'est quoi un homme pragmatique? C'est-à-dire que,
6 vous l'avez dit, moi, c'est ça, puis je m'en vais
7 là, puis je m'en vais... si je m'en vais à telle
8 place, je vais y aller puis je ne passerai pas par
9 des détours. O.K. Ça donne quoi d'obtenir d'avance
10 deux, trois semaines une information si ce n'est
11 que pour que les firmes commencent, aient un, deux,
12 trois semaines d'avance? Il me semble que ça ne
13 fait pas de... ça ne va pas avec vous.

14 R. Bien, j'étais payé.

15 Q. [503] Ah, vous étiez payé. Parfait.

16 R. J'étais payé par le parti.

17 Q. [504] Oui, mais un instant, là, le parti a arrêté
18 de vous payer au mois de juin deux mille six
19 (2006). Puis on regardera cet après-midi les
20 registres téléphoniques, et vous allez continue
21 pendant un petit bout de temps à parler aux
22 ingénieurs puis à monsieur Marcil.

23 R. J'ai toujours vendu des tables. J'ai toujours vendu
24 dans les... J'ai continué.

25 Q. [505] Est-ce qu'on s'entend... Bien, ça, c'est

1 important ce que vous nous dites. C'est-à-dire que
2 cette information-là que vous donnez aux
3 ingénieurs, aux firmes d'ingénieurs, c'est pour que
4 ces gens-là continuent à financer Union Montréal?
5 C'est ça que vous venez de dire?

6 R. C'est sûr.

7 Q. [506] C'est sûr. C'est évident. Puis, là, on ne
8 s'entend juste pas sur le montant. Vous dites que
9 trois pour cent (3 %), ça, c'est impossible?

10 R. Non, non. Regarde, on va vendre des tables.

11 Q. [507] O.K. Ça, je vous ai bien compris depuis hier.
12 Vous vendez des tables. Donc, le trois pour cent
13 (3 %), selon vous, ce n'est pas possible?

14 R. Non.

15 Q. [508] Mais il y a une raison, par exemple, pourquoi
16 vous donnez de l'information que vous obtenez d'un
17 haut fonctionnaire aux firmes de génie-conseil,
18 c'est pour qu'ils continuent à contribuer à Union
19 Montréal pour lequel vous êtes vraisemblablement
20 jamais parti dans les faits? Est-ce que c'est ça?

21 R. Exact.

22 Q. [509] C'est exact. Parfait. Au niveau de monsieur
23 Marcil, première chose, il donne de l'information.
24 Ensuite de ça, monsieur Marcil va vous donner le
25 résultat quasi instantané. Le but d'avoir ça? Parce

1 que, généralement, ça sort assez vite les
2 résultats, là, quand des firmes sont qualifiées.
3 Pourquoi...

4 R. Je ne peux pas vous dire.

5 Q. [510] Pourquoi il sert? À quoi il sert? Parce que
6 c'est important. On regardera tantôt, là, quand...
7 Puis j'ai juste mis dans les tableaux, le tableau
8 que j'ai déposé là, j'ai juste mis les comités de
9 sélection dans lesquels monsieur Marcil était
10 membre, O.K., et soit qu'il vous parle la journée
11 même ou le lendemain. C'est quoi l'intérêt pour
12 vous d'avoir cette information-là de façon
13 instantanée et après ça la relayer soit à monsieur
14 Lalonde ou à monsieur Sauriol? Je cherche
15 l'intérêt.

16 R. Je ne vois pas pourquoi vous dites à monsieur
17 Sauriol ou à monsieur Lalonde. Si c'était un autre
18 bureau d'ingénieurs qui l'obtenait, je n'avais pas
19 besoin d'appeler Sauriol, Lalonde, j'appelais...

20 Q. [511] Non, je le sais, mais vous nous expliquiez...
21 vous allez nous expliquer pourquoi, à chaque fois
22 qu'il y a un comité de sélection dans lequel
23 monsieur Marcil est présent, vous appelez... vous
24 appelez toujours monsieur Lalonde puis de façon...
25 Souvent vous allez parler également à monsieur

1 Sauriol. Ces gens-là, je comprends qu'ils étaient
2 encore porte-parole là quand ils vous ont dit
3 « c'est nous autres qui l'arrange » là.

4 R. Hum, hum.

5 Q. [512] Vous avez dit ça là. À partir de deux mille
6 cinq (2005) là, vous avez dit... on a dit « aye!
7 Bernard, tu te tasses, c'est nous autres
8 à c't'heure ». Alors, aujourd'hui, j'espère que
9 vous ne dites pas le contraire, Monsieur Trépanier.
10 Vous avez dit qu'à partir de deux mille cinq
11 (2005), c'étaient ces deux-là qui géraient la
12 formation des consortiums. Exact?

13 R. Exact.

14 Q. [513] Donc, c'est normal que vous appeliez un des
15 deux ou les deux là.

16 R. Ça se peut, mais j'appelais surtout celui qui avait
17 gagné le projet.

18 Q. [514] Mais, vous êtes d'accord avec moi, comme ils
19 sont les instigateurs, comme c'est eux autres qui
20 ont... ce sont ces deux-là qui ont formé les
21 consortiums, vous allez être d'accord que ça va
22 être les premiers à être avertis là. « Aye! Tes
23 firmes sont rentrées ». Exemple, c'est possible
24 d'appeler - comment est-ce qu'il s'appelle - Michel
25 Lalonde « aye! Michel, vois-tu là ce qui est

1 rentré, les trois firmes qu'on avait dit là, que
2 vous aviez dit, elles se sont qualifiées. Robert
3 bien de m'appeler, puis il vient de me dire
4 « Premier, Genivar, Séguin, Axor; deuxième, CIMA+,
5 SM, troisième, Tecsalt, Dessau » ». J'imagine,
6 parce que ces trois firmes-là se qualifient,
7 j'imagine que vous n'allez pas appeler les six...
8 les sept firmes là pour leur expliquer qu'elles
9 sont arrivées un premier, deuxième, troisième.

10 R. Oui, je vais les appeler.

11 Q. [515] Oui! Mais, on s'entend, vous allez être
12 d'accord avec moi que la première personne que vous
13 allez appeler généralement c'est Michel Lalonde ou
14 Rosaire Sauriol.

15 R. J'en doute.

16 Q. [516] Bon. On regardera ça cet après-midi ensemble.

17 R. Ça se peut.

18 Q. [517] En tout cas, ça se peut.

19 R. Ça se peut. Écoutez là, c'est...

20 Q. [518] Ce n'est pas à exclure.

21 R. ... dans l'ordre de... Je n'avais pas de consigne à
22 dire « t'appelles-lui avant de faire... ». Non.

23 Q. [519] O.K. Donc, de ce côté-là, le fait que
24 monsieur Marcil vous appelle dès qu'il est sorti du
25 comité de sélection, il y a un intérêt là pour

1 aviser les instigateurs des consortiums là, il y a
2 un intérêt là. Sans ça... sans ça, il ne vous
3 appellerait pas. Écoutez, il y a des fois, il vous
4 appelle du bureau monsieur Marcil, il y a eu...
5 dans l'après-midi, je ne veux pas me tromper là,
6 mais dans la journée, il y a eu un comité de
7 sélection, c'est un fonctionnaire de la Ville. Il
8 vous appelle genre à huit heures et quart (20 h 15)
9 ou à neuf heures moins dix (20 h 50) le soir à
10 partir de son téléphone de bureau. Je pense qu'il
11 ne vous appelle pas pour d'autre chose que pour le
12 résultat du comité de sélection.

13 R. Pour me donner le résultat, oui.

14 Q. [520] On va prendre la pause du dîner, Madame
15 Charbonneau. Merci.

16 (12:31:57)

17 Me DANIEL ROCK :

18 Je m'excuse, Maître Gallant, vous m'avez parlé
19 que...

20 Me DENIS GALLANT :

21 Oui. Ça, il faudrait que les médias, le DPCP...
22 Expliquez votre situation, Maître Rock là, à Madame
23 la Présidente.

24 Me DANIEL ROCK :

25 C'est parce qu'à quatorze heures trente (14 h 30)

1 il y a une sentence qui va être rendue par le juge
2 Cadieux, j'oubliais son nom, c'est toute une
3 offense, mais, lui, il prend sa retraite
4 aujourd'hui. Ça fait que c'est un peu délicat, il
5 ne pourra pas la reporter. Mon collègue m'avisait
6 que les médias ont une requête. Si ceux-ci
7 pouvaient présenter... moi, je peux m'en venir ici
8 tout de suite après, le palais ce n'est pas loin.
9 C'est une sentence qu'il a à rendre. Je préférerais
10 être présent parce que, mon client, ça fait six ans
11 que la cause dure.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Qui est la personne qui est assise à vos côtés?

14 Me DANIEL ROCK :

15 Maître Blais, je sais qu'elle pourrait être là,
16 mais si vous avez à entendre une autre requête...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Mais, la requête ne doit être entendue...

19 D'ailleurs, on ne sait pas si la requête va être
20 entendue ou pas. On ne sait pas où ça en est rendu
21 dans les... s'il y a une entente ou pas. Ça se peut
22 aussi qu'il y ait entente. Alors, elle était pour
23 être entendu à quinze heures (15 h 00)
24 possiblement. Alors, ça ne veut même pas dire que
25 ça va être entendu.

1 Me DANIEL ROCK :

2 Bien, c'est pour ça que je... C'est pour ça que je
3 m'adressais à vous. Si c'est décidé que ça va être
4 entendu, si ça ne l'est pas, bien là, qu'est-ce que
5 vous voulez que je fasse.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je ne le sais pas. Je vois la représentante du DPCP
8 et...

9 Me JULIE-MAUDE GREFFE :

10 Effectivement, je n'ai pas eu l'occasion de
11 m'entretenir avec mes collègues des médias. Je
12 viens tout juste de leur acheminer la...

13 Me DANIEL ROCK :

14 Non, non, ça va, c'est correct.

15 Me JULIE-MAUDE GREFFE :

16 ... la version caviardée des notes là, le projet du
17 DPCP. Alors, c'est difficile pour moi de vous dire
18 si on sera prêt là à deux heures (14 h 00).

19 LA PRÉSIDENTE :

20 O.K.

21 Me DANIEL ROCK :

22 Mais, plutôt que de m'adresser à vous une autre
23 fois, j'aimerais vous signaler un fait. Ici, je
24 trouve que ça va très bien, mais quand un avocat
25 est un intervenant... Moi, je ne suis pas un

1 intervenant, mais il n'est pas obligé de se servir
2 de son interrogatoire pour donner des épithètes
3 versus mon client, comme maître Dorval a fait ce
4 matin, « la compagnie Bermax » puis là il a mis
5 huit qualificatifs « coquille vide ». S'il veut
6 faire la preuve que c'est une coquille vide, il la
7 fera. Je vous signale ça. Ce n'est pas moi qui
8 dirige les travaux ici, mais je pense qu'un
9 intervenant, vous lui donnez un privilège, mais je
10 vous signale que je pense qu'il en a abusé.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bon. Très bien.

13 Me DANIEL ROCK :

14 Merci beaucoup.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Au revoir. Bon appétit! Alors, à quatorze heures
17 (14 h 00) cet après-midi.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 (14:06:46)

22 Me DENIS GALLANT :

23 Bon après-midi.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bonjour.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Bonjour, Monsieur Lachance

3 LA GREFFIÈRE :

4 Monsieur Bernard Trépanier, vous êtes toujours sous
5 le même serment.

6 R. Merci.

7 Me DENIS GALLANT :

8 Q. [521] Alors, bon après-midi, Monsieur Trépanier.

9 Donc, en lien avec les... donc, en lien avec les
10 questions que je vous posais juste avant... juste
11 avant l'heure du dîner, c'était vraiment le rôle de
12 monsieur Marcil. Monsieur Marcil, vous avez... lui
13 a évoqué qu'il était - dans son témoignage - qu'il
14 était un de vos amis. Ce que je comprends, c'est,
15 il n'était pas un de vos amis, vous aviez besoin de
16 monsieur Marcil.

17 R. On est devenus amis après, là.

18 Q. [522] O.K. Mais, c'était vraiment une personne que
19 vous aviez besoin, là, pour faire l'entremise avec
20 l'information que vous donniez aux ingénieurs.

21 R. Peut-être, oui.

22 Q. [523] Oui. C'est plus ça, là. C'est plus ça.

23 Monsieur Marcil en tant que tel, est-ce qu'il
24 était... ou avez-vous des raisons de croire qu'il
25 était rétribué pour ses services, en plus de son

1 salaire à la Ville de Montréal? Est-ce que vous
2 avez déjà eu connaissance que quelqu'un lui donnait
3 de l'argent?

4 R. Non.

5 Q. [524] Avez-vous déjà vous-même donné de l'argent à
6 monsieur Marcil?

7 R. Jamais.

8 Q. [525] Est-ce que vous êtes au courant à savoir si
9 monsieur Lalonde a donné de l'argent directement à
10 monsieur Marcil?

11 R. Je ne suis pas au courant.

12 Q. [526] Vous n'êtes pas au courant de ça. Vous n'en
13 avez jamais parlé avec monsieur Lalonde?

14 R. Jamais.

15 Q. [527] O.K. Monsieur Marcil - ça fait tellement
16 longtemps, vous, Monsieur Trépanier, que vous êtes
17 dans le monde municipal - vous savez que monsieur
18 Marcil a un devoir de loyauté envers son employeur
19 qui est la Ville de Montréal. C'est exact? C'est un
20 fonctionnaire, là, tout court et que l'information
21 qu'il vous donnait était peut-être passible pour
22 lui de perdre son emploi. C'est quelque chose que
23 vous savez, ça?

24 R. Non.

25 Q. [528] L'information...

1 R. Ça, je ne le savais pas par exemple.

2 Q. [529] Vous ne le savez pas. Vous ne saviez pas que
3 le fait pour une personne qui a une obligation de
4 loyauté envers son employeur qui est la Ville de
5 Montréal... Vous, la Ville de Montréal ce n'est pas
6 votre employeur, on s'entend, là.

7 R. Hum, hum.

8 Q. [530] Monsieur Marcil...

9 R. Oui, oui.

10 Q. [531] ... la Ville de Montréal, c'est son
11 employeur. Donc, l'information qu'il vous donnait
12 lors de vos rencontres ou de vos appels fréquents,
13 jamais, au grand jamais c'est venu, pas à votre
14 connaissance, là, mais de penser et de dire « ce
15 que tu fais là, tu risques de perdre ta job »?

16 R. Non, j'ai jamais pensé ça. Moi, c'était... d'après
17 moi, ce n'était pas une information qui était... Un
18 tel appel d'offres va sortir telle date.

19 Q. [532] Oui, mais de vous dire... de vous dire de
20 l'information que telles firmes se sont classées
21 alors que ce n'est pas tombé dans le domaine
22 public.

23 R. Non, non. Il ne m'a jamais dit « telles firmes se
24 sont classées », il me donnait les résultats. Je
25 n'ai jamais su quelle firme s'était...

1 Q. [533] Mais, c'est quoi la différence entre « je ne
2 sais pas quelle firme s'est classée puis c'est quoi
3 les résultats »? Moi, je pensais que...

4 R. Bien, quand il dépose... quand on dépose une offre
5 de services, c'est que les fonctionnaires voient
6 qui a déposé des soumissions.

7 Q. [534] Mais, je veux juste... parce que ça... C'est
8 peut-être moi qui ai mal compris, là, mais ça... ce
9 n'est pas tout à fait en lien avec ce que vous avez
10 dit ce matin. Je vous ai donné un exemple tiré d'un
11 fait réel, là, parce que je le sais que ces firmes-
12 là se sont classées à un moment donné, on le verra
13 plus tard. Alors, dans un premier temps, il y a un
14 premier consortium, Genivar, Séguin, Axor, ensuite
15 de ça, CIMA+, SM et ensuite de ça, un troisième
16 consortium qui est Tecsalt, Dessau. Ce que j'ai
17 compris, c'est une information comme je viens de
18 vous la lire, c'est ce que monsieur Marcil vous
19 transmettais lorsqu'il avait terminé de siéger sur
20 un comité de sélection.

21 R. Les résultats.

22 Q. [535] O.K. Alors, c'est ça. Donc, c'est... La seule
23 chose qu'il ne vous dit pas, ce que je comprends,
24 c'est dans quel ordre, premier, deuxième,
25 troisième. Essayez de vous souvenir ce que

1 monsieur... Vous lui avez parlé à plusieurs
2 reprises. Essayez de nous relater, de dire à Madame
3 la Présidente et à monsieur Lachance, là, quand il
4 vous appelle puis sûrement qu'il ne vous appelle
5 pas Bernard, il vous appelle monsieur Trépanier,
6 là, en raison de votre âge et de son âge à lui. Il
7 dit « Monsieur Trépanier, voici... voici les firmes
8 qui se sont qualifiées » parce que, c'est ça, c'est
9 un appel de qualification, là.

10 R. Non, non, ce n'était pas un appel...

11 Q. [536] Bien, c'est un système à deux enveloppes, on
12 sait comment ça marche.

13 R. Qui a obtenu, dans les contrats numéro 1, 2 et 3...

14 Q. [537] Oui.

15 R. ... « dans le projet numéro 1, celui qui l'a gagné,
16 c'est... » il donne un nom; dans le projet numéro
17 2, il donne un nom; dans le projet numéro 3, il
18 donne un nom.

19 Q. [538] O.K. Ça revient au même, ça revient à ce que
20 je vous ai dit, il vous donne le résultat, là.

21 R. C'est parce qu'il n'y avait pas trois firmes qui
22 déposaient pour le même projet, là, c'est dans
23 les...

24 Q. [539] Non, mais peut-être... peut-être je me suis
25 mal exprimé. J'ai vu beaucoup... avec beaucoup de

1 témoins, j'ai fait beaucoup d'appels d'offres et
2 des fois l'appel d'offres, c'était « on demande
3 que... » il peut y avoir, pour le même appel
4 d'offres on peut demander trois firmes ou trois
5 consortiums. Vous avez déjà vu ça pour des projets,
6 là, à longue échéance. Vous avez déjà vu ça?

7 R. De mes yeux, moi, je n'ai jamais vu...

8 Q. [540] Ça, vous n'avez...

9 R. ... des projets de ce...

10 Q. [541] Parfait. Ceci étant dit, si vous n'avez
11 jamais vu ça, ce que je comprends de votre
12 témoignage, c'est qu'il vous donne le vainqueur de
13 l'appel d'offres.

14 R. Exact.

15 Q. [542] Donc, le consortium, si c'est un consortium,
16 par exemple, dans un cas sur la rue Clichy, par
17 exemple, O.K., au mois de juin deux mille huit
18 (2008) ou deux mille neuf (2009), on le verra
19 tantôt, Séguin a remporté l'appel d'offres. Ça fait
20 que ça, c'est un renseignement qu'il va vous
21 donner.

22 R. Oui.

23 Q. [543] Parfait. En voulant dire, « Écoute...
24 Écoutez, Monsieur Trépanier, j'étais sur le comité
25 de sélection, on a siégé cet après-midi, je vous

1 dis que c'est Séguin qui a gagné. » Comment ça
2 marchait, c'était quelle entente que vous aviez
3 avec monsieur Marcil? Est-ce que c'était lui qui
4 devait vous appeler après qu'il ait soit été sur un
5 comité de sélection...

6 R. Des fois... Des fois c'est moi qui l'appelais, ou
7 c'est lui qui m'appelait, là. Je ne peux pas... Je
8 ne peux pas dire exactement ce qu'il en est, là.

9 Q. [544] O.K. J'imagine qu'il devait vous dire
10 également, c'est une information qu'il vous donnait
11 en voulant dire, en plus de vous donner
12 l'information il y a tel et tel projet qui s'en
13 vient, il vous donnait l'information quand est-ce
14 qu'il y avait un comité de sélection en rapport
15 avec ce contrat-là. C'est important, là.

16 R. C'est que, puis je ne veux pas vous faire de leçon,
17 là, mais...

18 Q. [545] Bien, on cherche à savoir...

19 R. Un projet sort, un projet sort... Le comité de
20 sélection, c'est après que les offres sont
21 rentrées. Alors, si un projet sort le premier (1er)
22 octobre, il faut que les offres rentrent pour le
23 quinze (15) octobre. Le comité de sélection,
24 souvent, n'est pas le lendemain, il était... Quand
25 c'est... Quand approvisionnement-service décidait

1 d'envoyer des gens pour le comité de sélection.

2 Q. [546] On va regarder, je pense que je comprends ce
3 que... où vous voulez en venir, puis on va se
4 comprendre. Je vais vous montrer la pièce 57P-620.
5 O.K.? Je vais vous donner... On va regarder
6 ensemble comment un appel d'offres a lieu. Par
7 exemple, si je vais dans le tableau que j'ai fait,
8 vous avez un appel d'offres, qui est le 07-10444 :

9 Retenir les services professionnels
10 d'une firme d'ingénierie pour réaliser
11 le programme 2007 d'inspection des
12 structures routières et connexes de la
13 ville de Montréal.

14 On sait que la date de l'appel d'offres, dans ce
15 cas-là, va être le vingt-six (26) juin deux mille
16 sept (2007), la date d'ouverture de la soumission,
17 dans ce cas-là, seize (16) juillet deux mille sept
18 (2007), on va créer un comité le seize (16) août de
19 la même année, il va y avoir une date de rencontre,
20 donc le comité va se rencontrer le quatre (4)
21 septembre deux mille sept (2007), on va avoir
22 l'heure de la rencontre, neuf heures trente
23 (9 h 30), le lieu de la rencontre, sur la rue
24 Brennan. Sur la rue Brennan, c'est là où est-ce
25 qu'il y avait la réalisation des travaux? Une place

1 que vous connaissez, ça, Monsieur Trépanier, la rue
2 Brennan? Où est-ce que monsieur Marcil avait son
3 bureau?

4 R. Je ne suis jamais allé au bureau de monsieur
5 Marcil.

6 Q. [547] Mais vous saviez que son bureau était là?

7 R. Oui oui. Oui.

8 Q. [548] Parfait. Et on sait, pour cet appel-là, on
9 sait que monsieur Marcil est sur ce comité-là.

10 Alors, ce qu'il est important de savoir, quand vous
11 donnez, pour votre exemple, vous donnez, vous
12 recevez l'information de monsieur Marcil qu'il va y
13 avoir un appel d'offres, et ici je vois, toujours
14 le premier appel d'offres, le 07-10444, puis on
15 voit que la date de lancement de l'appel d'offres
16 est le vingt-six (26) juin deux mille sept (2007),
17 ce que vous nous dites, c'est que monsieur Marcil,
18 généralement, va vous donner deux à trois semaines
19 d'avance que ce projet-là s'en vient. C'est exact?

20 R. Oui.

21 Q. [549] Parfait. On s'entend là-dessus. Ensuite de ça
22 il va y avoir, les firmes de génie-conseil vont
23 faire des consortiums entre eux ou, en tout cas,
24 vont s'arranger entre eux, comme vous nous dites.
25 Il va y avoir l'ouverture des soumissions, et on va

1 créer un comité, et le comité va se rencontrer,
2 dans ce cas-là, le quatre (4) septembre deux mille
3 sept (2007). Ça fait que ce que je comprends de
4 votre exemple, c'est que généralement, monsieur
5 Marcil va vous dire également quand est-ce que le
6 comité va avoir lieu. Il n'a pas le choix de vous
7 le dire. C'est important, là. Parce que vous nous
8 avez dit tantôt, « Tantôt c'est moi qui l'appelle
9 pour le résultat, tantôt c'est lui. » Donc,
10 nécessairement, si vous l'appellez pour savoir le
11 résultat, c'est que vous connaissez d'avance la
12 date du comité de sélection.

13 R. Ou il me téléphonait puis il me disait, « Il va y
14 avoir, telle journée on se réunit pour... Le comité
15 de sélection se réunit. »

16 Q. [550] O.K. Alors, et une fois que le comité de
17 sélection, par exemple, ici, s'est réuni à neuf
18 heures trente (9 h 30) le neuf (9) avril deux mille
19 huit (2008), généralement, possiblement, il va vous
20 appeler la veille pour vous dire, « Demain c'est le
21 comité de sélection. » Il y a des bonnes chances?

22 R. Bien oui.

23 Q. [551] Il y a des bonnes chances. Et la journée
24 même, dans ce cas-ci, à quatorze heures trente
25 (14 h 30), ou le matin même, peut-être, à quatorze

1 heures trente (14 h 30), généralement il devrait
2 vous appeler après. Pour vous dire, « Voici... »

3 R. Supposément, oui.

4 Q. [552] « Voici, Monsieur Trépanier, voici le
5 résultat. » Puis suite à ça, vous, soit que vous
6 appeliez, ce que j'ai compris de votre témoignage
7 ce matin, soit l'heureux élu, celui qui a remporté?

8 R. Oui.

9 Q. [553] Ou soit que vous passez par monsieur Lalonde,
10 dire, « Regarde, fais donc la chaîne
11 téléphonique. » C'est une hypothèse qui est valable
12 également.

13 R. Oui.

14 Q. [554] Oui? Parfait. Et ce que je veux, ce que je
15 voulais vous dire par rapport à monsieur Marcil,
16 est-ce que monsieur Marcil vous a déjà évoqué...
17 Est-ce que lui vous en a déjà demandé, de l'argent,
18 Monsieur Trépanier, en disant, « Écoutez, là, moi
19 je prends des gros risques, là. »

20 R. Jamais.

21 Q. [555] Jamais? « Moi je risque de perdre ma job, là,
22 si ça se sait. »

23 R. Jamais monsieur Marcil ne m'a demandé de l'argent,
24 puis je n'ai jamais offert de l'argent à monsieur
25 Marcil.

1 Q. [556] O.K. Effectivement. Ça c'est votre réponse.
2 Mais, monsieur Marcil, jamais, et vous avez, ce que
3 je comprends de votre réponse également, jamais su
4 si les ingénieurs lui en avaient donné.

5 R. Jamais.

6 Q. [557] O.K. Vous étiez au courant, par exemple, que
7 certains ingénieurs... pas les ingénieurs, mais
8 certains entrepreneurs, notamment monsieur
9 Borsellino, lui avait payé un gros voyage en
10 Italie?

11 R. Je n'étais pas au courant de ça, moi.

12 Q. [558] Vous avez appris ça à la Commission, ça
13 aussi?

14 R. Ah, je l'ai vu à la... Je l'ai vu à la Commission,
15 mais je pensais que vous disiez dans le temps
16 que...

17 Q. [559] Non, mais peut-être, est-ce qu'on vous avait
18 déjà informé?

19 R. Non. Non.

20 Q. [560] Non. Alors, ce qu'on va faire, Monsieur, on
21 va regarder, par exemple, l'appel d'offres,
22 justement le 08-106154, celui qu'on regardait
23 tantôt. O.K.? Alors, ça va avoir lieu le neuf (9)
24 avril deux mille huit (2008). Alors, si... je ne
25 ferai peut-être pas tous les registres mais peut-

1 être voir si ça a de l'allure ça, ce que je vous
2 dis, là. C'est tiré de différents documents qu'on a
3 déposés, Monsieur Trépanier. D'accord? Alors,
4 l'appel d'offres, ce qu'on sait, le comité va se
5 réunir à quatorze heures trente (14 h 30), le neuf
6 (9) avril. On comprend que la veille, Monsieur
7 Trépanier, vous allez appeler, le huit (8) avril,
8 appel sortant d'une minute, vous allez appeler
9 Michel Lalonde, à sept heures quarante-sept (7 h
10 47). À huit heures (8 h), vous allez appeler
11 Rosaire Sauriol, un autre appel sortant. À huit
12 heures douze (8 h 12), un autre appel sortant,
13 Rosaire Sauriol. Toujours le huit (8) avril, à huit
14 heures trente-trois (8 h 33), Michel Lalonde, un
15 appel sortant. Le huit (8) avril toujours, à huit
16 heures cinquante-cinq (8 h 55), Michel Lalonde
17 donc, un autre appel sortant. Quand je dis « un
18 appel sortant » c'est que ça sort de votre
19 cellulaire. Ensuite de ça on va aller au
20 lendemain...

21 R. Est-ce que...

22 Q. [561] Oui?

23 R. Vous les avez tous, vous les avez les numéros de
24 téléphone que j'ai... les appels que j'ai faits,
25 vous les avez?

1 Q. [562] Oui. Oui.

2 R. Est-ce que c'est...

3 Q. [563] Vous voudriez les voir?

4 R. Oui, j'aimerais ça.

5 Q. [564] Parfait. Alors, on va les regarder. Ça va
6 être un petit peu plus fastidieux, mais je veux
7 juste vous le dire puis après ça on va les regarder
8 ensemble, ça va? Ensuite de ça vous avez, cette
9 journée-là... puis n'oubliez pas que le comité de
10 sélection va avoir lieu à quatorze heures trente
11 (14 h 30). Vous allez avoir, à quatorze heures
12 trente (4 h 30), le lendemain, soit le neuf (9)
13 avril, vous allez avoir Michel Lalonde... vous
14 allez appeler Michel Lalonde à seize heures une
15 (16 h 01) et, à seize heures deux (16 h 02), vous
16 allez appeler Robert Marcil. Alors, ce qu'on
17 comprend de ce que vous nous avez dit tantôt,
18 monsieur Marcil... et ce qu'on comprend c'est que
19 monsieur Marcil est sur le comité de sélection.
20 Donc, étant sur le comité de sélection,
21 généralement, il a la nouvelle assez vite. Donc,
22 vous allez vous enquérir du gagnant, c'est exact?
23 R. Oui. Exact.
24 Q. [565] Alors, vous voulez qu'on les regarde. Ce
25 qu'on va faire c'est qu'on va commencer avec les

1 registres de Michel Lalonde. C'est un petit peu
2 plus fastidieux mais on va le faire, Monsieur
3 Trépanier. Oui, j'ai celui de Michel Lalonde, donc
4 608. Et je vous avais évoqué des heures en
5 particulier.
6 Donc, on va aller au huit (8) avril, Madame
7 Blanchette, à sept heures quarante-sept (7 h 47).
8 Donc, qui est le huit (8) avril deux mille huit
9 (2008). C'est la page 25 de 33, Madame Blanchette,
10 ce qui va être plus simple, là, je les ai notées,
11 là, pour repérer plus vite.
12 Et si je regarde, là, ensuite de ça, donc on est...
13 la date du comité de sélection, comme j'ai dit,
14 était le neuf (9) avril. Puis je regarde cette
15 page-là, même ça peut... si ça peut vous aider,
16 vous êtes... constamment vous parlez avec Michel
17 Lalonde. Même j'arrive à... je peux même partir,
18 là, le... vous lui parlez le trois (3) avril, le
19 quatre (4) avril, le six (6) avril. Le sept (7)
20 avril vous lui parlez une, deux, trois, quatre,
21 cinq fois. Le huit (8) avril, une, deux, trois
22 fois. Et, le neuf (9) avril, les heures dont je
23 vous ai parlé tantôt, le neuf (9) avril, monsieur
24 Marcil a déjà fait partie du comité de sélection, à
25 partir de quatorze heures trente (14 h 30), on sait

1 que vous allez parler à monsieur Marcil et à seize
2 heures une (16 h 01) et à seize heures trente-deux
3 (16 h 32), vous allez logger des appels à monsieur
4 Lalonde.

5 Et si je regarde maintenant celui de
6 monsieur Marcil. Je vais aller tout de suite au
7 neuf (9) avril. Oui, c'est la pièce, je m'excuse,
8 619. Merci, Maître Éthier. Et, si je vais au neuf
9 (9) avril, qui est la page 3 de 7.
10 Vous me le dites si je vais trop vite, Madame la
11 Présidente. Je ne veux pas non plus faire les coins
12 ronds.

13 Et si je me rends au neuf (9) avril, ce que
14 je vous ai dit, à seize heures deux (16 h 02), donc
15 une minute après l'appel fait à monsieur Lalonde,
16 vous appelez monsieur Marcil, à seize heures (16 h
17 02). Et je vois que, même le lendemain, vous allez
18 discuter avec monsieur Marcil. Donc, je peux en
19 faire beaucoup comme ça... Est-ce que ça va, dites-
20 moi-le si...

21 R. Est-ce que c'est la durée du temps, ça, Maître
22 Gallant?

23 Q. [566] C'est-à-dire c'est la durée du temps, c'est-
24 à-dire que c'est...

25 R. Même pas une minute? Zéro heure...

1 Q. [567] C'est une minute. Donc, « La firme
2 gagnante », c'est assez simple, là, on en dit des
3 choses en une minute.

4 (14:23:58)

5 Me DANIEL ROCK :

6 Il n'y a aucune preuve qu'il a parlé à la personne.
7 C'est parce qu'à un moment donné...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Rock, est-ce que c'est un droit fondamental?

10 Me DANIEL ROCK :

11 Oui, c'est un droit fondamental.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Non, ce n'est pas un droit fondamental.

14 Me DANIEL ROCK :

15 Parce qu'on ne peut pas dire à un témoin quelque
16 chose qui n'est pas vrai. Parce que, ici, on n'a
17 pas la preuve qu'il a parlé avec la personne.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Maître Gallant.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Bien, à tout le moins, son cellulaire a parlé au
22 cellulaire de quelqu'un d'autre. Je n'ai pas de
23 preuve hors de tout doute raisonnable à faire, moi.

24 PAR LE TÉMOIN :

25 R. Mais ce n'est même pas une. C'est zéro, un. Même

1 pas. Zéro, un.

2 Me DENIS GALLANT :

3 Quel onglet, Maître Riti? Moi, j'ai carrément
4 enlevé mes...

5 PAR LE TÉMOIN :

6 R. Une minute, oui, c'est ça.

7 Me DENIS GALLANT :

8 Q. [568] C'est une minute, Monsieur Trépanier. C'est
9 l'onglet 43, Madame la Présidente, celui de
10 monsieur Marcil.

11 R. Parce que, quelle est la durée du... dans le cas
12 que son téléphone sonne cinq, six coups, puis s'il
13 tombe sur le répondeur, ça peut prendre combien de
14 temps?

15 Q. [569] Mais, Monsieur Trépanier, on va mettre une
16 chose au clair.

17 R. Oui.

18 Q. [570] Moi, je prends votre témoignage. Je vous ai
19 émis l'hypothèse, parce que j'ai pris des choses
20 que vous m'avez dites. C'est-à-dire que,
21 effectivement, monsieur Marcil vous donnait des
22 renseignements sur les comités de sélection?

23 R. Exact. Ça, je l'ai admis.

24 Q. [571] Bon. Soit que vous l'appeliez ou soit qu'il
25 vous appelait. Est-ce que, dans un cas comme ça, je

1 le sais que je n'ai pas une preuve hors de tout
2 doute raisonnable à faire, mais est-ce que c'est
3 possible, avec ce que vous nous avez dit, que vous
4 avez téléphoné à monsieur Marcil et qu'il vous a
5 donné le résultat : « Voici, la firme, Monsieur
6 Trépanier »? Dans le fond, il vous dit, il ne
7 disait pas grand-chose d'autre, là?

8 R. C'est possible.

9 Q. [572] Je pense que c'est possible. O.K. Et est-ce
10 que c'est également possible, quand je vous ai
11 montré celui de monsieur Lalonde, O.K., que vous
12 avez également parlé tout de suite après à monsieur
13 Lalonde pour lui dire...

14 R. Possible.

15 Q. [573] C'est ça. « Voici la firme. J'ai parlé à
16 Robert. Robert m'a dit ça », c'est beau? Parfait.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Vous devez répondre à la question.

19 R. Oui, c'est ça, c'est possible.

20 Me DENIS GALLANT :

21 Q. [574] Je vous ai également évoqué le fait que vous
22 aviez, la veille, parlé à Rosaire Sauriol à deux
23 reprises. Voulez-vous qu'on regarde les registres
24 téléphoniques de Rosaire Sauriol?

25 R. Correct.

1 Q. [575] C'est correct. C'est beau. Parfait. Je ne les
2 ferai pas tous avec vous. Mais on va regarder si
3 toujours l'hypothèse que je vous sou mets est la
4 bonne. Parfait. On va aller maintenant à l'appel
5 d'offres 08-107-59. Et je reviens. Je sais que
6 c'est fastidieux, mais on n'a pas le choix, Madame
7 Blanchette, si on veut vraiment montrer au témoin
8 les informations qu'on a. Donc, c'est le troisième
9 onglet. Non, ce n'est pas vrai, je vais aller au
10 cinquième. Je ne les fera pas tous.

11 08-107-89. Services professionnels de
12 trois firmes spécialisées en
13 circulation et transport pour la
14 signalisation lumineuse.

15 Six (6) août deux mille huit (2008), qui est le
16 lancement de l'appel d'offres. Huit (8) septembre
17 deux mille huit (2008) pour la date d'ouverture de
18 la soumission. Douze (12) septembre deux mille huit
19 (2008) pour la date de création du comité. Date de
20 rencontre le vingt-trois (23) septembre. Et
21 également quatorze heures (14 h). C'est le genre
22 d'appel d'offres dont je vous parlais, Monsieur
23 Trépanier. On demande que trois firmes soient
24 qualifiées. Vous avez déjà vu ça?

25 R. Oui.

1 Q. [576] Je pense que c'était une habitude à la Ville
2 pour certains grands travaux. Ce qu'on a compris,
3 certains témoins sont venus nous expliquer ça,
4 qu'il y avait des appels d'offres qui demandaient
5 de qualifier trois firmes. C'est exact?

6 R. Oui.

7 Q. [577] Puis vous avez vu également que, pour que
8 tout le monde ait sa pointe de tarte, la majorité
9 des grandes firmes qui, eux, faisaient de la
10 collusion, formaient des consortiums, là, je vous
11 dirais, des fois, naturels, mais, des fois, juste
12 pour soumissionner? Vous avez vu ça également?

13 R. Moi, je sais qu'il y avait des consortiums.

14 Q. [578] Il y avait des consortiums. Puis certains
15 contrats, je pense que le système valorisait ça les
16 consortiums, hein? C'est parce que tout le monde
17 travaillait?

18 R. Oui.

19 Q. [579] Oui, hein?

20 R. Bien, il y en avait plusieurs consortiums. Alors
21 c'est...

22 Q. [580] Je vous donne toujours...

23 R. Il y en a un, deux, trois.

24 Q. [581] Je vous donne toujours mon exemple, je vous
25 donne toujours mon exemple que j'ai ici, un

1 consortium qui est Genivar, Séguin, Axor; CIMA+,
2 SM, pour un autre consortium; Tecsalt, Dessau, un
3 autre consortium. Je vous dirais qu'il ne manque
4 pas grand monde, hein.

5 R. Non, tout le monde était là.

6 Q. [582] Dans le fond, tout le monde était là. C'était
7 vraiment se créer une place puis fermer un marché,
8 là. Puis tout le monde travaillait.

9 R. Quand vous dites « fermer un marché », ce sont les
10 firmes à Montréal qui travaillent. Je n'ai jamais
11 vu... J'en ai parlé ce matin. Jamais j'ai vu ou
12 rencontré une firme à l'extérieur de Montréal venir
13 nous rencontrer ou... Je ne l'ai pas vu. Je n'ai
14 jamais vu ça.

15 Q. [583] Mais en même temps, vous avez dit, puis, ça,
16 vous l'avez dit très, très honnêtement, c'est-à-
17 dire, c'était les firmes qui contribuaient à Union
18 Montréal, pas d'autres firmes?

19 R. Non, jamais pour des billets, je n'ai jamais été
20 sollicité par une firme extérieure de Montréal pour
21 acheter des billets ou dire...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. [584] Ce n'est pas ça que maître Gallant vous dit.
24 Il vous dit que les contrats étaient octroyés aux
25 amis du parti. Vous nous l'avez dit plusieurs fois.

1 R. Oui, aux amis du parti qui étaient de Montréal.

2 Parce que je n'ai jamais eu de...

3 Q. [585] C'est ce qu'on dit. Qui étaient de Montréal.

4 Ce qui veut dire que quelqu'un qui était de Val-

5 d'Or, qui ne pouvait pas être un ami du parti,

6 parce qu'il ne faisait pas partie de Montréal,

7 quoique, dans votre... quoique vous auriez peut-

8 être accepté de l'argent de cette compagnie de Val-

9 d'Or, et peut-être que cette compagnie de Val- d'Or

10 aurait travaillé à Montréal?

11 R. C'est parce que quand on parle d'une com...

12 Q. [586] Ça aurait été possible, ça?

13 R. Madame la Présidente, quand on parle d'une

14 compagnie de Val d'Or, la plupart des gros bureaux

15 d'ingénieurs, c'est tout, que ce soit Dessau, que

16 ce soit SNC ou d'autres, ont des... Soit qu'il y a

17 eu des acqui... ils ont fait des acquisitions dans

18 ces régions-là. Ils n'ont pas besoin de venir

19 soumissionner ici. Le bureau, la maison mère est à

20 Montréal.

21 (14:31:08)

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. [587] Mais, Monsieur...

24 R. Alors je ne vois pas, là, le...

25 Q. [588] Mais, Monsieur Trépanier, vous comprenez le

1 système. L'avantage de se mettre ensemble,
2 l'avantage pour faire de la collusion chez ces
3 firmes-là, c'est au niveau du prix. Elles savent
4 qu'elles vont se faire qualifier. Elles ont
5 travaillé à Montréal pendant plusieurs... Elles
6 vont répondre aux exigences du plan et devis. La
7 seule chose, par contre, ça leur permet de ne pas
8 couper les prix. Tu sais, quand vous nous avez
9 parlé, hier, dit, « Oups! On l'a échappée, celle-
10 là, il y a quelqu'un qui a volé... » Le terme que
11 vous avez employé, je ne m'en souviens plus. Qu'il
12 y a quelqu'un qui a triché. Ce qui fait en sorte...
13 Vous connaissez bien le système. En tout cas, si
14 vous avez écouté la Commission, nous on en a appris
15 beaucoup, c'est-à-dire, c'est qu'il y a un barème.
16 D'accord? Et si on s'entend ensemble, il n'y a
17 personne qui va... Celui qui va gagner, ou le
18 consortium qui va gagner, va se rapprocher du
19 barème. Ça, ça évite qu'une jeune firme dynamique
20 arrive, qu'on appelle un casse-cou, puis qui vienne
21 couper l'herbe sous le pied, vienne casser les
22 prix. Et ça, j'imagine, si les firmes de génie-
23 conseil sont tellement généreuses avec le parti que
24 vous représentiez, c'est justement pour être en
25 mesure d'avoir la mainmise sur l'ensemble des

1 contrats. Vous êtes d'accord avec ce que je dis? En
2 tout cas, ils sont tous venus dire ça, là. À date,
3 moi je pense que c'est prouvé, ça, là. Quelqu'un
4 qui viendrait dire le contraire, là...

5 R. À date c'est prouvé, mais moi je ne peux pas
6 dire...

7 Q. [589] C'était ça leur intérêt, et l'intérêt, pour
8 que ce système-là fonctionne, c'est d'avoir
9 quelqu'un comme vous, qui est proche du parti, et
10 d'avoir des Robert Marcil. Ça c'est un intérêt,
11 d'avoir des Robert Marcil, qui va leur donner les
12 renseignements d'avance.

13 R. Mais si, Maître Gallant...

14 Q. [590] Oui.

15 R. Madame la Présidente, s'il n'y a pas de Robert
16 Marcil, puis vous dites il y a collusion, vous
17 faites allusion à collusion, moi, c'était
18 simplement pour avoir les résultats. Si les gars,
19 comme, vous essayez de me dire que les gars
20 s'arrangeaient ensemble. Il n'y a pas besoin de
21 Robert Marcil. Moi j'appelais monsieur Marcil
22 seulement pour avoir les résultats, puis seulement
23 pour savoir quand certains projets sortiraient.

24 Q. [591] Non mais je vous dirais... Je vous dirais,
25 dans une première étape, c'est la qualification.

1 Vous avez des gens, vous avez des gens sur un
2 comité de sélection qui peuvent regarder un certain
3 consortium qui est formé, qui pourrait regarder un
4 document, une soumission faite, puis dire, « Ça ne
5 marche pas, ça, là. Ce n'est pas tellement... Elle
6 a peut-être... Je ne serais pas capable de lui
7 donner son soixante-dix (70). » Donc, c'est
8 nécessairement, on a besoin de quelqu'un sur le
9 comité de sélection, là. Je ne dis pas que tous ces
10 gens-là sont achetés, là, mais un Robert Marcil
11 peut aider.

12 R. Madame la Présidente, les bureaux d'ingénieurs qui
13 sont à Montréal, ce sont des bureaux qui peuvent
14 très bien se qualifier. Puis s'il y avait, comme on
15 dit, collusion ou quoi que ce soit, ces bureaux-là
16 entraient des... déposaient des offres, étant sûrs
17 que le soixante-dix pour cent (70 %), ou, c'est ce
18 qu'on dit, là, soixante-dix pour cent (70 %) plus
19 le prix...

20 Q. [592] Pourquoi un directeur général d'une ville,
21 monsieur Léger, vient nous dire qu'il y a eu une
22 commande de s'assurer que monsieur Marcil soit de
23 plus en plus sur les comités de sélection, surtout
24 à partir de deux mille neuf (2009), alors que,
25 comme l'avait évoqué monsieur Lachance lorsqu'on

1 interrogeait monsieur Marcil, qu'il n'avait plus
2 vraiment le poste. Il était vraiment très haut à la
3 Ville, et généralement il ne devrait pas être sur
4 les comités de sélection. C'est un monsieur qui
5 vous donnait de l'info. Alors, j'imagine que...
6 Regardez. Vous nous avouez le système au complet,
7 mais vous vous gardez des petites gênes. Moi je
8 pense que vous savez que monsieur Marcil faisait
9 plus que donner de l'information. Est-ce qu'on peut
10 s'entendre là-dessus?

11 R. Ça, je... Moi, ce que j'avais de monsieur Marcil,
12 c'était ce que je vous ai dit. Puis je suis encore,
13 encore me répéter, je suis sous serment, c'est ce
14 que j'avais de monsieur Marcil.

15 Q. [593] O.K. Mais vous n'excluez pas l'hypothèse que
16 monsieur Marcil pouvait jouer un rôle...

17 R. Je ne peux pas avouer quelque chose que je ne sais
18 pas.

19 Q. [594] Très bien. Alors, si je regarde maintenant le
20 comité de sélection qui aura lieu le vingt-trois
21 (23) septembre deux mille huit (2008), je regarde
22 cette journée-là, et le vingt-trois (23) septembre
23 deux mille huit (2008), vous allez parler avec
24 Robert Marcil, et je vais prendre la pièce 619, et
25 je vais aller au vingt-trois (23) septembre.

1 Alors : N'oubliez pas que le comité de sélection
2 va... Je suis à la page 4 de 7, Madame Blanchette.
3 N'oubliez pas que le comité de sélection va avoir
4 lieu à 14 h 30. Vous logez un appel à monsieur
5 Marcil, d'une minute maximum, à dix heures treize
6 (10 h 13), le matin. À seize heures cinquante-neuf
7 (16 h 59), il va y avoir un appel entrant, c'est-à-
8 dire que monsieur Marcil va tenter de vous
9 rejoindre. Et, à dix-sept heures dix (17 h 10), ce
10 qu'on comprend c'est que vous le rappelez et
11 l'appel va durer deux (2) minutes. Et je suis au
12 vingt-trois (23) septembre deux mille huit (2008).
13 Alors, on comprend toujours... c'est toujours la
14 même démonstration, c'est-à-dire...

15 R. C'est le résultat.

16 Q. [595] C'est le résultat. O.K. Et si je... je
17 comprends que, dans la même journée, vous allez
18 parler à Frank Zampino, est-ce que vous allez lui
19 parler, à monsieur Zampino, du fait que monsieur
20 Marcil est sur un comité...

21 R. Non. Non.

22 Q. [596] ... de sélection cette journée-là?

23 R. Non. Non. Est-ce que vous avez le numéro où
24 j'appelle monsieur Zampino?

25 Q. [597] Oui. Monsieur Zampino, juste faire attention

1 pour ne pas que le numéro... se termine par 6665.
2 Ça va? Là on n'est pas dans celui de monsieur
3 Zampino, on peut le prendre, si vous voulez. Alors,
4 on va y aller, on va prendre celui de monsieur
5 Zampino. Alors, 618, Zampino. Et là on est le
6 vingt-trois (23) septembre deux mille huit (2008).
7 Et c'est la date du mois de septembre, vingt-trois
8 (23) septembre deux mille huit (2008). Je suis
9 désolé, je retire... je n'étais pas dans le bon
10 tableau, on verra monsieur Zampino tantôt.
11 D'accord? Alors, dans ce cas-là, c'était pour
12 l'appel d'offres du vingt-deux (22) septembre, soit
13 celui de la veille. On pourra le regarder tantôt.
14 J'ai des appels pour le vingt-deux (22) septembre
15 deux mille huit (2008) et il y a également eu un
16 appel... il y a également eu un comité de sélection
17 sur lequel Robert Marcil siégeait. On va même le
18 regarder tout de suite. Alors, c'est le vingt-deux
19 (22) septembre deux mille huit (2008), c'est le
20 107-59. Et j'ai un comité de sélection qui va avoir
21 lieu le vingt-deux (22) septembre, à treize heures
22 trente (13 h 30), le 107-59. Et...

23 R. Oh!

24 Q. [598] Oui?

25 R. Je m'excuse de vous interrompre.

1 Q. [599] Oui, oui.

2 R. C'est donné par l'arrondissement Saint-Laurent,
3 jamais. Pas moi qui...

4 Q. [600] Jamais?

5 R. Non.

6 Q. [601] Ça, ce n'est pas bon ça?

7 R. Du tout. L'arrondissement, je...

8 Q. [602] Jamais, jamais. Vous vous occupiez, avec
9 monsieur...

10 R. Ce qui se donnait de la grande ville.

11 Q. [603] O.K.

12 R. On appelait la grande ville.

13 Q. [604] O.K. Donc, Saint-Laurent, parfait, merci de
14 la précision.

15 (14:40:03)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. [605] Donc c'est un hasard que vous parlez à
18 monsieur Zampino la journée où le contrat est
19 octroyé à Saint-Laurent?

20 R. Oui, c'est un hasard parce que...

21 Q. [606] C'est un hasard que ce soit dans les mêmes
22 heures?

23 R. Madame la Présidente, regardez partout ou je
24 demande à monsieur Gallant de regarder, si c'est
25 dans les arrondissements que les contrats sont

1 donnés, je n'avais aucune... aucun... je ne
2 regardais pas ça. C'était l'arrondissement qui
3 s'occupe ça. Monsieur Zampino, je peux l'avoir
4 appelé cette journée-là mais pas dans le cadre du
5 projet de Saint-Laurent.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. [607] Je suis content que vous en parliez parce
8 que, effectivement, monsieur Lalonde a dit beaucoup
9 de choses, hier vous l'avez quand même qualifié de
10 menteur. Mais je considère que... en tout cas, vous
11 pouvez convenir avec moi qu'il n'a pas menti sur
12 tout. Vous le confirmez, là, à savoir que le
13 système de collusion, entre les entrepreneurs,
14 était fait au niveau des contrats du central. C'est
15 exact?

16 R. Moi, je n'ai jamais, jamais... ce que vous faites
17 allusion, monsieur Marcil, c'était toujours ce qui
18 sortait de la grande ville.

19 Q. [608] Parfait. O.K. Et, ça, on s'entend là-dessus,
20 là.

21 R. Oui.

22 Q. [609] C'est-à-dire, de système de partage des
23 contrats qui émanent de la grande ville en retour
24 d'un financement à Union Montréal, vous ne le
25 qualifiez pas de trois pour cent (3 %) mais je

1 pense qu'on s'est entendus ce matin pour dire qu'il
2 y avait un retour d'ascenseur, c'est-à-dire que les
3 firmes, en échange de contrats, contribuaient. Ça,
4 vous êtes d'accord avec moi?

5 R. « En échange de contrats contribuaient... »

6 Q. [610] Bien, c'est-à-dire en échange que ce système-
7 là fonctionne, en ce sens que vous donniez de
8 l'information par l'entremise de Marcil, la
9 contrepartie c'est que ces firmes-là continuent à
10 contribuer à Union Montréal?

11 R. Ils collaboraient avec nous autres aux événements.

12 Q. [611] Oui. Ça, là-dessus, là...

13 R. Exact.

14 Q. [612] Là-dessus, vous êtes...

15 R. Aux événements.

16 Q. [613] ... très clair. Mais ils contribuaient
17 beaucoup.

18 R. Quand vous faites allusion ici, arrondissement
19 Saint-Laurent, si c'est arrondissement Pointe-aux-
20 Trembles, arrondissement Plateau-Mont-Royal, Ville
21 LaSalle, du tout.

22 Q. [614] Parfait. On s'entend. Si je vais
23 maintenant... On va en prendre un autre. Je vais
24 m'assurer que ça ne soit pas un arrondissement.
25 Alors, on va aller à... le 08-107-89. Lui, on vient

1 de le faire.

2 R. Oui.

3 Q. [615] Ensuite de ça, on va aller au prochain.

4 Parfait. On va aller...

5 Services professionnels pour la
6 préparation de plans...

7 Je suis à la deuxième page du document, 57P-620.

8 Services professionnels pour la
9 préparation de plans, implantation,
10 relevé d'arpentage et préparation de
11 listes de points dans le cadre de
12 différents projets confiés à la
13 Direction de la réalisation des
14 travaux.

15 Ça, là, on s'entend là-dessus. La réalisation des
16 travaux, c'est le central. Ça va, Monsieur
17 Trépanier?

18 R. Oui.

19 Q. [616] Là-dessus on s'entend. Alors, date du
20 lancement de l'appel d'offres, vingt-trois (23)
21 juillet deux mille huit (2008); date d'ouverture de
22 la soumission du huit (8) août deux mille huit
23 (2008); date de création du comité, trente (30)
24 juillet deux mille huit (2008); date de rencontre,
25 trois (3) septembre deux mille huit (2008). Donc,

1 on comprend, Monsieur Trépanier, que vous êtes
2 avisé par monsieur Marcil avant la date de
3 rencontre qu'il va y avoir un comité de sélection
4 le lendemain?

5 R. Peut-être qu'il m'a appelé.

6 Q. [617] Possiblement. Peut-être. O.K. La rencontre va
7 avoir lieu à treize heures (13 h) sur la rue
8 Brennan. Et monsieur Marcil sera présent. Et si on
9 regarde, si on regarde attentivement les... Je
10 ferai, si vous voulez, je vous montrerai la preuve.
11 Mais si vous regardez à partir du deux (2), la
12 veille. Alors, vous allez parler avec Michel
13 Lalonde déjà à sept heures quarante (7 h 40) le
14 matin. Vous allez parler ensuite de ça à Frank
15 Zampino - et, ça, c'est un appel sortant - à Frank
16 Zampino, un appel entrant à onze heures quarante-
17 huit (11 h 48). À onze heures quarante-neuf
18 (11 h 49), Frank Zampino, un appel... bon, vous
19 appelez. Et la conversation va durer à peu près
20 sept minutes. Ensuite de ça, vous allez... Ici, on
21 est toujours le deux (2).

22 Le lendemain le trois (3), à partir de huit
23 heures quinze (8 h 15) le matin, un appel sortant,
24 vous allez discuter avec Michel Lalonde cinq
25 minutes. À huit heures dix-neuf (8 h 19) avec

1 Rosaire Sauriol, un appel sortant, une minute. Huit
2 heures vingt-trois (8 h 23), un appel sortant de
3 chez BPR-Triax. À huit heures vingt-cinq (8 h 25),
4 une minute encore, un appel sortant, BPR-Triax. À
5 midi quatorze (12 h 14), un appel entrant de Frank
6 Zampino qui va durer une minute. À midi trente-neuf
7 (12 h 39), un autre appel entrant d'une durée d'une
8 minute avec Frank Zampino. À quinze heures
9 cinquante-huit (15 h 58)...

10 R. Je m'excuse.

11 Q. [618] Oui.

12 R. Est-ce que ça peut être Frank Zampino ou si ça peut
13 être son adjointe? Là, il y a...

14 Q. [619] O.K. Mais on regarde.

15 R. Parce que quand on appelait au bureau de monsieur
16 Zampino, on appelle pas au bureau direct. On
17 pouvait rejoindre soit madame Martine, on pouvait
18 rejoindre Hugo Morrissette.

19 Q. [620] Le 6665, c'était quel bureau ça?

20 R. Les premières lettres, les premiers chiffres?

21 Q. [621] Bien, je vais vous donner les quatre
22 derniers, parce que je ne veux pas identifier le
23 numéro. C'est un téléphone personnel.

24 R. 266.

25 Q. [622] Non, non, je vous demande de ne pas le

1 donner.

2 R. Il faudrait que je regarde, parce que... Moi, il
3 faudrait que je regarde...

4 Q. [623] On s'en reparlera.

5 R. L'échange, là...

6 Q. [624] Parfait.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Non, non. Non, non. C'est parce que la même chose
9 va se présenter avec monsieur Zampino que s'est
10 présentée avec vous. Alors, il va recevoir des
11 appels à cause de vous.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Q. [625] Mais juste peut-être vous souvenir. C'est un
14 monsieur que vous avez parlé, je ne sais pas...

15 R. 26...

16 Q. [626] ... combien de fois. Mais je veux juste
17 terminer. Ce qui se termine par 6665, là, vous
18 souvenez-vous si c'était son cellulaire ou son
19 appel?

20 R. Ce n'est pas son cellulaire.

21 Q. [627] Écoutez, je vais être équitable avec vous.
22 Moi, j'ai les documents qui sont raturés, mais je
23 vous les montrerai. Vous allez revenir
24 éventuellement. Parce qu'on va en faire d'autres
25 registres d'appels. Je vais vous les montrer sur un

1 papier à part pour pas...

2 R. Oui. Correct.

3 Q. [628] Je m'engage à le faire ça avec vous.

4 R. Et les quatre derniers chiffres qu'on a donnés, là,
5 ça ne me revient pas ça.

6 Q. [629] O.K. Ensuite de ça, on a...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Q. [630] En tout cas, ça revient à votre appareil à
9 vous, parce que les deux se communiquent.

10 R. Non, je parle, les quatre derniers chiffres, Madame
11 la Présidente...

12 Q. [631] Oui.

13 R. ... de ce téléphone-là...

14 Q. [632] J'ai bien compris.

15 R. ... celui-là, je ne l'ai pas dans le...

16 Q. [633] J'ai bien compris. Mais ce que ça indique,
17 les registres, là, c'est que c'est bien votre...

18 R. Oui, oui.

19 Q. [634] ... cellulaire à vous et celui de monsieur
20 Zampino.

21 R. Mais je ne sais pas lequel de ses téléphones.

22 Me DENIS GALLANT :

23 Q. [635] On le verra. Écoutez, nous, on a fait
24 vérifier et contre-vérifier. Mais pour être
25 équitable avec vous...

1 R. Non, non.

2 Q. [636] ... je vais vous le montrer sur un papier.

3 O.K. Ceci étant dit donc, selon moi, mon
4 information que j'ai, c'est qu'il va y avoir des
5 appels entrants de monsieur Zampino, il y en aura
6 trois : midi quatorze (12 h 14), midi trente-neuf
7 (12 h 39), quinze heures cinquante-huit (15 h 58).
8 Toujours la journée du comité de sélection. Et
9 Robert Marcil, lui, va vous appeler, c'est un appel
10 entrant à dix-sept heures deux (17 h 02). Donc,
11 n'oubliez pas que le comité de sélection va avoir
12 lieu là à treize heures trente (13 h 30). Et
13 ensuite de ça, le soir, possiblement pour ça ou
14 pour d'autres choses, vous allez... monsieur
15 Zampino va vous appeler deux fois, de très courts
16 appels, à dix-neuf heures cinquante-deux et à dix-
17 neuf heures cinquante-trois (19 h 52-19 h 53).
18 Possiblement qu'il n'a pas été capable de vous
19 rejoindre et c'est cette... cette journée-là.

20 Donc, on confirme dans le sens... en tout
21 cas, vous êtes en mesure de peut-être confirmer
22 l'hypothèse, un peu comme votre avocat disait
23 « nous, on n'a pas l'écoute en tant que telle »,
24 mais vous confirmez qu'il est tout à fait plausible
25 qu'une journée que Robert Marcil est sur un comité

1 de sélection, vous allez avoir la nouvelle assez
2 vite.

3 R. Je l'ai dit, je le...

4 Q. [637] Super.

5 R. Mais, toujours soit pour des projets qui sont à
6 venir ou pour les résultats.

7 Q. [638] Tout à fait. Mais là, quand on a eu une
8 journée de comité de sélection, on s'entend que
9 c'est pour le résultat.

10 R. Oui.

11 Q. [639] O.K. Et on s'entend que le résultat, vous
12 allez le transmettre généralement à monsieur
13 Lalonde, je vous dirais il y a monsieur Sauriol qui
14 va arriver souvent dans le décor, mais est-ce qu'on
15 s'entend que dans les deux interlocuteurs, moi, je
16 prends toujours comme point de départ la journée
17 qu'ils ont décidé, Sauriol et monsieur Lalonde...

18 R. Oui.

19 Q. [640] ... monsieur Sauriol et monsieur Lalonde que
20 c'étaient eux autres qui s'occupaient maintenant de
21 ce système-là...

22 R. Oui.

23 Q. [641] ... que votre interlocuteur allait devenir
24 monsieur Lalonde. Est-ce que c'est ça ou Sauriol
25 également?

1 R. Un des deux.

2 Q. [642] Les deux. Les deux s'en occupaient. Et au
3 niveau des autres firmes de génie, est-ce que,
4 quand vous aviez à communiquer avec eux, par
5 exemple, avec PBR-Triax, possiblement pour... pour
6 avoir... leur donner là en primeur qu'ils avaient
7 gagné?

8 R. C'est ça, je leur donnais les résultats.

9 Q. [643] Monsieur Cadotte nous disait quelque chose
10 d'intéressant. C'est que des fois il avait
11 l'information de... il avait l'information de
12 monsieur Lalonde, mais il disait toujours « moi,
13 j'appelais monsieur Trépanier pour confirmer ».
14 Est-ce que... est-ce que c'est possible ça? En
15 voulant dire « moi, j'aime bien parler » c'est-à-
16 dire monsieur Lalonde, ce que j'ai pu comprendre de
17 son témoignage là, je pense que je le résume bien
18 là, c'est que monsieur Lalonde pouvait l'appeler,
19 mais, vous, vous étiez plus son point de contact à
20 monsieur Cadotte.

21 R. Je ne peux pas dire ça là.

22 Q. [644] Non!

23 R. Je ne peux pas affirmer ça. Non.

24 Q. [645] Vous ne pouvez pas l'affirmer.

25 R. Non, je ne peux pas affirmer ça.

1 Q. [646] Mais, quand vous nous dites « moi, j'aimais
2 bien parler au vainqueur », c'est plausible?

3 R. Au vainqueur, oui, celui qui avait gagné, oui.

4 Q. [647] Par exemple, si SNC-Lavalin a gagné...

5 R. Je l'appelais, oui.

6 Q. [648] ... vous l'appeliez. O.K. On va en regarder
7 un autre, mais je vous dirais que c'est... vous me
8 le dites si l'exercice vous semble fastidieux. Vous
9 avez le 08-108-77. Alors, ce que ça nous dit cet
10 appel d'offres là, c'est :

11 Services professionnels pour le
12 programme de réfection et de
13 développement d'infrastructures
14 d'aqueduc...

15 R. Agglomération.

16 Q. [649] Pardon?

17 R. Agglomération, le territoire de l'agglomération de
18 Montréal.

19 Q. [650] O.K. Ça ne serait pas possible ça?

20 R. Je ne pense pas.

21 Q. [651] O.K. Mais, on va regarder pareil parce que le
22 comité va se réunir le vingt-six (26) janvier deux
23 mille neuf (2009) et là vous parlez à pas mal de
24 monde cette journée-là. On peut peut-être voir,
25 peut-être ça va vous... ça va vous sonner une

1 cloche parce que...

2 Services professionnels pour le
3 programme de réfection et de
4 développement d'infrastructures et
5 d'aqueduc secondaire ou principal,
6 d'égout, d'égout collecteur et de
7 bassin de rétention, incluant les
8 travaux corrélatifs de voirie sur le
9 territoire de l'agglomération de
10 Montréal.

11 Je vous dirais, c'est vraiment là dans le... je
12 vous dirais la zone ou la spécialité de la
13 direction de la réalisation des travaux ça là. On
14 s'entend? Les aqueducs, les égouts. En tout cas,
15 moi, j'ai parlé longuement avec monsieur
16 Surprenant, c'est vraiment leur domaine de la rue
17 Brennan et le patron, c'est monsieur Marcil.

18 Q. [652] Peut-être.

19 R. Quand on parle de l'agglomération, c'est... on
20 parle de la grande ville, à mon avis. À moins que
21 je me trompe, mais j'ai... j'ai le procureur de la
22 Ville qui me fait signe que « oui ». Ceci étant
23 dit, lancement de l'appel d'offres, le dix (10)
24 novembre deux mille huit (2008); le vingt-six (26)
25 novembre deux mille huit (2008), la date

1 d'ouverture de soumission; le douze (12) décembre
2 deux mille huit (2008), la date de création du
3 comité; vingt-six (26) janvier deux mille neuf
4 (2009), la date de rencontre. La rencontre va avoir
5 lieu à neuf heures (9 h 00) et c'est sur la rue
6 Brennan, et monsieur Marcil va faire partie de ce
7 comité-là.

8 Alors, si je regarde, moi, j'ai un tableau
9 qu'on m'a fait là pour regarder comment ça
10 fonctionne. J'ai, cette même journée-là, un appel
11 sortant à onze heures trente-cinq (11 h 35) vers...
12 vers monsieur Marcil. Alors, n'oubliez pas que le
13 comité de sélection va avoir lieu à neuf heures
14 (9 h 00), donc vous l'appellez. En voulant dire
15 « Robert, t'as-tu... t'as-tu le gagnant? »,
16 j'imagine c'est ça.

17 À neuf heures (9 h 00) le matin, il y a un
18 comité de sélection pour cet appel d'offres-là. Et
19 le premier appel que j'ai à monsieur Marcil cette
20 journée-là, le vingt-six (26) janvier, il est à
21 onze heures trente-cinq (11 h 35) pour une durée
22 d'une minute. Et vous appelez vous-même Robert
23 Marcil. J'imagine, c'est pour savoir si le comité
24 de sélection a fini le délibéré et ils ont choisi
25 la firme.

1 R. Oui.

2 Q. [653] C'est beau. Ensuite de ça, vous allez à seize
3 heures quarante-huit (16 h 48), Robert Marcil, un
4 appel sortant d'une minute. Probablement que ça n'a
5 pas donné grand-chose parce qu'à seize heures
6 cinquante-cinq (16 h 55), vous allez avoir un appel
7 entrant de Robert Marcil. Et cette fois-ci, ça va
8 durer deux minutes vingt-sept. Vous avez besoin
9 d'explication davantage, j'imagine.

10 R. Je ne sais pas, je ne peux pas vous le dire.

11 Q. [654] O.K. Ensuite de ça, à dix-sept heures vingt-
12 cinq (17 h 25), vous allez sortir un appel pour
13 Michel Lalonde, durée une minute, mais j'imagine
14 que vous n'étiez pas capable de rejoindre Michel
15 Lalonde, parce qu'à dix-sept heures vingt-six
16 (17 h 26) vous allez appeler à la compagnie, chez
17 Génius. À dix-sept heures quarante-neuf (17 h 49),
18 encore une minute. Là j'imagine que vous êtes
19 capable de lui... vous êtes en mesure de lui
20 parler. Trois minutes, appel sortant, et vous
21 parlez à Michel Lalonde.

22 R. C'est ça.

23 Q. [655] Ça fait que probablement que vous avez joué
24 au chat puis à la souris, là, avec monsieur
25 Lalonde, et vous lui avez parlé. Mais moi, ce que

1 je trouve très intéressant...

2 (14:54:36)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. [656] Est-ce que c'est ça, Monsieur Trépanier?

5 R. Oui oui, j'ai dit oui.

6 Me DENIS GALLANT :

7 Q. [657] Oui. Ce que je trouve très intéressant, c'est
8 dans le document de... Oups! Je perds mes feuilles.
9 De Robert Marcil. Et ça vaut la peine de le
10 regarder. Donc, vous lui avez déjà parlé deux fois
11 cette journée-là. On va aller à 619, et vous lui
12 avez parlé deux fois, ou tenté de lui parler sur
13 son cellulaire. Et un avantage qu'on a, c'est que
14 la Ville de Montréal nous a envoyé certains appels
15 ou messages qui sont laissés sur la boîte vocale
16 fixe de Robert Marcil, son poste. Et le vingt-six
17 (26) janvier deux mille neuf (2009), j'y vais, j'y
18 arrive... Vingt-six (26), vingt-six (26), vingt-six
19 (26)... Alors, si on va à la page 6 de 7, c'est ce
20 qu'on appelle, la ligne interlocuteur, 00000, c'est
21 parce que c'est la ligne fixe de la Ville de
22 Montréal. Donc, c'est sur son poste. Et on a un
23 appel qui est entrant, et à vingt et une heures
24 cinquante-cinq quarante-six secondes (21:55:46), et
25 là il va y avoir un appel de deux minutes vingt-

1 cinq. Est-ce que c'était fréquent que Robert Marcil
2 et vous, vous parliez à des heures aussi tardives,
3 pour une personne qui est employée dans un bureau
4 où est-ce que, généralement, c'est du huit (8 h 00)
5 à cinq (5 h 00), huit (8 h 00) à six (6 h 00)?

6 R. Je n'ai pas de souvenance de ça, là.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Vous parlez de...

9 R. Non.

10 Q. [658] Ce n'est pas le... Ce n'est pas le bon.

11 Me DENIS GALLANT :

12 Je suis... Bien moi, je...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Non, c'est ça.

15 Me DENIS GALLANT :

16 J'espère qu'on soit dans la bonne pièce, celle que
17 j'avais demandée.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est ça.

20 Me DENIS GALLANT :

21 J'ai demandé 57P-619. J'ai demandé qu'on aille à la
22 page 6 de 7, en haut de la page. Est-ce qu'on y
23 est? Oui.

24 Q. [659] Alors je vous montre ça, je vous montre que
25 le vingt-six (26) janvier deux mille neuf (2009), à

1 vingt et une heures cinquante-cinq quarante-six
2 (21:55:46), pour un appel de deux minutes vingt-
3 cinq. Ça va? Alors ce qu'on comprend, là, en tout
4 cas, ce que j'ai compris de votre témoignage, c'est
5 que monsieur Marcil, une journée de comité de
6 sélection, les seuls buts de votre appel, ou de ses
7 appels à vous, c'est en lien avec l'octroi des
8 contrats de services professionnels. Est-ce qu'on
9 peut s'entendre là-dessus?

10 R. Un résultat. Oui.

11 Q. [660] C'est un résultat. Parfait.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 On a vu qu'il y avait d'autres appels aussi,
14 hein...

15 Me DENIS GALLANT :

16 Ah oui, écoutez...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... le vingt-six (26) janvier, avec Robert Marcil.

19 Me DENIS GALLANT :

20 Tout à fait.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K.

23 Me DENIS GALLANT :

24 Q. [661] Et en plus, effectivement, ils ont commencé
25 sur son cellulaire, et c'est vous qui l'appeliez,

1 tout de suite, on peut présumer, après la tenue du
2 comité de sélection. On est aux alentours de onze
3 heures et quelque le matin. Ceci étant dit, je
4 pourrais en faire encore beaucoup, je pense que la
5 démonstration elle est faite.

6 R. Hum, hum.

7 Q. [662] On s'entend? Puis on s'entend également que,
8 généralement, lorsqu'il y a des comités de
9 sélection, puis que les contrats sont arrangés,
10 O.K., vous avez deux interlocuteurs cette journée-
11 là, minimalement. Ce sont Robert Marcil et Michel
12 Lalonde. Vous êtes d'accord avec moi?

13 R. Oui.

14 Q. [663] Et, souvent, la firme gagnante.

15 R. Oui.

16 Q. [664] O.K.? Et vous avez dit également que ce n'est
17 pas... Ce n'est pas faux de prétendre que Rosaire
18 Sauriol également serait appelé, ou il vous
19 appellerait ces journées-là.

20 R. Oui.

21 Q. [665] O.K. Je peux en faire encore quelques-uns.
22 Moi, il y a quelque chose qui m'intrigue. On pourra
23 peut-être regarder les registres téléphoniques de
24 Frank Zampino, mais c'est assez fastidieux. Moi, ce
25 qui m'intrigue beaucoup, puis peut-être que vous

1 avez une réponse à ça, c'est qu'il y a des journées
2 de comité de sélection, c'est que monsieur Zampino,
3 à moins que je me trompe, là, après juillet deux
4 mille huit (2008), n'est plus censé avoir quoi que
5 ce soit à voir avec aucun contrat de la Ville de
6 Montréal. Et que vous avez quand même des
7 multitudes d'appels sur une base quasi quotidienne
8 avec Frank Zampino. Alors, la question que je vous
9 pose : est-ce que monsieur Frank Zampino a encore
10 de l'intérêt pour le partage des contrats à la
11 Ville de Montréal?

12 R. Jamais.

13 Q. [666] Il n'en a jamais eu?

14 R. Monsieur Zampino a quitté. Monsieur Zampino a
15 quitté.

16 Q. [667] Je vais aller plus loin que ça. Pas
17 aujourd'hui, parce qu'il va falloir faire une
18 procédure, mais on va parler avec vous du Faubourg
19 Contrecoeur. D'accord? Probablement lorsque nous
20 allons revenir, et lorsque vous allez revenir. Et
21 ceci étant dit, il va y avoir énormément de
22 rencontres avec monsieur Zampino, avec d'autres
23 personnes, dans le cadre du Faubourg Contrecoeur,
24 après juillet deux mille huit (2008). Des
25 rencontres avec des Michel Lalonde, des Daniel

1 Gauthier, des Martial Fillion, vous-même, après
2 juillet deux mille huit (2008). Et ce que vous
3 nous...

4 R. Est-ce que...

5 Q. [668] Ce que vous nous dites, c'est que monsieur
6 Zampino, malgré son départ, va quand même continuer
7 à s'occuper du Faubourg Contrecoeur?

8 R. Est-ce que monsieur Zampino a quitté en juillet, ou
9 en fin août?

10 Q. [669] Juillet, fin août, mais vous avez raison,
11 c'est-à-dire, ce que j'ai compris, c'est que
12 l'annonce va être faite en mai. Et ce que j'ai
13 compris dernièrement, quand je relisais mes notes,
14 on parlait de juillet, je peux vérifier la date.

15 R. Fin août, je crois, qu'il a quitté.

16 Q. [670] Parfait. Alors, on comprend que monsieur
17 Zampino, peu importe s'il a quitté... est-ce que je
18 peux comprendre que c'est un peu comme vous, c'est-
19 à-dire qu'officiellement, Monsieur Trépanier, vous
20 avez quitté votre poste de directeur de financement
21 d'Union Montréal en juin de deux mille six (2006)
22 mais, de votre propre aveu, vous n'êtes jamais
23 parti? Le fait de ne pas occuper un bureau, ça ne
24 changeait pas grand-chose, vous avez continué à
25 vous mêler du partage de contrats entre les firmes

1 de génie-conseil?

2 R. Après?

3 Q. [671] Après votre départ, là. Tout ce que je
4 viens...

5 R. Oui, oui.

6 Q. [672] ... de vous lire, là.

7 R. Bien, oui, parce que je continuais à... j'ai
8 continué à vendre et puis à m'occuper des cocktails
9 de financement pour le parti.

10 Q. [673] Tout à fait.

11 (15:01:04)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. [674] Les contrats à Ville de Montréal, là.

14 Me DENIS GALLANT :

15 Q. [675] Les contrats.

16 R. Les contrats, oui, mais... c'est ça, les contrats
17 de... tout ce que...

18 Q. [676] Bien, je vous dirais, la manière que, moi, je
19 vois ça, même votre rencontre avec Robert Marcil ou
20 votre rapprochement avec Robert Marcil, ça va se
21 faire après votre départ, on s'entend? Moi, je
22 regarde tous les registres téléphoniques, puis j'ai
23 même posé la question à monsieur Marcil, monsieur
24 Marcil nous parle, lui, de deux mille six (2006),
25 quand est-ce qu'il va commencer à être ami avec

1 vous.

2 R. Hum hum.

3 Q. [677] Ça fait que, ça, je pense qu'on s'entend là-
4 dessus, c'est deux mille six (2006)?

5 R. Monsieur Marcil a quitté en quelle année?

6 Q. [678] Monsieur Marcil, lui, c'est simple, il va
7 quitter en juin de deux mille neuf (2009).

8 R. O.K., je ne me rappelais pas des dates.

9 Q. [679] Alors, il va quitter en juin deux mille neuf
10 (2009), il va quitter à la fin juin deux mille neuf
11 (2009). Pour être effectif, là, en juillet, lui
12 également, là. D'accord?

13 Donc, ce que je comprends, Monsieur
14 Trépanier, je vous transpose ça à monsieur Zampino.
15 Monsieur Zampino, comme on disait, on peut
16 continuer les registres téléphoniques mais c'est
17 comme... en tout cas, moi, je les ai tous regardés
18 puis ils sont déposés en preuve également, c'est
19 comme s'il n'avait jamais quitté. En tout cas, avec
20 vous, là.

21 R. Mais pas sur... en tout cas, on va attendre vos
22 questions.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Q. [680] Il vous en a posé une puis vous commencez à
25 répondre.

1 Me DENIS GALLANT :

2 Q. [681] Oui, allez-y, je vais vous laisser répondre.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. [682] Finissez votre réponse.

5 R. Jamais sur l'octroi. Quand monsieur Zampino a
6 quitté, il a quitté, il n'a jamais retouché à des
7 histoires de Ville de Montréal. Il ne voulait
8 rien... il a quitté Montréal, il a quitté Montréal.

9 Me DENIS GALLANT :

10 Q. [683] O.K. Je ferai état de rencontres, lorsqu'on
11 va parler du projet du Faubourg Contrecoeur, qui
12 vont se dérouler en deux mille neuf (2009). Donc,
13 vous ne pouvez pas me dire qu'il est présent avec
14 Cosmo Maciocia, qu'il est présent avec vous, avec
15 Frank Catania, avec Martial Fillion. Pour ne pouvez
16 pas me dire qu'il ne s'occupait plus des dossiers à
17 la Ville de Montréal, là?

18 R. Bien, vous allez arriver avec... je vais répondre
19 aux questions.

20 Q. [684] « Mais que » je sois là?

21 R. Exact.

22 Q. [685] Parfait.

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. [686] Peut-être avant. Quand vous appelez monsieur
25 Marcil, est-ce qu'on peut dire... Je vais parler un

1 peu plus fort. Quand vous appelez monsieur Marcil,
2 est-ce qu'on peut dire qu'à la grande, grande
3 majorité des cas, c'est pour parler des contrats,
4 c'est pour parler des projets à venir? Ce n'est pas
5 pour parler de choses et d'autres, là, de sport
6 ou...

7 R. Oui, souvent. On peut parler de choses et d'autres
8 aussi.

9 Q. [687] Mais est-ce que, la majorité des fois que
10 vous vous parlez, c'est essentiellement pour
11 parler, entres autres, des projets à venir et des
12 contrats?

13 R. Assez souvent.

14 Q. [688] C'est ça?

15 R. Assez souvent. On parlait aussi... on parlait de
16 « games » de golf, ça c'est sûr. C'est que je ne
17 l'invitais pas puis il ne m'invitait pas. Si on
18 allait jouer au golf on payait chacun nos
19 « games ».

20 Q. [689] Mais on peut penser que, lorsque vous lui
21 parlez après la rencontre d'un comité de sélection,
22 ce n'est pas pour lui parler de golf? Lorsque vous
23 lui parlez après un comité de sélection, ce n'est
24 pas pour lui parler de golf?

25 R. Non, non.

1 Q. [690] Probablement pas, là. O.K. On vous a montré
2 hier une rencontre avec monsieur Frank Zampino et
3 Robert Marcil. Est-ce que vous vous en rappelez
4 maintenant un peu de cette rencontre-là, que vous
5 avez eue ensemble?

6 R. Je me... j'étais peut-être censé être là mais je...
7 un Pacini avec monsieur Zampino puis monsieur
8 Marcil, je n'ai pas de souvenir de ça.

9 Q. [691] Ou une autre rencontre dans d'autres
10 circonstances?

11 R. Est-ce que j'étais censé être là puis je ne suis
12 pas allé? Mais je ne peux pas affirmer j'étais là
13 ou si je n'y étais pas.

14 Q. [692] O.K. Ou dans d'autres circonstances?

15 R. Madame la Présidente, là, c'est... C'est en quelle
16 année, à part de ça? C'est l'année que je cherche.
17 Me DENIS GALLANT :

18 Q. [693] La rencontre?

19 R. Pacini.

20 Q. [694] Je vais vous la donner.

21 R. Si je demeurais encore en dehors de la ville, c'est
22 sûr que je n'étais pas là.

23 Q. [695] Et pourquoi monsieur Zampino...

24 R. Je ne descendais pas avant dix heures (10 h) le
25 matin, moi.

1 Q. [696] Pourquoi monsieur Zampino prend la peine
2 d'écrire...

3 R. Je m'excuse, là, de...

4 Q. [697] Je sais que vous n'êtes pas dans sa tête, là,
5 mais je... que monsieur Zampino prend la peine
6 d'écrire, dans son agenda électronique, qu'il a une
7 rencontre de prévue au Pacini, à seize heures
8 trente (16 h 30), on cherche la date, ça ne sera
9 pas tellement long...

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Seize heures trente (16 h 30)...

12 R. Seize heures trente (16 h 30), j'étais à Montréal.

13 Me DENIS GALLANT :

14 Q. [698] À Montréal.

15 R. Ça se peut que...

16 Q. [699] (Inaudible).

17 R. ... mais je ne me souviens... je ne me souviens pas
18 de la rencontre.

19 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

20 Q. [700] Est-ce qu'il y a une possibilité qu'il y a eu
21 d'autres rencontres avec monsieur Zampino et
22 monsieur Marcil en même temps? Vous vous souvenez
23 peut-être d'avoir...

24 R. S'il y a eu des rencontres entre monsieur Zampino
25 et monsieur Marcil? Non. Je ne le sais pas.

1 Q. [701] Et en votre présence non plus, vous ne savez
2 pas?

3 R. Non, du tout.

4 Q. [702] Hier, vous nous avez dit que dans les plans
5 et devis de la Ville de Montréal on exigeait un
6 consortium. Je ne sais pas si vous vous rappelez de
7 ça, nous avoir dit ça, que dans les plans et devis
8 on demandait des consortiums...

9 R. Oui.

10 Q. [703] ... est-ce que vous vous rappelez nous avoir
11 dit ça?

12 R. Oui.

13 Q. [704] Est-ce que c'est quelque chose que vous avez
14 lu vous-même, que ça demandait des consortiums?

15 R. Que j'ai lu que ça demandait des consortiums.

16 Q. [705] Dans les plans et devis?

17 R. Oui, oui.

18 Q. [706] Si je vous disais la Ville n'a jamais eu une
19 telle exigence dans ses plans et devis?

20 R. Bien, moi, on m'avait dit que c'était... Moi, on
21 m'a dit : « C'est des consortiums. »

22 Q. [707] C'est ça. On vous a dit. Est-ce que vous vous
23 rappelez qui vous a dit ceci?

24 R. Dans le devis, on demandait trois, quatre ou cinq
25 firmes dans un...

1 Q. [708] Oui. On pouvait sélectionner...

2 R. Ça prenait cinq firmes différentes.

3 Q. [709] Oui. On pouvait sélectionner trois firmes,
4 mais on n'obligeait pas la création de consortiums.
5 On pouvait prendre que trois firmes sans que ce
6 soit des consortiums?

7 R. Ça, dans la création, moi, j'appelais ça des
8 consortiums. Mais je ne connaissais pas... je
9 n'avais pas... En ingénierie, je n'avais pas le...
10 Moi, je pensais que c'était des consortiums qui
11 étaient dans le devis. Si c'était trois appels
12 d'offres indépendantes, là.

13 Q. [710] Quand vous avez fait vous-même votre façon,
14 je dirais, les premières démarches de tenter
15 d'organiser les contrats...

16 R. C'était des consortiums.

17 Q. [711] Vous, vous avez mis des consortiums?

18 R. D'après moi, c'était des consortiums.

19 Q. [712] Vous mettiez, par exemple, BPR avec SNC-
20 Lavalin ou bien...

21 R. C'est ça.

22 Q. [713] ... après ça, vous pourriez mettre, je ne
23 sais pas...

24 R. Ça, j'appelais ça des consortiums.

25 Q. [714] Oui. Mais pourquoi avoir pris des consortiums

1 et pourquoi ne pas tout simplement avoir dit, bon,
2 bien, on demande trois firmes, c'est SNC, c'est
3 Genivar et puis c'est BPR, point, vous arrêtez là?
4 Est-ce que c'est possible qu'on vous ait demandé de
5 créer des consortiums, parce que ça permettait à
6 plus de joueurs de profiter d'une part de contrats?
7 Parce que si on n'était pas allé en consortium, on
8 était allé une firme par rapport à une firme, mais
9 on aurait eu moins de gagnants?

10 R. Je ne peux pas vous répondre là-dessus.

11 Q. [715] Mais vous comprendrez qu'en ayant des
12 consortiums, vous augmentez le nombre de gagnants?
13 Il peut y en avoir un peu pour tout le monde. Si on
14 y va séparément firme par firme, il y aurait eu
15 moins de gagnants, c'est clair.

16 R. Ça se peut. Mais je n'ai pas de... Je n'ai jamais
17 dit, comme on dit, en langage de « caller » ça de
18 même, non.

19 Q. [716] C'est ça.

20 R. Je n'avais pas... Je ne connaissais pas assez ça.

21 Q. [717] Donc, vous ne l'avez pas lu vraiment vous-
22 même dans les plans et devis que ça prenait des
23 consortiums pour soumissionner?

24 R. Moi, si c'était trois, c'était trois. Si c'était
25 marqué quatre, c'était quatre. Mais de là à en

1 ajouter...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Q. [718] Mais vous ne répondez pas à la question du
4 commissaire.

5 R. C'est qu'il y a des choses, des questions, des
6 fois, qu'on me pose, je ne peux pas vous donner la
7 réponse exacte. Je ne m'y connais pas en
8 ingénierie. Madame la Présidente, j'essaie, je veux
9 collaborer.

10 Q. [719] Non, mais ce n'était pas écrit qu'on exigeait
11 des consortiums? Vous ne l'avez pas lu ça?

12 R. Je pense que la plupart du temps, c'était écrit.

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Q. [720] C'est parce que, probablement, c'est possible
15 que le document que vous avez lu, c'était l'appel
16 d'offres où on disait qu'on va avoir trois
17 gagnants. Mais les plans et devis techniques en
18 tant que tels, vous n'en avez probablement jamais
19 regardés?

20 R. Non.

21 Q. [721] C'est ça.

22 R. Je n'ai jamais regardé ça.

23 Q. [722] Est-ce que c'est possible que ce soit
24 monsieur Lalonde ou monsieur Sauriol qui vous ait
25 dit : « Ce serait intéressant qu'on fonctionne en

1 consortium »? Est-ce que ça peut venir d'eux-mêmes?

2 R. C'est possible. Mais pas de mon, de mon gré. Je
3 n'avais pas la capacité.

4 Q. [723] Ce n'est pas vous qui avez pris la décision
5 d'aller là avec des consortiums?

6 R. De un, je ne connaissais pas ça.

7 Q. [724] Puis vous...

8 R. Je le dis encore. Je ne connaissais pas ça.

9 Q. [725] Et vous comprendrez qu'en allant en
10 consortium plutôt qu'un contre un, ça permettait un
11 plus grand nombre de firmes de gagner une partie du
12 contrat, probablement?

13 R. Exact.

14 Q. [726] C'est bien. Merci.

15 (15:09:17)

16 Me DENIS GALLANT :

17 Q. [727] Monsieur Zampino a indiqué dans son agenda
18 électronique qu'en date du dix-neuf (19), pour
19 répondre à votre question, dix-neuf (19) février
20 deux mille huit (2008), il y avait une rencontre au
21 Pacini à seize heures trente (16 h 30). Je fais un
22 signe à maître Riti, mais de mémoire, je pense que
23 c'est seize heures trente (16 h 30). Seize heures
24 trente (16 h 30). Une rencontre avec vous, vous-
25 même et monsieur Marcil et monsieur Zampino. On a

1 caviardé l'adresse. Également, je pourrais vous
2 l'amener. Mais ce Panici-là, l'adresse revient
3 souvent. Et j'imagine que vous y êtes déjà allé
4 avec monsieur Zampino, avec monsieur Catania. Est-
5 ce que ça vous dit quelque chose un restaurant
6 Pacini pour des rencontres entre vous et monsieur
7 Zampino et d'autres personnes?

8 R. Oui.

9 Q. [728] Bon. C'est lequel? On caviarde beaucoup ici.
10 Mais c'est un restaurant.

11 R. Oui, oui.

12 Q. [729] C'est lequel? Où est-ce qu'il est situé ce
13 Pacini-là?

14 R. Ce n'est pas boulevard Rosemont? Ce n'est pas...

15 Q. [730] Mais on s'entend que c'est un endroit, là, je
16 vous amènerai l'adresse, j'aurai le document
17 décaviardé la prochaine fois, mais on s'entend que
18 c'est toujours le même?

19 R. Ce n'est pas sur Lacordaire? On en a un sur
20 Lacordaire.

21 Q. [731] Mais ce n'est pas tellement important. Ma
22 question, on allait pas mal, monsieur Zampino
23 allait pas mal toujours au même Pacini avec vous,
24 puis avec d'autres personnes, quand vous aviez des
25 rencontres à faire?

1 R. Ça se peut.

2 Q. [732] Oui. Bien c'est probable?

3 R. Mais, moi, je n'ai pas été souvent là.

4 Q. [733] Vous n'y avez pas été souvent?

5 R. Non.

6 Q. [734] O.K. Ceci étant dit, est-ce que... Parce que
7 vous avez évoqué : « Moi, je ne me souviens pas que
8 j'étais là. Je pars de loin. » Madame la Présidente
9 vous a signalé que c'était quand même à seize
10 heures trente (16 h 30). Vous aviez le temps de
11 partir puis même...

12 R. Seize heures trente (16 h 30), c'est correct.

13 Q. [735] ... ça ne doit ne pas être à l'heure du
14 trafic, pour venir à Montréal. Vous partiez du
15 nord, hein, c'est ça? Vous partiez de...

16 R. Chatham.

17 Q. [736] De Chatham. Vous avez évoqué le fait que
18 monsieur Zampino pouvait rencontrer monsieur Marcil
19 seul. Est-ce que c'est possible, ça? Est-ce que
20 c'est plausible?

21 R. Comme président de l'exécutif, s'il voulait
22 rencontrer...

23 Q. [737] Mais c'est son employé. Qu'est-ce que ça lui
24 donne d'aller le rencontrer au Pacini sur le
25 boulevard Rosemont ou sur le boulevard Lacordaire?

1 R. Ah, là, je ne sais pas.

2 Q. [738] Vous ne savez pas ça, là?

3 R. Je n'ai pas d'idée.

4 Q. [739] O.K. Et vous avez même évoqué que monsieur
5 Zampino, les contrats, là -ça, c'est hier, je
6 reprends vos paroles- ça lui passait très haut en
7 haut de la tête, qu'il n'avait pas à s'occuper de
8 ça, puis il vous disait : « Occupe-toi de ça mon
9 homme. »

10 R. Est-ce que ça aurait pu être pour d'autres,
11 d'autres raisons que...

12 Q. [740] Mais, moi, monsieur...

13 R. ... contrats?

14 Q. [741] Oui, mais, moi, monsieur Marcil, de la
15 manière que vous me le dépeignez depuis qu'on en
16 parle, c'est le monsieur qui vous donne de
17 l'information.

18 R. Oui.

19 Q. [742] Qui vous donne de l'information sur les
20 contrats à venir et qui vous donne de l'information
21 sur le gagnant des comités de sélection. Ça fait
22 que, au niveau des hypothèses, je pense qu'on
23 peut...

24 R. Est-ce que dans le temps, dans les années où
25 monsieur Marcil ou l'année que monsieur Marcil a

1 rencontré monsieur Zampino, est-ce que monsieur
2 Marcil était à un poste plus bas ou il était déjà
3 nommé plus haut?

4 Q. [743] À la date que je vous dis, deux mille huit
5 (2008), il était directeur de la réalisation des
6 travaux. Et est-ce que le...

7 R. Vous êtes sûr?

8 Q. [744] Oui, oui, oui, oui.

9 R. Oui. O.K.

10 Q. [745] Oui, c'est août deux mille huit (2008). Oui,
11 je suis sûr, j'ai déjà déposé les organigrammes, je
12 le sais. Ici, on m'informe que c'est le Pacini du
13 1262 rue Saint-Denis. Est-ce que c'est possible?
14 Est-ce que ça vous... ça vous peut-être remémore la
15 rencontre?

16 R. Non, non. Sur Saint-Denis, je ne suis jamais allé.

17 Q. [746] Bien là... Alors, monsieur Zampino, quoi...

18 R. Je ne me suis pas rendu sur Saint-Denis. Pacini, je
19 ne connais pas ça. Je ne connais pas Pacini sur
20 Saint-Denis.

21 Q. [747] De l'autre bord de l'UQAM.

22 R. Pardon?

23 Q. [748] De l'autre côté de la rue de l'UQAM. Vous
24 n'avez jamais vu l'Université du Québec.

25 R. Je ne vais pas là.

1 Q. [749] O.K.

2 R. Ce n'est pas un secteur que...

3 Q. [750] Ce n'est pas à votre souvenir. Est-ce que
4 c'est possible, par exemple, vu que c'est dans
5 l'agenda de monsieur Zampino, avec monsieur Marcil,
6 Monsieur Trépanier qu'il y avait une rencontre...

7 R. Qu'il y a eu une rencontre.

8 Q. [751] ... ou qu'il y avait une rencontre de
9 prévue...

10 R. Mais, que...

11 Q. [752] ... de cédulée?

12 R. Peut-être qu'il y avait une rencontre de cédulée,
13 mais Bernard Trépanier n'était pas là. Sur Saint-
14 Denis, je ne suis jamais allé au Pacini sur Saint-
15 Denis.

16 Q. [753] O.K. Donc, on peut conclure que monsieur
17 Marcil pouvait rencontrer monsieur Zampino et votre
18 nom a été évoqué pour... par erreur!

19 R. Peut-être dans les registres téléphoniques, vous
20 allez peut-être voir que j'étais... j'ai rejoint un
21 des deux, mais je n'étais pas au Pacini sur Saint-
22 Denis.

23 Q. [754] C'est correct, Monsieur. Ce qu'on va faire
24 par contre, on va vous faire d'autres... Je veux en
25 faire un dernier avec vous là parce que c'est pas

1 mal toujours le même... le même stratagème. Je vais
2 aller... je vais aller à l'appel d'offres 0910964
3 qui est à l'avant-dernière ligne de la page 2 de 3
4 du document 57P-620, Madame la Présidente, qui
5 est :

6 Services professionnels de deux
7 équipes spécialisées afin d'évaluer,
8 au niveau projet, l'état de la
9 chaussée et faire des recommandations
10 d'entretien ou de réhabilitation
11 nécessaire à la préparation des plans
12 et devis

13 La date du lancement de l'appel d'offres va être le
14 seize (16) mars deux mille neuf (2009); date
15 d'ouverture de la soumission, le premier (1er)
16 avril deux mille neuf (2009); date de la création
17 du comité, le dix-neuf (19) mars et la date de la
18 rencontre du comité, neuf (9) avril deux mille neuf
19 (2009) à treize heures trente (13 h 30). Va avoir
20 lieu la rencontre sur la rue Louvain au deuxième
21 étage...

22 R. Hum, hum.

23 Q. [755] ... et monsieur Marcil va être... monsieur
24 Marcil va être sur le comité de sélection. Et on
25 note que la rencontre, c'est treize heures trente

1 (13 h 30). Si je prends l'ensemble de vos
2 communications, pas l'ensemble là, mais une partie
3 de vos appels cette journée-là, je vais même
4 commencer la veille. Le huit (8) avril à sept
5 heures neuf (7 h 09) le matin, donc tôt, pour une
6 durée d'une minute trente-six, vous avez un appel
7 entrant de Robert Marcil. La même journée, à onze
8 heures neuf (11 h 09), sur sa ligne de bureau, son
9 poste de bureau, il y a un message de votre part,
10 en tout cas, de votre téléphone, qui vient de votre
11 téléphone.

12 Un petit peu plus tard, on a un appel
13 entrant, c'est-à-dire que Robert Marcil a
14 possiblement pris le message, ça vient de son poste
15 de bureau, le poste 326. La conversation va durer
16 une minute trente-quatre. Le lendemain, il y a un
17 comité de sélection à treize heures trente
18 (13 h 30). À quatorze heures (14 h 00), vous... il
19 y a un appel sortant vers le téléphone de Michel
20 Lalonde.

21 Ensuite de ça, à dix-sept heures deux
22 (17 h 02), vous appelez le téléphone cellulaire de
23 Robert Marcil. Visiblement, il n'y a pas une longue
24 conversation ou il n'y en a pas du tout, on a une
25 durée d'une minute. À dix-sept heures vingt et une

1 (17 h 21), Robert Marcil vous appelle, on a un
2 appel entrant. La conversation va durer trois
3 minutes trois et le soir, monsieur Marcil va vous
4 rappeler de son bureau, donc du poste 326, et il
5 semblerait là que vous ne vous êtes pas parlé ou...
6 en tout cas, ça n'a vraiment pas duré longtemps, ça
7 dure vingt-trois (23) secondes à dix-neuf heures
8 cinquante-cinq et seize (19 h 55:16).

9 Donc, encore là, on a encore la
10 démonstration que lorsqu'il y a un comité de
11 sélection, en tout cas - et j'ai juste sorti ceux
12 sur lequel monsieur Marcil est membre - il a des
13 appels entre monsieur Marcil et vous et avec
14 monsieur Lalonde. Est-ce que vous considérez
15 toujours que monsieur Marcil fait ça de façon tout
16 à fait volontaire et gratuite?

17 R. Je persiste, dans mon cas, je persiste à dire,
18 c'est volontaire. Et puis l'autre mot que vous avez
19 dit là « gratis » ou quoi?

20 Q. [756] Oui.

21 R. C'est ça. J'ai jamais, je le répète, je n'ai jamais
22 donné d'argent à monsieur Marcil.

23 Q. [757] Parfait.

24 (15:18:04)

25 Madame la Présidente, il est quinze heures quinze

1 (15 h 15), je vous proposerais une pause. Je sais
2 qu'après il y a le débat d'une requête, ce qui va
3 possiblement nous amener à quatre heures trente
4 (16 h 30). Je voudrais également vous dire que j'en
5 ai encore pour un petit bout avec monsieur
6 Trépanier le lundi, à partir du lundi quinze (15)
7 avril, en publication. Et ensuite de ça, je
8 terminerai son interrogatoire avec toute la
9 question du Faubourg Contrecoeur.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, donc monsieur Trépanier peut quitter.

12 Me DENIS GALLANT :

13 Est libéré jusqu'à...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, vous devrez donc revenir. Je pense que c'est
16 lundi le quinze (15).

17 Me DENIS GALLANT :

18 C'est bien ça.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, vous devrez donc revenir, Monsieur
21 Trépanier, lundi le quinze (15) avril prochain.

22 Me DENIS GALLANT :

23 Merci beaucoup, Monsieur Trépanier.

24 R. Parfait.

25 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

1

2 DÉCISION

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Entre-temps, juste avant de prendre la pause,
5 Maître Mageau, nous sommes prêts à rendre, à tout
6 le moins, le dispositif de la décision, laquelle va
7 se retrouver sur notre site en fin de journée.

8 Alors, donc les Commissaires accordent, tel
9 que nous vous l'avions mentionné, le statut de
10 participant à la requérante; limite cette
11 participation à tout ce qui concerne directement la
12 requérante; limite le droit d'accès aux résumés de
13 témoignages anticipés et aux documents compte tenu
14 des paramètres de la participation octroyée et
15 permet aux procureurs de la Commission de limiter
16 les détails, de l'information contenue dans les
17 résumés de témoignages anticipés ou encore dans les
18 documents, afin d'assurer le bon déroulement de
19 l'enquête lorsque nécessaire.

20 Alors, nous allons prendre une pause de
21 quinze (15) minutes.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23

24 (Suite en mode non-publication)

25

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON et CLAUDE
MORIN, sténographes officiels, certifions sous
notre serment d'office que les pages ci-dessus sont
et contiennent la transcription fidèle et exacte de
l'enregistrement numérique, le tout hors de notre
contrôle et au meilleur de la qualité dudit
enregistrement.

Le tout conformément à la loi.

Et nous avons signé,

ODETTE GAGNON

Sténographe officielle

CLAUDE MORIN

Sténographe officiel