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 16 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 118

NON-PUBLICATION

Claude Morin t JEAN LAROSE
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU,
Me EDITH-FARAH ELASSAL,
Me PAUL CRÉPEAU

INTERVENANTS :

Me LAURENT THEMENS pour le Fonds de solidarité des travailleurs FTQ
Me SIMON LAROSE pour le Procureur général du Québec
Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du Québec
Me PIERRE HAMEL pour l'Association de la construction du Québec
Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la construction du Québec
M. YURI TREMBLAY pour l'Union des municipalités du Québec
Me SIMON LAPLANTE pour l'Association des constructeurs de routes et grands travaux du Québec
Me FÉLIX RHÉAUME 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
Me SUZANNE COSTOM pour M. Paul Sauvé

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES PIÈCES

L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce seizième (16ième) jour du mois de septembre,

PRÉLIMINAIRES

LA PRÉSIDENTE :
Bon matin à tous. Bonjour, Monsieur Larivière (sic).
M. STEVE LALIBERTÉ :
Bonjour.
LA PRÉSIDENTE :
Est-ce que les avocats peuvent s'identifier, s'il vous plaît?
Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :
Bonjour, Madame la Présidente. Cainnech Lussiaà-Berdou pour la Commission.
Me EDITH-FARAH ELASSAL :
Oui, bonjour. Edith-Farah Elassal pour la Commission.
LA PRÉSIDENTE :
Je m'excuse, Monsieur... Monsieur Laliberté.
M. STEVE LALIBERTÉ :
Oui.
LA PRÉSIDENTE :
C'est parce que je l'ai appelé Larivière et c'est

monsieur Laliberté.

Me LAURENT THEMENS :

Bonjour. Laurent Themens pour le Fonds de solidarité.

Me SIMON LAROSE :

Bonjour. Simon Larose pour le Procureur général du Québec.

Me BENOIT BOUCHER :

Bonjour. Benoit Boucher pour le Procureur général du Québec.

Me PIERRE HAMEL :

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

Me MÉLISSA CHARLES :

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

M. YURI TREMBLAY :

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

Me SIMON LAPLANTE :

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

Me FÉLIX RHÉAUME :

Bonjour à tous. Félix Rhéaume pour le Parti libéral

du Québec.

Me MARCO LABRIE :

Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

Me PIERRE POULIN :

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

LA GREFFIÈRE :

Alors, je rappelle que nous sommes en mode de non-publication. Veuillez vous lever, s'il vous plaît, pour l'assermentation.

[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]

[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]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que l'une ou l'autre des parties concernées par le témoignage de monsieur Laliberté veut l'interroger? Oui. Maître Hamel.

(10:39:49)

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE HAMEL :

Q. **[358]** Je suis Pierre Hamel. Je représente l'Association de la construction du Québec, Monsieur Lafortune (sic). J'aurai quelques

précisions à vous demander.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Laliberté.

Me PIERRE HAMEL :

Laliberté. Bon. Voilà! J'ai fait la même... Je m'excuse.

Q. **[359]** Alors, Monsieur Laliberté, vous avez mentionné la semaine dernière que vous aviez fait le processus pour devenir maçon?

R. Oui.

Q. **[360]** Vous avez parlé d'obtenir les cartes. Vous aviez parlé d'ouverture de bassins?

R. Oui.

Q. **[361]** Et est-ce que j'ai bien compris quand vous aviez dit que l'ouverture des bassins n'était pas publique? Est-ce que c'est votre témoignage ça?

R. Oui. Mais j'ai...

Q. **[362]** C'est à votre connaissance?

R. À ma connaissance.

Q. **[363]** Si je vous disais qu'ils sont publics, qu'ils sont connus...

R. Oui.

Q. **[364]** ... mais qu'ils sont ouverts pour une courte période?

R. Ça se peut.

Q. **[365]** Ça se peut. O.K.

R. Mais je n'ai jamais vu.

Q. **[366]** Et quand vous parlez l'obtention de cartes...

R. Oui.

Q. **[367]** ... est-ce que vous faites référence à l'obtention d'une carte apprenti ou une carte compagnon?

R. Apprenti.

Q. **[368]** Apprenti?

R. Oui.

Q. **[369]** Donc, c'est la première démarche. J'ai retenu aussi ou bien on m'a mentionné que vous aviez témoigné à l'effet que vous étiez maçon depuis quatre-vingt-dix-huit (98)?

R. Oui.

Q. **[370]** C'est ça?

R. Oui.

Q. **[371]** Est-ce que vous étiez apprenti en quatre-vingt-dix-huit (98)?

R. Non. Moi c'est, en ayant une licence, moi j'ai eu des cartes de manoeuvre comme j'ai dit au début. Quand qu'on a une licence, on a le droit d'exécuter le travail de maçon. Moi je rentrais mes heures à la CCQ en tant que maçon.

Q. **[372]** Donc vous avez pas fait d'apprentissage ou

des heures d'apprentissage pour devenir compagnon?

R. Non.

Q. **[373]** Et vous avez obtenu votre licence.

R. Oui.

Q. **[374]** Vous l'avez obtenue de la Régie du bâtiment du Québec.

R. Oui.

Q. **[375]** O.K. À ce niveau-là, c'est vous qui étiez le seul répondant pour l'association?

R. Il y avait ma conjointe.

Q. **[376]** Votre conjointe?

R. Oui.

Q. **[377]** Elle répondait à quel niveau?

R. Au niveau administratif.

Q. **[378]** Au niveau administratif?

R. Oui.

Q. **[379]** Et vous, vous répondiez au niveau de la santé et sécurité, la sécurité?

R. Oui. Et le métier.

Q. **[380]** Et le niveau technique.

R. Oui.

Q. **[381]** Vous aviez quel âge à ce moment-là en quatre-vingt-dix-huit (98)?

R. J'ai trente-trois (33) ans.

Q. **[382]** Début de la vingtaine.

R. Quatre-vingt-dix-huit (98) à deux mille treize (2013).

Q. **[383]** ???

R. J'avais dix-sept (17) ans.

Q. **[384]** Dix-sept (17) ans. Donc vous étiez entrepreneur à dix-sept (17) ans?

R. Dix-sept (17), dix-huit (18) ans, oui.

Q. **[385]** Donc vous avez pas eu d'entraînement dans aucune compagnie de maçonnerie si je comprends bien.

R. J'ai appris sur, comme on dit « sur le tas ».

Q. **[386]** Vous aviez pas votre père ou vous aviez pas d'antécédents de maçonnerie comme tels?

R. Non, aucune.

Q. **[387]** Êtes-vous allé, avez-vous eu des formations à l'école?

R. Oui.

Q. **[388]** De métier?

R. Oui.

Q. **[389]** O.K. Lorsque vous avez ouvert votre entreprise, dans quel secteur vous avez opéré?

R. Résidentiel.

Q. **[390]** Résidentiel?

R. Oui.

Q. **[391]** Est-ce que vous aviez, vous avez pas fait

commercial?

R. Non.

Q. **[392]** Vous étiez uniquement dans le résidentiel?

R. Oui.

Q. **[393]** Donc si je comprends bien, vous aviez pas de cautionnement, vous aviez pas de compagnie de caution pour des cautionnements aux fins de soumission.

R. Oui, j'en avais une mais on n'était pas rendu encore à cette étape-là.

Q. **[394]** Vous étiez pas rendu là. Mais vous étiez qualifié pour faire des travaux où des cautionnements d'exécution...

R. Oui.

Q. **[395]** ... étaient requis?

R. Oui.

Q. **[396]** Notamment dans le secteur public par exemple.

R. Oui.

Q. **[397]** O.K. Et vous nous dites vous avez jamais utilisé de cautionnements finalement?

R. Une fois parce que j'avais fait une soumission BSDQ puis ça, ils l'obligent d'avoir un cautionnement.

Q. **[398]** O.K. Et c'était dans le cadre d'un contrat commercial?

R. Oui, commercial.

Q. **[399]** O.K. Donc ça vous arrivait de faire des contrats commerciaux si je comprends bien.

R. À la fin, oui, mais pas dans...

Q. **[400]** À la fin.

R. Dans mes débuts de carrière, non.

Q. **[401]** O.K. Dans le cadre de vos opérations, vous aviez aussi des emprunts bancaires j'imagine?

R. Oui.

Q. **[402]** Vous aviez des marges de crédit à la banque?

R. Oui.

Q. **[403]** Est-ce que vous faisiez des rapports à votre banque et à votre compagnie de caution?

R. Non.

Q. **[404]** Vous aviez pas de rapports financiers à faire?

R. Pas à ma connaissance. C'était ma comptable qui s'arrangeait avec ça.

Q. **[405]** C'est votre comptable. Vous, vous pouvez pas témoigner là-dessus?

R. Non.

Q. **[406]** Vous avez également fait référence aux employés qui obtenaient les cartes via monsieur Guy Dufour.

R. Oui.

Q. **[407]** O.K. Alors je comprends qu'en faisant affaire

avec lui, ils n'avaient pas besoin de suivre le cours de sécurité, comme vous dites, pour pouvoir aller sur les chantiers et ils obtenaient une carte.

R. Oui.

Q. **[408]** Vous faites référence à quelle carte? Apprenti ou compagnon?

R. Apprenti ou carte de manoeuvre spécialisé.

Q. **[409]** Ou carte de manoeuvre spécialisé...

R. Oui.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Q. **[422]** Dans le cadre de vos opérations, quand vous dites que vous avez fait des travaux commerciaux à la fin, vous parlez de quelle période?

R. Je peux pas me souvenir quand j'ai commencé des travaux commerciaux, mais, oui, j'en ai fait.

Q. **[423]** Mais, la dernière année...

R. J'ai aucune date à donner.

Q. **[424]** Non, non, je ne parle pas de date...

R. J'ai commencé...

Q. **[425]** Je comprends ce que... je comprends que c'est difficile pour vous de vous souvenir.

R. Oui.

Q. **[426]** Vous avez... vous avez cessé vos opérations quand?

R. En deux mille neuf (2009).

Q. **[427]** En deux mille neuf (2009).

R. Oui.

Q. **[428]** Est-ce que vous avez fait des travaux commerciaux un an avant de finir vos travaux? Deux ans? Plusieurs années ou juste quelques mois ou...?

R. Je vous dirais peut-être un an ou quelques mois, je me souviens pas.

Q. **[429]** Vous ne vous souvenez vraiment pas. Dans le cadre de vos soumissions, quand vous faisiez des soumissions, est-ce que vous passiez par des entrepreneurs généraux?

R. Oui.

Q. **[430]** Et c'était toujours dans le résidentiel comme tel?

R. Résidentiel et commercial quand j'en ai fait.

Q. **[431]** O.K. Et est-ce que vous faisiez du développement d'affaires pour obtenir des contrats?

R. Non.

Q. **[432]** Vous ne faisiez pas de développement d'affaires.

R. Non.

Q. **[433]** On vous... on requérait vos services tout simplement?

R. Oui.

[redacted]

[redacted]

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Est-ce que d'autres personnes veulent interroger monsieur Laliberté? Non.

Q. **[445]** Alors, merci beaucoup. Monsieur Laliberté.

R. Merci.

ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

LA PRÉSIDENTE :

Maître Crépeau. Alors, il est dix heures quarante-neuf (10 h 49), est-ce que vous souhaitez que l'on prenne la pause maintenant?

Me PAUL CRÉPEAU :

Bien, je pense que si on est pour commencer avec monsieur Sauvé, qui est le prochain témoin, il y a peut-être plein d'avantages à prendre la pause tout de suite pour qu'on commence d'un trait jusqu'à la pause du midi.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors, étant dix heures cinquante (10 h 50), nous allons revenir à onze heures et cinq (11 h 05).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Monsieur.

M. PAUL SAUVÉ :

Bonjour.

Me PAUL CRÉPEAU :

Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire. Maître Suzanne Costom est ici et je pense, bon, il faudrait l'enregistrer, et c'est la... elle représente monsieur Sauvé et je le sais qu'elle aimerait s'adresser à vous pour un instant.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bienvenue parmi nous, d'abord.

Me SUZANNE COSTOM :

Bonjour, Madame la Juge. Est-ce que je m'adresse... je reste ici ou...

LA PRÉSIDENTE :

Vous pouvez là, ouvrez votre micro.

Me SUZANNE COSTOM :

Parfait.

Me PAUL CRÉPEAU :

Pesez sur le bouton.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon.

LA GREFFIÈRE :

Si vous me permettez, juste avant, je rappelle que nous sommes dans un mode de non-publication.

Me SUZANNE COSTOM :

Oui. Alors, c'est ça. Alors, Suzanne Costom pour monsieur Sauvé. Comme maître Crépeau vient de vous dire, juste un petit commentaire, Madame la Juge. Il y a un des avocats d'une des parties - et on statue aujourd'hui devant la Commission - qui a déjà représenté monsieur Sauvé. Écoutez, ce n'est pas nécessaire d'avoir le débat maintenant parce que je ne sais même pas si cet avocat a l'intention de contre-interroger monsieur Sauvé, mais je vous annonce - et j'ai déjà avisé l'avocat en question - que si jamais il décide ou elle décide de contre-interroger monsieur Sauvé, on a l'intention de vous mentionner que, d'après nous, c'est inapproprié, que c'est une violation du devoir de confidentialité et devoir de loyauté et un conflit d'intérêt. Alors, je... je n'insiste pas de faire les représentations maintenant, mais je voulais juste que tout le monde sache que c'est possible que le débat va se présenter.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors, donc puisque vous soulevez la question

maintenant, je n'ai pas non plus l'intention de régler ce débat, mais peut-être pouvons-nous savoir tout de suite s'il y en aura un débat ou pas.

Me SUZANNE COSTOM :

Écoutez, comme je vous ai dit...

LA PRÉSIDENTE :

Mais, la personne qui est concernée doit certainement...

Me SUZANNE COSTOM :

J'ai discuté avec l'avocat en question qui... qui va en discuter avec son client et je pense qu'il va venir... revenir cet après-midi pour nous dire si effectivement c'est une problématique qui va être soulevée ou non.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait.

Me SUZANNE COSTOM :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que ça vous va?

Me PAUL CRÉPEAU :

Oui, oui. Oui, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me PAUL CRÉPEAU :

Je suis au courant, je suis en discussion avec les parties pour être certain de prévenir des problèmes et voir si ça peut se régler et peut-être qu'il n'y en aura pas de problème aussi.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me PAUL CRÉPEAU :

Merci. Oui.

LA GREFFIÈRE :

Veuillez vous lever, s'il vous plaît, pour l'assermentation.

L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce seizième (16ième) jour du mois de septembre,

A COMPARU :

PAUL SAUVÉ,

LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

(11:14:57)

INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[446]** Monsieur Sauvé, peut-être en parlant assez fort et s'assurant que le micro n'est pas trop loin pour qu'on capte bien et que pour tout le monde puisse suivre votre témoignage. J'aimerais peut-être que, vous donnez l'occasion de vous présenter d'abord, Monsieur Sauvé. Alors, peut-être en commençant par votre occupation. Vous avez présidé les destinées des Entreprises L.M. Sauvé jusqu'à leur faillite en deux mille neuf (2009).

R. C'est bien ça.

Q. **[447]** O.K. On va faire un peu votre historique personnel avant de... de se rendre là, évidemment. Vous avez fait des études?

R. Tout à fait.

Q. **[448]** Pouvez-vous dire dans quel domaine?
R. J'ai étudié dans le domaine des affaires au Vermont, à l'Université de Johnson et j'ai étudié l'architecture précisément la conservation des monuments historiques à la Faculté d'architecture de Strasbourg en Alsace en France.
Q. **[449]** Et dans le cadre de vos études, avez-vous fait même des stages à l'Institut de conservation régionale des monuments historiques?
R. C'est bien ça. J'ai travaillé sous l'architecte Prunet qui est un architecte des bâtiments de France sur la grande cathédrale de Strasbourg et les grands châteaux de l'Alsace.
Q. **[450]** O.K. Alors, on comprend que la maçonnerie, la pierre, c'est dans le sang de la famille Sauvé depuis des générations et que vous avez étudié dans ce domaine-là justement pour vous y préparer.
R. C'est ça.
Q. **[451]** O.K. Particulièrement le cadre des monuments historiques, de la restauration des vieux monuments.
R. Tout à fait.
Q. **[452]** O.K. On va juste faire un petit peu l'historique de cette entreprise-là qu'on va nommer L.M. Sauvé. Je comprends qu'elle aura peut-être

d'autres dénominations, alors au cours de votre témoignage, on prendra le soin de faire des précisions. Mais, si on commençait avec la création de cette entreprise-là, la maçonnerie, qui a créé ça?

R. En fait, mon grand-père était le chef maçon à l'Oratoire Saint-Joseph sous le Frère Bessette, le Frère André et c'est à la suite de ces grands ouvrages-là que mon père, son fils Maurice, a créé, de mémoire, en mil neuf cent cinquante-quatre (1954), une entreprise qui s'appelait d'abord, Step by Step Masonry, à l'époque, qui est devenue, dans les années qui ont suivi, dans les dix (10) prochaines années, soit vers soixante-quatre (64), qu'elle portait la dénomination sociale de L.M. Sauvé.

Q. **[453]** O.K. Est-ce qu'on peut ajouter L.M. Sauvé, mil neuf cent soixante-quatre (1964)?

R. Tout à fait.

Q. **[454]** Qui est par votre père. Ça c'est votre... votre grand-père s'appelait Albert, votre père c'est Maurice?

R. C'est ça.

Q. **[455]** Alors, parlez-nous maintenant à partir de

l'année soixante-quatre (64). Je comprends que c'est votre père, Maurice, qui prend la tête de l'entreprise. Comment... comment ça évolue, l'entreprise L.M. Sauvé, sous Maurice Sauvé à partir des années soixante-quatre (64)? Parlez-nous aussi du domaine de... de la maçonnerie, est-ce que c'est... est-ce que c'est prospère dans ces années-là?

R. Oui, je pense que, comme dans toute économie, il y a des hauts, il y a des bas. Ce que je me souviens pour... comme c'est une entreprise familiale et pendant un petit moment... pendant un bon moment, en fait, le siège social est à la maison. Alors, on vit le commerce... les bureaux sont au sous-sol et au deuxième étage puis la cuisine est au rez-de-chaussée. Alors, tout se passe à partir de... de là et il y a des années où il y a trois cent quatre-vingts quelques employés, il y en a d'autres où... dans les années soixante-dix (70) je pense qu'il y a eu une grande expansion, entre autres, au Labrador, à Wabush, en Ontario, au Vermont, dans l'état de New-York, les bases militaires de Plattsburg... la base aérienne, pardon. Alors, mon père voyageait beaucoup, il était très occupé à gérer tout ça. Il y a eu d'autres années, par

contre, où ça a été beaucoup plus modeste. Il y a eu des activités plus restreintes, là, je dirais vers les... la fin des années quatre-vingts (80) et quatre-vingt-dix (90), où il y avait peut-être une quinzaine ou une vingtaine de travailleurs, alors c'était devenu une beaucoup plus petite boutique à la fin des années quatre-vingt-dix (90).

Q. **[456]** À la fin des années quatre-vingt-dix (90). Alors, sous votre père, principalement, vous placez la grande expansion autour des années soixante-dix (70)?

R. Je pense que la période du... effectivement, où nous avions eu... l'entreprise avait eu l'octroi du Vélodôme (sic), il avait fait des travaux au Stade olympique sur certaines installations, si ma mémoire est bonne, à la Baie James aussi, je pense. Donc, les années soixante-dix (70) ont été des années fortes, effectivement.

Q. **[457]** Et particulièrement pour vous, est-ce que vous gardez des images, justement, peut-être du chantier de la Baie James, de voir des grandes entreprises qui s'y trouvaient?

R. Plutôt du Stade olympique, parce qu'on habitait sur la... sur une des avenues, sur la 38e Avenue, à

Rosemont, et puis mon père était très occupé, ma mère s'occupait de la comptabilité, elle aussi était très occupée, donc le commerce était grandissant. Et je me souviens, à quelques reprises, d'avoir pris quelques marches sur la rue Viau jusqu'à la rue Sherbrooke et voir l'énorme trou qui se... qui se faisait combler. Et de voir, un peu plus tard, l'anneau technique du Stade avec les trente quelques grues qui étaient là. Dans les yeux d'un enfant c'était assez impressionnant, puis de voir le nom de l'entreprise de sa famille aussi affligé (sic) au chantier, c'était... c'était une fierté quoi.

Q. **[458]** Vous-même avez-vous travaillé au sein de l'entreprise L.M. Sauvé avant deux mille deux (2002)?

R. Oui, j'ai eu... à peu près l'ensemble de mes étés ont été consacrés sur la brouette, dans le camion, sur l'échafaudage, à faire différence tâches manuelles. Un peu plus tard, comme délégué de chantier pour courir recueillir le temps des employés et m'occuper un peu d'intendance de chantier.

Q. **[459]** Alors, tous les métiers, y compris la

maçonnerie, vous l'avez fait ça aussi?

R. Oui. Tout à fait.

Q. **[460]** Et est-ce qu'à un moment donné vous avez quitté L.M. Sauvé, dans les années quatre-vingt-dix (90)? En fait, avant deux mille deux (2002)?

R. Oui, j'ai... je voulais vivre une expérience de très grande entreprise et j'ai eu l'occasion de travailler, pendant une année, à pratiquement jour pour jour, chez SNC-Lavalin, dans la division du génie général. Près, entre autres, de Bernard Lamarre, au développement des affaires.

Q. **[461]** O.K. Et est-ce que ça vous a marqué, vous, personnellement, cette période-là?

R. C'est une... c'est un choc culturel parce qu'on a beau vivre une expérience dans ce que je qualifierais d'entreprise de maçonnerie quand même importante, là, dépendamment de ses périodes, de se retrouver dans une multinationale, avec... avec beaucoup de gens, oui. Par contre, c'est une période au Québec où, si ma mémoire est bonne, on est dans l'après, deuxième référendum. Donc, c'est un peu le désarroi dans le marché. C'est plus difficile. Alors, SNC-Lavalin se retrouve à recouper certaines divisions, comme la structure,

faire des consortiums, à devoir faire de grandes concessions au niveau de leur portée de marché. Donc, j'y étais allé sous la volonté de travailler dans le domaine de la gérance de construction et de la gestion de projets. Puis malheureusement, ce n'est pas ça, ce n'est pas ça qui s'est passé, pas du tout.

Q. **[462]** Qu'est-ce qui arrive après SNC-Lavalin?

R. J'ai décidé de quitter le Québec. Québec était sur une... L'industrie de la construction au Québec était sur une piste, il ne se passait pas grand-chose. Les projets qu'on soumissionnait... D'abord, j'étais pas mal... J'étais assez démotivé, parce que j'étais chez Lavalin sous prétexte de faire de la gérance de construction. Puis en fait, je me suis retrouvé à faire la navette entre Montréal et Québec. Et les projets que j'avais essayé de mettre sur pied, plutôt que de se rendre à « fruition » en construction, devenaient des projets de génie pure et dure. Alors, j'ai décidé de quitter pour ma résidence secondaire qui était située au Vermont.

Q. **[463]** Vous y avez passé combien de temps à cette période-là, le Vermont, dans votre vie?

R. Trop longtemps.

Q. **[464]** Ce qui peut représenter à peu près combien

d'années?

R. À ce moment-là peut-être six ans peut-être.

Q. **[465]** Et après cette période-là au Vermont, où vous... À ce moment-là, vous ne travaillez pas au sein... vous ne faites pas de travail pour L.M. Sauvé quand vous êtes au Vermont?

R. Pas au début. J'ai acquis des propriétés. Et tranquillement... Par contre, on peut sortir le gars de la maçonnerie, mais on sort difficilement la maçonnerie du gars, ou la construction de la personne. Alors, je me suis retrouvé rapidement à acheter de l'équipement lourd. J'avais un appétit pour les pelles hydrauliques et les bouteurs, toutes ces choses-là. Je voulais goûter à cette expérience-là de construction. Puis aussi, le Vermont a de superbes forêts de bois dur. Donc, j'ai exploité ma terre. J'ai eu un commerce dans le village où j'habitais. Et j'ai vécu une vie beaucoup plus modeste, mais quand même intéressante.

Q. **[466]** Et vous avez fait du travail de, un peu de maçonnerie pendant que vous y étiez?

R. Oui, parce que mon père, la santé de mon père était chancelante, et j'avais toujours un peu l'appétit de... Ce n'était pas clair si je... Je suis devenu

très près d'acquérir ma citoyenneté américaine et d'y vivre là-bas pendant... en fait pour y faire ma vie. Mais mon père avait tranquillement commencé à céder une partie de ses équipements pour que je les utilise là-bas, puis que j'essaie de bâtir commerce dans ce domaine-là. Mais le Vermont est un petit État. Et c'est un État qui est segmenté. Donc, c'est difficile avec un accent aigu sur son nom de percer à grande échelle. Alors, je m'ennuyais de la tourtière, et je suis revenu au Québec.

Q. **[467]** Vous êtes revenu en quelle année à peu près?

R. Deux mille (2000), deux mille un (2001). Deux mille un (2001).

Q. **[468]** O.K.

R. Après le onze (11) septembre deux mille un (2001).

Q. **[469]** Après le onze (11) septembre, vous revenez. Et dites-nous un petit peu, dans votre parcours professionnel, qu'est-ce que vous faites en revenant au Québec?

R. Bien, mon père a fait une embolie pulmonaire. Donc, son état était mieux lorsque je suis revenu, mais il n'était pas dans le meilleur des états. Alors, il y avait une équipe qui était en place pour gérer l'entreprise. L'entreprise essayait de reprendre du jalon. Alors, on me réaffecte à des tâches

manuelles. Je pense que le premier ouvrage était un ouvrage de camionnage.

Q. **[470]** Et L.M. Sauvé évidemment est une entreprise privée. Ce n'est pas coté à la Bourse ça. Je ne veux pas rentrer dans les histoires de famille. Mais est-ce que la succession... Parce que votre père est âgé à ce moment-là?

R. Mon père avait tout près de soixante-quinze (75) ans, je pense.

Q. **[471]** Est-ce que la succession...

(11:26:14)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[472]** Monsieur Sauvé, je voudrais simplement vous demander, si ça vous est possible, lorsque vous témoignez de nous regarder s'il vous plaît.

R. Absolument. Pardon.

Q. **[473]** Merci.

R. Pardon, Madame la Présidente.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[474]** Est-ce que la succession au sein de l'entreprise était organisée au moment où vous revenez chez L.M. Sauvé?

R. Pas vraiment. Ce n'était pas très clair.

Q. **[475]** Ce n'était pas très clair?

R. Oui.

Q. **[476]** On laisse ça là-dessus. On revient maintenant. Vous revenez, vous faites du travail manuel. Et est-ce que ça va évoluer, ça, vers la direction de l'entreprise?

R. Oui, parce qu'il y a des chantiers, il y a de grands chantiers qui sont appelés à être faits, entre autres, un, à l'Université McGill où on me demande à un moment donné de lâcher le camion et puis de prendre plus de tâches fonctionnelles sur les chantiers, c'est-à-dire de recueillir le temps, de procéder les ordres de changement.

Mon père me demande de m'occuper d'un compte qui est celui de Bell Canada qui a un siège social dont ils vont ré-affecter, alors tranquillement pas vite, je lâche la truelle et puis je me retrouve dans une tâche de vente, dans une tâche de développement, dans une tâche de gestion aussi quotidienne parce que c'est une PME alors on fait un peu de tout, c'est clair. On va à ses réunions de chantier, on rencontre des architectes, on rencontre ses employés...

Q. **[477]** O.K.

R. On va très tôt voir ses sites, en fait, j'ai tout fait ça.

Q. **[478]** Et est-ce que ça va se rendre jusqu'à prendre

le contrôle effectif, diriger la compagnie L.M. Sauvé?

R. Oui. À un moment donné il faut agir parce qu'il y a, comme dans toute entreprise familiale, et c'est très dommage, dans le cas de la nôtre c'est un échec pour toutes sortes de raisons, mais la transmission de génération en génération est excessivement importante et puis il y a pas eu ce travail-là qui a été fait, il y avait, c'était un peu la discorde entre ma soeur Hélène et moi à savoir qui allait prendre la relève et donc j'ai pris, comme on dit, le boeuf par les cornes et puis j'ai décidé de relever le défi et puis de mener la barque.

Q. **[479]** O.K. Deux mille deux (2002) est-ce que... Parlez-nous un petit peu, quels sont les grands contrats sur lesquels L.M. Sauvé travaille en deux mille deux-deux mille trois (2002-2003)?

R. Bell Canada est probablement un des importants parce que c'est un édifice de pierre, c'est un gratte-ciel de pierre de l'école de Chicago, c'est un bâtiment qui avait de graves problèmes structuraux. Le siège social de Québecor, c'était un peu la mode de la réfection extérieure des grands sièges sociaux, je pense que les grandes

1 sociétés ont vu venir la décadence de leurs
2 enveloppes de bâtiment et ont prévu le coup plus
3 tôt que d'autres à corriger leur désordre. Donc
4 l'édifice du SCRS, Québecor, comme je disais, Bell,
5 il y en avait une panoplie là.
6 Q. **[480]** O.K. Est-ce que l'église Saint-James...
7 R. Oui.
8 Q. **[481]** Est-ce qu'il y a déjà du travail qui se fait
9 à ce moment-là à l'église Saint-James sur Sainte-
10 Catherine, ici, à Montréal?
11 R. Oui, je l'oublie mais Saint-James était logée, je
12 pense, au sein du ministère de la Culture et des
13 Communications du Québec comme un équipement
14 prioritaire à devoir préserver donc c'était un
15 équipement, c'était un lieu culte qui avait un peu,
16 à plus petite échelle, avec moins de zéros, mais
17 dans le même modèle qu'on voit en Europe, des
18 restaurations qui se continuent au fil des ans.
19 C'est un...
20 Q. **[482]** Oui, le premier contrat que vous faites à
21 l'église Saint-James consiste à faire quoi comme
22 travail?
23 R. Le premier contrat... Lorsque je reviens et je
24 réintègre l'entreprise, il y a un contrat en cours
25 sur la tout est, le clocher est de l'église Saint-

James et c'était un très beau contrat de maçonnerie et de toiture qui consistait à faire le ravalement en fait, la restauration du clocher.

Q. **[483]** O.K. Et c'est un contrat qui s'est terminé, ça, normalement là par L.M. Sauvé?

R. Oui, absolument.

Q. **[484]** O.K. Et est-ce qu'il y a eu... Avant de prendre des suites, vous avez abordé la question d'une façon peut-être plus générale là mais l'état du marché de la maçonnerie au Québec au tournant des années deux mille (2000), vous avez dit qu'il y a eu des problèmes dans les années quatre-vingt-dix (90), l'entreprise a périclité un peu, est-ce que c'est juste l'entreprise L.M. Sauvé ou c'est le marché qui a changé dans les années quatre-vingt (80), quatre-vingt-dix (90)?

R. En fait, c'est simple. C'est une industrie qui périclitait parce que, au Québec, pour plusieurs raisons mais une entre autres, d'abord la perception que l'ouvrage était lent et coûteux. Deuxièmement, un problème de main-d'oeuvre qui n'était pas bien entourée donc une méconfiance de la part des donneurs d'ouvrage. Troisièmement, le verre, l'acier, le béton étant plus à la mode, fait en usine, sans syndicalisation, assemblé

rapidement, une énorme poussée pour ces produits-là. Et une des principales raisons, la maçonnerie avait été contaminée par le sable qui venait principalement de la région d'Oka, le sable d'Oka dans les mortiers contenait de l'argile et a rendu des produits qui étaient de moins bonne qualité donc les architectes, les ingénieurs ont perdu confiance un peu à l'industrie. Alors pour toutes ces raisons-là, c'est un métier qui était sur le point, je ne dirais pas de mourir mais il restait peut-être mille neuf cents (1900) quelques maçons à ce moment-là dans les registres pour tout le Québec, pas beaucoup de tailleurs de pierre. Donc, c'est une industrie qui périclitait dans les années quatre-vingts (80). Et puis, changement de cap, peut-être, de la part de certaines municipalités qui ont voulu encourager l'usage de la maçonnerie, puis une industrie qui a bien répondu à cette demande-là, à régler le problème des fameux mortiers déficients, puis aussi à pousser une gamme de produits plus neufs, plus modernes, plus jolis, qui ont fait de sorte que la maçonnerie est devenue populaire, a repris du... du rythme.

Q. **[485]** Vous placez ce regain-là de la maçonnerie à peu près à quelle année, quelle période?

R. Je vous dirais que, selon mon expérience, les années quatre-vingt-dix (90) et deux mille (2000)...

Q. **[486]** O.K.

R. ... on a vu de plus en plus de construction de maisons neuves où les lois afférentes des municipalités nécessitaient plus d'une, des fois deux, des fois trois, des fois quatre façades qui soient faites en brique, ou en pierre, ou en fausse pierre. Mariez à ça, aussi, un équipement actuel, dans les grandes villes du Québec, entre autres à Montréal, qui était déficient, donc il y a eu une montée de... à la fois du segment restauration, réparation, entretien, et de maçonnerie neuve.

Q. **[487]** O.K. Est-ce que L.M. Sauvé travaille dans ces deux domaines-là, restauration des anciens bâtiments et la construction neuve?

R. Pas à ce moment-là. Pour peindre une image, je me souviens, on avait un contrat récurrent - en fait c'était sous appel - à la cathédrale Marie-Reine du Monde, où, lorsqu'un curé décédait, on était les maçons d'office qui devaient créer la crypte. Alors, on dégonflait les pneus de nos camions pour passer dans le... dans la petite entrée à la cathédrale, et c'était le genre de chose qu'on

faisait. Alors, l'entreprise avait été réduite à sa plus simple expression pour faire ce genre de chose-là. Et, évidemment, lorsque venait l'occasion, comme des contrats comme Saint-James, on tentait de se... mon père tentait de se tailler une place pour obtenir ces contrats-là.

Q. **[488]** Alors, dans la restauration et près des marchés religieux, L.M. Sauvé a toujours sa place en deux... au début des années deux mille (2000). Est très présente.

R. L.M. Sauvé est essentiellement à la maçonnerie ce que sont peut-être les orgues Casavant, d'une certaine façon, sans peut-être toutes les prétentions, là, mais L.M. Sauvé est très connue pour, étant justement une des bonnes entreprises crédibles qui fait de la restauration de... de monuments historiques.

Q. **[489]** O.K. Alors, on est en deux mille (2000). Vous revenez, vous vous occupez de l'entreprise, vous passez des travaux manuels vers...

R. Hum.

Q. **[490]** ... lentement pas vite, vers des travaux de direction?

R. Hum.

Q. **[491]** Quand arrive le... non pas le premier

contrat, celui que vous avez appelé du clocher de l'église Saint-James, mais je comprends qu'il va être suivi, lui, d'un autre contrat à l'église Saint-James. Le gros contrat.

R. Oui.

Q. **[492]** Peut-être juste nous faire un bref historique de ce contrat-là, nous expliquer en quoi consistait le travail.

R. Du second contrat?

Q. **[493]** Oui.

R. En fait, à cette époque-là, depuis plus... Je recule dans la grande dépression. Le révérend, à l'époque, a créé un bâtiment, sous son inspiration, devant l'église, qui a caché cette superbe église-là pendant... depuis mil neuf cent trente (1930) ou mil neuf cent vingt-neuf (1929), si ma mémoire est bonne. Alors, c'était le rêve d'à peu près tout le monde à Montréal, les architectes, les ingénieurs, les planificateurs urbains, bien avant, même, l'existence du quartier des spectacles, de désenclaver cet immeuble-là pour créer une fluidité dans la trame de Sainte-Catherine.

J'ai eu la chance de... de sillonner un peu... un peu le parcours de... en fait, d'une appréciation pour l'architecture de Montréal, puis

aussi de voir certains développeurs essayer de désenclaver cet immeuble-là, entre autres Monit, dans les années quatre-vingts (80), qui avait fait un projet qui n'avait pas fonctionné, et j'étais resté à l'idée qu'un jour, peut-être, j'aurais la chance de, soit travailler sur le monument, ou en tout cas, contribuer d'une façon quelconque à démolir ce bâtiment commercial-là, puis de le... d'apporter... d'apporter du mien.

Et quand je suis revenu du Vermont, évidemment, on était là, sur le clocher, et le révérend qui était là à l'époque avait lui aussi l'ambition de désenclaver son église et puis d'avoir pignon sur rue. Donc, il y a une relation qui s'est installée avec le révérend Bonnard, qui était le révérend d'office à l'église, et puis de fil en aiguille, il y avait un gestionnaire immobilier qui gérait la partie commerciale et non pas la partie culte, et il y a une relation qui s'est développée avec ce gestionnaire-là, et il y a un projet immobilier qui s'est développé, où L.M. Sauvé avait... avait un contrat de construction pour désenclaver et restaurer ce qui allait... ce qui allait rester. Et il y avait une participation en équité dans le développement immobilier de

l'équation immobilière.

Q. **[494]** Immobilière.

R. C'est ça.

Q. **[495]** Donc, si on résume, sur la rue Ste-Catherine, il y a l'église St-James à l'arrière de bâtiments commerciaux.

R. Hum hum.

Q. **[496]** Le projet consiste à enlever les bâtiments commerciaux qui sont à l'avant?

R. C'est ça.

Q. **[497]** O.K. Et il y a une partie... il y a la partie, évidemment, religieuse de l'église puis il y a une partie commerciale, qui devra être gérée là-dedans, c'est-à-dire replacer ces commerçants-là?

R. Oui, c'est un fouillis de petits commerces de tout acabit et certains qui sont là depuis quand même longtemps, alors certains qui voulaient être relocalisés, d'autres qui voulaient quitter. Alors, il a fallu... on a assisté l'entreprise Métivier Grassi, qui gérait cet immeuble-là, dans ses différentes démarches.

Q. **[498]** Et, si on comprend bien, là, dans ce contrat-là, que vous allez faire, que vous allez obtenir, ça, vous allez travailler à l'église St-James?

R. Hum.

Q. **[499]** Vous ne serez pas payé à contrat mais vous allez y investir, comme un investisseur, dans la partie économique, commerciale?

R. Oui. Ce qu'il faut... je recule. Mon père, dans sa longue carrière, a eu certains investissements immobiliers au fil du temps, entre autres dans des hôtels, les Auberge des Gouverneurs, à une époque, et dans des édifices de logements.

Donc, il n'était pas farfelu, pour la famille, de s'investir dans un projet en équité immobilière. Au contraire, ma mère voyait le projet d'un bon oeil, ça mariait une vocation pour l'entreprise au niveau du « core business », ce que l'on fait le mieux, c'est-à-dire de restaurer des monuments. Et aussi ça apportait un volume d'affaires sous forme d'équité, c'était un investissement dans le long terme.

Donc, effectivement, dans cette équation-là, il y avait un volet de construction qui allait se payer pendant la période de... de financement et donc, de construction, puis il y avait un volet de détention immobilière qui s'ensuivait.

Q. **[500]** Détention immobilière...

R. Oui.

Q. **[501]** ... par le biais de... juste quel titre de propriété, c'est un bail emphytéotique?

R. Les églises étant ce quelles sont, ils vendent rarement leurs propriétés, donc c'était effectivement un... c'était une emphytéote, c'était un bail emphytéotique.

Q. **[502]** Effectivement, dans cette partie-là, L.M... c'est L.M. Sauvé qui va investir des sommes d'argent pour la partie commerciale?

R. L.M. Sauvé a investi des efforts de recherche. L.M. Sauvé a fait quelques travaux préparatoires, des travaux de démolition sélective, on a installé des locaux pour les services de location de Métivier pour qu'il puisse commencer à faire la location des locaux. C'est une structure parallèle qui s'appelle Société de développement St-James, qui a été créée avec Jacques Métivier et Denis Bélanger, qui a pris la charge du... la prise en charge du bail et de l'exécution du contrat.

Q. **[503]** Est-ce que le groupe... est-ce que les Métivier sont restés longtemps dans cette société-là?

R. Malheureusement, non. Monsieur Métivier avait une très bonne feuille de route, une excellente expertise, mais manquait ce qu'on considérait de

capital immédiat pour franchir les prochaines étapes de l'obtention d'un prêt. Alors, on a dû racheter la participation de Jacques Métivier et de Denis Bélanger. Et faire cavalier seul.

Q. **[504]** Et faire cavalier seul...

R. Oui.

Q. **[505]** ... dans cette partie-là.

R. Hum.

Q. **[506]** O.K. On va l'aborder, ce dossier-là, uniquement dans la partie construction. Alors, il va y avoir, effectivement, dégarnissage de la devanture et, par la suite, des travaux sur l'église, restauration?

R. C'est ça.

Q. **[507]** Qui vont durer de quand à quand?

R. Ça a été long parce que, d'abord, il y avait une mécanique subventionnelle qui flottait, qui avait été annoncée par le Parti québécois, qui a été...

Q. **[508]** Cette partie-là, on la traitera à la fin de votre témoignage, la partie au niveau des subventions. Mais on va peut-être rester dans la partie construction. Parlez-nous plus du développement du projet au niveau construction.

R. Bien, ça paraissait simple que de démolir un bâtiment devant une église. Mais c'était assez

compliqué parce que ce qu'on ne pouvait pas voir, les pires cauchemars se sont produits. D'abord, on a découvert deux réservoirs de mazout de dix mille gallons derrière les bâtiments commerciaux, un qui était pratiquement plein, l'autre qui était vide, mais les terres avaient été quand même affectées. On a découvert cinq tunnels qui passaient de bord en bord de la rue Sainte-Catherine jusque vers l'église. En fait, c'est des tuyaux de « steam ».

Q. **[509]** De vapeur?

R. De vapeur. Pardon. De la CCUM. C'est venu déstabiliser. Un des bâtiments, le bâtiment est, lorsqu'on l'a coupé, on a découvert de l'amiante à plusieurs endroits. Et une des grandes surprises, c'était que le bâtiment avait été noyauté dans l'église. Donc, tout le fronton, toute la fioriture, tout le détail, il y avait beaucoup de détail qui était encore sur place, mais il y avait surtout un attachement structurel qu'il fallait défaire de façon très méticuleuse pour ne pas maganer ou endommager de façon, accentuer la périphérie de l'abutement. Donc, ce n'était pas une démolition qui était facile. Et puis ça a fait déraper malheureusement la partie budgétaire au niveau temps, au niveau argent. Ça a été un

chantier difficile.

Q. **[510]** Si on veut juste résumer, parce que... Sur ce chantier-là qui va durer, et je vais peut-être vous demander de nous mettre des années ou une période où il a commencé, où il s'est terminé.

R. On est sur les lieux, sur le clocher en deux mille un (2001), deux mille deux (2002), je pense même deux mille trois (2003).

Q. **[511]** Dégarnissage?

R. Oui, dégarnissage deux mille quatre (2004) peut-être. Deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005).

Q. **[512]** Et à quel moment terminerez-vous, remettrez-vous les clés du projet, en fait, puis autoriser les locataires commerciaux à rentrer? Ça se termine quand ça?

R. De mémoire en deux mille six (2006).

Q. **[513]** Deux mille six (2006)?

R. Oui.

[redacted]

[redacted]

Q. **[516]** En parallèle, à cette même période, est-ce

que L.M. Sauvé détient d'autres grands contrats à faire au Québec?

R. Bien, le siège social de Québecor est important, parce que, d'abord, mon grand-père avait posé les briques à l'arrière de l'immeuble. À l'époque, c'était l'immeuble du Crédit foncier. Donc, on connaissait l'immeuble. La partie nord, est et ouest était de verre, de mur rideau. Alors, c'est un projet, c'est un grand projet d'échafaudage. Et les locataires, les occupants Québecor Média demeuraient dans l'immeuble. Donc, il a fallu enlever la partie de... la paroi de verre et de métal, et de la remplacer par une neuve. Donc, ça, c'est un chantier qui était important. Le siège social de Bell Canada continuait. On avait une formation avec la Commission de la construction et différents acteurs du domaine de la formation professionnelle chez les maçons, le Centre de formation professionnel. Il y avait l'édifice de l'Agence des renseignements des services secrets aussi.

Q. **[517]** On ne rentrera pas. Mais c'est bien au Québec ça que cet édifice-là est situé?

R. Tout à fait. Oui.

Q. **[518]** Alors, il y a plusieurs grands contrats à

cette époque-là qui fonctionnent où L.M. Sauvé est impliqué?

R. Tout à fait.

Q. **[519]** Quand vous êtes revenu en deux mille deux (2002), quand vous revenez au sein de l'entreprise, il y a à peu près combien de personnes qui travaillent chez L.M. Sauvé?

R. Une vingtaine.

Q. **[520]** En deux mille trois (2003), deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005), on est rendu à combien d'employés pour faire tous ces contrats-là?

R. Je n'ai pas le chiffre mais il y a plusieurs sous-traitants, évidemment parce qu'on ne peut pas tout faire nous-mêmes mais il doit y avoir au-delà d'une cinquantaine, peut-être même soixante-dix (70) personnes peut-être au total.

Q. **[521]** Alors avec votre retour, c'est l'idée, il y a une expansion. Vous procédez à une grande expansion chez L.M. Sauvé.

R. Bien oui. Lorsque j'arrive l'équipement est défraîchi, il n'y a plus d'équipement, il y a des « forklifts » qui datent, il y a des tracteurs monte-charge qui datent des années cinquante (50) et soixante (60), il y a pas d'équipement lourd, il y a un parc d'échafaudage qui est délapidé (sic),

il y a des nouvelles normes et lois au niveau des capacités portantes des échafaudages, il y a pas d'échafaudage hydrauliques dans l'entreprise, il y a tout un effort qui doit être fait pour moderniser d'abord le parc d'équipement et il y a tout un effort qui doit être mis en place pour se créer de la surface financière à la fois au niveau cautionnement puis au niveau bancaire, d'avoir des crédits d'opération pour être capable de grossier le volume d'affaire.

Q. **[522]** Alors tout ça, ça arrive en même temps, prendre de l'expansion...

R. Oui.

Q. **[523]** ... renouveler la marchandise, le matériel et la machinerie.

R. Hum, hum.

Q. **[524]** Et se créer ce que vous appelez « une surface financière ». C'est du financement ça?

R. Oui, c'est du financement. C'est assez complexe. En fait, c'est assez simple mais c'est complexe peut-être lorsqu'on prend tout ça en même temps là mais pour être capable de bien opérer d'abord vous devez avoir des poches suffisamment profondes au niveau de vos équités. Si vous ne les avez pas, vous devez être appuyé sur un acteur en équité qui puisse vous

étayer. Vous devez avoir aussi une marge de crédit rotative avec une institution financière qui puisse vous permettre de palier au manque de trésorerie, au manque de flux de trésorerie pendant les périodes du mois où ça prend du capital pour opérer. Et vous devez inévitablement aussi avoir une surface de cautionnement qui est appuyée en partie sur votre surface d'équité mais qui est aussi, qui fait partie de votre expérience générale dans la gamme de travail que vous êtes capable d'accomplir et aussi selon des critères d'expérience antérieure, si vous êtes capable ou non d'accomplir le travail.

Q. **[525]** Et à votre retour, chez L.M. Sauvé en deux mille deux (2002), est-ce que ces différents moyens financiers que vous venez de décrire, est-ce que ça existe au sein de l'entreprise L.M. Sauvé?

R. Il y a un cautionnement sur demande avec la société ING qui est anciennement le Groupe Commerce de Saint-Hyacinthe qui octroie sur demande du cautionnement mais il n'y a aucune surface de marge de crédit financière ou aucun outil autre que la trésorerie de l'entreprise qui s'autofinance.

Q. **[526]** Que le trésor familial si on s'entend bien.

R. Le trésor de l'entreprise.

Q. **[527]** O.K.

R. Oui.

Q. **[528]** Alors vous, pour vous...

R. Et familial, oui.

Q. **[529]** Puis qui est familial.

R. Oui.

Q. **[530]** Je comprends qu'en deux mille deux (2002) l'entreprise est encore tout à fait rentable.

R. Oui.

Q. **[531]** Et il y a pas de problèmes financiers chez L.M. Sauvé en deux mille deux (2002)?

R. Il y a...

Q. **[532]** Deux mille deux (2002), deux mille trois (2003).

R. Il y a pas de problèmes financiers mais il y a l'apparence d'une firme qui est sur le point de fermer, qui n'a pas de plan successorial, qui n'a pas de surface de crédit opérationnel tel qu'on le voit dans l'industrie d'une façon typique et il y a pas de plan de continuité.

Q. **[533]** Vous, avez-vous un plan de continuité quand vous revenez au sein de L.M. Sauvé? Qu'est-ce que vous voyez comme avenir à cette entreprise-là? Votre vision?

R. Bien la vision suit celle d'un fils qui a pris la

main de son père, qui a descendu la rue Viau puis qui a vu les soixantaines ou centaines de maçons qui étaient au stade. Pour moi, L.M. Sauvé c'était un chef de file et ce que les gens me relataient, ceux qui avaient travaillé avec nous dans le passé ou ceux qui avaient connu mon père lorsqu'il était plus jeune, c'est que L.M. Sauvé c'était une entreprise d'un bon gabarit qui était capable d'assumer des ouvrages importants à la fois au Québec mais possiblement ailleurs. Peut-être graviter aussi dans des marchés d'entreprise principale, soit l'entreprise générale. Certainement se tailler une niche au niveau de la nouvelle maçonnerie, chose qu'elle avait déjà faite dans les années soixante (60) et soixante-dix (70) parce qu'elle avait été fort active non seulement dans la restauration mais dans la nouvelle maçonnerie aussi. Ça a été sa force pendant de longues, longues années; donc, je voulais revoir, je voulais tenter de profiter d'une période expansionniste qui s'annonçait et puis retailler une niche, c'était mon ambition.

Q. **[534]** C'était votre ambition. Et pour réaliser cette ambition-là, quels étaient les moyens dont vous aviez de besoin à ce moment-là? C'est le

financement dont vous nous avez parlé?

R. Je voulais... Je ne voulais pas contaminer l'héritage familial pour mon frère et pour ma soeur et je ne voulais pas mettre à risque l'argent que mes parents avaient gagné durement à travailler depuis soixante quelques années à bûcher à partir de la trente-huitième avenue dans le sous-sol avec tous les efforts qu'ils avaient faits.

Alors, je savais que je pourrais m'appuyer sur cette surface financière-là, mais je ne voulais pas la mettre à risque et je cherchais - parce qu'il est pratique courante partout ailleurs et ici, au Québec, d'avoir des prêteurs en équité qui puissent venir étayer la portion risque de... à la fois des cautionnements, mais aussi des... des emprunts, soit des marges de crédit rotative qu'on a tant besoin pour... pour faire nos contrats.

Alors, c'était ça mon objectif. C'était d'aller chercher une poche plus profonde, élargie, qui connaît la construction, un fonds de pension, un grand... un grand prêteur patient qui connaît la construction.

Q. **[535]** Au début des années deux mille (2000), est-ce que... est-ce que ça existe ce type de prêteur-là que vous recherchez? Est-ce que ça existe au

Québec?

R. Oui, ça existe au Québec, ça existe aux États-Unis. Peut-être qu'aujourd'hui, avec la libéralisation des marchés financiers, peut-être qu'il y a plus de présences, mais je pense que, en fait, encore à ce jour, le seul et l'unique prêteur qui a des affinités avec le milieu de la construction et qui a le gabarit pour répondre à tous vos besoins, c'est le... c'est le Fonds de solidarité, c'est clair.

Q. **[536]** Alors, on va juste parler maintenant du Fonds de solidarité de la FTQ, c'est...

R. C'est bien ça.

Q. **[537]** ... qu'on va appeler « le Fonds ». Alors, à ce moment-là, est-ce que déjà en deux mille deux (2002), deux mille trois (2003), vous voyez le Fonds comme un acteur important au sein de l'entreprise?

R. Bien, je pense que c'est inévitable que pour... pour avoir une direction solide et stable financièrement dans le domaine de la construction au Québec, si vous voulez être bien appuyé, vous avez besoin de poches profondes et un fonds de... il n'y a pas mieux qu'un fonds de pension parce qu'ils ont des réserves, je ne dirais pas

illimitées, mais ils ont d'énormes réserves. Donc, la proportion qu'ils peuvent attribuer à une PME pour sa croissance n'est pas... n'est pas énorme dans leur... dans leur calcul de risques advenant perte ou difficulté. Donc, de demander de l'aide à un fonds comme le Fonds de la FTQ, c'était... c'était une occasion rêve pour répondre à un paquet de besoins.

Q. **[538]** Je veux juste... Vous nous avez mentionné à quelques reprises que vous envisagiez de soumissionner et vous avez soumissionné sur des grands contrats chez Québécor, entre autres. Étiez-vous entrepreneur général ou juste en maçonnerie?

R. Nous étions l'entrepreneur général.

Q. **[539]** O.K. Ça, avant... avant votre... avant votre retour en deux mille deux (2002), est-ce que L.M. Sauvé agissait comme entrepreneur général ou si c'est vous qui avez introduit ça à l'entreprise?

R. Non. Mon père, grâce à l'aide de quelques communautés religieuses, entre autres, les Soeurs de Sainte-Anne, a construit, pour les Soeurs Grises et les Soeurs de Sainte-Anne, si ma mémoire est bonne, plusieurs agrandissements, des complexes écoliers à Lachine, l'Académie Queen of Angels, l'École principale sur la treizième avenue à

Lachine. L'entreprise a été très active comme entrepreneur général pour cette communauté religieuse-là, donc j'avais travaillé pendant mes étés sur ces chantiers-là, en brefs passages. Donc, j'avais vu, j'avais... j'avais goûté à cette expérience-là.

Q. **[540]** Alors, vous agissez comme entrepreneur général, mais le travail fait par L.M. Sauvé spécifiquement, est-ce qu'il se concentrait uniquement dans la maçonnerie ou vous faisiez aussi d'autres types de travaux?

R. Nous étions l'entrepreneur général qui apportait l'ensemble de l'intendance, soit la démolition et la menuiserie. Nous faisions notre propre maçonnerie et nous avions des chargés de projets qui s'occupaient de la gestion des sites, de la trésorerie, de recueillir les soumissions auprès des différents sous-traitants et de coordonner les différents sous-traitants.

Q. **[541]** O.K. Mais, le reste était donné en sous-traitance.

R. Tout à fait.

Q. **[542]** O.K.

R. Comme est le cas typiquement dans ce genre de... de relations-là.

Q. **[543]** Je vais vous demander de nous parler, pour le moment, on va se parler de l'industrie de la maçonnerie au moment où vous y revenez dans... autour des années deux mille deux (2002), ce que vous en savez et plus spécifiquement sur la question de collusion entre les différents entrepreneurs. Êtes-vous capable de donner des renseignements à madame la Président, à monsieur le Commissaire, sur ce marché-là, comment est-ce qu'il se développe, comment est-ce qu'il est géré au tournant des années deux mille (2000)?

R. Bien, c'est un peu un vase clos. Et la Corporation des entrepreneurs en maçonnerie du Québec est un peu le... le centre névralgique de ce que j'appellerais un centre d'accommodement sur la tarification des soumissions. C'est-à-dire que les prix s'arrangent d'une façon, je dirais assez ouverte, à partir de la Corporation. C'est un lieu de recueillement, c'est un lieu où les gens échangent, se rencontrent pour parler des objectifs de l'industrie, mais quant à moi c'est un peu un maquillage, parce que je fais valoir mon impatience quant à la... à la crédibilité de l'avancement de l'industrie en bloc. L'acier et le verre sont sur tous les chantiers, le béton est là aussi, et je

m'interroge à savoir pourquoi que la maçonnerie n'a pas plus de présence et qu'on n'est pas plus actif comme association. Donc...

Q. **[544]** Quand vous dites « Je m'interroge », c'est que vous vous replacez à cette époque-là et vous vous interrogiez sur ce que la... en fait, ce que la Corporation faisait pour retrouver des marchés qui avaient déjà existé?

R. Oui, parce que les marchés étaient là, et les marchés étaient en développement, mais je ne voyais pas un effort sincère et honnête de la part de la Corporation de... de vraiment travailler de concert, comme un lobby organisé qu'il pouvait être, pour promouvoir, d'une façon limpide, l'industrie sous toutes ses formes.

Ce que j'ai vu à la Corporation, c'est un groupe d'entrepreneurs que je connaissais, qui se recueillaient, puis qui parlaient, qui suivaient un procès-verbal, mais qui étaient réellement là pour se parler entre eux de la prochaine job qui allait sortir avec tel entrepreneur général, avec telles conditions, pour... qui allait coûter à peu près tant, puis qui allait... qui était un de leurs clients, qui était un de leurs architectes, qui était... Bon. C'est le... C'est le discours

typique...

Q. **[545]** Cette corporation-là, comment... Comment on va l'appeler, cette association-là, pour être spécifique? Est-ce que c'est l'Association des entrepreneurs en maçonnerie du Québec?

R. C'est la Corporation des entrepreneurs en maçonnerie du Québec, ou c'est l'Asso... Il y en a eu deux, là, au moment de... Parce qu'il y a eu la Corporation, et il y a eu l'Association. Il y en a eu deux.

Q. **[546]** O.K. Mais on se comprend, là, que ce n'est pas... Ce n'est pas un ordre professionnel, c'est un regroupement des entrepreneurs en maçonnerie.

R. Absolument.

Q. **[547]** Est-ce que L.M. Sauvé ou vous-même, avez-vous fait partie de cette corporation ou de cette association-là à différents moments à partir de votre retour au Québec?

R. À différents moments, l'entreprise y a fait partie, oui, effectivement.

Q. **[548]** Mais, pas sur une base régulière?

R. Mon père était très réticent, ne voyait pas... Il ne voyait pas de crédibilité. Et voulait se tenir à l'écart de ça. Et j'ai un peu suivi dans ce pas-là.

Donc, il y avait un chargé de projet, en

fait, quelqu'un de très bien, chez nous, qui s'appelait Yves Saint-Pierre, qui s'occupait du commerce à un moment donné, là, qui voulait en faire partie. Alors, on en a fait partie, puis à un moment donné, je pense qu'une année ou deux années plus tard, on a décidé de ne pas renouveler nos cotisations, là. On en est rentré, puis on en est sorti.

Q. **[549]** Vous faites des reproches à l'Association, qui est un lieu de regroupement des membres, et parlez-nous donc maintenant spécifiquement de cette question-là de collusion. Est-ce qu'il y avait de la collusion? Expliquez-nous ce que vous en savez.

R. Bien, je pense qu'à peu près tous les métiers, je pense que c'est clair, que la structure... Vous savez, ça coûte quatre-vingts piastres (80 $) de l'heure, planter un clou au Québec. Ça coûte cinquante-trois piastres et soixante-sept cents (53,67 $) de l'heure gérer un maçon, sans administration, sans profit. Alors, un marché, qualifions-le d'une éponge, à un moment donné, la capacité d'absorption du marché n'est plus là pour prendre de... de majoration, malgré le fait que... Le marché essayait de se comporter comme un marché normal, malgré le fait qu'il y ait une imposition

périphérique de l'État, directe, entre autres avec la Commission de la construction et tous les autres instruments qui sont là. Donc, la façon la moins difficile, pour un entrepreneur, d'être rentable, au Québec, c'est de... de s'accommoder. C'est clair. Alors, dans la maçonnerie, il y en a eu. Et, je ne peux pas dire s'il y en a encore. Je ne suis plus là. Mais ça ne me surprendrait pas, de un.

Q. **[550]** Alors on va rester, peut-être, à la période où vous y avez été, et ce que vous avez vu. Il y en a eu. Alors, dites-nous ce que vous avez vu, ce que vous avez su, et qui en faisait partie?

R. Il y avait... l'industrie se séparait en deux, dans le neuf et dans la restauration. Dans la restauration, [redacted], ce sont des firmes qui s'échangeaient des secrets pendant les périodes de soumission. Dans le neuf, je peux moins bien l'attester mais j'ai eu vent qu'il y aurait eu des accommodements sur certains grands chantiers, entre autres entre quelques grands compétiteurs.

Q. **[551]** Et, vous-même, Monsieur Paul Sauvé, est-ce que vous avez participé à ce phénomène-là de collusion avec les entrepreneurs que vous venez de nommer?

R. J'ai voulu... en arrivant, d'une façon très idéaliste, ayant eu une formation académique aux États-Unis, où j'ai de croyances profondes sur l'économie de libre marché, j'ai voulu me distancer le plus loin possible de quelque pratique de ce genre-là et forger ma place d'une façon bien authentique. Alors, je n'ai pas participé au processus de... de collusion proposé par... par mes concurrents, qui auraient bien aimé que je le fasse.

Q. **[552]** Alors, proposé par vos concurrents qui auraient aimé, alors êtes-vous capable de nous placer des dates, des événements, des personnes qui vous ont approché pour que vous participiez à ce phénomène-là de collusion?

R. Je pense que le principal porteur de message a été [redacted], qui à un moment donné m'a convoqué dans un lunch pour... en fait, qui essayait de me rejoindre depuis des semaines, qui battait le pied à mon appartement, qui posait des questions sur... sur où j'habitais et qui essayait de me joindre sur... par tous les moyens du monde et qui a final...

Q. **[553]** Quand vous dites « qui battait du pied », expliquez spécifiquement, vous faites référence à

quel événement?

R. Ma première épouse m'a relaté qu'un matin, [redacted] était... sonnait à la porte où elle habitait, où elle... où elle avait élu domicile, pour lui poser mille et une questions plutôt abruptes, à savoir où j'étais. Qu'il voulait me voir.

Q. **[554]** Il vous cherchait. O.K. L'avez-vous revu... l'avez-vous rencontré, monsieur [redacted]?

R. À un moment donné, oui. À un moment donné, j'ai accepté d'aller m'asseoir avec lui puis d'aller dîner.

Q. **[555]** Parlez-nous de ce dîner-là.

R. Euh...

Q. **[556]** En passant, monsieur [redacted], peut-être... à quel gros... quelle place prend-il dans l'industrie de la maçonnerie au Québec?

R. C'est un acteur aujourd'hui qui est de taille.

Q. **[558]** Oui, mais en deux mille deux (2002), peut-être plus?

R. Bien, c'est un acteur aujourd'hui qui se partage le marché avec [redacted] d'une façon à peu près

équivalente mais qui, à l'époque, est une... est un pouvoir ascendant. C'est une entreprise qui veut monter, qui... qui se structure assez bien et qui prend plusieurs moyens pour... pour y arriver. Ils sont plus petits que nous.

Q. **[559]** O.K. Plus petits que vous.

R. Oui.

Q. **[560]** Et qui prend plusieurs moyens, on va regarder peut-être ce moyen-là. Alors, monsieur [redacted] veut vous rencontrer, vous allez dîner avec lui?

R. J'ai dîné avec lui et son partenaire. Oui. Un [redacted]

Q. **[561]** Où?

R. Chez Milos.

Q. **[562]** Vous vous souvenez de ça?

R. Oui, oui, très bien.

Q. **[563]** O.K. Alors, dîner chez Milos et qu'est-ce... de quoi on discute pendant le dîner?

R. Bien, d'abord, à ma grande surprise, à la table de gauche, la table ronde sur le promontoire en rentrant, il y a un promoteur immobilier italophone qui est là, qui est accompagné de Tony Meti et de Jo Borsellino de Garnier construction. Alors, devoir oblige de faire mes salutations en français.

Q. **[564]** C'est des gens que vous connaissez?

R. C'est des gens que je connais, oui.

Q. **[565]** Peut-être... parlez-nous de monsieur... le... monsieur Borsellino, c'est celui de Garnier ça?

R. C'est ça.

Q. **[566]** Alors, monsieur... avez-vous déjà travaillé... avant cette date-là, aviez-vous déjà travaillé avec monsieur Borsellino?

R. On avait eu une expérience avec Jo Borsellino, sur le monument George-Étienne Cartier, dans le parc du Mont-Royal, où on avait refait le dallage de granit. Dallage de granit, qui avait du béton attenant qui était important, qu'il fallait démolir et refaire, et c'était sa partie du travail. Donc, Garnier avait travaillé comme sous-traitant pour L.M. Sauvé. On a eu une expérience avec Jo Borsellino.

Q. **[567]** Alors, vous voyez tous ces gens-là en rentrant?

R. Oui, c'est ça.

Q. **[568]** Et parlez-nous par la suite, vous les saluez? Est-ce qu'il y a quoi que ce soit de particulier quand vous saluez ce groupe-là à la table à côté de chez vous... à côté de votre table?

R. Bien, je leur ai dit que... Je leur ai dit que c'était des gars de la Banque Nationale.

Q. **[569]** Qui est de la Banque Nationale à la table à côté?

R. Non, pas à la table à côté. À la même table.

Q. **[570]** À la même table. Excusez-moi! Alors, qui est là de la Banque Nationale?

R. Le vice-président.

Q. **[571]** Il s'appelle?

R. Tony Meti.

Q. **[572]** Monsieur Meti, lui, il est assis avec monsieur Borsellino?

R. Tout à fait.

Q. **[573]** On va peut-être faire la bulle Banque Nationale, parce que ça va revenir. Monsieur Tony Meti est un vice-président de la Banque Nationale à ce moment-là?

R. Oui.

Q. **[574]** Est-ce que, vous, vous le connaissiez?

R. Bien, c'est une légende urbaine.

Q. **[575]** Alors expliquez-vous aux commissaires!

R. Bien, Tony Meti, c'est le vice-président crédit, je pense, ou risques de la banque. C'est quelqu'un qui est extrêmement prominant, qui a été élevé auprès de monsieur Bérard, qui était président de la banque. C'était, je pense, un caissier ou c'était quelqu'un qui est entré par la porte d'en avant,

qui a gravi les échelons, qui a monté dans la structure de la banque, qui est excessivement influent puis important, qui, je pense, à son actif a rentré beaucoup de comptes commerciaux dans le domaine de la construction. La Banque Nationale représentait bon an mal an, si mes chiffres se tiennent, près de soixante pour cent (60 %) ou soixante-dix pour cent (70 %) des entrepreneurs de la région de Montréal. Donc, c'est une banque excessivement puissante dans le domaine de la construction à Montréal.

Q. **[576]** Est-ce que vous faisiez affaire avec la Banque Nationale à ce moment-là?

R. Tout à fait.

Q. **[577]** Or, monsieur Meti est là de la Banque Nationale. Vous nous avez dit monsieur Joe Borsellino de Garnier?

R. Oui.

Q. **[578]** Et une troisième personne, qui est un entrepreneur?

R. Oui, qui était un promoteur immobilier. J'oublie son nom. Mais c'est quelqu'un de bien connu. Son nom va me revenir. Mais c'est un promoteur.

Q. **[579]** Ces gens-là sont assis à une table en rentrant. Et, vous, vous vous en allez dîner avec

monsieur Marchand?

R. C'est ça.

Q. **[580]** Je vous laisse continuer.

R. Bien, je suis ma piste. J'arrive à la table. Je m'assois. Je mange de la salade aux tomates. Et j'écoute le discours qu'on me présente sur les effets du marché, puis la nécessité d'être un bon franc joueur, sympathique aux conditions du marché. Et je me...

Q. **[581]** Qui est-ce qui vous présente ce discours-là?

[redacted]

Qu'est-ce qu'il vous demande en rapport avec ce marché-là?

R. Bien, en fait, il est inquiet parce qu'on ne participe pas, et on prend des ouvrages à des prix concurrentiels. Et il aimerait qu'on puisse échanger sur la valeur de nos soumissions, puis qu'on partage le marché selon la bonne vieille méthode collusoire. C'est simple.

Q. **[583]** Le but du dîner, c'est de vous parler de ça.

R. Le but du dîner, c'est de me parler de ça. Moi, j'avais regardé la possibilité d'acheter cette entreprise-là d'une façon pure et dure, d'une façon mercantile, dire, on vous achète. Je pensais que

c'était ça le prétexte du lunch. Parce qu'il y a eu une tentative d'échange d'informations financières de part et d'autre. Mais je voyais qu'il n'y avait pas d'ouverture du tout. En fait, c'est un bon vieux lunch d'entrepreneurs un peu véreux qui essayaient de me convaincre de participer au processus collusoire. C'est... c'est essentiellement ça.

(12:10:46)

M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

Q. **[584]** Pourriez-vous me rappeler à quel moment c'est arrivé? C'est en quelle année ça?

R. Je n'ai pas la date.

Q. **[585]** L'année, est-ce que vous vous rappelez?

R. C'est après, tout de suite après St-James, avant qu'on débute La Baie. On avait débuté La Baie.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[586]** Alors, La Baie, on va essayer de replacer dans le temps, parce qu'on... essayez au moins l'année?

R. La Baie a débuté, les expertises ont débuté en deux mille cinq (2005). Le gros des ouvrages s'est fait en deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009).

Q. **[587]** Ce dîner-là, si on essaie de le camper, après deux mille cinq (2005)?

R. Après deux mille cinq (2005).

Q. **[588]** Puis nécessairement avant deux mille huit (2008)?

R. Tout à fait.

Q. **[589]** Mais vous n'êtes pas capable de mettre une année?

R. Je vous dirais, c'est l'été deux mille six (2006) probablement.

Q. **[590]** Alors, monsieur [redacted] vous parle. Il veut que vous vous arrangiez avec les autres collusionnaires?

R. Oui, il veut qu'on participe, qu'on fasse livre ouvert lors des soumissions, qu'on ne soit pas si gourmand à prendre autant de parts de marché.

Q. **[591]** Il vous reproche de prendre trop de place dans le marché?

R. Absolument. Ce n'est pas le seul.

Q. **[592]** Ce n'est pas le seul. On va continuer là-dessus. Vous avez déjà eu des reproches. Ils venaient de qui ces reproches-là qui vous disaient que vous preniez trop de place dans le marché?

[redacted]

que...

Q. **[593]** Ça, c'est des compétiteurs qui l'ont dit?

R. Oui, tout à fait. Oui.

Q. **[594]** Est-ce que vous avez déjà reçu ce même message-là venant d'autres personnes que des compétiteurs? De banquiers entre autres.

R. Oui, de nos banquiers à la Banque Nationale.

Q. **[595]** Vous souvenez-vous le nom de la personne qui vous a parlé de ça?

R. Patrick Turmel.

Q. **[596]** Monsieur Turmel il est qui à la Banque Nationale?

R. C'est un préposé aux comptes commerciaux. C'est un chargé de comptes.

Q. **[597]** Et qu'est-ce qu'il vous dit monsieur Turmel?

R. Bien il nous dit que la Banque représente une panoplie d'entrepreneurs, entre autres dans le domaine de la maçonnerie, et que ça chiale, ça râle que les compétiteurs sont pas contents que la Banque ait octroyé des crédits, des surfaces de crédit pour l'expansion de L.M. Sauvé, que L.M. Sauvé devrait être un meilleur acteur dans l'industrie et partager le marché. On me passe le message.

Q. **[598]** O.K. Ça vient même de votre banquier.

R. Oui.

Q. **[599]** Cette approche-là, parce que vous avez placé ce dîner-là et ces reproches-là un peu plus tard dans le temps, autour de deux mille cinq (2005), deux mille six (2006).

R. Oui.

Q. **[600]** Peut-être on a parlé plus tôt de votre stratégie commerciale. Quand vous êtes revenu, quelle stratégie avez-vous adoptée au niveau des prix pour justement finir par occuper autant de place dans l'industrie de la maçonnerie?

R. En fait ma stratégie était une stratégie mercantile. C'est une stratégie d'affaire. Je m'étais donné à peu près vingt-quatre (24) mois de laps de temps à l'intérieur duquel je voulais cannabiliser (sic) le marché, prendre une expansion forte au niveau de l'acquisition de nos équipements, aller chercher un portefeuille de projets comme Québecor qui était maçonnerie mais aussi entreprise générale qui pouvait générer une bonne rentabilité. Et miser sur un seuil de contrats je vous dirais qui commençait à à peu près un million (1 M) puis qui finissait à peu près à dix millions (10 M). Donc, et dans le plus petit marché, c'est là où dans le marché de deux cent

cinquante mille (250 000) à peu près, un million (1 M) où il y a quand même plusieurs plus petits appels d'offres où on a décidé d'être très agressifs et puis d'aller chercher une part de marché importante et puis de voir comment le marché allait réagir au bout de ces vingt-quatre (24) mois-là pour justement faire des acquisitions.

Q. **[601]** Vous avez employé le mot « cannabilisé » comme dans « cannibal », c'est-à-dire vraiment attaquer très fort le marché?

R. J'ai utilisé le mot parce que, écoutez, qu'il soit approprié ou pas, c'est la jungle et je me suis taillé une place. C'était le but, c'était de reprendre la part du marché.

Q. **[602]** Et pour aller chercher tous ces marchés, tous ces contrats-là, au niveau des prix, c'était quoi la façon de faire? Couper les prix?

R. Bien plutôt... Les marges de profit usuelles étaient de l'ordre de trente-cinq pour cent (35 %). Les entreprises rentrent à quinze pour cent (15 %), dix pour cent (10 %) d'administration, dix pour cent (10 %) de profit. C'est-à-dire quinze pour cent (15 %) d'administration, dix pour cent (10 %) de profit et un autre dix pour cent (10 %) de profit, vingt pour cent (20 %) de profit. La

dernière tranche de dix (10) se tranche si les conditions du marché sont plus difficiles donc il faut arriver avec un minimum de quinze (15) points pour faire ses frais. Suite à ça, c'est à vous de juger si dépendamment de la grosseur de l'ouvrage, dix pour cent (10 %) sur un contrat de dix millions (10 M) c'est une somme importante donc sur des contrats de plus grande envergure, si vous administrez bien vos frais, vous êtes capable d'y aller avec une meilleure... un meilleur pourcentage de profit. Donc de diminuer à cinq peut-être, de diminuer à sept et demi, dépendamment des occasions.

Q. **[603]** O.K. Vous coupiez les prix pour finalement obtenir, être le soumissionnaire le plus bas.

R. J'ai coupé le trente-cinq pour cent (35 %) sacré.

Q. **[604]** O.K.

(12:16:06)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[605]** Est-ce que ce serait pas plus approprié de dire que vous y attribuiez un juste prix plutôt que de couper les prix?

R. Vous avez tout à fait raison, Madame la Présidente. Mon esprit de pensée à l'époque était que l'on ne devrait pas dépasser vingt-cinq pour cent (25 %)

administration et profit, quinze (15) et dix (10). Mais la norme était trop souvent qu'autrement quinze (15), dix (10) et dix (10). Alors j'ai essayé de partir de ce vingt-cinq pour cent (25 %) là et puis de porter un pourcentage plus juste, plus honnête.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[606]** Et est-ce que c'est ça qui explique que au cours de ces années-là L.M. Sauvé a pris beaucoup d'expansion, a obtenu un bon carnet de commandes au niveau des contrats parce que votre façon d'être agressif sur le marché c'était de couper les prix? Vous avez obtenu les contrats qui allaient avec.

R. Oui et non. On a obtenu les contrats comme Québécor qui ont été essentiellement négociés. Alors, dans le marché privé, c'est plus facile de... d'avoir des pourcentages... En fait, les pourcentages, je les qualifierais de plus... plus directs dans l'industrie privée, parce que les donneurs d'ouvrages, je ne dirais pas qu'ils savent mieux compter, mais...

Q. **[607]** Ils surveillent de proche.

R. ... ils surveillent de... de... de proche. Dans l'appareil public, il y a plusieurs intermédiaires, donc c'est un autre... c'est un autre genre de

gestion.

(12:17:39)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[608]** Je veux quand même revenir sur cette notion-là. Maître Crépeau vous parlait de couper les prix, mais en réalité, est-ce que ce n'était pas... vous essayiez plutôt de ne pas gonfler les prix.

R. Tout à fait.

Q. **[609]** Parce que le trente-cinq pour cent (35 %), c'est pas un prix honnête, le trente-cinq pour cent (35 %) de plus là, le trente, trente-cinq pour cent (30 %-35 %) dont on parle.

R. Non.

Q. **[610]** C'était... est-ce que c'était pas plutôt un prix gonflé et vous essayiez de vous tenir à un prix du marché et sans gonfler le prix?

R. J'ai essayé de tenir ça avec les quinze pour cent (15 %) d'administration qui sont absolument nécessaires à la survie de l'entreprise et d'adapter le pointage de... dix, dépendamment de l'occasion d'affaires. Donc, effectivement, plutôt que d'entrer à quinze (15 %), dix (10 %) et dix (10 %), j'entrais à quinze (15 %) et cinq (5 %), quinze (15 %) et deux et demie (2,5 %), quinze (15 %) et sept et demi (7,5 %), parfois quinze

(15 %) et dix (10 %) dépendamment des occasions. Des fois, quinze et... des fois quinze (15 %) tout court, dans le but d'essayer de se rattraper pendant le cours de la soumission parce qu'il y a des fois qu'il y a des économies qui peuvent se créer, il y a des changements en votre faveur qui peuvent se faire.

Q. **[611]** O.K. Mais, ce que j'essaie de comprendre là, c'est que même dans le cas où vous y alliez avec quinze pour cent (15 %), vous faisiez de l'argent. Mais, forcément si c'était quinze pour cent (15 %) de plus.

R. Quinze pour cent (15 %) est la charge minimale pour entretenir la portion administratif... administrative d'une entreprise. C'est très difficile d'aller en bas de ça. En bas de ça, vous êtes sous votre... sous votre coûtant, donc il faut... de façon minimale avoir une barre, je vous dirais, la barre typique pour un entrepreneur spécialisé au Québec, c'est de l'ordre entre douze et demi et quinze pour cent (12,5 %- 15 %), dépendamment des frais fixes de l'entreprise. Donc, il faut au minimum avoir un coûtant et avoir quinze pour cent (15 %). Lorsque vous faites la lecture d'un bordereau interne de soumission d'une

entreprise spécialisée au Québec, vous allez voir qu'à la fin, il y a une colonne qui se nomme « Administration », elle peut être « Administration et profit » ou « Administration » seule et puis normalement, c'est entre douze et quinze (12 %-15 %). Chez les entrepreneurs généraux, c'est... c'est... ça peut être beaucoup moins parce qu'ils ont moins d'infrastructures à supporter qui a une conséquence directe sur le prix du marché. C'est pour ça que les entrepreneurs généraux soumissionnent souvent à du deux (2 %), à du cinq (5 %), à du sept (7 %) parce qu'ils prennent une quote-part par-dessus l'ouvrage de tiers. Tandis que, comme entrepreneur spécialisé, c'est vous-même qui êtes au risque, donc...

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[612]** Au risque et ça implique... le quinze pour cent (15 %), c'est le minimum, sinon là vous êtes à perte sur un contrat.

R. Sinon vous risquez d'être à perte, effectivement .

Q. **[613]** J'aimerais qu'on reviennent, juste pour terminer. On est en train d'aborder le dîner que vous avez eu avec monsieur [redacted] et qui vous demande de s'arranger ou de vous arranger entre... dans le marché?

R. Oui, c'est ce qu'il me demande. Il me demande d'être... d'être... d'être un meilleur joueur, d'être un meilleur acteur.

Q. **[614]** Ce qui veut dire quoi? Dites-le clairement là c'est quoi être un meilleur joueur dans le marché?

R. Bien, je pense que, en bon québécois, ils me demande de jouer la game. Ils me demande d'échanger pour que les prix augmentent et qu'on n'ait pas une quote-part de marché aussi importante avec des prix... Moi, je qualifie que les prix étaient justes. On avait une excellente équipe qui savait très bien compter. Maintenant, je ne voulais pas faire partie d'un équipe d'infla... de collusionnaires, d'inflationnistes, ça ne m'intéressait pas. Ce n'est pas comme ça que j'ai été... c'est pas comme ça que j'ai été élevé, puis c'est pas... c'est pas ce que je voulais... je voulais pas faire partie de ça.

Q. **[615]** Je comprends que vous revenez toujours à votre formation américaine, faire des affaires à l'américaine, c'est d'être agressif dans un marché de libres entreprises.

R. Bien, je pense que... à cette époque-là, fraîchement sorti d'un... d'un stage aux États-Unis et puis d'une formation là-bas, c'était mon

réflexe, mais je pense que c'est... c'est les moyens du monde. Je ne pense pas que j'ai inventé... C'est très banal là mon analogie là. C'est... c'est les... c'est les façons du monde. C'est le commerce international qui fonctionne comme ça.

Q. **[616]** Alors, monsieur [redacted] vous demande de participer avec lui dans la collusion. Est-ce que... Qu'est-ce que vous lui répondez à cette demande-là?

R. Bien, moi, je lui répond que je pensais que le lunch, c'était pour... c'était pour une acquisition. C'était soit qu'ils aient des plans de nous acheter, ou encore mieux, qu'on les achète. Je pensais que c'était ça le but du lunch, c'était de parler d'une acquisition puis comment qu'on les intégrait dans notre équipe et puis comment est-ce qu'on... qu'on travaillait main dans la main, plutôt qu'à partager le marché d'une façon collusoire. Je pensais que c'était ça.

Q. **[617]** Et qu'est-ce qu'il vous répond à ça?

R. Bien, il n'y a pas grand-chose à répondre. Il gagne du temps au niveau du dépôt de bilans. Il n'est pas vraiment intéressé. Il a sa propre boutique, il veut la monter, il est parti de loin puis je

respecte ça, mais il ne veut pas vendre. Son partenaire non plus, ils ne sont pas intéressés à...

Q. **[618]** Ils ne veulent pas vendre...

R. Non.

Q. **[619]** ... puis vous, vous n'êtes pas intéressé à vendre.

R. Bien, j'aurais peut-être considéré vendre. Mais on avait une très belle opportunité d'aller à l'extérieur du Québec et de faire La Baie, qui était probablement une des plus belles choses que... que j'ai faites. Alors, pour moi, c'était une période de temps intéressante, où je n'étais pas en mode vente, j'étais plus en mode acquisition. Mais, si on avait... Si on avait proposé quelque chose d'intelligent, je... je n'aurais pas refusé de l'entendre.

Q. **[620]** On va y revenir plus tard, évidemment, on va en reparler, mais quand vous parlez de La Baie, c'est les magasins La Baie, mais c'est la... la chaîne... C'est l'ensemble des magasins La Baie que L.M. Sauvé a fait à travers le Canada.

R. C'est ça.

Q. **[621]** O.K. Il y en a eu plusieurs qui se sont faits à ce moment-là.

R. Tout à fait.

Q. **[622]** Vancouver, Toronto, Montréal?

R. Oui, Vancouver, Toronto, un petit peu à Winnipeg, Victoria, Saint-Hubert... pardon, Saint-Bruno et Montréal. Effectivement.

Q. **[623]** Bon. Alors il y a cette discussion-là avec monsieur [redacted], qui mène... qui ne mène à rien, qui ne mène nulle part?

R. Ça ne mène nulle part.

Q. **[624]** Comment ça se termine?

R. Bien, en fait, du coin de l'oeil gauche, où j'étais assis, je... Il y a quelqu'un qui s'en vient à la table, et c'est Joe Borsellino.

Q. **[625]** Le même, c'est le monsieur de Garnier...

R. Oui oui.

Q. **[626]** ... de Garnier, là, qu'on a vu?

R. Oui, c'est ça.

Q. **[627]** O.K.?

R. Qui prend la chaise, et qui s'installe. Il y avait une... On avait une table, je pense, de quatre, et il a pris la chaise qui était libre, et puis il s'est installé, puis... De toute sa présence. Et est venu nous dire, « Hey! Comment ça va, les gars? Comment allez-vous? »

Q. **[628]** Comment allez-vous. Alors, monsieur

Borsellino vient prendre de vos nouvelles.

R. Oui.

Q. **[629]** C'est gentil, mais maintenant, vous...

R. Oui, c'est ça.

Q. **[630]** Est-ce qu'il dit d'autre chose? Qu'est-ce que vous comprenez de la présence de monsieur Borsellino?

R. Disons que l'équation du monument Georges-Étienne Cartier n'a pas été un succès, et ça n'a pas été une relation... Avoir quelqu'un comme Joe Borsellino et son entourage, être à votre bureau à tous les vingt-quatre (24) du mois, sachant que vous avez reçu votre chèque de la Ville pour venir le collecter... Ça a été une relation comme ça. Ça a été tendu sur le chantier. Ils ont... Ils ont... Ils avaient une présence musclée avec leur équipe. Ça n'a pas été agréable. Alors, Joe Borsellino, pour moi, n'était pas quelqu'un avec qui j'aurais voulu refaire un autre projet. J'étais un petit peu surpris de le voir au restaurant avec le banquier de la banque. Je n'étais pas surpris, en même temps, parce que c'était du cancan de... de terrain qu'on entendait depuis très longtemps, que les deux étaient proches, qu'ils étaient amis.

Alors, quand je l'ai vu à la table, pour

moi ce n'était pas une présence... D'abord, je n'avais pas invité ça, loin de là, puis deuxièmement, il n'avait pas d'affaire à venir s'asseoir avec nous. Ce n'était pas... Ce n'était pas sa place.

Q. **[631]** O.K. Est-ce que ça vous a intimidé?

R. Joe Borsellino était quelqu'un, à l'époque, qui était assez intimidant. D'abord, pour ce qu'il était et ce qu'il représentait, et la façon dont il se comportait. Donc, je ne vous dirais pas que j'étais dans ma meilleure culotte.

Q. **[632]** O.K.

R. Ce n'était pas bien bien le fun.

Q. **[633]** Vous n'appréciez pas d'avoir monsieur Borsellino assis à la table, qui vient prendre de vos nouvelles.

R. Non, parce que, on était dans une conversation qui n'aboutissait pas, qui... Moi j'essayais de la faire aboutir sur un territoire de neutralité sur une acquisition, sur une conversation commerciale intelligente, puis arrive Joe Borsellino qui débarque, qui prend une chaise, qui vient s'asseoir, pour faire quoi? C'est... Mon réflexe, c'était qu'est-ce qu'il fait là?

Q. **[634]** Vous...

R. Il m'a rendu nerveux.

Q. **[635]** Ça vous a rendu nerveux?

R. Absolument.

Q. **[636]** Avez-vous tiré, vous, une conclusion de ça? Ou des inférences, ou...

R. Bien, je... Il n'y a pas de hasard dans la vie, je pense. Qu'est-ce qu'il fai... Qu'est-ce qu'on faisait au même restaurant que lui, je le sais pas. On aurait pu manger du poisson n'importe où ailleurs à bien moins cher. Je ne le sais pas. Je ne peux pas... Je ne peux pas tisser une preuve claire, je ne peux pas dire que l'un a été invité par l'autre, et, « Viens au restaurant, il va être là puis tu vas pouvoir... » Je ne le sais pas, comment tout ça s'est tricoté. Une chose que je sais, c'est que je suis assis à la table, j'essaie d'avoir une conversation intelligente, la conversation dérape à plusieurs reprises, tout à coup ce gars-là retontit à la table, avec tout son... tout son panache, si je peux l'appeler ainsi, et commence à avoir une conversation sur l'état du marché dans la maçonnerie. Ça, ça m'avait... C'est comme... Ce n'était pas de ses affaires.

Q. **[637]** Il ne fait pas de maçonnerie, monsieur

Borsellino.

R. Pas du tout. Non.

Q. **[638]** O.K. Il est... Moi je vois midi trente (12 h 30), Madame la Présidente. Est-ce que c'est le temps d'ajourner?

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bon appétit à tous.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Bon après-midi à tous. Maître Crépeau.

LA GREFFIÈRE :

Monsieur Sauvé, vous êtes sous le même serment que vous avez prêté ce matin.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[639]** Monsieur Sauvé, on s'est laissé sur l'heure du midi, on était en train d'aborder l'aspect collusion chez les... chez les maçons. Vous parliez d'un dîner que vous avez eu chez Milos avec

[redacted]

vous nous dites qu'à un moment donné vous avez vu en rentrant et est venu s'asseoir à votre table, monsieur Joe Borsellino de Garnier, c'est exact?

R. C'est ça.

Q. **[640]** O.K. Pour vous, ça représente... qui est monsieur Joe Borsellino de Garnier? C'est un entrepreneur là et qu'est-ce qu'il représente pour vous, monsieur Borsellino?

R. J'aimerais dire la « terreur », mais je pense que c'est un mélange de choses. C'est quelqu'un d'extrêmement puissant dans le... dans la région métropolitaine dans le domaine de la voirie et du génie civil et il y a certaines rumeurs qui circulent à son effet. Il est italophone, ce qui ne veut rien dire, mais ce qui peut valoir (sic) tout dire parce qu'il est dans le domaine dans lequel il est. Et auprès de certains bureaux de génie-conseil, il est extrêmement respecté, je dirais même auprès de grands donneurs d'ouvrages, entre autres, la Ville. C'est un incontournable dans la région métropolitaine dans le domaine de... de tout ce qui touche les infrastructures.

Q. **[641]** O.K. Incontournable à cause de la qualité de son travail? À cause de ses prix? Dans quel sens est-il incontournable?

R. Bien, il est extrêmement présent. On voit Garnier... on voit une quantité limitée de joueurs qui ont des pelles hydrauliques sur le territoire de Montréal.

(14:03:41)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[642]** Ce que je ne comprends pas ou que j'aimerais que vous puissiez nous expliquer un peu plus, c'est que vous dites qu'il... pour vous, il représente la « terreur » puis vous dites que, auprès des grands donneurs d'ouvrages, c'est un homme extrêmement respecté. Pouvez-vous élaborer un peu plus, s'il vous plaît?

R. Où est le milieu? Chez les entrepreneurs, c'est quelqu'un avec qui il ne faut pas lésiner. C'est quelqu'un qu'il faut bien payer. C'est quelqu'un avec qui, en bon québécois, il ne faut pas niaiser parce que c'est quelqu'un qui est... qui représente une certaine violence, qui représente... Il y a un entourage autour de chez Garnier, il y a... il y a une réputation, il y a un nuage noir, il y a... il y a quelque chose qui fait que... C'est le genre de gars avec qui vous ne voulez pas vous prendre.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[643]** Vous frotter.

R. C'est ça.

Q. **[644]** Vous ne voulez pas avoir de problème avec monsieur Borsellino.

R. Non, pas du tout.

Q. **[645]** O.K.

R. Mais, pour répondre à la Présidente, au même moment où on dit ça, il y a un respect dans la tranchée au sein des donneurs d'ouvrages. Ces entreprises-là sont extrêmement populaires et sont occupées. On les voit, elles sont visibles, elles sont là, elles font du travail, elles font partie des appels d'offres, elles font partie du... de l'environnement de travail. Donc, c'est de là que je... je parle de respect et de phénomène d'être incontournable. C'est que c'est une entreprise avec laquelle, si vous travaillez à Montréal et vous avez affaire à faire couler du béton ou faire du travail de... de... de génie civil, c'est une des entreprises principales avec laquelle vous allez vous... vous frottez que vous le vouliez ou pas, ils sont là.

Q. **[646]** Ils sont là.

R. Donc, ils sont très présents.

Q. **[647]** Avez-vous vous-même... Si je vous dis deux mots ensemble et dites-moi ce que... ce que... qu'est-ce que ça va vous dire. La présence du milieu, des gens d'origine italienne dans l'industrie de la construction à Montréal, est-ce que, pour vous, ça a une signification

1 particulière?
2 R. À ce moment-là, oui, puis je veux peser mes mots
3 parce que je ne voudrais pas vexer la communauté
4 italophone parce qu'elle a de très bonnes valeurs
5 et elle a fait de grandes choses. Mais, c'est comme
6 si - et je ne veux surtout pas insulter qui que ce
7 soit - dans l'après printemps deux mille un (2001),
8 il y a une panoplie d'acteurs qui n'ont pas été
9 incarcérés ou pris dans le piège qui était, je
10 pense, nécessaire à l'époque et qui se retrouvent,
11 ce que je dirais communément, dans le domaine de la
12 construction, dans les deux par quatre (2X4).
13 C'est... c'est... c'est mon expression. Alors, on a
14 une quantité importante de gens du milieu mafieux,
15 si on peut dire, qui... qui se retrouvent dans la
16 construction, c'est aussi simple que ça, qui se
17 retrouvent soit en parallèle des entreprises ou à
18 travailler pour des entreprises ou desservir des
19 entreprises. Alors, Garnier a une image et je
20 n'ai... je n'ai aucune preuve, je ne peux pas
21 mettre d'élément matériel à ce que j'affirme, outre
22 le phénomène d'image et de poids que... qu'un gars
23 comme Borsellino peut rayonner dans... d'une façon
24 interpersonnelle ou dans le marché comme
25 entrepreneur. Lorsque Garnier est sur une job, il

faut... il faut faire attention. Il faut prendre ses précautions.

Q. **[648]** O.K. Alors, c'est l'image que vous avez de monsieur Borsellino, de son entreprise. Ça va. La... Alors si on ramène ça, maintenant, à ce dîner-là chez Milos avec monsieur [redacted], voulez-vous réinterpréter la... la présence de monsieur... de monsieur Borsellino, ou vous avez d'autre chose à ajouter, ou c'est ce que vous nous avez dit tout à l'heure?

R. Bien, en fait, je me suis souvenu, pendant la courte pause, du nom de la troisième personne qui était attablée, et cette personne-là est importante pour un message qu'elle m'a déjà passé, la personne s'appelle Carlo Bizzotto. Et Carlo Bizzotto est le gendre, si ma mémoire est bonne, de Lino Saputo. Ou il est marié dans la famille de Lino Saputo. Et je me souviens d'une conversation, dans les années antérieures, avec Carlo Bizzotto, avant ce lunch-là, où il était présent avec Tony Meti de la Banque et Joe Borsellino, et Carlo Bizzotto m'avait dit, quelque part à la fin des années quatre-vingt-dix (90), au début des années deux mille (2000), il y aurait eu une grande rencontre parmi les entrepreneurs en génie civil à Montréal, et la

décision aurait été prise à très haute instance, dans le groupe qui était présent, de ne pas compétitionner et de faire collusion, et de donc partager le marché. Et ça m'avait marqué, ça. Parce que c'était comme si on venait m'officialiser que dans les travaux de pelle, dans les travaux de génie civil, dans les travaux de grand bétonnage, il y avait déjà un entendement. Chose que j'avais, par les branches, entendu parler, mais que je n'avais jamais pu valider, ni voir de près.

Donc, de voir ce même... cette même personne-là, attablée avec un banquier dont je connaissais la réputation et Joe Borsellino, avec qui j'avais déjà travaillé, mon réflexe a été de dire c'est les gars de la Banque Nationale.

Alors le reste, c'est... c'est un lunch qui se déroule, et c'est Joe Borsellino qui vient à la table, un peu épandre son poids. C'est... C'est à peu près... C'est ce dont je m'en souviens.

Q. **[649]** Alors, on va terminer ce dîner-là, il y a eu des discussions, monsieur [redacted] vous a invité à joindre le groupe, vous refusez. Il n'y a pas eu de discussion sur la... d'achat de part ou d'autre, d'achat ou de vente d'entreprises, et ça se termine comme ça, mais vous ne partici... Vous dé... Est-ce

que vous le dites ouvertement à monsieur [redacted] que vous ne participerez pas à ce marché de collusion?

R. Ce que je lui dis, c'est que s'il veut avancer sur une piste avec moi, la piste à suivre est un échange d'ordre commercial, d'un dépôt de bilan de part et d'autre, ou d'un échange, d'une fusion, ou d'une acquisition, ou d'un travail commercial intelligent, où on achèterait [redacted] une partie de nos actions, ou que... quelque chose du genre qui se... qui se diffuse de la rencontre, et puis que... un départ, là, d'une négociation quelconque. Et je pense qu'il avait même offert, à un moment donné, de préparer ses bilans pour qu'on les voie, mais je... Ça n'a... Ça n'a pas avancé plus qu'il le faut.

Q. **[650]** O.K. Le dîner s'est terminé comme ça, chacun restant sur ses positions?

R. Oui. Le dîner s'est fini, je ne dirais pas en queue de poisson, là, c'est peut-être trop facile, mais le dîner s'est fini un peu, je ne dirais pas amèrement, mais avec aucune conclusion concrète sur la prochaine étape, quelle qu'elle serait, d'avoir une négociation plus orchestrée sur un buyout ou

sur une... sur une acquisition quelconque.

Q. **[651]** Ça c'est avec l'entreprise de monsieur [redacted]

R. Voilà.

Q. **[653]** Si on revient sur les entreprises qui, à votre connaissance, participaient, à cette époque-là, au cours des années deux mille (2000), à ce marché de collusion, êtes-vous capable d'identifier la ou les entreprises, et les personnes qui en étaient responsables à l'époque?

R. Dans la maçonnerie?

Q. **[654]** Oui. Bien oui, on reste juste dans la maçonnerie.

[redacted]

[redacted]

[redacted] auraient échangé de façon, je ne dirais pas constante, mais de façon continue, de l'information pour leurs appel d'offres. Donc, à mes yeux, dans le neuf et dans le vieux, c'était, je ne dirais pas institutionnalisé, mais ça existait.

Q. **[658]** Dans ce marché de collusion dont vous nous parlez, l'avez-vous déjà vu à l'oeuvre, la collusion, à l'intérieur, chez L.M. Sauvé?

R. C'était une autre époque et je ne la disculperai pas parce que blanc est blanc et noir est noir. Mais je me souviens entendre mon père dire que certains projets nous étaient destinés, d'autres ne l'étaient pas. Et je me souviens d'avoir vu, à certains moments, des fax, lorsque j'étais tout

jeune, entrer avec une soumission détaillée d'un concurrent, sans trop savoir mais en voyant bien que... c'était un échange, là, il y avait un échange tacite d'informations financières qui faisait de sorte que soit qu'on était privilégiés ou qu'on privilégiait mais... Quand je suis revenu du Vermont, monsieur St-Pierre, qui travaillait chez Attorre qui était un peu un... pas un peu, qui était un praticien de cette... de cette méthode-là...

Q. **[659]** Peut-être lui mettre un prénom monsieur St-Pierre?

R. Yves St-Pierre.

Q. **[660]** O.K. Qui est chez Attorre. Et Attorre c'est quoi, c'est une entreprise?

R. C'est une entreprise concurrentielle de maçonnerie, qui est importante à l'époque de mon père. Monsieur St-Pierre est maintenant chez Maçonnerie Rainville ou il l'était jusqu'à il y a tout récemment. Il a été de deux mille trois (2003), je pense, à... je pense qu'il y est encore, comme conseiller. Monsieur St-Pierre partageait dans le marché et faisait constamment référence à des accommodements sur certains projets.

Q. **[661]** Monsieur St-Pierre, est-ce qu'il a travaillé chez L.M. Sauvé, oui?

R. Monsieur St-Pierre a travaillé très brièvement chez L.M. Sauvé. Oui.

Q. **[662]** Pendant que vous y étiez?

R. Pendant que j'y étais, dès mon retour du Vermont.

Q. **[663]** Alors, il y est et comment est-ce que monsieur St-Pierre voit ça, lui, l'attribution des contrats en maçonnerie?

R. Bien, je pense au... je pense à un chantier en particulier, le... le... où la famille Bourgie a contribué au Musée des beaux arts récemment, là, il y a quelques années, au niveau pavillon, où d'avance on savait que l'Église unie du Canada allait vendre son édifice sur la rue Sherbrooke au Musée. Et moi je voyais ça d'un oeil absolument... je trouvais ça excitant parce qu'on faisait St-James, c'était plus ou moins la même pierre, plus ou moins les mêmes problèmes. Et j'essayais de positionner... comprendre un peu en avance, en amont, du Musée, quel était leur plan de capitalisation puis qu'est-ce qu'ils allaient faire avec ce bâtiment-là plus année avant de... de même avoir fait la transaction immobilière, on savait

que c'était un projet. Et je me souviens que monsieur St-Pierre a dit : « Ah! ça c'est pas pour nous autres, c'est pas un projet qu'on va avoir. » Et je m'interrogeais mais... je me disais, « coudon », c'est-tu parce qu'il y a de l'échange commercial qui filtre? Est-ce que c'est parce qu'il y a déjà des agendas dictés? Et ça m'a frustré au point tel où j'ai forcé le départ de monsieur St-Pierre, qui était quelqu'un d'extrêmement compétent mais qui, selon moi, faisait collusion dans son quotidien. Il en a probablement fait chez nous puis je suis sûr qu'il en a fait ailleurs... en tout cas, je ne peux pas le prouver mais je pense que c'était sa pratique d'affaires.

Q. **[664]** O.K. Et quand vous la placez chez vous c'est chez L.M. Sauvé, ça c'est avant votre retour des États-Unis?

R. C'est tout de suite après mon retour.

Q. **[665]** O.K.

R. Ça a fait des flammèches. Et on n'a pas pu travailler ensemble très, très longtemps. En grosse partie à cause de ça. Il ne voulait pas développer le marché comme je voyais, il voulait tout simplement s'accommoder d'un échange commercial

constant avec les entrepreneurs, qui mettaient pression.

Q. **[666]** Si... vous avez parlé tout à l'heure de la corporation ou de l'Association des entrepreneurs en maçonnerie du Québec en disant : « On y a participé. On a été membre, on n'a pas été membre tout le temps. » Est-ce que... est-ce que, vous, vous avez déjà assisté à des réunions de l'Association des entrepreneurs en maçonnerie?

R. J'aimerais d'abord aborder la question du... de l'adhésion. Certains donneurs d'ouvrage insistent à ce que l'on soit membre d'une ou l'autre de ces corporations-là. Donc, parfois, dans certains appels d'offres c'est un critère. Et c'était un peu aussi une mode à l'époque de se joindre parce que certains fournisseurs... c'est quand même un réseau de contacts d'affaires du... de l'industrie mais...

Q. **[667]** Est-ce qu'il y a des fournisseurs qui sont membres de l'Association des entrepreneurs?

R. Je ne pense pas qu'ils sont membres, il faudrait vérifier, mais je pense qu'ils adhèrent ou ils font des cotisations peut-être publicitaires ou... les grands manufacturiers de brique ont de bonnes raisons, les grands manufacturiers de mortier et

d'accessoires de maçonnerie ont de bonnes raisons d'être associés...

Q. **[668]** De se coller sur l'Association.

R. ... de proche ou de loin, à une association comme celle-là parce que c'est un point de référence où souvent des donneurs d'ouvrage vont s'appuyer pour avoir de l'information sur tel et tel produit ou telle et telle approche d'installation ou d'une façon générale sur l'industrie.

Q. **[669]** Et est-ce qu'on vous a déjà approché pour siéger sur le conseil d'administration de l'Association?

R. Oui. On m'a déjà... je suis allé à quelques rencontres, on m'a demandé de m'impliquer et de siéger, c'est à une autre époque. Et j'avais refusé parce que... bon, il y avait Luigi Savaltore à l'époque qui était là, il y avait les gens de Maçonnerie Gagnon, qui est Robert Hardy de Maçonnerie Gagnon. Il y avait un groupe... Pierre Palardy, qui est devenu président. C'est un groupe d'échangistes de prix. Point à la ligne. À cette époque-là. Et ça m'intéressait pas.

Q. **[670]** Quand vous dites : « On m'a demandé », peut-être... soyons plus précis, qui vous avait approché

pour que vous soyez membre ou siéger au conseil d'administration?

R. C'était une... en fait, l'organisation était toute petite. Je pense qu'il y avait une secrétaire, qui était secrétaire-trésorière, qui était comptable, qui était... qui était tout.

Q. **[671]** O.K.

R. Et c'était cette dame-là qui m'avait téléphoné. J'oublie son nom. Mais elle m'avait demandé de continuer de venir aux réunions puis de m'impliquer, puis de possiblement prendre une position au sein du conseil.

Q. **[672]** Et avez-vous donné une réponse à cette demande-là?

R. Bien, j'ai réfléchi pendant peut-être une semaine ou deux. Mais... mais j'ai daigné (sic) par mon absence des prochaines rencontres, j'ai simplement... je ne suis pas retourné. On est resté membre, je pense, mais je ne suis pas retourné.

Q. **[673]** Dans les années deux mille (2000), est-ce que Paul Sauvé est populaire dans l'industrie de la maçonnerie auprès des autres entrepreneurs maçons?

R. Pas du tout.

Q. **[674]** Expliquez la nature des relations que vous entretenez avec vos compétiteurs, les autres

personnes qui gravitent autour de l'industrie?

R. Bien, d'abord, grandir dans la réussite financière, peu importe l'industrie, ce n'est pas toujours évident, surtout au Québec. Il y avait une dissension culturelle, je pense. L'image du maçon ou de l'entrepreneur n'est pas à cravate. Alors, j'étais trop l'un ou trop l'autre. Mes idées étaient, mes idées étaient, à leurs yeux, farfelues. Prise de possession de marché, des acquisitions entre entreprises, des crédits additionnels pour du cautionnement additionnel, la visée du marché de l'entreprise générale qui englobe vingt-cinq (25), trente (30), quarante (40), cinquante pour cent (50 %) de maçonnerie et d'un marché qui revenait à cette audience captive là, c'était peut-être un peu trop avant-gardiste aux yeux de certains.

Et puis je prenais ma place. Je ne laissais pas ma place. J'étais ambitieux et, aux yeux de certains, probablement un peu trop prétentieux. Et, je l'ai entendu souvent, fils de papa. Bon. Je les ai tout entendus ces trucs-là. Que je n'avais pas de difficulté financière parce que je venais d'une bonne famille. Bon. Tout était fait devant moi. Que j'avais le grand-père, le père. Bon. Alors, il y

avait comme une grosse « strike » devant moi.

Puis les gens étaient... La concurrence était convaincue que mon père allait décéder. Son embolie avait été assez grave. Il avait failli décéder d'ailleurs. Il a été hospitalisé longtemps. J'étais au Vermont. Donc, dans les yeux de la concurrence, cette entreprise-là allait péricliter, point à la ligne. Alors, de voir le fils revenir de la campagne, s'installer, prendre du marché, acheter de l'équipement, acheter du cautionnement, se placer dans des marchés qui étaient protégés, ça n'a pas été trop populaire.

Q. **[675]** Marchés protégés, protégés par la collusion, vous voulez dire?

R. L'industrie de la construction est un marché protégé, d'abord et avant tout par le protectorat économique. Le modèle économique québécois protège cette industrie-là de façon pure et dure. Et c'est...

(14:22:16)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[676]** C'est bien dit, mais ça veut dire quoi?

R. Ça veut dire que la CCQ vous dit quand vous voulez lever le matin que ça coûte tant pour votre main-d'oeuvre. C'est comme dans l'industrie laitière.

C'est difficile à comprendre, parce que c'est réellement du jargon d'économistes. Et je suis loin d'être compétent ou qualifié pour le dire avec beaucoup de précision ou d'éloquence. Mais dans la vraie vie, quand vous commencez votre relation contractuelle et votre main-d'oeuvre, le prix de main-d'oeuvre qui représente entre soixante et quatre-vingts pour cent (60-80 %) de la dépense ou de la recette sur un chantier, quand ce prix-là est déjà dicté d'avance, on a déjà une base.

Donc, la concurrence, ce n'est pas un marché qui est designé, qui est fait pour être concurrentiel. C'est un marché qui est déjà fait et étoffé avec des bases de prix qui sont déjà dictés, comme dans l'industrie laitière. Donc, c'est très difficile d'être compétitif. En fait, c'est pas, c'est non seulement pas populaire, mais c'est contraire à une bonne pratique commerciale d'être compétitif.

C'est grave ce que je dis là, mais c'est réellement le sentiment que j'ai eu, que j'ai vécu, parce que la prospérité vient en créant collusion, point à la ligne, ou en ayant des opportunités sur des projets où vous êtes seul à soumissionner, où il n'y a pas d'autres concurrents. C'est à peu près

les deux portes. Sinon vous compétitionnez. Et dans un cadre où il y avait certaines attentes qui ont été dictées que ce soit tel ou tel entrepreneur qui soit privilégié, bien, là, vous vous butez à une série d'obstacles. Et je les ai à peu près tous eus. Mais, bon, ça, c'est un autre débat. Mais donc...

Q. **[677]** Alors ce que vous dites donc, c'est que la fixation des prix à l'avance, dans le milieu de la construction, empêche une saine concurrence?

R. Absolument. Absolument. Il n'y a aucune autre province qui a un modèle, et je l'ai vécu puisque j'ai eu des bureaux à Toronto, à Winnipeg, à Vancouver et à Victoria. Et il n'y a pas d'instrument d'État dans aucune des autres provinces, comme le Bureau des soumissions déposées, comme la Commission de la construction. Donc, on est libre. L'entreprise est libre de payer cent dollars de l'heure (100 $/h) si elle veut à son meilleur employé, comme elle peut lui payer le salaire minimum si elle le veut. Il n'y a aucun barème. Il n'y a aucune filtration de la masse salariale. C'est tout un autre monde. Ça vous permet d'avoir des incitatifs sur la productivité. Ça vous permet aussi de faire des choses en dehors

d'un décret qui sont parfois très bénéfiques.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[678]** Entre autres parce que, vous l'avez abordé, vous avez dit qu'un employé, un maçon au Québec coûtait cinquante-trois dollars et quelque l'heure en commençant?

R. Bien, il faudrait vérifier le récent décret. Mais je me souviens, à l'époque, c'était tout près de cinquante-quatre dollars (54 $) ou... entre cinquante-quatre (54 $) et cinquante-sept dollars (57 $) dépendamment de la catégorisation, là, alors... Avant de mettre une majoration d'administration et profit, c'est tout près de cinquante-sept (57), cinquante-huit dollars (58 $) de l'heure.

Q. **[679]** Alors, les conditions de travail au Québec sont gérées par un décret qui détermine, pour tous les employés maçons, le même taux horaire, avec les mêmes conditions de transport, temps supplémentaire après tant d'heures, alors toutes les conditions de travail sont déjà gérées dans le décret.

R. Voilà. C'est ça.

Q. **[680]** O.K.

R. Ça fait que, il n'y a pas beaucoup de place. Il n'y en a pas.

Q. **[681]** O.K. Si je vous... Parlez-moi un peu, vous avez obtenu un contrat ici, à l'Hôtel Westin, sur...

R. Oui.

Q. **[682]** Je pense sur Saint-Antoine?

R. Oui.

Q. **[683]** O.K. Êtes-vous capable de le situer dans le temps?

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

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Q. **[727]** O.K. On va reculer dans le temps et on va aller au moment où vous revenez chez... au Québec, pour prendre le contrôle ou la direction de l'entreprise. La question est assez directe. Est-ce que vous avez eu besoin... avez-vous senti le besoin d'engager des bras, du muscle, pour vous aider dans votre entreprise?

R. On n'a pas eu le choix.

Q. **[728]** Je vais vous laisser expliquer ça aux commissaires.

R. Ça fait partie... ça faisait... il faut se mettre dans le contexte. Et je suis très mal à l'aise avec... avec la chose et avec tout ça. Je me rappelle, lorsque j'étais tout jeune, le même petit jeune qui prenait la marche sur la rue Viau, qui allait voir le Stade, voyait son père, parfois, quitter pour aller négocier des conventions collectives avec des gars comme André Desjardins, Dédé Desjardins. Et je voyais le folklore des voitures arriver devant la maison, sur la 38e Avenue, de limousines noires puis de « taupins » en veston noir, et mon père partir et... je comprenais pas très bien mais je m'imaginais que c'était la construction. C'est le monde... c'était l'univers. Mon père semble dire, je pense, a bénéficié d'un

certain protectorat, a bénéficié d'une épaule de la part de la FTQ, à l'époque, et probablement de... tout l'entourage qui vient avec. Alors, lorsque j'ai repris l'entreprise, ça prenait pas juste du crédit, ça prenait pas juste du cautionnement, ça prenait pas juste des équipements mais ça prenait du muscle autour de soi sinon on était nulle part. Parce que c'est un environnement qui est comme ça. Et ça changera pas. Il y a personne qui va me convaincre... j'espère que les efforts... j'espère que vos efforts vont faire de sorte que ça se fasse, je le souhaite. Mais là d'où je viens, c'était comme ça.

Q. **[729]** Alors, « c'était comme ça », dans la construction ou dans la maçonnerie en particulier la nécessité d'avoir des bras autour de soi?

R. Je pense que c'est comme ça dans la construction. Point à la ligne. Et je pense que pour grossir, dans le domaine de la construction, il faut avoir... il faut être blindé de tous les côtés. Et ça joue dur, c'est une cour d'école où vous allez vous faire battre si vous adhérez pas aux principes. Il faut que vous ayez des alliés sinon, comme sous-traitant, oubliez ça. Comme entrepreneur général aussi, vous aurez pas de bons prix, vous

aurez pas d'économie d'échelle, vous aurez rien pour être capable de faire un succès de vos affaires. Il faut être capable de rayonner puis d'intimider, jusqu'à... c'est pas plus compliqué que ça.

Q. **[730]** Alors, qu'est-ce que vous avez fait pour pouvoir rayonner et intimider?

R. J'ai... le plan d'affaires qu'on a mis sur pied a été brandi chez un des plus gros bureaux d'avocats à Montréal, chez McCarthy Tétrault, avec un conseiller à l'époque pour lequel à ce jour, j'ai un énorme respect, qui est Marc-André Blanchard. Et on...

Q. **[731]** Qui était votre avocat qui vous avait représenté dans certaines procédures précédemment.

R. Qui est l'avocat qui a monté le bail de l'église St-James, qui est l'avocat qui a fait un paquet de transactions d'entreprise.

Q. **[732]** Mais est-ce qu'il avait représenté votre entreprise à la Commission des affaires municipales, Théâtre d'Outremont, précédemment?

R. Marc-André était là lors du dossier d'Outremont. Marc-André a été conseiller de la famille. C'est un proche conseiller.

Q. **[733]** Je vois que vous le tutoyez. Vous étiez assez

près de lui pour l'appeler aujourd'hui Marc-André?
R. C'est ça.
Q. **[734]** Alors expliquez-nous ce qu'il en est.
R. Bien, on a une discussion sur comment est-ce que la relève... D'abord, la situation n'est pas claire entre ma soeur et moi. Mon père oscille, comme tout bon père québécois, sur... il laisse pende que c'est peut-être ma soeur, c'est peut-être moi, c'est peut-être moi, c'est peut-être ma soeur. Alors, il y a toute une discussion successorale. Il y a une discussion sur l'état du marché, sur la présence des syndicats, sur la présence... que c'est un milieu difficile, c'est un milieu « tough », c'est un milieu dans lequel on ne peut pas arriver avec des petits souliers en suède puis penser que, parce qu'on est allé à la bonne école qu'on va aller chercher de l'ouvrage, puis que tout va être rose. Ça ne marche pas comme ça. C'est un marché dur. Et Marc-André sympathise avec ça.

On a fait des travaux à sa résidence. Et puis j'ai eu l'occasion de le voir, lui et son épouse, à plusieurs reprises, puis d'avoir de longues conversations sur l'état de la construction, de parler de réforme possible, parce que c'est une époque où Jean Charest arrive au

pouvoir et puis il y a question peut-être que la Commission de la construction disparaisse du portrait. Il y a toutes sortes de conversations assez intéressantes sur le modèle économique dans l'industrie entre lui et moi. Et tout ça pour en tirer à la conclusion que, pour bien réussir, il faut avoir de la finance, il faut de l'équipement, il faut avoir des contacts. Il faut avoir un appareil musclé, point à la ligne. Et on parle des Saputo...

Q. **[735]** Qui conclut comme ça?

R. Bien, moi, je comprends... C'est moi qui conclus comme ça. C'est moi qui tire la conclusion que c'est le Québec. Et on parle des Saputo puis des histoires de fromage d'époque où il fallait respecter des quotas d'achat de fromage. Puis il y avait des taupins qui débarquaient dans ta bâtisse puis qui disaient : « C'est tant de fromage. » On parlait de ça, puis on en riait. Mais en même temps, on n'en riait pas, parce que c'était ça. La réalité commerciale, c'est comme si le crime organisé avait tranquillement pas vite sorti de ses gongs, puis s'était infiltré dans l'industrie légale puis jouait un rôle. Et d'une façon absolument débile, j'ai accepté ça. Et je me suis

convaincu que c'était ça qu'il fallait faire. Et c'était ça... c'était une partie des choses que ça prenait pour réussir.

Q. **[736]** Alors, on revient maintenant à... Vous avez accepté ça, il faut le faire. Alors, pourquoi vous nous avez parlé de maître Blanchard? Qu'est-ce qui arrive?

R. Maître Blanchard me suggère de changer de bureau de comptables, que notre comptable, qui est Raymond Chabot, n'est peut-être pas assez flexible pour faire le montage de toute notre nomenclature financière, et que ça prend quelqu'un qui connaît mieux la réalité de trésorerie dans le domaine de la construction. Donc, on accepte cette recommandation-là, puis on change de bureau de comptables. Et on chemine pendant un petit bout de temps avec le bureau en question.

Q. **[737]** On va peut-être juste pas sauter des étapes. Alors, maître Blanchard vous suggère de changer. Est-ce qu'il vous fait même, suggère quelqu'un, il vous réfère à quelqu'un?

R. Oui, il me réfère à quelqu'un, un dénommé Denis Ringuette, qui est un tout petit bureau. Je suis un peu surpris de la recommandation, parce que, à cette époque-là, on travaillait avec des bureaux un

petit peu plus importants. Mais, bon, venant de maître Blanchard, j'ai suivi le pas. Et on a fait une entrevue, deux entrevues puis on a décidé de changer de comptable.

Q. **[738]** Alors je résume. Maître Blanchard vous réfère à un plus petit bureau de comptables. Qui se situe où, dans quelle ville?

R. À Valleyfield.

Q. **[739]** Savez-vous d'où est originaire maître Blanchard?

R. De Valleyfield.

Q. **[740]** Valleyfield. Savez-vous si maître Blanchard lui-même avait une relation avec le comptable en question, monsieur Ringuette?

R. Non, je ne savais pas.

Q. **[741]** Alors, il vous envoie voir monsieur Ringuette. Vous appelez ça un plus petit bureau. C'est un bureau de combien de comptables au sein de l'organisation?

R. Peut-être une quinzaine peut-être.

Q. **[742]** O.K.

R. Peut-être vingt.

Q. **[743]** Vous êtes surpris, parce que vous êtes habitué de faire affaire avec des plus grandes firmes, Raymond Chabot. Vous avez parlé au niveau

de la comptabilité. Vous faites des affaires juridiques avec McCarthy Tétrault, qui est une grande firme.

R. Oui.

Q. **[744]** Vous allez rencontrer les gens, monsieur Ringuette?

R. Oui. Monsieur Ringuette vient me rencontrer.

Q. **[745]** Il vient?

R. Oui. À quelques reprises.

Q. **[746]** Et contez-nous comment ça se déroule.

R. Ce n'est pas le même genre de personnage que... que les gens de chez Raymond Chabot. C'est quelqu'un de... pas « rock'roll », mais c'est quelqu'un de plus... de plus « jazzé », disons-le.

Q. **[747]** Ça veut dire quoi?

R. Bien, c'est quelqu'un qui est... Ses clients, son profil de clientèle typique, c'est du monde de la construction, c'est des gens qui construisent des condos, c'est des invitations à des conférences de presse, des annonces de projets dans la ville de Verdun avec le maire de Verdun. C'est...

Q. **[748]** Êtes-vous allé à une annonce...

R. Oui.

Q. **[749]** ... de condos dans la ville de Verdun avec le maire?

R. Oui.

Q. **[750]** Êtes-vous allé là seul?

R. Oui, je suis allé là seul.

Q. **[751]** O.K.

R. Oui.

Q. **[752]** Sur recommandation de?

R. De monsieur Ringuette. Oui.

Q. **[753]** O.K. Et ça, c'est sa clientèle. Et vous, est-ce que vous vous arrangez bien avec cette clientèle-là?

R. Bien, quand on sort d'un milieu qui enterre des curés dans leur crypte, disons que c'est pas tout à fait le même acabit, hein! Alors, je... j'apprends à composer avec la nouvelle réalité montréalaise de constructeurs de condos de dix (10), quinze (15), vingt (20), trente (30) étages. Et ça a peut-être l'air niaiseux pour quelqu'un, mais pour moi qui ai été un peu élevé dans la ouate, c'était du... c'était... t'sais, Marc-André Blanchard, McCarthy Tétreault, c'est une référence. Denis Ringuette, c'était pas tout à fait une référence, mais, bon, ça ne lui enlève pas ses compétences ni ce qui lui appartient, mais c'est sûr que c'est un nouvel environnement, c'est bien clair.

Q. **[754]** Alors, vous alliez voir monsieur Ringuette,

d'abord et avant tout, c'était pour des questions de comptabilité, tenir la comptabilité de L.M. Sauvé?

R. Tenir la comptabilité de L.M. Sauvé et agir à titre d'aviseur aussi sur... Oui.

Q. **[755]** O.K. En fait même, avez-vous... est-ce que... est-ce que vous avez transféré plus que le dossier de... Personnellement, avez-vous fait faire vos... vos affaires d'impôt, fiscales? Vos parents, ont-ils transféré leurs affaires chez monsieur Ringuette?

R. De mémoire, je pense que les compagnies de placement ont suivi. Je pense que les... les compagnies de holding, je pense qu'on a à peu près tout transféré chez Ringuette et Associés, oui, effectivement.

Q. **[756]** O.K. Alors, vous amenez votre... votre affaire, vos affaires chez Ringuette. Et je comprends qu'il y a une relation d'affaires qui s'établit. C'est quelqu'un qui est peut-être plus spécialisé dans le domaine de la construction. Et qu'est-ce... qu'est-ce qui nous amène à parler de ça? Pourquoi? Qu'est-ce qui arrive par la suite? On se parlait là...

R. C'est vous qui posez la question.

Q. **[757]** ... le thème, oui, le thème, c'était : avez-vous senti le besoin d'avoir du muscle? Alors...

R. J'ai... j'ai répondu.

Q. **[758]** Oui.

R. Oui.

Q. **[759]** Alors... et pourquoi, pourquoi nous... nous ramenez-vous chez monsieur Ringuette?

R. Bien, parce que Denis Ringuette... Vous savez, le marché est occupé de gars toughs. Il y a rumeur que Rainville est acoquinée dans un... autre temps, autre moeurs, avec des motards.

Q. **[760]** Rainville, ça, c'est une entreprise de maçonnerie?

R. À Saint-Mathias. Oui.

Q. **[761]** O.K.

R. Il y a rumeur que certains entrepreneurs italiens, entre autres, Salvator et Vittorino qui est portugais là, mais peu importe que, ça, c'est une autre clique très proche de la FTQ puis... Bon. Alors, c'est un... c'est un milieu « pas touche ». Il y a Atwill-Morin qui est acoquiné avec des Irlandais. Le local 100 des maçons, des liens d'attache avec... beaucoup de maçons à une époque qui étaient Irlandais. En tout cas, peu importe. Alors, c'est ça, l'environnement a l'air de ça là.

Moi, je patauge dans ça là, puis j'essaie de grossir une entreprise, puis c'est ça les obstacles.

Q. **[762]** Alors, qu'est-ce que vous faites pour patauger là-dedans avec l'idée du muscle?

R. Bien, je dois m'en prémunir.

Q. **[763]** Oui.

R. Oui. Inévitablement.

Q. **[764]** Et qu'est-ce que vous avez fait?

R. J'ai parlé de mon plan d'affaires longuement avec Denis Ringuette qui m'a dit : « Écoute, tu t'en sortiras pas. Tu veux grossir au-delà de deux millions, trois millions, cinq millions (2-3-5 M$) de chiffres d'affaires par année. Il faut que tu sois accoté ». Ça a été ça le commentaire. Et il nous a présentés à quelqu'un qui a amené quelqu'un qui... bon, qui a créé... a créé un groupe de... de pression là qui...

Q. **[765]** O.K. On va les reprendre. Alors « il faut que tu sois accoté » et il vous a amené quelqu'un. Soyez précis, qu'est-ce que vous voulez dire il vous a amené quelqu'un?

(14:46:48)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[766]** Pour commencer, vous avez « il nous a

présentés », le « nous » inclut qui?

R. C'est moi, Madame la Présidente, il m'a présenté. Il l'a présenté à l'entreprise dont j'étais le dirigeant.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[767]** Alors, il n'y a pas... vos parents ne sont pas là, il n'y a pas personne avec vous à ce moment-là.

R. Pas du tout.

Q. **[768]** O.K. Alors, il vous présente. Qu'est-ce qui... qu'est-ce qui... qui est-ce qu'il vous présente?

R. Il me présente un grand gaillard qui s'appelle Marc, je n'ai pas son nom de famille, qui débarque chez nous. Et il se présente comme un « fixer ».

Q. **[769]** O.K. Il vous présente. Alors, est-ce que monsieur... est-ce que monsieur Ringuette vient avec Marc chez vous?

R. Non, il dit : « Il y a quelqu'un qui va t'appeler ».

Q. **[770]** O.K. « Quelqu'un qui va t'appeler ».

R. Oui. « Quelqu'un qui va t'appeler : voici le numéro de téléphone d'untel et puis appelle-le », un ou l'autre, c'est flou là, mais il établit le contact clairement.

Q. **[771]** Et là il y a un Marc qui arrive chez vous?
R. Oui.
Q. **[772]** Combien de temps après cette rencontre-là avec maître Ringuette... avec monsieur Ringuette?
R. Peut-être dans les... dans les semaines peut-être.
Q. **[773]** O.K.
R. Oui.
Q. **[774]** Ce Marc-là là, vous l'appelez Marc.
R. Je l'appelle Marc le soudeur parce qu'il dit qu'il fait de la soudure, donc...
Q. **[775]** O.K. Vous n'avez pas le nom de famille.
R. Non, j'ai pas de nom de famille.
Q. **[776]** Peut-être nous le décrire?
LA PRÉSIDENTE :
Q. **[777]** Ça semble marquant cet épisode-là, Monsieur Sauvé. Mais, je ne comprends pas comment ça se fait que vous ne vous rappelez pas si c'est lui qui vous a appelé ou si c'est vous qui l'avez appelé.
R. On s'est parlé à plusieurs reprises de... de cette même thématique-là, mais en bout de piste, qui a appelé l'autre pour donner le numéro de téléphone, je n'ai pas la mémoire de ça là. C'est peut-être moi qui ai appelé pour dire « est-ce que je peux avoir le numéro de téléphone ». Il m'a peut-être rappelé pour me le donner, mais...

Q. **[778]** Mais, moi, je parle de l'individu en question.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[779]** Avec Marc.

R. Ah! De l'individu. Ce que je me... ce dont je me souviens, c'est qu'il a retonti à nos bureaux, à nos ateliers. Je me souviens très bien de l'avoir vu dans l'atelier, mais je ne me souviens pas si c'est moi qui ai fait le téléphone ou si c'est Denis Ringuette qui a fait le téléphone. Je sais qu'il y a une importante différence là, mais ce que je me souviens, c'est de l'avoir vu dans l'atelier à Saint-Léonard, à nos bureaux.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[780]** Si je comprends bien, c'est possible que ce soit vous qui l'ayez appelé.

R. C'est possible.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[781]** On va... Saint-Léonard, vos bureaux, alors le siège social de L.M. Sauvé est à Saint-Léonard...

R. Oui.

Q. **[782]** ... à ce moment-là. Et vous voyez Marc, que vous allez appeler Marc le soudeur, dans votre atelier, mais vous ne savez pas comment il est arrivé là, si c'est vous qui l'avez appelé ou si

c'est lui qui a pris contact, ou, peu importe comment le contact s'est fait.

R. Bien, le contact s'est fait.

Q. **[783]** O.K.

R. C'est clair. Parce que...

Q. **[784]** Quand il arrive chez vous, Marc, qu'est-ce que... qu'est-ce qu'il dit? Comment qu'il se comporte?

R. Il dit que... que c'est un « fixer ». Je n'ai pas l'expression française, mais que c'est quelqu'un qui règle des problèmes, qui a représenté Atwill-Morin, qui a arrangé des choses pour Atwill-Morin, qui a arrangé des choses pour Infrabec, et que... qu'il connaissait des gens dans les syndicats, et que, oui, c'est un milieu dur, mais qu'on avait besoin de services d'un gars comme ça pour se pavaner là où il le fallait pour faire le « fixer ».

Q. **[785]** En passant, ce monsieur-là ne vient pas faire application pour travailler comme maçon chez vous, là.

R. Ni comme soudeur.

Q. **[786]** Ni comme soudeur. Alors, il vient vous dire qu'il règle des problèmes, il vous donne ces références-là, qu'il vient de vous mentionner?

R. Hum.

Q. **[787]** Maintenant, vous, qu'est-ce que vous répondez à ça?

R. Je suis pas mal mal à l'aise. Mais en même temps, je veux avancer, puis je vois les blocages qui s'en viennent, et puis je me convaincs que... que c'est ça, et que ça prend ça, parce que sinon, on ne réussira pas. Tout m'indique qu'il faut qu'on ait une carapace tough, dure, qu'on... qu'on... qu'on « usurbe » de cette influence-là, qu'elle soit bonne ou mauvaise. Dans ce cas-ci, excessivement mauvaise, là, mais bon, c'est ça.

Q. **[788]** Êtes-vous capable de placer cette rencontre-là avec Marc le soudeur, quelle année, la saison, le mois si vous le savez? On regarde, on suit votre parcours, là.

R. Avant l'obtention du chantier du SCRS.

Q. **[789]** Puis SCRS, c'est le chantier, vous l'avez obtenu le?

R. Avant deux mille trois (2003).

Q. **[790]** Donc, c'est avant deux mille trois (2003).

R. Oui.

Q. **[791]** Ça coïncide à peu près avec votre retour des États-Unis, ça, quand vous prenez la direction de l'entreprise.

R. Ça coïncide avec l'abandonnement du camion puis l'arrivée dans l'entreprise, oui. Oui. À titre...

Q. **[792]** Vous n'êtes plus camionneur, vous dirigez l'entreprise.

R. C'est ça.

Q. **[793]** C'est ça que vous voulez dire? O.K.

R. Oui.

Q. **[794]** Et là, c'est là que Marc le soudeur débarque chez vous après que vous ayez parlé de vos problèmes avec le comptable Ringuette.

R. C'est ça.

Q. **[795]** Alors Marc, Marc le soudeur, physiquement, il a l'air de quoi comme pièce d'homme?

R. C'est un gros gars.

Q. **[796]** Il vous donne ses références?

R. Oui.

Q. **[797]** Qu'est-ce qu'il vous demande? Qu'est-ce que vous lui offrez?

R. Il me demande de l'argent.

Q. **[798]** Comme?

R. Soit deux mille (2 000) ou cinq mille (5 000), là, mais il me demande un montant forfaitaire.

Q. **[799]** Forfaitaire.

R. Oui.

Q. **[800]** Sur quelle base, là, deux mille (2 000) par?

R. Bien... Il me demande deux mille (2 000) par mois, je pense, pour être là, ou cinq mille (5 000) par... Je ne me souviens pas trop du montant, mais il demande un montant pour... pour venir se rapporter à l'entreprise, puis venir payer sa visite une fois par mois.

Q. **[801]** Bon. Payer sa visite une fois par mois. Donc, ce n'est pas quelqu'un qui va travailler dans les locaux, ce n'est pas quelqu'un qui va être présent sur les chantiers. En fait, je...

R. Peut-être.

Q. **[802]** C'est quoi sa description de tâches, qu'est-ce... Et je comprends que vous allez faire affaire avec Marc le soudeur?

R. Je n'ai pas fait affaire directement avec Marc le soudeur. Marc le soudeur a amené quelqu'un d'autre dans l'entreprise.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

Q. **[870]** O.K. Monsieur Palardy aujourd'hui est décédé.

R. Malheureusement, oui.

Q. **[871]** O.K. Et en fait, qui était monsieur Palardy? Est-ce que c'était quelqu'un qui était apprécié dans le milieu des maçons?

R. Il était président de la corporation des entrepreneurs en maçonnerie du Québec.

Q. **[872]** Mais la question c'est : est-ce qu'il était apprécié par les compétiteurs dans le milieu des maçons ou c'était un compétiteur un peu comme vous, on vous apprécie pas, on vous appréciait pas dans le milieu là. Est-ce qu'il avait une bonne réputation monsieur Palardy?

R. Je pense que l'entreprise de monsieur Palardy avait une excellente réputation. Je pense que la dictée de la corporation des entrepreneurs en maçonnerie du Québec, c'est pas à moi à juger mais ça, c'est une autre chose. Les comportements de l'association puis de ses membres c'est une autre paire de manches.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

LA GREFFIÈRE :

Monsieur Sauvé, vous êtes sous le même serment que vous avez prêté.

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[904]** Monsieur Sauvé, on va peut-être juste essayer... parce que je sais que c'est pas toujours facile là, mais on va essayer autant que possible, des fois par des événements clés si vous êtes capable de vous en souvenir, de peut-être mettre des dates pour au moins le... placer les différents événements dans le temps. Ce qu'on sait, c'est que

[redacted]

entourage pendant dix-huit (18) mois à peu près?

R. À peu près.

Q. **[905]** Et vous avez placé ça au début, quand vous êtes revenu du Vermont, quand vous avez pris la direction de l'entreprise. Est-ce qu'on peut, avec... avec certitude ou avec une certaine assurance, placer ça en deux mille deux (2002), deux mille trois (2003) ou plus tard?

R. Si ma mémoire est bonne, le chantier du SCRS est obtenu quelque part en deux mille trois (2003) et a sillonné jusqu'en deux mille quatre (2004), donc c'est dans ces eaux de...

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

référé par le comptable, monsieur Ringuette?

R. C'est ça.

Q. **[967]** Est-ce que vous êtes jamais revenu à monsieur Ringuette, lui parler, lui donner un compte rendu vous-même du... de son référé, qui était Marc le soudeur? En avez-vous reparlé avec monsieur Ringuette?

R. Je pense qu'on a reparlé quelque part en deux mille quatre (2004) ou deux mille... on s'est reparlé, à un moment donné, de l'efficacité puis de la

nécessité de tout ça dans l'engrenage du merveilleux monde de la construction et du succès que ça nous avait apporté, entre autres, dans le cas du SCRS.

Q. **[968]** O.K. C'est vous... c'est vous qui l'avez abordé, ça, avec monsieur Ringuette?

R. On le voyait, si ma mémoire est bonne, une couple de fois par année, surtout, en tout cas, au dépôt des bilans des différentes sociétés puis c'est sûr qu'on se parlait, là, de choses et d'autres, on faisait un bilan de tout ce qui s'était passé, incluant le bilan financier puis le bilan actuel des... des activités de construction à venir.

[redacted]

[redacted]

m'ont... ont insisté à ce que j'y sois. J'étais, le matin et l'après-midi, à l'assermentation d'André Boisclair au Salon rouge à Québec, ça je me souviens très bien de ça.

Q. **[971]** Alors, on va essayer de le replacer dans le temps. Monsieur Boisclair, son assermentation à titre de député, chef de parti?

R. À titre de chef de parti.

Q. **[972]** Assermentation chef de parti à Québec?

R. C'est ça.

Q. **[973]** O.K. Monsieur Boisclair, peut-être on va faire la petite bulle, c'est un ami?

R. C'est un ami.

Q. **[974]** O.K. Alors, vous allez à l'assermentation de votre ami et qu'est-ce que vous faites en revenant de Québec?

R. J'arrête au Club de golf la Madeleine.

Q. **[975]** Qui est situé où?

R. Sur le bord de l'autoroute, là demandez-moi pas où, là, quelque part près de... l'autre côté de la

[redacted]

[redacted]

[redacted]

R. Hum, hum.

Q. **[996]** Ça parle de quoi autour de la table?

R. Jocelyn Dupuis fait un long monologue sur les bien-fondés de la FTQ dans l'industrie, puis son rôle comme président de la FTQ Construction, puis sa vie dans le métier, je pense de grutier, si je me souviens bien. Il était grutier de formation. Il avait travaillé en tout cas sur des chantiers, je pense, sur la Côte-Nord. Il me parle de ses expériences personnelles. Il me parle de... Moi, je lui parle du Fonds, parce que c'est ce qui m'intéresse.

Q. **[997]** On est en deux mille six (2006).

R. Oui.

Q. **[998]** Vous allez lui parler du Fonds. Ça va. Est-ce que... Qui sont les personnes d'après ce que vous voyez, là, vous, vous connaissez vos deux employés. Monsieur Dupuis, est-ce que c'était la première fois que vous le rencontriez à ce moment-là?

R. Oui, tout à fait.

Q. **[999]** Pour vous, c'est une nouvelle connaissance?

R. Oui, bien, c'est le président de la FTQ... directeur général, pardon, de la FTQ Construction. C'est quelqu'un d'extrêmement puissant ou important

en tout cas. Alors c'est une nouvelle connaissance, effectivement.

Q. **[1000]** Casper, qu'est-ce qu'il fait? Qu'est-ce qu'il fait là dans cette discussion-là? Avec qui il est en relation?

R. Il est assis, il est assis, je pense, soit à côté de moi ou à côté de monsieur Duclos. Mais il a une conversation souvent directe avec Jocelyn Dupuis. Les deux se connaissent, parce que l'un a invité l'autre de toute évidence. Les deux se connaissent très bien. Les deux ont l'air à... En fait, je ne dirais pas qu'ils partagent des souvenirs d'enfance, mais les deux se connaissent. C'est évident que les deux se connaissent.

Q. **[1001]** Ce n'est pas quelque chose qui vient d'arriver au souper?

R. Ce n'est pas une relation nouvelle, non. C'est ça.

Q. **[1002]** O.K. Et il y a cette discussion-là. Y a-tu d'autres sujets qui sont abordés? Vous, vous parlez du Fonds. Vous parlez, j'imagine, de l'entreprise L.M. Sauvé? Vous aviez fait à ce moment-là des approches au Fonds?

R. Oui, on avait commencé notre travail. Il me parle de... de Guay, de Grues Guay, que c'est un « success story ». Il me parle de l'intégration des

membres de la FTQ dans les entreprises de construction, qu'ils ont une excellente main-d'oeuvre, qu'ils sont productifs, qu'ils ont des atouts à apporter, que L.M. Sauvé a déjà été beaucoup plus important, était sur une voie de le redevenir, et que c'était une entreprise un peu fleuron dans son domaine. Il était fier de voir que les grutiers interagissaient sur nos chantiers, parce qu'on utilisait beaucoup les services de Grues Guay. [redacted]

[redacted]

Q. **[1007]** Est-ce qu'il y a d'autres personnes d'intérêt qui sont à ce souper-là? Est-ce qu'il y a un monsieur Ménard de la Commission de la construction qui est là?

R. Oui. Je connais monsieur Ménard parce que je pense, ce qu'on m'a déjà dit, c'est qu'il était organisateur politique il y a très longtemps dans une région, je pense que c'était dans Vaudreuil-Soulanges et il a été nommé à la direction de la CCQ lorsqu'elle s'appelait l'OCQ, à l'Office, comme on l'appelait.

Q. **[1008]** L'Office de la construction du Québec...

R. L'Office de la construction du Québec.

Q. **[1009]** ... qui est devenu la Commission de la construction du Québec.

R. Oui. Je pense qu'il a été là quarante et un (41) ans ou quarante (40) quelques, tout près de quarante (40) ans sinon pas plus. Alors je le connaissais parce que je m'étais rapproché de lui

dans les années précédentes parce qu'on avait fait des chantiers écoles, L.M. Sauvé avait fait de la formation sur site avec l'école des maçons et, évidemment, l'école des maçons tire des crédits de la CCQ; donc, il a fallu avoir l'assentiment de la CCQ et de l'école des métiers des maçons et il y a eu une conférence de presse, je pense, en deux mille trois (2003) ou deux mille quatre (2004) sur le siège social de Bell et sur Saint-James parce qu'on a fait deux chantiers écoles. Alors j'ai courtisé monsieur Ménard à ce moment-là alors j'étais surpris de le voir à une association de patrons, une association patronale, mais en même temps, bon, j'étais pas étonné plus qu'il le faut de le voir. Il était là.

Q. **[1010]** Il était là.

R. Il était là. Oui.

Q. **[1011]** Et y avez-vous vu des événements qui vous ont, que vous avez trouvé remarquables ce soir-là?

R. Oui. Il a fait un diagonale dans la salle pour venir s'agenouiller entre moi et Jocelyn Dupuis et disait « Ah Jocelyn! Ah Monsieur Sauvé! » alors j'ai trouvé ça, je le sais pas s'il avait pris un verre de trop ou s'il était tout simplement content de nous voir, mais il était à genou devant Jocelyn

Dupuis à mes côtés donc ça m'avait frappé que le président de la Commission de la construction du Québec...

Q. **[1012]** Se mette littéralement à genou.

R. Oui, ça m'avait... Ça m'a un petit peu chatouillé, oui.

Q. **[1013]** O.K. Et est-ce que vous voyez d'autres personnes de l'industrie de la maçonnerie que vous connaissez présentes à ce souper-là?

R. Oui, toute la confrérie est là, l'ensemble des entrepreneurs sont là, les fournisseurs, tout le monde est là, certains consultants.

[redacted]

[redacted]

Q. **[1022]** Qui est monsieur Dany Demers?

R. Monsieur Demers est propriétaire d'une entreprise qui s'appelle Maçonnerie Demers qui est une entreprise importante dans le domaine de l'installation de maçonnerie neuve.

Q. **[1023]** Bon.

R. C'est un entrepreneur important.

[redacted]

[redacted]

Q. **[1043]** Êtes-vous capable de remonter dans le temps, et la première, première fois où vous vous approchez du Fonds, de quelle façon vous le faites, avec qui?

R. C'est un... En fait, le Fonds, selon ma perspecti... J'identifie très rapidement qu'il faut avoir un prêteur en équité pour être capable de croître, il faut avoir une poche très profonde pour être capable de s'appuyer en matière de cautionnement, en matière de crédit bancaire, et en matière de croissance. En matière d'acquisition. Le concept d'acquisition d'une compagnie de construction est assez... est assez lousse, mais ce n'est pas quelque chose de... qui se fait souvent, mais ça se fait quand même. Ça peut bien se faire. Je savais que ce n'était pas un concept populaire, mais je savais que les trois autres modules étaient facilement acquérables. Donc, lorsque je suis revenu des États, tout de suite, c'était le... c'était le modèle que j'émulais.

En deux mille deux (2002), je pense, ou en

deux mille trois (2003), j'ai un courtier en assurances dont l'épouse travaille au Fonds, dans le segment technologique, et je parle de... de... d'essayer de trouver une façon de se rapprocher du Fonds, il me dit : « Bien, mon épouse est là, tu devrais lui parler. »

Alors, il y a un premier contact qui se fait, il y a deux lunchs qui se font avec cette dame-là, qui fait ses propres recherches. Elle me dit qu'ils sont sur point ou ils ont déjà mis sur pied un programme transgénérationnel. Un peu comme dans le domaine agricole où les parents cèdent aux enfants leur propriété agricole et leurs exploitations agricoles.

Je trouvais ça intéressant parce que, d'abord, on avait ce problème-là chez nous, avec la soeur et le frère et le père, et je trouvais une façon... je me suis dit, il y a des outils. Alors, j'ai tout de suite cherché à comprendre quel était ce programme-là. J'avais lu aussi, je pense, dans le journal Constructo, à l'époque, qu'il y avait eu un programme qui était sur le point de se... ou qui se mettait sur pied. Donc, j'étais piqué de curiosité.

Q. **[1044]** En fait, ça pouvait répondre à... au besoin

d'un financement pour le Fonds mais d'aider aussi l'entreprise à faire cette transition-là du père vers le fils?

R. Oui, comme la Financière agricole va le faire. Je retourne toujours à ce modèle-là de base parce qu'il a été bien établi, je pense, et puis, pour moi, c'est un bon... c'est un bon réflexe.

Q. **[1045]** O.K. Savez-vous si ce programme-là a été créé, s'il a fonctionné?

R. Je sais pas, j'ai entendu dire, par les branches, par des consultants que j'ai engagés une année ou deux plus tard, que le programme avait été mis sur pied et que, six mois plus tard, le directeur du programme avait fait un burnout ou a dû arrêter de travailler pour des raisons de santé, personnelles, et puis que ça... ça a pas continué. Donc, j'étais déçu parce que... j'étais déçu d'entendre ça.

Q. **[1046]** Ça fait qu'on va rester à cette première approche là avec cette dame-là. Avez-vous le nom de la dame que vous avez approchée, à ce moment-là, au Fonds?

R. Je n'ai pas le nom de la dame mais je me souviens de son mari, son courtier... le courtier d'assurances de chez AGA, son nom... il s'appelle Jean Charest.

Q. **[1047]** C'est Jean Charest des assurances, celui-là.

R. C'est ça, c'est l'autre Jean Charest.

Q. **[1048]** C'est l'autre Jean Charest. Votre courtier vous envoie voir son épouse, vous avez pris contact avec elle. Est-ce qu'il y a eu des rencontres ou ça s'est fait juste au téléphone?

R. Nous sommes allés manger au Café du TNM à deux reprises.

Q. **[1049]** O.K.

R. J'étais à St-James, c'était proche. Elle s'est déplacée, est venue me voir.

Q. **[1050]** Évidemment, c'est une dame qui est au service, vous avez dit, informatique?

R. Je pense, hautes technologies ou de...

Q. **[1051]** Hautes Technologies.

R. Oui, c'est ça.

Q. **[1052]** Ce n'est pas nécessairement au niveau...

R. Non.

Q. **[1053]** ... du financement. Mais est-ce qu'elle vous a... est-ce qu'elle a fait des démarches pour vous, à ce moment-là?

R. La réponse était pas très claire. La réponse c'est que... elle avait fait quelques vérif et puis... soit que le programme était pas mis en place ou c'était pas encore actualisé et que... elle faisait

pas partie du bon groupe. Puis ça m'avait un peu déçu parce que j'avais comme l'impression qu'elle... c'est juste une impression, mais j'avais comme l'impression qu'elle avait commencé à essayer de voir si on pouvait qualifier puis, finalement, elle est retournée bredouille avec pas beaucoup d'information. Puis j'étais déçu de voir que, le premier lunch, ça avait bien été, lors du deuxième lunch, bien... on m'a pas donné... on m'a pas donné un signe de... de...

Q. **[1054]** Que c'était intéressant?

R. Non, que c'était intéressant, elle m'a pas donné de contact, elle m'a pas donné de personne à aller... chez qui aller voir. On m'a pas donné de carte d'affaires de... de Jean Lavallée ou de je sais plus qui, qui s'occupait de...

Q. **[1055]** Voir la personne en charge du financement?

R. Oui, d'homologue. Non, effectivement.

Q. **[1056]** O.K. Et vous nous avez déjà expliqué que, pour rentrer au Fonds de solidarité FTQ, à ce moment-là, il y avait pas vraiment une piste ou un formulaire, vous avez employé l'expression « il y a pas de formulaire », là, il y avait pas de méthode prédéterminée, il fallait trouver des contacts pour rentrer au Fonds?

R. Le... le message de fond de tranchée que j'entendais c'était qu'il fallait être connecté dans la machine pour être finançable au Fonds. Il fallait avoir des contacts dans l'engrenage de la FTQ construction puis d'une façon directe. Moi j'ai pas vu de guichet unique à l'entrée du siège social du Fonds de solidarité, là où on a un formulaire à remplir. Il y en a peut-être un mais moi je l'ai certainement pas vu. Ni à cette époque-là ni plus tard.

Q. **[1057]** Alors, cette démarche-là, que vous avez faite, n'a rien donné après un ou deux dîners. Est-ce que lui avez... est-ce que ça s'est terminé là?

R. Ça s'est terminé là parce que c'était une piste, pour moi, sans issue et puis j'ai pas poussé... j'étais d'abord très occupé puis le projet financement de cette envergure-là c'est un projet plus à moyen terme, donc, dans une PME, on a un paquet d'obligations à rencontrer, je me suis occupé de mes autres obligations puis de mener ma barque.

Q. **[1058]** Est-ce qu'il y avait, à ce moment-là, un problème urgent de financement en deux mille deux (2002), deux mille trois (2003) chez L.M. Sauvé?

R. Non, mais je voyais, je voyais la croissance s'en

venir. Et puis j'en parlais d'ailleurs avec les gens d'A.G.A. qui a fait le contact avec la société ING, qui était courtier d'assurances, mais aussi qui surveillait le volet cautionnement. Et eux voyaient que les petits chantiers de deux cent cinquante mille (250 000 $) étaient devenus des chantiers d'un million (1 M$) et de deux millions (2 M$), puis qu'il y avait un pipeline d'ouvrage de X valeur qui était sur la route. Alors, il n'y avait pas de nécessité immédiate, mais il y avait des plans.

Q. **[1059]** Vous recherchez à ce moment-là un partenaire, mais à long terme, puis ce n'est pas urgent, il n'y a pas de problème de liquidité à ce moment-là?

R. Pas du tout.

Q. **[1060]** Est-ce que vous aviez vu... Avant. Puis peut-être même j'aurais dû l'aborder tout à l'heure. Mais avant même d'aller au fond pour la première fois, et celle-ci, on l'appellera la première rencontre, même si elle est informelle, mais c'est votre première démarche que vous avez faite avec le Fonds?

R. Oui. Bien, si on peut la qualifier de démarche, oui.

Q. **[1061]** Est-ce que, avant de faire cette démarche-là avec le Fonds, vous aviez déjà fait une démarche auprès de votre banquier?

R. Oui, parce que Québecor était à l'horizon, et on savait tout le respect que j'ai pour la famille Péladeau, que Québecor est un payeur qui est lent. Et L.M. Sauvé se finançait avec ses recevables. Mon père s'autofinançait. Mon père qui avait, qui était inquiet de la trésorerie du chantier de Québecor, qui n'était pas d'accord non plus, qui n'était pas nécessairement très chaud à l'idée d'avoir un crédit d'exploitation, parce qu'il l'avait assumé lui-même en s'autofinançant pendant plusieurs années. Alors, je l'ai convaincu d'aller chercher un crédit à notre banque, qui était notre banque depuis toujours, depuis les cinquante (50) quelques années, qui était la Banque Nationale.

Q. **[1062]** Vous dites, votre père était plus de la vieille école, on va se financer nous autres mêmes, pas besoin de ça un crédit important ou pas de crédit du tout, crédit bancaire?

R. De mémoire, non. Puis j'aimerais expliquer la dynamique familiale à l'époque. Il y a un double message. Ça a été très difficile, ça, comme fils et comme dirigeant d'entreprise, parce qu'il y avait,

d'une main, il faut croître, et il y avait de l'autre main un message de restriction. Ça n'a jamais été, ça n'a jamais été facile, parce que mon père voulait voir l'entreprise passer de main, voulait la voir grandir, mais avait peur des risques de la croissance. À soixante-quinze (75) ans, je pense que ça se comprend.

Alors, je pense que le fait d'aller à la Banque Nationale chercher un crédit d'exploitation quand on n'en avait pas, il y en avait déjà eu à une autre époque, dans les années quatre-vingt (80), quatre-vingt-dix (90), mais pour lui, c'était un peu de retourner en arrière. Mais le volume de travail, malheureusement, nécessitait, puis la rapidité de flux de trésorerie nécessitait avoir un crédit d'exploitation. C'était inévitable.

Q. **[1063]** Étant entrepreneur général sur le chantier... Vous êtes à Québecor à ce moment-là?

R. C'est ça.

Q. **[1064]** Alors, c'est un chantier où ça vous demande tout de même beaucoup d'investissements, de soutenir des dépenses importantes mensuellement?

R. Oui, parce que c'est... il y a l'immobilisation en échafaudage qui était, qui frôlait sûrement entre trois cent et cinq cent mille dollars

(300-500 000 $). Avant de commencer à collecter quoi que ce soit, il fallait investir en infrastructures de chantier un montant important à l'époque.

Q. **[1065]** Alors, d'où la nécessité d'aller voir votre banquier, qui est la Banque Nationale?

R. Oui.

Q. **[1066]** Avec qui faites-vous affaire à la Banque Nationale à cette époque-là?

R. Je fais affaire avec un type qui s'appelle Lévis Doucet.

Q. **[1067]** Lévis Doucet...

R. Oui.

Q. **[1068]** ... de la Banque Nationale. Qui a quel titre, savez-vous?

R. Je ne le sais pas. Il est au crédit. Je pense qu'il est quelques échelons, plusieurs échelons sous Tony Meti. Mais il se rapporte de façon ultime à l'équipe de crédit, là.

Q. **[1069]** Et je vous laisse nous conter ce que vous demandez à monsieur Doucet et ce que vous obtenez comme réponse.

R. Je demande rien de particulier. Je demande une marge de crédit rotative, comme il se fait dans tous les cas pour quelque entreprise, qu'elle soit

manufacturière ou qu'elle soit dans l'industrie de la construction. Une marge de crédit rotative, c'est une facilité typique qu'on retrouve dans à peu près toutes les banques à charte, si je ne me trompe pas. Et je lui explique qu'on a un gros chantier qui s'en vient, puis qu'on va avoir un problème de pont de flux de trésorerie, qu'il faut pallier à ça avec notre institution financière. Et puis on me demande de remplir une série de documents, chose que je fais et puis on obtient notre... notre crédit bancaire.

Q. **[1070]** O.K. Le crédit sous forme de crédit rotatif.

R. Oui, c'est une marge de crédit rotative. Oui.

Q. **[1071]** O.K. Qui permet de travailler de mois en mois, l'argent rentre, on remet du crédit, vous entamez le crédit pour payer des factures. Mais, ça, ça permet de fonctionner de mois à mois, mais ce n'est pas un investissement à long terme.

R. Non, c'est pas un investissement à long terme, c'est un des trois outils dont je décrivais plus tôt.

Q. **[1072]** O.K.

R. C'est un des trois outils.

Q. **[1073]** Alors, la banque, votre banquier va vous aider à ce niveau-là à obtenir le crédit rotatif.

R. Oui.

Q. **[1074]** Maintenant, sur ce que vous appelez une « poche profonde », si je comprends bien, c'est peut-être... est-ce que c'est une expression traduire, une expression américaine de « deep pocket »...

R. Oui, c'est...

Q. **[1075]** ... qui est un terme plus financier là?

R. Oui, c'est ça.

Q. **[1076]** O.K.

R. Oui.

Q. **[1077]** Ce « deep pocket-là » c'est pas la banque qui va vous l'offrir.

R. Pas du tout.

Q. **[1078]** L'avez-vous demandé à la banque?

R. Je... bonne question, je... je ne pense pas l'avoir demandé à la banque, les banques font pas ça, c'est rare. Les banques américaines, les « merchant bank »...

Q. **[1079]** Oui.

R. ... les « investment bank », pardon, vont le faire, mais une banque marchande ne fait pas ça. C'est... c'est... c'est très rare. En tout cas, peut-être qu'ils le font pour des cas particuliers, mais c'est... ça n'a pas été une offre qui a été faite

de la part de la Banque Nationale.

Q. **[1080]** Alors, est-ce que monsieur Doucet vous parle justement de cette idée-là d'aller chercher... où aller chercher un crédit de... un « deep pocket », une poche profonde?

R. Il me demande... je me souviens de l'avoir vu dans son bureau, un bureau au coin sud-ouest de la Tour... du 500 Place d'Armes, la Tour noire près de l'Église Notre-Dame, là. Et il me dit : « Ah! Je connais votre père, L.M. Sauvé, une bonne entreprise, c'est rare, ça fait longtemps qu'on n'a pas entendu parler de vous, que vous fassiez application pour un crédit. J'imagine que vous avez des gros chantiers ». Bon. Il me mentionne qu'il connaît... il me demande si je fais affaires avec Grues Guay et je lui dis que, oui, que c'est un de nos fournisseurs principaux. Et il me parle aussi de... d'une équité additionnelle éventuelle qui probablement serait nécessaire pour monter mon plan d'affaires puis ça... ça me choque pas parce que c'est ce que j'aimerais être capable de mettre sur pied et d'avoir un fonds de pension ou un « deep pocket » comme vous disiez qui vienne étayer notre croissance puis nous donner encore plus de surface de crédit.

Q. **[1081]** Alors, ce qui vous a spécifiquement, ça nous ramène à nos travaux. Il vous demande si vous connaissez Grues Guay.

R. Oui.

Q. **[1082]** Connaissiez-vous Grues Guay à cette époque-là?

R. Bien, oui, c'est sûr.

Q. **[1083]** O.K. Vous... Grues Guay, c'est dans votre... dans la connaissance que vous avez de cette entreprise-là, vous la voyez dans le portrait de l'industrie de la construction depuis quand?

R. Depuis la marche sur la rue Viau avec mon père.

Q. **[1084]** Sur la rue Viau vers le Stade Olympique?

R. Oui. Le Stade Olympique, c'est... c'est... c'est Désourdy et Jean Lefebvre. À l'époque Désourdy, monsieur Désourdy, c'est Choc Béton, c'est L.M. Sauvé, c'est Grues Guay, c'est les... c'est les principaux fournisseurs de... Et il y en a un paquet d'autres aussi là, mais à mes yeux, je me souviens des Grues, c'est... c'est... c'est clair là. C'est un... Armand Guay, c'est une énorme entreprise.

Q. **[1085]** O.K. Vous voyez... alors, Grues Guay, monsieur Guay, c'est... c'est... c'est là depuis des années. Et à l'époque - et on terminera peut-

être avec ça - à cette époque-là là, deux mille deux (2002), deux mille trois (2003), est-ce qu'il y a quelque chose qui bouge autour de Grues Guay, à votre connaissance?

R. On voit apparaître... je travaille principalement dans la région métropolitaine, donc mes yeux se... se concentrent sur ce qui se passe à Montréal et puis je vois énormément de grues de chez Fortier. Guay est une marque de commerce qui est moins présente et Fortier est une marque de commerce qui est de plus en plus présente. On a été approché par Fortier, les vendeurs de Fortier sollicitent nos estimateurs et sollicitent l'entreprise de... d'utiliser leurs services, mais on est fidèle à Guay depuis... depuis le Stade, peut-être même avant. Il faudrait demander à mon père. Alors, on a une relation d'affaires assez étroite. En fait, quand on a besoin d'une grue, on appelle chez Guay, ça vient de s'éteindre.

Q. **[1086]** Vous ne cherchez même pas, vous négociez pas auprès des... des autres entreprises là.

R. Pas vraiment.

Q. **[1087]** O.K. Vous faites affaires avec... c'est Grues Guay. Là vous avez parlé de... de Fortier - et on terminera avec ça. Fortier, avez-vous le nom

précis de cette entreprise-là? Fortier Transfert?

R. Fortier Transfert. Oui.

Q. **[1088]** O.K. Il est quatre heures trente (16 h 30), Madame la Présidente, on pourrait peut-être ajourner là-dessus.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Alors, à demain matin.

R. Merci, Madame la Présidente.

ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON, CLAUDE MORIN et JEAN LAROSE, sténographes officiels, certifions que les feuilles qui précèdent sont et contiennent la transcription d'un enregistrement numérique, hors de notre contrôle et est au meilleur de la qualité dudit enregistrement, le tout conformément à la loi.

Et nous signé,

Odette Gagnon (Tableau #202129-3)
Sténographe officielle

Claude Morin (Tableau #200569-7)
Sténographe officiel

Jean Larose (Tableau #254493-8)
Sténographe officiel