

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
MONTRÉAL (QUÉBEC)

LE 17 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 119 - NON-PUBLICATION

ROSA FANIZZI et ODETTE GAGNON
Sténographes officielles

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU,
Me ISABELLE GILLES

INTERVENANTS :

Me ROBERT ISRAËL pour monsieur Sauvé
Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois
Me SIMON LAROSE pour le Procureur général du Québec
Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du Québec
Me MARTIN ST-JEAN pour la Ville de Montréal
Me ANDRÉ RYAN pour le Fonds de solidarité des travailleurs
Me LAURENT THEMENS pour le Fonds de solidarité des travailleurs
M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités du Québec
Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la construction du Québec
Me PIERRE HAMEL pour l'Association de la construction du Québec
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 LUCIE JONCAS pour le Conseil provincial du Québec des métiers de la construction (International)
Me FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec
Me MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec
Me MARCO LABRIE pour le Barreau du Québec
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	5
PAUL SAUVÉ	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	8
REPRÉSENTATIONS PAR Me SIMON TREMBLAY	89
DÉCISION	90
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	91
DISCUSSION DE PART ET D'AUTRE	124
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	129

LISTE DES PIÈCES

PAGE

93NP-796 :	Registre des entreprises du Québec sur les compagnies reliées à L.M. Sauvé créées en août 2006, en liasse	191
93NP-797 :	Registre des entreprises du Québec sur la compagnie de Normand Ouimet	204

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dix-septième (17ième)
2 jour du mois de septembre,

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 PAUL CRÉPEAU :

10 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le
11 Commissaire. Paul Crépeau pour la Commission.

12 Me ISABELLE GILLES :

13 Bonjour. Isabelle Gilles pour la Commission.

14 Me ROBERT ISRAËL :

15 Bon matin, Madame la Présidente. Maître Robert
16 Israël ce matin pour monsieur Sauvé.

17 Me ESTELLE TREMBLAY :

18 Bonjour. Estelle Tremblay pour le Parti québécois.

19 Me SIMON LAROSE :

20 Bonjour. Simon Larose pour le Procureur général du
21 Québec.

22 Me BENOIT BOUCHER :

23 Bonjour. Benoit Boucher pour le Procureur général
24 du Québec.

25

1 Me MARTIN ST-JEAN :

2 Bonjour à tous. Martin St-Jean pour la Ville de
3 Montréal.

4 Me ANDRÉ RYAN :

5 Bon matin. André Ryan pour le Fonds de solidarité.

6 Me LAURENT THEMENS :

7 Bonjour. Laurent Themens pour le Fonds de
8 solidarité.

9 M. YURI TREMBLAY :

10 Bon matin. Yuri Tremblay pour l'Union des
11 municipalités du Québec.

12 Me MÉLISSA CHARLES :

13 Bonjour. Mélissa Charles pour l'Association de la
14 construction du Québec.

15 Me PIERRE HAMEL :

16 Bonjour. Pierre Hamel pour l'Association de la
17 construction du Québec.

18 Me DENIS HOULE :

19 Bonjour. Denis Houle pour l'Association des
20 constructeurs de routes et grands travaux du
21 Québec.

22 Me SIMON LAPLANTE :

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

1 Me LUCIE JONCAS :

2 Bonjour. Lucie Joncas pour le Conseil provincial
3 international.

4 Me FÉLIX RHÉAUME :

5 Bonjour. Félix Rhéaume pour le Parti libéral du
6 Québec.

7 Me MICHEL DÉCARY :

8 Bonjour. Michel Décary pour le Parti libéral du
9 Québec.

10 Me MARCO LABRIE :

11 Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

12 Me PIERRE POULIN :

13 Bonjour. Pierre Poulin pour le Directeur des
14 poursuites criminelles et pénales.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Alors, bonjour, Monsieur Sauvé.

17 M. PAUL SAUVÉ :

18 Bon matin.

19 LA GREFFIÈRE :

20 Je rappelle que nous sommes en mode de non-
21 publication. Veuillez vous lever, s'il vous plaît,
22 pour l'assermentation.

23

24

25

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce dix-septième (17ième)
2 jour du mois de septembre,

3
4 A COMPARU :

5
6 PAUL SAUVÉ,

7
8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9
10 (09:37:51)

11 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

12 Q. **[1]** Merci. Monsieur Sauvé, hier, quand on a quitté
13 à la fin de l'après-midi, nous venions d'aborder la
14 question de la connaissance que vous aviez de la...
15 de la fusion ou de l'opération qui a amené Fortier
16 Transfert chez Grues Guay. Et j'aimerais que vous
17 nous disiez ce que vous savez de cette transaction-
18 là, ce que vous en... ce que vous en avez su dans
19 le milieu des affaires et comment vous avez vu
20 monsieur Lafortune là-dedans.

21 R. Je l'ai d'abord vu sur le terrain dans la région
22 métropolitaine parce que ce que l'on se... ce que
23 l'on s'apercevait, c'est que Guay, Grues Guay avait
24 moins de présence et que il y avait plus de grues
25 qui portaient le logo de Fortier sur... sur

1 différents chantiers, donc ils avaient une présence
2 sur les sites. Il y avait une force de... de ventes
3 aussi. Il y avait des approches directes qui se
4 faisaient de par les vendeurs chez Fortier pour
5 tenter de percer le marché des entrepreneurs
6 comme... comme notre entreprise. Donc, il y avait
7 des offres de sollicitation qui se faisaient avec
8 des tarifs préférentiels pour louer de la plus
9 petite à la plus grande pièce de machinerie de
10 grutage pour accomplir des travaux.

11 Q. **[2]** Alors, vous le voyez sur le terrain. Et est-ce
12 que vous savez comment s'est fait cette opération-
13 là? L'avez-vous su soit à ce moment-là ou plus
14 tard?

15 R. En fait, oui, j'ai posé plusieurs questions parce
16 que ça... ça me chicotait. Guay était une compagnie
17 très bien établie, puis c'était je ne dirais pas un
18 monopole, mais c'était pratiquement... C'est une
19 entreprise qui... qui en rayonnait large parce
20 qu'ils avaient un parc d'équipements qui était
21 extrêmement important. Alors, de voir un nouvel
22 acteur plus jeune, que je ne connaissais pas
23 vraiment, arriver dans le marché, c'est une
24 nouvelle source d'approvisionnement, c'était...
25 c'est une nouvelle montée, c'est une nouvelle

1 entreprise ou c'est une entreprise plus jeune. J'ai
2 posé des questions au vendeur de... de chez Guay
3 parce que... qui nous représentait, parce que, à un
4 moment donné, on ne savait pas si on faisait
5 affaires avec Guay ou Fortier parce qu'il y avait
6 rumeur d'achat ou d'acquisition ou de fusion. Et
7 c'est là où le nom de Louis-Pierre Lafortune m'a
8 été identifié pour la première fois comme quoi il
9 était le... le grand manitou de cette transaction-
10 là entre monsieur Baronet, que je connaissais de
11 nom, de Grues Guay et Fortier Transfert.

12 Q. **[3]** O.K. Alors, on va les placer. Monsieur
13 Lafortune qui serait le grand manitou de la... de
14 la transaction, monsieur Lafortune est à quelle
15 entreprise à ce moment-là?

16 R. Soit que la transaction s'est... la transaction
17 vient de se faire puis les deux sociétés qui
18 portent des noms distincts, on voit des grues
19 Fortier, on voit des grues Guay, mais les deux...
20 les deux sociétés sont à se fusionner ou l'une est
21 en train d'acquérir l'autre. À un moment donné, la
22 rumeur, c'est que c'est Guay qui achète... c'est
23 Fortier qui achète Guay. Pardon. C'est ce qu'on...
24 c'est ce que le vendeur en question m'avait porté à
25 croire, mais dans les faits, c'est une toute autre

1 chose. C'est un... ce qu'on appelle un « revers
2 take over » qui a... qui a pris place et c'est Guay
3 qui a acheté Fortier.

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

5 R. Donc, les deux sociétés se mêlaient,
6 s'entremêlaient puis on voyait qu'il y avait une...
7 une fusion d'activités, ou une fusion commune de
8 gestes, là, dans le marché, puis...

9 Q. **[5]** Et à ce moment-là, vous nous avez dit que
10 Fortier Transfert, c'est plus petit, c'est un plus
11 petit acteur dans le marché que Grues Guay, qui lui
12 exerce quasiment le monopole.

13 R. C'est... Bien, écoutez, c'est à mes... c'est
14 strictement à mes yeux, là. Grues Guay, je l'ai
15 décrit peut-être trop souvent comme étant l'acteur
16 principal depuis des lunes au Québec, donc... Je
17 pense que Fortier montait assez rapidement, en
18 fait, de façon assez... avait une croissance assez
19 fulgurante dans le marché. Pour être capable
20 d'avoir une grue au centre-ville de Montréal, ce
21 n'est pas donné à n'importe qui, c'est un marché
22 qui est assez tamisé. Donc, on voyait des grues de
23 chez Fortier apparaître un peu partout, puis il y
24 avait un effort de sollicitation de la part des
25 vendeurs de... de Fortier pour rentrer chez nous.

1 Alors, Fortier était une étoile montante.

2 Q. **[6]** O.K. Et au terme de la transaction, qu'est-
3 ce... qu'est-ce qu'il en reste, là? Qui... Quelle
4 compagnie a acheté laquelle, ou a fusionné, là?

5 R. Ce que j'ai réussi à comprendre au fil du temps,
6 c'est que, c'est ce que je disais, c'est un
7 « reverse takeover », c'est une prise de position
8 inversée, c'est Guay qui a fait l'acquisition de
9 Fortier, parce que Fortier n'avait pas le gabarit
10 financier, ou n'a pas réussi à convaincre ses
11 prêteurs, entre autres, je pense que le Fonds était
12 impliqué dans cette transaction-là, de faire cette
13 acquisition-là, alors c'est le contraire qui
14 s'est... qui s'est passé.

15 Q. **[7]** Guay a acheté Fortier Transfert, et monsieur
16 Lafortune, qu'est-ce qui arrive avec lui après
17 cette transaction-là? Où est-ce qu'on le retrouve?

18 R. Je pense que son titre officiel était vice-
19 président aux opérations, ou vice-président aux
20 ventes et opérations, mais c'est... C'est la
21 personne clé chez Grues Guay, je vous dirais,
22 certainement pour la région métropolitaine, mais
23 aussi pour la région de Québec et ailleurs, c'est
24 la... c'est le pilier de l'entreprise.

25 Q. **[8]** Donc, après la transaction, on retrouve

6 R. Pas du tout.

[illegible]

[illegible]

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Si vous me permettez, avant qu'on aille plus loin

1 là-dessus.

2 Q. **[23]** Est-ce que vous me décrire qu'est-ce que vous
3 avez fait exactement pour organiser le cocktail de
4 financement chez vous, dans... pour monsieur
5 Boisclair, qu'est-ce que vous avez fait, vous avez
6 appelé des gens...

7 R. Oui, en fait, ça a été simple, j'ai appelé peut-
8 être une douzaine de fournisseurs. C'était une
9 occasion... il y avait pas beaucoup de gens, on
10 était peut-être...

11 Q. **[24]** Combien, environ, est-ce que vous...

12 R. Peut-être quinze (15) ou dix-sept (17), dans ces
13 eaux-là peut-être.

14 Q. **[25]** Puis les gens, lorsqu'ils participent à ce
15 cocktail-là, quoi, ils arrivent... ils vont chez
16 vous, ils donnent un chèque au parti...

17 R. C'est ça.

18 Q. **[26]** ... pour les fins du Parti québécois?

19 R. Oui, tout à fait.

20 Q. **[27]** Est-ce que vous avez... quand vous sollicitez,
21 dans le fond, des fonds de ce genre-là, est-ce que
22 vous avez une carte de solliciteur officiel du
23 Parti québécois...

24 R. Pas du tout.

25 Q. **[28]** ... pour une telle activité? Non?

1 R. Non.

2 Q. **[29]** Et est-ce que, quand vous le faites chez vous,
3 est-ce que ça engage beaucoup de dépenses un
4 cocktail?

5 R. Pas vraiment.

6 Q. **[30]** Pas vraiment?

7 R. Non. Ça...

8 Q. **[31]** (Inaudible)...

9 R. Ça a été assez sobre comme occasion. Ça a pas été
10 avec un... ça s'est pas fait avec beaucoup
11 d'artifices.

12 Q. **[32]** O.K. Est-ce que vous vous rappelez un peu des
13 sommes que vous avez récupérées de ce cocktail?

14 R. Bien, je pense que le billet était mille dollars
15 (1 000 \$) et à peu près tout le monde qui était là
16 ont payé leur cotisation au parti, en bonne et due
17 forme, sous forme de chèque personnel. Ça s'est
18 fait à la normale.

19 Q. **[33]** O.K. C'est bien. Merci.

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. **[34]** Et est-ce que... vous nous avez parlé de
22 sommes relativement modestes, vous avez engagé,
23 vous, personnellement, des dépenses pour... à la
24 maison, à votre maison pour entretenir ces gens-là?

25 R. Bien, c'est marginal. Je pense que c'est moi qui a

1 payé l'alcool et puis le Perrier puis le reste des
2 digestifs, là, mais ce n'était pas... il y avait
3 pas de... si ma mémoire est bonne, là, il y avait
4 pas de canapés, là, c'était assez tard, c'était
5 vers... c'était vers sept heures ou huit heures et
6 puis c'était vraiment... c'était très informel
7 comme... c'était une réunion plus privée, là, pour
8 certaines personnes, certains de mes fournisseurs
9 qui voulaient avoir... qui voulaient voir André
10 Boisclair.

11 [REDACTED]

12 [REDACTED]

13 [REDACTED]

14 [REDACTED]

15 [REDACTED]

16 [REDACTED]

17 R. Bien, c'est toujours l'animal mystère, parce que...
18 je pense pas qu'il y a un entrepreneur au Québec
19 qui rêve pas d'avoir le... l'assentiment du Fonds
20 de solidarité ou d'un autre fonds. C'est une
21 occasion rêvée, là, d'avoir un fonds de pension de
22 n'importe quelle taille équivalente à celui-là mais
23 celui-là en particulier à cause des pouvoirs qu'il
24 dicte. Alors, j'ai engagé un groupe de conseillers
25 pour essayer de me rapprocher de la FTQ, du Fonds

1 de solidarité, qui s'appelait le Groupe... les Amis
2 du président, pardon. Un dénommé Carreau et un
3 dénommé Moreau qu'on a payés pendant quelques mois
4 pour regarder l'entreprise et puis tenter de la
5 calibrer pour faire une demande... en fait, pour
6 avoir au fonds. C'était ça le but. Il y a un des
7 deux, je me souviens pas lequel des deux, mais il y
8 en a un qui est C.A., qui est comptable, donc qui
9 était parfaitement capable de l'analyse de toutes
10 données financières. Et l'autre était un homme
11 d'affaires, si je me souviens bien, qui était
12 conseiller ou consultant stratégique en
13 développement. Alors, on a contracté avec eux pour
14 tenter de se rapprocher de... du Fonds.

15 Q. [36] Et cette boîte-là, que vous appelez les Amis
16 du président, quel type... c'est de la publicité,
17 une agence de communication de...

18 R. C'est plutôt des consultants, je dirais, des
19 consultants en gestion.

20 Q. [37] O.K. Alors, vous les embauchez, vous avez payé
21 cette entreprise-là pendant combien de temps, à peu
22 près?

23 R. On leur a donné entre quinze et vingt-cinq mille
24 (15-25 000), je me souviens pas du montant mais on
25 les a payés... il y avait un « retainer » mensuel

1 qui était payé pour cheminer avec puis, au bout
2 d'un certain temps, on a arrêté parce que je
3 voulais avoir des résultats concrets puis c'était
4 pas... on s'en allait nulle part, j'avais
5 l'impression de payer pour payer.

6 Q. **[38]** Et... bien, vous souvenez-vous même du montant
7 mensuel qui était payé à l'entreprise?

8 R. Peut-être cinq ou sept mille (5 ou 7 000), quelque
9 chose dans ces eaux-là.

10 Q. **[39]** Alors, ça a duré quelques mois, tout au plus,
11 si on comprend bien votre mathématique, là?

12 R. Oui, entre trois et cinq mois, je dirais.

13 Q. **[40]** Et, dans le temps, situez donc cette demande-
14 là. On a eu... hier, vous nous avez parlé d'une
15 première démarche faite via l'épouse de votre
16 assureur, monsieur Charest.

17 R. Oui, c'est ça. Oui.

18 Q. **[41]** Alors, celle avec les Amis du président se
19 fait quand par rapport à la première?

20 R. Elle s'est faite par la suite. Je la situerais vers
21 deux mille quatre (2004).

22 Q. **[42]** Vers deux mille quatre (2004).

23 R. Oui.

24 Q. **[43]** Cette démarche-là, auprès des Amis du
25 président, qui n'a rien donné?

1 R. Bien, en fait, j'ai tenu, à un moment donné, à
2 avoir un compte rendu, j'ai invité monsieur Carreau
3 et Moreau à la ferme familiale, à Bromont, et puis
4 je les ai assis autour de l'étang puis je leur ai
5 demandé, dans le blanc des yeux, si on avançait,
6 puis si on avait des rencontres concrètes où on
7 pouvait rencontrer des directeurs de portefeuilles
8 ou déposer des bilans ou faire des demandes pour
9 l'équité qu'on... que je voulais magasiner. Et puis
10 on m'a dit : « Tu as un très belle ferme, c'est
11 fantastique, ça doit coûter cher entretenir ça ce
12 beau domaine-là. " By the way ", tu fais pas partie
13 de la gang. Merci, bonsoir. »

14 Q. [44] « Tu fais pas partie de la gang »?

15 R. Oui, c'est ça.

16 Q. [45] Est-ce que c'est la première fois que vous
17 entendez ce discours-là, « Tu fais pas partie de la
18 gang »?

19 R. Non.

20 Q. [46] On va rester à l'intérieur de cette phrase-là.
21 « Tu fais pas partie de la gang », c'est pas la
22 première fois. Qui vous avait tenu le même langage
23 ou la même expression précédemment?

24 R. [REDACTED]

[REDACTED] . Je l'ai eu dans la cour de

1 l'école quand j'étais petit gars. Je l'ai eu...

2 Q. [47] Mettons en relation...

3 R. Oui, oui.

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

10 Q. [49] Partie de la gang, connecté dans la machine.

11 On parle de quelle gang, de quelle machine à ce
12 moment-là?

13 R. Je pense que c'est la FTQ Construction. Je pense
14 que c'est assez clair.

15 Q. [50] Alors c'est ce que vous en comprenez. Puis
16 d'après vous c'est clair, là, on vous reproche...

17 R. C'est ce que j'en déduis.

18 Q. [51] On vous reproche de ne pas avoir de connexion
19 au sein de la FTQ Construction?

20 R. J'en déduis que c'est ça.

21 Q. [52] Quand monsieur... les Amis du président...

22 C'est Carreau et Moreau?

23 R. Et Moreau, oui.

24 Q. [53] Vous disent ça, vous mettez fin à cette
25 relation-là?

1 R. Oui, parce qu'on paie, on paie parce qu'on paie,
2 parce qu'on paie. Et puis à un moment donné, les
3 résultats ne sont pas là. Et force est d'admettre
4 qu'on n'est pas... Mon impression, c'est qu'on
5 n'est pas le bienvenu. Alors, je me dis, ce n'est
6 pas la bonne piste. On paie des consultants pour
7 essayer de se calibrer. Puis pourquoi continuer à
8 payer si le message, c'est qu'on ne fait pas partie
9 de la gang.

10 Q. [54] Et hier vous nous avez parlé aussi que vous
11 tentiez de... le fonds qui vous intéressait plus
12 spécifiquement, vous parliez d'un fonds de
13 transfert intergénérationnel qui était peut-être le
14 problème ou un des problèmes de L.M. Sauvé à ce
15 moment-là. Est-ce que vous attachez cet événement-
16 là avec ce fonds-là, la démarche faite par Carreau,
17 Moreau?

18 R. Écoutez, j'aimerais dire que c'est lors de ma
19 première rencontre avec la dame. Il y a eu un
20 article à un moment donné dans le Constructo et je
21 pense dans Infrastructures, qui sont deux gazettes,
22 deux gazettes officielles de l'industrie, qui
23 parlait d'un effort de la part du Fonds de
24 solidarité de mettre sur pied une équipe pour aider
25 la PME familiale à passer d'une génération à

1 l'autre, que c'était un grave problème, qu'il n'y
2 avait pas, comme dans d'autres industries, entre
3 autres dans le domaine agricole, une espèce de
4 « one stop shop » ou une boutique gouvernementale
5 ou paragouvernementale pour assister des
6 entrepreneurs pères ou mères à passer leurs
7 entreprises à leurs enfants. Et ça m'avait piqué,
8 parce qu'on traversait cette étape-là dans le cycle
9 de vie de l'entreprise.

10 Et au niveau familial, il y a toute une
11 panoplie de facteurs. Ce n'est pas que des
12 affaires. C'est aussi des relations humaines
13 d'abord et avant tout entre ses parents, sa soeur,
14 le reste de sa famille. Alors, je trouvais cette
15 dynamique-là intéressante. Puis je trouvais le côté
16 structurel aussi, le côté légal structurel de
17 comment restructurer une boîte familiale pour la
18 passer aux enfants. Alors, ça, ça m'avait piqué.
19 Puis j'avais trouvé ça intéressant comme facette.
20 Je pense que c'est madame que j'avais rencontrée
21 qui était à la partie technologique. Mais ça se
22 peut que Moreau et Carreau ont mentionné ça aussi.
23 C'est plus ou moins précis là.

24 Q. [55] Bon. Déjà autour de deux mille trois (2003),
25 deux mille quatre (2004), au plus tard deux mille

1 cinq (2005), vous cherchez un accès à ce fonds-là.
2 Est-ce qu'on va vous dire : est-ce qu'il existe,
3 est-ce qu'il est fonctionnel ce fonds-là? Est-ce
4 qu'on vous donne des réponses spécifiquement, que
5 ce soit madame, madame Charest, ou encore Carreau,
6 Moreau? Est-ce qu'on vous dit que ce fonds-là
7 existe?

8 R. En fait, ce n'est pas un fonds. Je pense que c'est
9 un service d'accompagnement qui mène au Fonds.

10 Q. **[56]** Et est-ce que ça fonctionnait ce service-là à
11 ce moment-là?

12 R. Je pense que ça a été mis... On m'a dit que ça a
13 été mis sur pied, mais que ça a duré à peu près six
14 mois, parce que la personne qui a été mise en
15 charge de ce service-là avait quitté pour des
16 raisons de santé dans les six mois qui ont suivi
17 son travail, son début de travail.

18 Q. **[57]** Quand on vous dit ça que vous ne faites pas
19 partie de la gang, avez-vous fait des démarches
20 pour vous rapprocher de la gang ou de l'équipe FTQ
21 Construction?

22 R. Oui, j'ai invité... On a eu dans l'embrée de la
23 préparation du projet de l'église St-James, on a eu
24 quelques... Le révérent a fait quelques messes pour
25 célébrer, entre autres, l'anniversaire du onze (11)

1 septembre et puis d'autres activités aussi qui
2 étaient à caractère plus ecclésiastique. Et j'ai
3 invité Jean Lavallée et monsieur André Ménard de la
4 Commission de la construction à venir à une de ses
5 messes-là. Alors, j'ai rencontré pour la première
6 fois Jean Lavallée en compagnie d'André Ménard.

7 Q. **[58]** Et Jean Lavallée, on va le présenter. Qui
8 était-il au moment où vous l'invitez?

9 R. C'était le président, je pense, de la FTQ
10 Construction. Il siégeait aussi au comité, il
11 siégeait au Fonds. Et il siégeait aussi sur le
12 conseil d'administration de la CCQ.

13 Q. **[59]** Alors, un homme puissant au sein de la FTQ
14 Construction?

15 R. Je pense que si vous pouvez mettre le doigt sur une
16 personnalité de l'époque pendant ces quarante (40)
17 quelques années d'importance qui représente
18 l'industrie au Québec, je pense que c'est cet
19 individu-là. C'était quelqu'un d'extrêmement,
20 extrêmement fort.

21 Q. **[60]** Il a été invité à une des messes. Est-ce qu'il
22 s'est présenté?

23 R. Oui, monsieur Ménard me l'a présenté. Je l'ai
24 rencontré. On a parlé pendant quelque temps.

25 Q. **[61]** Parlé pendant quelque temps. À ce moment-là,

1 avez-vous abordé avec monsieur Lavallée vos
2 demandes d'aide ou demandes de financement auprès
3 du Fonds?

4 R. Je lui ai dit que c'était dur de percer puis de
5 monter dans l'industrie, puis que le capital de
6 risque était entre leurs mains, et qu'il n'y avait
7 pas d'acteurs à ce moment-là au Québec. On n'avait
8 pas les surfaces de financement, puis on ne les a
9 toujours pas quant à moi, le capital de risque à
10 l'américaine ou qu'on voit ailleurs, en Angleterre
11 ou dans d'autres grandes sociétés. Alors je lui ai
12 fait part de mon intérêt pour une portion de
13 financement et, d'une façon générale, j'ai été très
14 poli parce que je voulais pas, sur le perron de
15 l'église, commencer à faire mon « sales pitch »
16 mais en même temps je voulais lui laisser
17 comprendre que je voulais me rapprocher du Fonds de
18 solidarité d'une façon bien précise.

19 Q. **[62]** Et comment est-ce que c'est reçu ça par
20 monsieur Lavallée?

21 R. D'une façon générique. J'ai toujours senti, parce
22 que je l'ai revu à une autre occasion avec la
23 Commission, il y avait un événement pour la
24 Commission de la construction, je pense un forum
25 sur la productivité beaucoup plus tard, une année

1 ou deux plus tard, et on sentait, je dirais pas un
2 certain blocage mais une certaine réticence, comme
3 si c'était vraiment une chasse très, très gardée,
4 que les prêts au niveau du Fonds de solidarité qui
5 étaient dirigés vers les entreprises de
6 construction étaient un « sanctum » précieux et on
7 pouvait pas, n'entre pas qui le veut, c'était
8 mon...

9 (10:00:05)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[63]** Est-ce que vous savez pourquoi vous ne pouviez
12 pas vous frayer de chemin à travers eux? Vers le
13 Fonds?

14 R. Je pense que c'était contrôlé. Mes instincts, avec
15 un peu de recul, je pense que c'était un organisme
16 qui était blindé puis qui était mis à la
17 disposition de quelques acteurs très restreints.
18 Quelques acteurs.

19 Me PAUL CRÉPEAU :

20 Q. **[64]** En connaissiez-vous de ces acteurs-là?

21 R. Bien je pense que de voir Marton, Simard-Beaudry,
22 d'avoir vu dans un passé lointain la transaction de
23 Simard et Beaudry dans le groupe de Tony Accurso
24 puis à quel point que ça a sillonné des échellons
25 de très haute échelle politique, économique au

1 Québec, à ce moment-là je pense que c'est assez
2 clair que les organismes, les compagnies de Tony
3 Accurso avaient un accès je dirais illimité. Une
4 capacité de caution illimitée ça se fait pas, je
5 pense que PCL et EllisDon qui sont deux des plus
6 grands constructeurs au pays n'ont pas des surfaces
7 de cautionnement de cette taille-là donc oui,
8 j'identifierais que les sociétés de Tony Accurso
9 étaient probablement le point de chute de cette
10 entente-là ou de... J'avais l'impression que les
11 entreprises de Tony Accurso étaient les entreprises
12 protégées par le Fonds de solidarité.

13 Q. [65] Si on suit...

14 R. Et privilégiées.

15 Q. [66] Et privilégiées. Si on suite cette piste-là,
16 est-ce qu'à un moment donné au cours d'un de vos
17 contrats vous avez eu une difficulté à obtenir un
18 cautionnement auprès de votre assureur ING, que
19 vous nous avez mentionné hier, et que ça vous a
20 obligé à vous retourner vers les entreprises de,
21 vers monsieur Accurso.

22 R. Beaucoup plus tard. En fait, beaucoup plus tard, en
23 deux mille cinq (2005), à un moment donné, d'abord
24 le projet Saint-James soulevait un petit peu la
25 dissension au sein de la famille. Ma mère était

1 très enclin à la partie immobilière, mon père
2 l'était moins. Mon père avait pas confiance à la
3 communauté religieuse, ce qui est rare-là mais,
4 bon, il avait raison. L'histoire lui aura donné
5 raison. Et mon père a, sans refuser
6 catégoriquement, a dit qu'il préférerait ne pas être
7 garant financièrement de la caution pour le
8 chantier de Saint-James. Donc je me suis replié
9 vers mon courtier d'assurance en cautionnement qui
10 à cette époque-là était une firme qui s'appelait
11 Petrella, Murray, LeBlanc. Je suis allé voir Gilles
12 LeBlanc qui était un des principaux de la société
13 de courtage et je lui ai demandé s'il n'y avait pas
14 un entrepreneur dans le marché qui serait prêt à
15 m'aider à cautionner en l'absence de mon père et il
16 m'a référé à l'organisme de Tony Accurso, à Simard-
17 Beaudry, et Simard-Beaudry, le groupe a cautionné
18 ce chantier-là mais d'une façon bien spécifique, ce
19 chantier-là seulement.

20 Q. [67] Alors on va juste expliquer la transaction.
21 Pour aller chercher une caution qui, elle, va vous
22 produire un certificat de cautionnement auprès du
23 donneur d'ouvrage, il fallait que quelqu'un
24 s'engage financièrement à votre nom, auprès de
25 l'entreprise cautionneur?

1 R. C'est ça.

2 Q. **[68]** O.K. Et normalement votre père le faisait pour
3 les autres contrats mais spécifiquement sur Saint-
4 James il n'a pas voulu le faire donc c'est là que
5 vous allez chez, vous dites, chez Simard-Beaudry
6 mais, ou chez monsieur Accurso personnellement?

7 R. Bien je pense que c'est le groupe. Il avait une
8 relation ouverte, j'ai réalisé très rapidement à
9 quel point que la surface de financement du groupe
10 Simard-Beaudry était une puissance incroyable. On
11 émettait, la société de cautionnement Aviva
12 assurance de Toronto émettait du cautionnement sur
13 demande donc on a émis un cautionnement en faveur
14 de L.M. Sauvé pour cette, ce chantier-là d'une
15 façon spécifique.

16 Q. **[69]** Maintenant monsieur Accurso ou... Avez-vous
17 fait affaire personnellement avec monsieur Accurso
18 ou avec quelqu'un d'autre au sein de l'entreprise?

19 R. J'ai eu une ou deux rencontres avec Frank Minicucci
20 et Charles Caruana qui était le comptable mais j'ai
21 eu aussi deux ou trois rencontres avec Tony Accurso
22 lui-même.

23 Q. **[70]** O.K. Et à un moment donné on accepte de
24 s'engager, l'entreprise accepte de s'engager auprès
25 de leur assureur Aviva pour vous émettre un

1 certificat de cautionnement?

2 R. Oui, effectivement.

3 Q. **[71]** Et quel... Ça vous a coûté quelque chose ça
4 comme...

5 R. Oui.

6 Q. **[72]** C'est un service qu'on vous rend donc on
7 vous...

8 R. Oui.

9 Q. **[73]** O.K. Expliquez-nous cette transaction-là avec
10 le groupe Simard-Beaudry ou monsieur Accurso.

11 R. Bien il faut comprendre que, peut-être que j'aurai
12 la chance ou l'occasion d'y revenir plus tard, mais
13 il y a énormément de pression de la part du maire
14 de Montréal qui nous rencontre, qui rencontre le
15 curé et moi à certaines occasions là, entre autres
16 à la grande chambre de commerce. Lorsque Gérald
17 Tremblay aperçoit le curé, si Paul Sauvé est là, il
18 traverse la salle pour venir dire « Quand est-ce
19 qu'on commence Saint-James? ». On a beaucoup de
20 pression, aussi, de... du bureau de madame Forget,
21 qui dit, « Quand est-ce que ça commence, ce PPP-
22 là? » Ce n'est pas un PPP, mais bon. J'y
23 reviendrai, mais bon. Alors, on n'a pas voulu
24 déplaire aux instances, alors on a commencé
25 certaines parties de dégarnissage, et ça prenait

1 une... Il fallait flotter une caution, tôt ou tard,
2 pour le chantier, donc on était engagé, on était
3 déjà engagé, depuis deux mille deux (2002), sur le
4 clocher, mais là on était réellement engagé dans
5 l'équation immobilière. Alors, on ne peut pas être
6 à moitié enceinte, il faut avancer, et la caution
7 s'est mise en place, contre un échange de
8 tarification de la caution, c'est-à-dire quatre-
9 vingts (80) ou quatre-vingt-dix mille dollars
10 (90 000 \$), je ne me souviens pas trop combien est-
11 ce qu'elle valait, et il devait aussi y avoir un
12 partage de cinquante pour cent (50 %) des profits
13 sur la partie construction. C'est-à-dire sur le
14 chantier, simplement. Et non pas l'équation élargie
15 immobilière.

16 Q. **[74]** O.K. En bout de ligne, ça pouvait... Si le...
17 Si la partie construction avait été rentable, ça
18 aurait pu vous coûter combien, obtenir cette... ce
19 cautionnement-là? Alors, le cinquante pour cent
20 (50 %) qu'on vous demandait pouvait représenter
21 quelle somme? Selon les...

22 R. Sur le budget initial de cinq point sept (5.7) ou
23 six millions (6 M), il y avait un profit anticipé
24 d'à peu près huit cent mille (800 000). Donc, ça
25 nous aurait coûté à peu près quatre cent mille

1 dollars (400 000 \$).

2 Q. [75] Quatre cent mille dollars (400 000 \$)...

3 R. C'est ça.

4 Q. [76] ... pour obtenir le certificat de
5 cautionnement des entreprises de monsieur Accurso.

6 R. Voilà. Oui. Il faut comprendre que c'est une...
7 c'est une mathématique de flottaison. Parce que la
8 finalité n'est pas qu'à la fin du projet. C'était
9 un risque pour les deux parties, parce qu'il se
10 pouvait très bien qu'à la toute fin il ne reste pas
11 de sous. En fait, à la toute fin, il restait un
12 gros déficit. Ils étaient heureux qu'on a... qu'on
13 l'a fini. Ils étaient...

14 Q. [77] Mais vous l'avez fini.

15 R. Oui, c'est ça.

16 Q. [78] Alors, ce n'est pas la caution qui a...

17 R. Non non non. Pas du tout.

18 Q. [79] ... qui a eu à le supporter, en bout de ligne.

19 R. Pas du tout.

20 Q. [80] Mais, d'autre part, les entreprises de
21 monsieur Accurso n'ont pas fait d'argent dans cette
22 transaction-là avec vous pour le bénéfice qu'ils
23 vous ont donné, c'est-à-dire s'engager auprès de
24 leur caution.

25 R. Ils n'en ont pas fait, et ils n'en ont pas perdu.

1 Q. [81] O.K. Ce contact-là... Est-ce qu'il y avait une
2 raison pour laquelle... Je comprends que c'est
3 votre courtier qui vous a ramené, qui vous a
4 rapproché auprès de monsieur, des entreprises de
5 monsieur Accurso. Est-ce que vous, vous aviez aussi
6 une raison de vous rapprocher auprès de monsieur
7 Accurso?

8 R. Bien, je pense qu'il y a eu un « flirting » de part
9 et d'autre, parce que le plan successorial, on
10 était engagé dans... dans une foulée d'activités,
11 puis je vois la nécessité de percer à travers le...
12 au-delà du Québec. Et le courtier LeBlanc m'a dit
13 que Accurso achète parfois des entreprises, des
14 participations, parfois des entreprises dans leur
15 entièreté. Donc, il y a une rencontre à ce sujet-
16 là, où il y a une discussion très générale. Mais je
17 vous dirais que c'est plutôt... Je suis plutôt à la
18 recherche de comprendre quelle est cette potion
19 magique-là, quelle est la... qu'est-ce que ça prend
20 pour percer la carapace pour rentrer au Fonds de
21 solidarité de la FTQ. Et de comprendre ce sanctum-
22 là, parce que c'en est réellement un. Et de
23 comprendre quelle est la mécanique entre les
24 acteurs. Quelle est la mécanique entre Lavallée et
25 Accurso, est-ce qu'il y a un partenariat, est-ce

1 qu'il faut payer, est-ce qu'il faut... Je ne
2 comprenais pas.

3 Q. [82] Mais vous vous posiez toutes ces questions-là.

4 R. Oui, je me posais toutes ces questions-là, parce
5 qu'écoutez, quand PCL et EllisDon ont des capacités
6 de caution limitées, et Simard-Beaudry a des
7 capacités de caution illimitées, ce n'est pas une
8 société publique, c'est une société privée, c'est
9 exceptionnel d'avoir une force de frappe financière
10 aussi forte. Alors je me suis dit, à quelque part,
11 il doit y avoir un acoquinement hypersolide avec...
12 avec le Fonds de solidarité FTQ. Mais, de là à
13 comprendre toute la mécanique, et des garanties, et
14 de la façon dont le collatéral a été engagé de part
15 et d'autre, je n'ai jamais réussi à comprendre.
16 C'est un... C'est un secret qui ne m'a pas été
17 divulgué.

18 Q. [83] Et, juste pour bien comprendre votre
19 témoignage, vous faites référence à deux... deux
20 grandes entreprises : PCL, EllisDon, des grandes
21 entreprises ontariennes ou canadiennes, en tout
22 cas?

23 R. Canadiennes. PCL, de la province de l'Alberta, et
24 EllisDon de la province de l'Ontario.

25 Q. [84] Et c'est... c'est des entreprises que vous

■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]

8 Q. [102] Qu'est-ce qu'il vous dit, monsieur Grégoire,
9 quant à vos... vos demandes, là, les demandes que
10 vous faites, en fait, c'est un partenaire en
11 équité, ce que vous appelez votre « deep pocket »,
12 là. Alors, est-ce que... monsieur Grégoire, est-ce
13 qu'il vous dit : « Oui, ça existe », « Non, ça
14 existe pas », « On peut t'aider », « On peut pas
15 t'aider », est-ce qu'il vous donne des réponses
16 lors de ces différentes rencontres-là?

17 R. C'est jamais très clair. Ma demande est claire, ma
18 demande est d'avoir un partenaire, une poche
19 profonde, un partenaire en équité pour acheter soit
20 du capital-actions ou venir faire un prêt en équité
21 à l'entreprise. Et puis j'ai comme l'impression de
22 faire appel à une banque qui prête pas ou qui est
23 fermée du lundi au vendredi mais qui est ouverte
24 peut-être juste le jeudi après-midi. Je ne sais pas
25 comment le qualifier mais c'est pas... pour avoir

1 transactionné (sic) avec différentes banques, où on
2 est reçus, il y a des fois deux, des fois trois
3 personnes, il y a des analystes, on regarde une
4 panoplie d'informations, là j'avais l'impression
5 d'être dans un cercle très clos. Et, encore là,
6 même avec le représentant, j'ai pas l'impression
7 de... ça accouche pas. Alors, mes demandes se font
8 mais... sans avoir une panoplie de services sur un
9 tableau qui se déferlent pour dire : « On est
10 capable faire ça, ça, ça. »

11 Q. **[103]** Bon. Vous avez pas cette offre-là. D'autre
12 part, est-ce qu'on vous dit : « Non, on vous
13 accompagnera pas »?

14 R. Non, pas du tout.

15 Q. **[104]** Vous avez pas... vous avez pas de réponse?

16 R. J'ai pas de réponse mais, en fait, j'ai... L.M.
17 Sauvé, grand-père, père, fils, fleuron, oui,
18 superbe... gros projet, grande expansion, il va
19 falloir gérer la croissance; j'ai ce genre de
20 « feedback-là », j'ai un encouragement mais j'ai
21 pas de... j'ai pas de réponse spécifique à un
22 produit direct pour venir à notre aide.

23 Q. **[105]** Et, déjà, est-ce que vous présentez votre
24 projet ou, dans les faits, déjà, il y a eu une
25 grande expansion depuis deux mille deux (2002), au

1 moment où vous êtes revenu du Vermont, vous avez
2 pris la direction de l'équipe de L.M. Sauvé, il y a
3 déjà eu de l'expansion, il y a eu beaucoup
4 d'investissements au sein de L.M. Sauvé, matériel,
5 machinerie?

6 R. Oui, on a acheté, on avait acheté plusieurs pièces
7 d'équipement pour être capable de pallier à la
8 demande. Et on se préparait à sortir du Québec pour
9 aller faire les magasins de La Baie-d'Hudson.
10 Alors, c'est une période d'expansion forte, oui.

11 Q. **[106]** Et cette partie-là de votre présentation,
12 est-ce que monsieur Grégoire s'y intéresse?

13 R. Oui et non. J'ai l'impression que... j'ai
14 l'impression que l'appétit, pour aller à
15 l'extérieur du Québec, était plus ou moins là. J'ai
16 l'impression que l'appétit aussi pour St-James,
17 monsieur Grégoire à un moment donné lors du lunch
18 me renote, il dit : « T'sais, il faut que tu paies
19 tes dettes, là, avec Accurso, là. » En d'autres
20 mots, il va falloir qu'il y ait un « check down »
21 de la mathématique finale sur l'équation. Donc, je
22 m'aperçois qu'il est au courant de la relation
23 contractuelle qu'on a sur le projet isolé qu'est
24 St-James.

25 Q. **[107]** Ça, c'est monsieur Grégoire qui vous parle de

1 monsieur Accurso?

2 R. Oui, c'est ça. Ça me frise un peu les oreilles
3 qu'il sache ça. Mais, bon, ça me confirme qu'il y a
4 un sanctum puis il y a de l'information qui se
5 dirige de façon très étroite dans ce noyau-là. Et
6 je me dis, bon, il est au courant. Mais on dirait
7 qu'il veut fouiner pour nous mettre dans les mains
8 de tiers. C'est mon impression. Et qu'il n'était
9 pas d'accord avec la direction que Paul Sauvé
10 prenait dans ses chantiers au Québec, dans la
11 région métropolitaine.

12 (10:18:57)

13 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

14 Q. **[108]** Si vous me permettez. Quand vous dites, que
15 vous faites des demandes au Fonds, est-ce que votre
16 dossier est assez précis au sens que vous avez déjà
17 parlé qu'en échange d'un pourcentage du
18 capital-actions, vous pourriez leur vendre ça un
19 certain nombre de millions de dollars? Avez-vous un
20 projet à ce point clair pour que le Fonds comprenne
21 que, voici votre demande, voici leur réponse?

22 R. Pas d'une... Non, il n'y a pas, il n'y a pas de
23 « pitch » à savoir, je veux que vous achetiez
24 cinquante et un pour cent (51 %) du
25 capital-actions. Il y a une discussion générale

1 sur : Seriez-vous intéressé à acheter un
2 pourcentage du capital-actions ou voudriez-vous
3 plutôt faire un prêt de façon captive en équité en
4 périphérie sur lequel on génère un pourcentage
5 d'intérêt? C'est ça mes... mes deux questions
6 sont : Êtes-vous capable soit acheter du capital ou
7 êtes-vous capable de prêter en équité?

8 Q. [109] Mais il n'y a pas eu de proposition que,
9 vous, vous avez faite précisément au Fonds, à
10 savoir voici vingt-cinq pour cent (25 %) que...

11 R. Pas à ce moment-là.

12 Q. [110] Est-ce que vous avez déjà déposé vos états
13 financiers sur cinq, six ans au Fonds?

14 R. Pas à ce moment-là.

15 Q. [111] Donc, vous n'avez jamais présenté vos états
16 financiers à des représentants du Fonds?

17 R. Pas à ce moment-là.

18 Q. [112] Avez-vous déjà offert de présenter vos états
19 financiers?

20 R. Tout à fait.

21 Q. [113] Oui?

22 R. Oui.

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]

8 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

9 Q. [116] Mais je reviens avec ma question. Est-ce que
10 vous avez déjà offert de montrer vos états
11 financiers aux gens du Fonds?

12 R. Oui, absolument. On savait que c'était la prochaine
13 étape puis qu'on devait jouer livre ouvert et puis
14 étayer toute notre mathématique pour qu'ils
15 puissent avoir accès à la crédibilité financière de
16 l'entreprise. Ça fait partie de la « game », là+.

17 Q. [117] Et comme vous dites, vous n'avez jamais senti
18 que le Fonds était intéressé à les voir ces états
19 financiers?

20 R. Pas plus que ça.

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Q. [118] De toute façon, lors de deux de ces
23 rencontres-là, vous êtes accompagné des comptables
24 de l'entreprise qui peuvent tout de même faire...
25 Est-ce qu'ils font une présentation de l'état,

1 peut-être pas des états financiers, mais de la
2 situation dans laquelle se trouve l'entreprise au
3 moment de cette demande de financement-là?

4 R. Bien, plus tard... En fait, il y a des démarches
5 que je fais d'une façon personnelle seul à seul
6 avec monsieur Grégoire. Ce n'est pas une fin de
7 non-recevoir, mais ce n'est pas non plus « viens
8 nous voir ». C'est « on est là »...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[119]** Est-ce qu'ils les ont demandés vos états
11 financiers? Est-ce qu'ils ont demandé à voir vos
12 états financiers?

13 R. Paul Grégoire...

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 Q. **[120]** Jacques Grégoire.

16 R. Jacques Grégoire. Pardon. Jacques Grégoire a
17 demandé à voir effectivement la qualité de nos
18 informations financières. Mais on n'est jamais allé
19 plus loin. On a eu un lunch. On a eu une rencontre,
20 deux rencontres, un lunch, et puis ça s'est terminé
21 là.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[121]** Je comprends. Mais s'il a demandé à les voir,
24 est-ce que vous avez saisi l'occasion pour les
25 montrer?

1 R. Oui, bien, c'est là que j'ai commencé, parce qu'il
2 fallait... Ce n'était pas seulement une question
3 des bilans. Présenter les bilans, c'est facile. Il
4 fallait aussi préparer des projections. Il fallait
5 préparer un plan de... une demande très précise
6 avec un plan de croissance, avec des projections
7 sur plusieurs années. Alors, c'est ça, je me suis
8 mis à travailler là-dessus pour être capable de
9 préparer ça. Et c'est là que Louis-Pierre Lafortune
10 est venu dans l'entreprise pour essayer de donner
11 un coup de main. Mais ça a été... Ça n'a pas été
12 tout à fait le coup de main que j'aurais espéré,
13 mais bon.

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED]
23 [REDACTED]
24 [REDACTED]
25 [REDACTED]
26 [REDACTED]
27 [REDACTED]
28 [REDACTED]
29 [REDACTED]
30 [REDACTED]

[illegible]

[illegible]

24 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

25 Q. [157] Est-ce qu'on doit... Si vous permettez, est-

1 ce qu'on doit comprendre qu'en deux mille six
2 (2006), là, vous avez des difficultés dans le
3 projet de l'église Saint-James, qui est
4 déficitaire. Est-ce que, en deux mille six (2006),
5 votre situation financière n'est pas un peu
6 délicate, là? Vous me dites que votre famille doit
7 mettre plus d'argent dans...

8 R. Oui.

9 Q. **[158]** ... dans la société, donc vous n'êtes pas, ce
10 n'est pas une année très rentable, là, (inaudible).

11 R. Le portrait n'est pas rose, pas du tout. Parce que,
12 on supporte Saint-James. L.M. Sauvé supporte à elle
13 seule Saint-James. Donc, la société opérante
14 supporte l'équation immobilière, parce que
15 l'équation immobilière n'est pas encore rendue à
16 terme, mais elle est dans le devenir, elle est en
17 construction. Donc, on supporte le chantier. C'est
18 un... C'est un gouffre important.

19 Q. **[159]** Est-ce que ça n'a pas pu, justement, être
20 interprété comme ça par le Fonds, qui fait en sorte
21 qu'il était peut-être un peu frileux d'investir
22 dans une société qui est en train de perdre de
23 l'argent dans un projet important?

24 R. C'est possible.

25 Q. **[160]** Mais on ne vous l'a jamais dit clairement?

1 R. On ne m'a jamais dit ça clairement.

2 Q. [161] Mais lorsqu'on va... on fait une demande de
3 financement dans des moments difficiles, c'est
4 toujours difficile, justement, d'avoir du
5 financement. Parce que les gens hésitent encore
6 plus.

7 R. C'est sûr. Par contre, les rendements sont souvent
8 beaucoup plus importants, et je pense que... J'ai
9 entendu dire, à un moment donné dans les années
10 quatre-vingts (80), que, à titre d'exemple, que
11 Pomerleau avait perdu plusieurs dizaines de
12 millions de dollars sur un barrage à SEBJ, et il y
13 aurait eu, soit de la part du Fonds ou de la part
14 d'un prêteur à risque, dans un moment névralgique
15 pour la survie de l'entreprise, du capital qui
16 aurait été injecté. Donc, ce n'est pas la première
17 fois, puis ce n'est pas la dernière fois. J'ai eu
18 vent, aussi, que notre... une grande entreprise de
19 coffrage, là, à un moment donné, était beaucoup...
20 dans un état beaucoup pire que le nôtre au niveau
21 financier, sur le point de faire faillite dans les
22 jours, dans les mois qui ont suivi, puis ils ont eu
23 droit à un financement au Fonds.

24 Donc, ce n'est pas anormal d'être à
25 l'envers, à un moment donné dans la vie, au niveau

[illegible]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

15 Q. [164] Et est-ce qu'on peut résumer un peu la
16 situation, en deux mille cinq (2005), deux mille
17 six (2006), quand vous allez au Fonds, le problème
18 de L.M. Sauvé, ce n'est pas parce que vous n'avez
19 pas de contrats. C'est parce que vous êtes en train
20 de les réaliser, puis que ça vous encourt des
21 frais.

22 R. Oui, on... Le problème de L.M. Sauvé, c'est qu'il y
23 a eu une expansion forte sur quelques tableaux.
24 Saint-James, projet partenariat public-privé. En
25 fait, c'est un règlement d'emprunt, là, mais on...

1 les Libéraux l'ont appelé un PPP, et on a une forte
2 expansion physique sur des chantiers dans la région
3 métropolitaine de Montréal, là. On est sur pas mal
4 de contrats.

5 [REDACTED]
6 [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 [REDACTED]
9 [REDACTED]
10 [REDACTED]
11 [REDACTED]
12 [REDACTED]
13 [REDACTED]
14 [REDACTED]
15 [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED]
19 [REDACTED]
20 [REDACTED]
21 [REDACTED]
22 [REDACTED]
23 [REDACTED]
24 [REDACTED]
25 [REDACTED]
26 [REDACTED]
27 [REDACTED]
28 [REDACTED]
29 [REDACTED]
30 [REDACTED]
31 [REDACTED]
32 [REDACTED]
33 [REDACTED]
34 [REDACTED]
35 [REDACTED]
36 [REDACTED]
37 [REDACTED]
38 [REDACTED]
39 [REDACTED]
40 [REDACTED]
41 [REDACTED]
42 [REDACTED]
43 [REDACTED]
44 [REDACTED]
45 [REDACTED]
46 [REDACTED]
47 [REDACTED]
48 [REDACTED]
49 [REDACTED]
50 [REDACTED]
51 [REDACTED]
52 [REDACTED]
53 [REDACTED]
54 [REDACTED]
55 [REDACTED]
56 [REDACTED]
57 [REDACTED]
58 [REDACTED]
59 [REDACTED]
60 [REDACTED]
61 [REDACTED]
62 [REDACTED]
63 [REDACTED]
64 [REDACTED]
65 [REDACTED]
66 [REDACTED]
67 [REDACTED]
68 [REDACTED]
69 [REDACTED]
70 [REDACTED]
71 [REDACTED]
72 [REDACTED]
73 [REDACTED]
74 [REDACTED]
75 [REDACTED]
76 [REDACTED]
77 [REDACTED]
78 [REDACTED]
79 [REDACTED]
80 [REDACTED]
81 [REDACTED]
82 [REDACTED]
83 [REDACTED]
84 [REDACTED]
85 [REDACTED]
86 [REDACTED]
87 [REDACTED]
88 [REDACTED]
89 [REDACTED]
90 [REDACTED]
91 [REDACTED]
92 [REDACTED]
93 [REDACTED]
94 [REDACTED]
95 [REDACTED]
96 [REDACTED]
97 [REDACTED]
98 [REDACTED]
99 [REDACTED]
100 [REDACTED]

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui. Alors, voilà. Oui. Alors, on s'excuse du
3 délai. Maître, oui, Tremblay, vous avez quelque
4 chose?

5 REPRÉSENTATIONS PAR Me SIMON TREMBLAY :

6 Oui. Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire,
7 bonjour. Juste avant de laisser la parole à maître
8 Crépeau avec la poursuite de l'interrogatoire de
9 monsieur Sauvé, j'aimerais déposer sous scellé une
10 requête. La raison du dépôt sous scellé, c'est une
11 requête qui est présentable ce jeudi. La raison du
12 dépôt sous scellé, c'est pouvoir communiquer aux
13 parties et aux médias la requête tout en préservant
14 son caractère confidentiel jusqu'à jeudi matin,
15 moment auquel il y aura des représentations. À
16 savoir si le débat ou la requête doit être en
17 public, non... ou non ou en huis clos ou non. Donc,
18 je vous demanderais donc de déposer là sous scellé
19 une requête.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Mais, je comprends que la requête porte sur la
22 portion écoute électronique contenue dans les
23 dossiers de la Commission, c'est ça?

24 Me SIMON TREMBLAY :

25 Exactement, oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bon. Alors, je comprends également que cette
3 requête-là, qui bien que sous scellé, devra être
4 remise à toutes les parties qui se sentent
5 interpellées par l'écoute électronique qui pourrait
6 être dans les dossiers de la Commission. Donc, ce
7 serait une requête portant sur l'admissibilité, en
8 fait... en fait, lisez-moi les conclusions de...

9 Me SIMON TREMBLAY :

10 Bien, c'est une requête en vue d'interdire à la
11 Commission d'utiliser des conversations
12 enregistrées et autres éléments de preuve
13 électronique recueillis par la Sûreté du Québec.

14

15 DÉCISION

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, voilà! Cette requête-là donc pourra être
18 remise aux parties, toujours en non-publicité, et
19 ce, jusqu'à jeudi. On verra jeudi ce qui arrive. Et
20 devra également être remise évidemment aux médias
21 qui pourront intervenir dans cette requête-là.

22 Alors, voilà!

23 Me SIMON TREMBLAY :

24 Merci beaucoup. Et je redonne la parole...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Donc, la requête...

3 Me SIMON TREMBLAY :

4 ... à maître Crépeau. Je vais déposer la requête.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 ... est déposée et mise sous scellé.

7 LA GREFFIÈRE :

8 Merci.

9 Me SIMON TREMBLAY :

10 Merci à vous.

11 LA GREFFIÈRE :

12 Je rappelle que nous sommes en mode de non-
13 publication et vous êtes toujours sous le même
14 serment, Monsieur Sauvé.

15 (11:41:18)

16 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

17 Merci.

met

100. [REDACTED]

101. [REDACTED]

102. [REDACTED]

103. [REDACTED]

104. [REDACTED]

105. [REDACTED]

106. [REDACTED]

107. [REDACTED]

108. [REDACTED]

109. [REDACTED]

110. [REDACTED]

111. [REDACTED]

112. [REDACTED]

113. [REDACTED]

114. [REDACTED]

115. [REDACTED]

116. [REDACTED]

117. [REDACTED]

118. [REDACTED]

119. [REDACTED]

120. [REDACTED]

121. [REDACTED]

122. [REDACTED]

123. [REDACTED]

124. [REDACTED]

125. [REDACTED]

126. [REDACTED]

127. [REDACTED]

128. [REDACTED]

129. [REDACTED]

130. [REDACTED]

131. [REDACTED]

132. [REDACTED]

133. [REDACTED]

134. [REDACTED]

135. [REDACTED]

136. [REDACTED]

137. [REDACTED]

138. [REDACTED]

139. [REDACTED]

140. [REDACTED]

141. [REDACTED]

142. [REDACTED]

143. [REDACTED]

144. [REDACTED]

145. [REDACTED]

146. [REDACTED]

147. [REDACTED]

148. [REDACTED]

149. [REDACTED]

150. [REDACTED]

[illegible]

[illegible]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

[illegible]

■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]

6 Q. [724] En deux mille huit (2008), l'entreprise
7 opère?

8 R. Oui.

9 Q. [725] Peut-être juste nous dire quels sont les
10 contrats que vous faites à cette époque-là? Vous
11 nous avez déjà parlé de l'hôtel Westin.

12 R. L'hôtel Westin, La Baie, Pancanadien (inaudible),
13 Toronto, Winnipeg, l'hôtel de ville de Montréal, le
14 parlement à Ottawa, une série de contrats plus
15 petits aussi, quelques communautés religieuses, les
16 Soeurs Sainte-Anne près de Joliette.

17 Q. [726] L'activité commerciale continue chez L.M.
18 Sauvé.

19 R. Oui, tout à fait.

■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]
■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

12 Q. [731] Oui. Vous avez... Alors c'est vous dites ça,
13 une recommandation de monsieur Sarrazin. Parlez-
14 nous donc, en deux mille huit (2008), là, est-ce
15 que votre structure corporative chez L.M. Sauvé a
16 changé? Avez-vous à ce moment-là un conseil
17 d'administration?

18 R. Oui, j'ai cru bon de me faire épauler par un
19 conseil. Il y avait Claude Sarrazin qui nous avait
20 bien aidé au moment de tous les troubles, qui a
21 prêté main forte, il y a...

22 Q. [732] Monsieur Sarrazin, on va comprendre...

23 R. Oui.

24 Q. [733] C'est un spécialiste de la sécurité, lui.

25 R. Oui, c'est ça. C'est un homme d'affaire,

1 spécialiste de la sécurité qui détient la firme
2 Sirco. Et quelques autres personnes aussi, Sacha
3 Trudeau...

4 Q. **[734]** On va juste le camper Sacha, c'est le surnom
5 ça Sacha? Son vrai...

6 R. Oui, c'est Alexandre.

7 Q. **[735]** Alexandre. Qui est le fils de l'ancien
8 premier ministre?

9 R. Oui, c'est ça.

10 Q. **[736]** O.K. Alors Alexandre Trudeau, Claude
11 Sarrazin, d'autres personnes sur votre conseil?

12 R. Yves Gauthier.

13 Q. **[737]** Qui est... quelle place?

14 R. Qui est vice président chez Valeurs mobilières
15 Desjardins, qui est anciennement à la Caisse de
16 dépôt et placement.

17 Q. **[738]** Et?

18 R. Monsieur Cournoyer.

19 Q. **[739]** Lequel?

20 R. L'ancien ministre du Travail.

21 Q. **[740]** Jean Cournoyer.

22 R. Et un dénommé Bérard, j'oublie le prénom, qui était
23 dans une firme de communication, une firme de
24 relations publiques.

25 Q. **[741]** O.K. Alors...

1 R. Chez Hill & Knowlton.

2 Q. [742] Alors c'est le conseil d'administration de
3 L.M. Sauvé?

4 R. Oui, c'est ça.

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce que les parties ont l'intention de contre-
3 interroger?

4 Me MICHEL DÉCARY :

5 Oui, Madame la Présidente, possiblement, en fait,
6 dépendant de...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 « Possiblement ». Parfait. Parfait.

9 Me ANDRÉ RYAN :

10 Possiblement pour notre part aussi. Pardon.

11 Possiblement pour notre part (inaudible).

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Vous... il y a eu une objection. Pour... Maître
14 Ryan.

15 Me ANDRÉ RYAN :

16 Si ce n'est pas moi, ce sera maître (inaudible).

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ah! Bon. C'est-à-dire que ce ne sera pas vous.

19 C'est ce que vous nous dites?

20 Me ANDRÉ RYAN :

21 Non, ce n'est pas ce que j'ai dit. J'ai discuté
22 avec mon collègue plus tôt et nous avons convenu
23 que nous parlerions du sujet à la fin de la
24 journée.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait.

3 Me ANDRÉ RYAN :

4 Merci.

5 Me MICHEL DÉCARY :

6 J'examine moi aussi, Madame, pendant la soirée.

7 D'accord?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Parfait.

10 Me LUCIE JONCAS :

11 J'ai des vérifications à faire et ça se peut que...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait.

14 Me MARTIN ST-JEAN :

15 Selon ce qui sera dit dans le volet où on traitera
16 de l'Hôtel de Ville de Montréal, peut-être que oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Bien là, est-ce que...

19 Me MARTIN ST-JEAN :

20 Tout le monde en a.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 C'est parce que là c'est... J'aimerais savoir si
23 vous avez un contre-interrogatoire ou pas parce que
24 dépendamment de la durée de son interrogatoire...

25 Vous en avez pour combien de temps, Maître Crépeau?

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 On va finir dans l'avant-midi, dans l'avant-midi
3 demain.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bon. Alors, c'est que... c'est la venue d'un
6 autre... d'un autre témoin, de telle sorte que...
7 et jeudi on a déjà convenu que nous étions pour
8 régler les... nous avons une requête à entendre.
9 Alors, c'est... c'est pour la gestion de l'instance
10 là.

11 Me MICHEL DÉCARY :

12 Madame la Présidente, ça va dépendre de ce qui sera
13 dit demain, si c'est dit ou pas.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K.

16 Me ANDRÉ RYAN :

17 Et pour notre part, je peux vous indiquer que ce
18 sera quinze (15) à vingt (20) minutes.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 O.K. Maître Décary, si vous pensez qu'il va dire
21 quelque chose, ce serait combien de temps?

22 Me MICHEL DÉCARY :

23 Certainement une demi-heure, Madame la Présidente.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 O.K. Parfait. Oui.

1 Me BENOIT BOUCHER :

2 J'en aurai peut-être pour une vingtaine de minutes
3 aussi.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K. Avec ce que vous avez entendu aujourd'hui.

6 Me BENOIT BOUCHER :

7 Bien, avec ce qu'on pense, ce qu'on peut entendre
8 prochainement.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Joncas, avec ce que vous avez entendu
11 jusqu'à présent?

12 Me LUCIE JONCAS :

13 Ça va être très bref.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K. Parfait.

16 Me MARTIN ST-JEAN :

17 En ce qui me concerne, pour ce qui est de ce qu'on
18 a entendu en ce moment, rien. Par contre, on semble
19 aborder demain matin le volet de l'Hôtel de Ville
20 de Montréal, alors...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Parfait.

23 Me MARTIN ST-JEAN :

24 ... ça ne sera pas très long.

25 LA PRÉSIDENTE :

1 Parfait. Alors, à demain matin.

2 Me PAUL CRÉPEAU :

3 Merci.

4

5 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

6

7

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Nous, soussignées, **ROSA FANIZZI**, et **ODETTE GAGNON**,
4 sténographes officielles, dûment assermentées,
5 certifions sous notre serment d'office que les
6 pages qui précèdent sont et contiennent la
7 transcription fidèle et exacte des notes
8 recueillies au moyen de l'enregistrement numérique,
9 le tout hors de notre contrôle et au meilleur de la
10 qualité dudit enregistrement, le tout, conformément
11 à la Loi.

12 Et nous avons signé,

13

14

15

16

17 **ROSA FANIZZI**

18

19

20

21

22

23 **ODETTE GAGNON**

24

25