

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 et 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

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	6
STEVE LALIBERTÉ	
INTERROGÉ PAR Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU	9
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE HAMEL	77
PAUL SAUVÉ	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	94

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
92NP-787 : État de renseignements d'une personne morale au Registre des entreprises, 6233198 Canada inc.	29
92NP-788 : Extrait du rapport de l'expertise juricomptable de Navigant Conseil LJ Inc (annexe 3), 12 septembre 2011 (mis à jour le 16 novembre 2012)	37
92NP-789 : Factures de 6233198 Canada Inc. à Maçonnerie S.L. Inc., en liasse	37
92NP-790 : Extrait du rapport de l'expertise juricomptable de Navigant Conseil LJ inc. (annexe 10), 12 septembre 2011 (mis à jour le 16 novembre 2012)	57
92NP-791 : Chèques émis par 6233198 inc. à Maçonnerie S.L. inc., en liasse	57
92NP-792 : Chèques émis par Maçonnerie S.L. inc. à 62331978 inc. en liasse	57

92NP-793 :	Chèques émis par Maçonnerie S.L. inc. à Julie Marien, en liasse	57
92NP-794 :	Chèques émis par Normand Ouimet à Maçonnerie S.L. inc.	58
92NP-795 :	Chèques émis par Maçonnerie S.L. inc. à Normand Ouimet, en liasse	58

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

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon matin à tous. Bonjour, Monsieur Larivière
8 (sic).

9 M. STEVE LALIBERTÉ :

10 Bonjour.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Est-ce que les avocats peuvent s'identifier, s'il
13 vous plaît?

14 Me CAINNECH LUSSIAÀ-BERDOU :

15 Bonjour, Madame la Présidente. Cainnech Lussiaà-
16 Berdou pour la Commission.

17 Me EDITH-FARAH ELASSAL :

18 Oui, bonjour. Edith-Farah Elassal pour la
19 Commission.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je m'excuse, Monsieur... Monsieur Laliberté.

22 M. STEVE LALIBERTÉ :

23 Oui.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est parce que je l'ai appelé Larivière et c'est

1 monsieur Laliberté.

2 Me LAURENT THEMENS :

3 Bonjour. Laurent Themens pour le Fonds de
4 solidarité.

5 Me SIMON LAROSE :

6 Bonjour. Simon Larose pour le Procureur général du
7 Québec.

8 Me BENOIT BOUCHER :

9 Bonjour. Benoit Boucher pour le Procureur général
10 du Québec.

11 Me PIERRE HAMEL :

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

14 Me MÉLISSA CHARLES :

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

17 M. YURI TREMBLAY :

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

20 Me SIMON LAPLANTE :

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

24 Me FÉLIX RHÉAUME :

25 Bonjour à tous. Félix Rhéaume pour le Parti libéral

1 du Québec.

2 Me MARCO LABRIE :

3 Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

4 Me PIERRE POULIN :

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

7 LA GREFFIÈRE :

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

11

12

13

■ [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]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ 1991 [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- 10001 [REDACTED]
- [REDACTED]
- 10001 [REDACTED]
- [REDACTED]
- 10001 [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- 100 1 [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

1. [REDACTED]

2. [REDACTED]

3. [REDACTED]

4. [REDACTED]

5. [REDACTED]

6. [REDACTED]

7. [REDACTED]

8. [REDACTED]

9. [REDACTED]

10. [REDACTED]

11. [REDACTED]

12. [REDACTED]

13. [REDACTED]

14. [REDACTED]

15. [REDACTED]

16. [REDACTED]

17. [REDACTED]

18. [REDACTED]

19. [REDACTED]

20. [REDACTED]

21. [REDACTED]

22. [REDACTED]

23. [REDACTED]

24. [REDACTED]

25. [REDACTED]

26. [REDACTED]

27. [REDACTED]

28. [REDACTED]

29. [REDACTED]

30. [REDACTED]

31. [REDACTED]

32. [REDACTED]

33. [REDACTED]

34. [REDACTED]

35. [REDACTED]

36. [REDACTED]

37. [REDACTED]

38. [REDACTED]

39. [REDACTED]

40. [REDACTED]

41. [REDACTED]

42. [REDACTED]

43. [REDACTED]

44. [REDACTED]

45. [REDACTED]

46. [REDACTED]

47. [REDACTED]

48. [REDACTED]

49. [REDACTED]

50. [REDACTED]

51. [REDACTED]

52. [REDACTED]

53. [REDACTED]

54. [REDACTED]

55. [REDACTED]

56. [REDACTED]

57. [REDACTED]

58. [REDACTED]

59. [REDACTED]

60. [REDACTED]

61. [REDACTED]

62. [REDACTED]

63. [REDACTED]

64. [REDACTED]

65. [REDACTED]

66. [REDACTED]

67. [REDACTED]

68. [REDACTED]

69. [REDACTED]

70. [REDACTED]

71. [REDACTED]

72. [REDACTED]

73. [REDACTED]

74. [REDACTED]

75. [REDACTED]

76. [REDACTED]

77. [REDACTED]

78. [REDACTED]

79. [REDACTED]

80. [REDACTED]

81. [REDACTED]

82. [REDACTED]

83. [REDACTED]

84. [REDACTED]

85. [REDACTED]

86. [REDACTED]

87. [REDACTED]

88. [REDACTED]

89. [REDACTED]

90. [REDACTED]

91. [REDACTED]

92. [REDACTED]

93. [REDACTED]

94. [REDACTED]

95. [REDACTED]

96. [REDACTED]

97. [REDACTED]

98. [REDACTED]

99. [REDACTED]

100. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

12251 [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

12252 [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

12253 [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

12254 [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

12255 [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]

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Est-ce que l'une ou l'autre des parties concernées

19 par le témoignage de monsieur Laliberté veut

20 l'interroger? Oui. Maître Hamel.

21 (10:39:49)

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE HAMEL :

23 Q. [358] Je suis Pierre Hamel. Je représente

24 l'Association de la construction du Québec,

25 Monsieur Lafortune (sic). J'aurai quelques

1 précisions à vous demander.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Monsieur Laliberté.

4 Me PIERRE HAMEL :

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

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

10 R. Oui.

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

13 R. Oui.

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

17 R. Oui. Mais j'ai...

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

19 R. À ma connaissance.

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

22 R. Oui.

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

25 R. Ça se peut.

1 Q. [365] Ça se peut. O.K.

2 R. Mais je n'ai jamais vu.

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

4 R. Oui.

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

8 R. Apprenti.

9 Q. [368] Apprenti?

10 R. Oui.

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

15 R. Oui.

16 Q. [370] C'est ça?

17 R. Oui.

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

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

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

1 des heures d'apprentissage pour devenir compagnon?

2 R. Non.

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

4 R. Oui.

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

7 R. Oui.

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

10 R. Il y avait ma conjointe.

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

12 R. Oui.

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

14 R. Au niveau administratif.

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

16 R. Oui.

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

19 R. Oui. Et le métier.

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

21 R. Oui.

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

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

25 Q. **[382]** Début de la vingtaine.

1 R. Quatre-vingt-dix-huit (98) à deux mille treize
2 (2013).

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

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

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

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

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

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

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

14 R. Non, aucune.

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

17 R. Oui.

18 Q. **[388]** De métier?

19 R. Oui.

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

22 R. Résidentiel.

23 Q. **[390]** Résidentiel?

24 R. Oui.

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

1 commercial?

2 R. Non.

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

4 R. Oui.

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

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

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

14 R. Oui.

15 Q. **[395]** ... étaient requis?

16 R. Oui.

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

18 R. Oui.

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

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

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

25 R. Oui, commercial.

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

3 R. À la fin, oui, mais pas dans...

4 Q. **[400]** À la fin.

5 R. Dans mes débuts de carrière, non.

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

8 R. Oui.

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

10 R. Oui.

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

13 R. Non.

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

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

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

20 R. Non.

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

24 R. Oui.

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

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

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

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

10 R. J'ai aucune date à donner.

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

12 R. J'ai commencé...

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

15 R. Oui.

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

18 R. En deux mille neuf (2009).

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

20 R. Oui.

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

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

1 LA PRÉSIDENTE :

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

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

5 R. Merci.

6

7 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

8

9 LA PRÉSIDENTE :

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

13 Me PAUL CRÉPEAU :

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

19 LA PRÉSIDENTE :

20 O.K. Alors, étant dix heures cinquante (10 h 50),
21 nous allons revenir à onze heures et cinq
22 (11 h 05).

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24

25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Bonjour, Monsieur.

4 M. PAUL SAUVÉ :

5 Bonjour.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

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

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, bienvenue parmi nous, d'abord.

14 Me SUZANNE COSTOM :

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

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Vous pouvez là, ouvrez votre micro.

19 Me SUZANNE COSTOM :

20 Parfait.

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Pesez sur le bouton.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 C'est bon.

25

1 LA GREFFIÈRE :

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

4 Me SUZANNE COSTOM :

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

24 LA PRÉSIDENTE :

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

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

4 Me SUZANNE COSTOM :

5 Écoutez, comme je vous ai dit...

6 LA PRÉSIDENTE :

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

9 Me SUZANNE COSTOM :

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

15 LA PRÉSIDENTE :

16 O.K. Parfait.

17 Me SUZANNE COSTOM :

18 Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Est-ce que ça vous va?

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Oui, oui. Oui, Madame la Présidente.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

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

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait.

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Merci. Oui.

10 LA GREFFIÈRE :

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

13

14

15

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

3

4 A COMPARU :

5

6 PAUL SAUVÉ,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 (11:14:57)

11 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

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

21 R. C'est bien ça.

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

25 R. Tout à fait.

1 Q. **[448]** Pouvez-vous dire dans quel domaine?

2 R. J'ai étudié dans le domaine des affaires au
3 Vermont, à l'Université de Johnson et j'ai étudié
4 l'architecture précisément la conservation des
5 monuments historiques à la Faculté d'architecture
6 de Strasbourg en Alsace en France.

7 Q. **[449]** Et dans le cadre de vos études, avez-vous
8 fait même des stages à l'Institut de conservation
9 régionale des monuments historiques?

10 R. C'est bien ça. J'ai travaillé sous l'architecte
11 Prunet qui est un architecte des bâtiments de
12 France sur la grande cathédrale de Strasbourg et
13 les grands châteaux de l'Alsace.

14 Q. **[450]** O.K. Alors, on comprend que la maçonnerie, la
15 pierre, c'est dans le sang de la famille Sauvé
16 depuis des générations et que vous avez étudié dans
17 ce domaine-là justement pour vous y préparer.

18 R. C'est ça.

19 Q. **[451]** O.K. Particulièrement le cadre des monuments
20 historiques, de la restauration des vieux
21 monuments.

22 R. Tout à fait.

23 Q. **[452]** O.K. On va juste faire un petit peu
24 l'historique de cette entreprise-là qu'on va nommer
25 L.M. Sauvé. Je comprends qu'elle aura peut-être

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

6 R. En fait, mon grand-père était le chef maçon à
7 l'Oratoire Saint-Joseph sous le Frère Bessette, le
8 Frère André et c'est à la suite de ces grands
9 ouvrages-là que mon père, son fils Maurice, a créé,
10 de mémoire, en mil neuf cent cinquante-quatre
11 (1954), une entreprise qui s'appelait d'abord, Step
12 by Step Masonry, à l'époque, qui est devenue, dans
13 les années qui ont suivi, dans les dix (10)
14 prochaines années, soit vers soixante-quatre (64),
15 qu'elle portait la dénomination sociale de L.M.
16 Sauvé.

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

19 R. Tout à fait.

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

23 R. C'est ça.

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

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

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

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

8 Q. **[456]** À la fin des années quatre-vingt-dix (90).

9 Alors, sous votre père, principalement, vous placez
10 la grande expansion autour des années soixante-dix
11 (70)?

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

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

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

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

14 Q. **[458]** Vous-même avez-vous travaillé au sein de
15 l'entreprise L.M. Sauvé avant deux mille deux
16 (2002)?

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

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

1 maçonnerie, vous l'avez fait ça aussi?

2 R. Oui. Tout à fait.

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

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

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

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

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

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

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

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

24 R. Trop longtemps.

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

1 d'années?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

16 Q. **[469]** Après le onze (11) septembre, vous revenez.

17 Et dites-nous un petit peu, dans votre parcours
18 professionnel, qu'est-ce que vous faites en
19 revenant au Québec?

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

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

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

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

10 Q. **[471]** Est-ce que la succession...
11 (11:26:14)

12 LA PRÉSIDENTE :

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

16 R. Absolument. Pardon.

17 Q. **[473]** Merci.

18 R. Pardon, Madame la Présidente.

19 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

25 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

1 le contrôle effectif, diriger la compagnie L.M.

2 Sauvé?

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

15 Q. **[479]** O.K. Deux mille deux (2002) est-ce que...

16 Parlez-nous un petit peu, quels sont les grands
17 contrats sur lesquels L.M. Sauvé travaille en deux
18 mille deux-deux mille trois (2002-2003)?

19 R. Bell Canada est probablement un des importants
20 parce que c'est un édifice de pierre, c'est un
21 gratte-ciel de pierre de l'école de Chicago, c'est
22 un bâtiment qui avait de graves problèmes
23 structuraux. Le siège social de Québecor, c'était
24 un peu la mode de la réfection extérieure des
25 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-

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

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

6 R. Oui, absolument.

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

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

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

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

1 R. Je vous dirais que, selon mon expérience, les
2 années quatre-vingt-dix (90) et deux mille
3 (2000)...

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

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

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

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

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

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

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

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

21 R. Hum.

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

24 R. Hum.

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

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

5 R. Oui.

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

9 R. Du second contrat?

10 Q. **[493]** Oui.

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

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

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

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

1 l'équation immobilière.

2 Q. **[494]** Immobilière.

3 R. C'est ça.

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

7 R. Hum hum.

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

10 R. C'est ça.

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

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

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

1 R. Hum.

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

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

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

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

24 Q. **[500]** Détention immobilière...

25 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

6 R. Oui.

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

8 R. Hum.

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

14 R. C'est ça.

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

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

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

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

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

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

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

1 chantier difficile.

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

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

9 Q. **[511]** Dégarnissage?

10 R. Oui, dégarnissage deux mille quatre (2004) peut-
11 être. Deux mille quatre (2004), deux mille cinq
12 (2005).

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

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

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

19 R. Oui.

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

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

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

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

24 R. Tout à fait. Oui.

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

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

3 R. Tout à fait.

4 Q. **[519]** Quand vous êtes revenu en deux mille deux
5 (2002), quand vous revenez au sein de l'entreprise,
6 il y a à peu près combien de personnes qui
7 travaillent chez L.M. Sauvé?

8 R. Une vingtaine.

9 Q. **[520]** En deux mille trois (2003), deux mille quatre
10 (2004), deux mille cinq (2005), on est rendu à
11 combien d'employés pour faire tous ces contrats-là?

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

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

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

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

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

13 R. Oui.

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

16 R. Hum, hum.

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

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

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

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

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

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

25 R. Le trésor de l'entreprise.

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

2 R. Oui.

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

4 R. Et familial, oui.

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

6 R. Oui.

7 Q. **[530]** Je comprends qu'en deux mille deux (2002)

8 l'entreprise est encore tout à fait rentable.

9 R. Oui.

10 Q. **[531]** Et il y a pas de problèmes financiers chez

11 L.M. Sauvé en deux mille deux (2002)?

12 R. Il y a...

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

14 (2003).

15 R. Il y a pas de problèmes financiers mais il y a

16 l'apparence d'une firme qui est sur le point de

17 fermer, qui n'a pas de plan successorial, qui n'a

18 pas de surface de crédit opérationnel tel qu'on le

19 voit dans l'industrie d'une façon typique et il y a

20 pas de plan de continuité.

21 Q. **[533]** Vous, avez-vous un plan de continuité quand

22 vous revenez au sein de L.M. Sauvé? Qu'est-ce que

23 vous voyez comme avenir à cette entreprise-là?

24 Votre vision?

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

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

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

1 financement dont vous nous avez parlé?

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

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

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

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

1 Québec?

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

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

13 R. C'est bien ça.

14 Q. **[537]** ... qu'on va appeler « le Fonds ». Alors, à
15 ce moment-là, est-ce que déjà en deux mille deux
16 (2002), deux mille trois (2003), vous voyez le
17 Fonds comme un acteur important au sein de
18 l'entreprise?

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

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

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

14 R. Nous étions l'entrepreneur général.

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

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

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

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

12 R. Nous étions l'entrepreneur général qui apportait
13 l'ensemble de l'intendance, soit la démolition et
14 la menuiserie. Nous faisons notre propre
15 maçonnerie et nous avons des chargés de projets
16 qui s'occupaient de la gestion des sites, de la
17 trésorerie, de recueillir les soumissions auprès
18 des différents sous-traitants et de coordonner les
19 différents sous-traitants.

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

22 R. Tout à fait.

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

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

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

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

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

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

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

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

1 typique...

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

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

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

14 R. Absolument.

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

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

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

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

25 Donc, il y avait un chargé de projet, en

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

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

14 R. Bien, je pense qu'à peu près tous les métiers, je
15 pense que c'est clair, que la structure... Vous
16 savez, ça coûte quatre-vingts piastres (80 \$) de
17 l'heure, planter un clou au Québec. Ça coûte
18 cinquante-trois piastres et soixante-sept cents
19 (53,67 \$) de l'heure gérer un maçon, sans
20 administration, sans profit. Alors, un marché,
21 qualifions-le d'une éponge, à un moment donné, la
22 capacité d'absorption du marché n'est plus là pour
23 prendre de... de majoration, malgré le fait que...
24 Le marché essayait de se comporter comme un marché
25 normal, malgré le fait qu'il y ait une imposition

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

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

13 R. Il y avait... l'industrie se séparait en deux, dans
14 le neuf et dans la restauration. Dans la
15 restauration, [REDACTED]

16 [REDACTED], ce sont des firmes
17 qui s'échangeaient des secrets pendant les périodes
18 de soumission. Dans le neuf, je peux moins bien
19 l'attester mais j'ai eu vent qu'il y aurait eu des
20 accommodements sur certains grands chantiers, entre
21 autres entre quelques grands compétiteurs.

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

1 quel événement?

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

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

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

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

14 R. Euh...

15 Q. [556] En passant, monsieur [REDACTED]
16 [REDACTED]
17 [REDACTED]
18 [REDACTED], peut-être... à

19 quel gros... quelle place prend-il dans l'industrie
20 de la maçonnerie au Québec?

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

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

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

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

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

7 R. Oui.

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

11 R. J'ai dîné avec lui et son partenaire. Oui. Un
12 [REDACTED]

13 Q. [561] Où?

14 R. Chez Milos.

15 Q. [562] Vous vous souvenez de ça?

16 R. Oui, oui, très bien.

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

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

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

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

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

4 R. C'est ça.

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

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

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

19 R. Oui, c'est ça.

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

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

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

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

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

6 R. Le vice-président.

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

8 R. Tony Meti.

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

11 R. Tout à fait.

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

16 R. Oui.

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

18 R. Bien, c'est une légende urbaine.

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

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

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

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

14 R. Tout à fait.

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

18 R. Oui.

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

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

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

1 monsieur Marchand?

2 R. C'est ça.

3 Q. [580] Je vous laisse continuer.

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

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

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

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

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

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

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

9 (12:10:46)

10 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

13 R. Je n'ai pas la date.

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

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

17 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

1 R. Après deux mille cinq (2005).

2 Q. **[588]** Puis nécessairement avant deux mille huit
3 (2008)?

4 R. Tout à fait.

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

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

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

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

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

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

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

1 que...

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

3 R. Oui, tout à fait. Oui.

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

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

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

10 R. Patrick Turmel.

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

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

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

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

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

1 R. Oui.

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

6 R. Oui.

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

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

1 cinquante mille (250 000) à peu près, un million
2 (1 M) où il y a quand même plusieurs plus petits
3 appels d'offres où on a décidé d'être très
4 agressifs et puis d'aller chercher une part de
5 marché importante et puis de voir comment le marché
6 allait réagir au bout de ces vingt-quatre (24)
7 mois-là pour justement faire des acquisitions.

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

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

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

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

1 dernière tranche de dix (10) se tranche si les
2 conditions du marché sont plus difficiles donc il
3 faut arriver avec un minimum de quinze (15) points
4 pour faire ses frais. Suite à ça, c'est à vous de
5 juger si dépendamment de la grosseur de l'ouvrage,
6 dix pour cent (10 %) sur un contrat de dix millions
7 (10 M) c'est une somme importante donc sur des
8 contrats de plus grande envergure, si vous
9 administrez bien vos frais, vous êtes capable d'y
10 aller avec une meilleure... un meilleur pourcentage
11 de profit. Donc de diminuer à cinq peut-être, de
12 diminuer à sept et demi, dépendamment des
13 occasions.

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

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

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

18 (12:16:06)

19 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

7 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

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

1 gestion.

2 (12:17:39)

3 LA PRÉSIDENTE :

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

8 R. Tout à fait.

9 Q. **[609]** Parce que le trente-cinq pour cent (35 %),
10 c'est pas un prix honnête, le trente-cinq pour cent
11 (35 %) de plus là, le trente, trente-cinq pour cent
12 (30 %-35 %) dont on parle.

13 R. Non.

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

17 R. J'ai essayé de tenir ça avec les quinze pour cent
18 (15 %) d'administration qui sont absolument
19 nécessaires à la survie de l'entreprise et
20 d'adapter le pointage de... dix, dépendamment de
21 l'occasion d'affaires. Donc, effectivement, plutôt
22 que d'entrer à quinze (15 %), dix (10 %) et dix
23 (10 %), j'entrais à quinze (15 %) et cinq (5 %),
24 quinze (15 %) et deux et demie (2,5 %), quinze
25 (15 %) et sept et demi (7,5 %), parfois quinze

1 (15 %) et dix (10 %) dépendamment des occasions.
2 Des fois, quinze et... des fois quinze (15 %) tout
3 court, dans le but d'essayer de se rattraper
4 pendant le cours de la soumission parce qu'il y a
5 des fois qu'il y a des économies qui peuvent se
6 créer, il y a des changements en votre faveur qui
7 peuvent se faire.

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

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

1 entreprise spécialisée au Québec, vous allez voir
2 qu'à la fin, il y a une colonne qui se nomme
3 « Administration », elle peut être « Administration
4 et profit » ou « Administration » seule et puis
5 normalement, c'est entre douze et quinze (12 %-
6 15 %). Chez les entrepreneurs généraux, c'est...
7 c'est... ça peut être beaucoup moins parce qu'ils
8 ont moins d'infrastructures à supporter qui a une
9 conséquence directe sur le prix du marché. C'est
10 pour ça que les entrepreneurs généraux
11 soumissionnent souvent à du deux (2 %), à du cinq
12 (5 %), à du sept (7 %) parce qu'ils prennent une
13 quote-part par-dessus l'ouvrage de tiers. Tandis
14 que, comme entrepreneur spécialisé, c'est vous-même
15 qui êtes au risque, donc...

16 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5 R. Non.

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

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

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

23 R. C'est ça.

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

1 R. Tout à fait.

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

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

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

9 R. Ça ne mène nulle part.

10 Q. [624] Comment ça se termine?

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

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

15 R. Oui oui.

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

17 R. Oui, c'est ça.

18 Q. [627] O.K.?

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

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

1 Borsellino vient prendre de vos nouvelles.

2 R. Oui.

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

4 R. Oui, c'est ça.

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

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

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

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

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

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

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

13 R. Ce n'était pas bien bien le fun.

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

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

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

1 R. Il m'a rendu nerveux.

2 Q. [635] Ça vous a rendu nerveux?

3 R. Absolument.

4 Q. [636] Avez-vous tiré, vous, une conclusion de ça?

5 Ou des inférences, ou...

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

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

1 Borsellino.

2 R. Pas du tout. Non.

3 Q. **[638]** O.K. Il est... Moi je vois midi trente
4 (12 h 30), Madame la Présidente. Est-ce que c'est
5 le temps d'ajourner?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, bon appétit à tous.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9

10 REPRISE DE L'AUDIENCE

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bon après-midi à tous. Maître Crépeau.

13 LA GREFFIÈRE :

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

16 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

25 R. C'est ça.

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

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

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

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

1 (14:03:41)

2 LA PRÉSIDENTE :

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

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

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. **[643]** Vous froter.

22 R. C'est ça.

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

25 R. Non, pas du tout.

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

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

18 Q. **[646]** Ils sont là.

19 R. Donc, ils sont très présents.

20 Q. **[647]** Avez-vous vous-même... Si je vous dis deux
21 mots ensemble et dites-moi ce que... ce que...
22 qu'est-ce que ça va vous dire. La présence du
23 milieu, des gens d'origine italienne dans
24 l'industrie de la construction à Montréal, est-ce
25 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

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

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

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

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

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

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

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

1 que vous le dites ouvertement à monsieur [REDACTED]
2 que vous ne participerez pas à ce marché de
3 collusion?

4 R. Ce que je lui dis, c'est que s'il veut avancer sur
5 une piste avec moi, la piste à suivre est un
6 échange d'ordre commercial, d'un dépôt de bilan de
7 part et d'autre, ou d'un échange, d'une fusion, ou
8 d'une acquisition, ou d'un travail commercial
9 intelligent, où on achèterait [REDACTED]

[REDACTED] [REDACTED] une partie de nos
11 actions, ou que... quelque chose du genre qui se...
12 qui se diffuse de la rencontre, et puis que... un
13 départ, là, d'une négociation quelconque. Et je
14 pense qu'il avait même offert, à un moment donné,
15 de préparer ses bilans pour qu'on les voie, mais
16 je... Ça n'a... Ça n'a pas avancé plus qu'il le
17 faut.

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

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

1 sur une... sur une acquisition quelconque.

2 Q. [651] Ça c'est avec l'entreprise de monsieur [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

7 R. Voilà.

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

14 R. Dans la maçonnerie?

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

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

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

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

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

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

13 R. Yves St-Pierre.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 constant avec les entrepreneurs, qui mettaient
2 pression.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

23 R. Pas du tout.

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

1 personnes qui gravitent autour de l'industrie?

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

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

1 avait comme une grosse « strike » devant moi.

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

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

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

20 (14:22:16)

21 LA PRÉSIDENTE :

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

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

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

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

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

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

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

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

1 d'un décret qui sont parfois très bénéfiques.

2 Me PAUL CRÉPEAU :

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

7 R. Bien, il faudrait vérifier le récent décret. Mais
8 je me souviens, à l'époque, c'était tout près de
9 cinquante-quatre dollars (54 \$) ou... entre
10 cinquante-quatre (54 \$) et cinquante-sept dollars
11 (57 \$) dépendamment de la catégorisation, là,
12 alors... Avant de mettre une majoration
13 d'administration et profit, c'est tout près de
14 cinquante-sept (57), cinquante-huit dollars (58 \$)
15 de l'heure.

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

22 R. Voilà. C'est ça.

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

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

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

4 R. Oui.

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

6 R. Oui.

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

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

11 [REDACTED]

12 [REDACTED]

13 [REDACTED]

14 [REDACTED]

15 [REDACTED]

16 [REDACTED]

17 [REDACTED]

18 [REDACTED]

19 [REDACTED]

20 [REDACTED]

21 [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 [REDACTED]

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

8 R. On n'a pas eu le choix.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

1 près de lui pour l'appeler aujourd'hui Marc-André?

2 R. C'est ça.

3 Q. **[734]** Alors expliquez-nous ce qu'il en est.

4 R. Bien, on a une discussion sur comment est-ce que la
5 relève... D'abord, la situation n'est pas claire
6 entre ma soeur et moi. Mon père oscille, comme tout
7 bon père québécois, sur... il laisse pende que
8 c'est peut-être ma soeur, c'est peut-être moi,
9 c'est peut-être moi, c'est peut-être ma soeur.
10 Alors, il y a toute une discussion successorale. Il
11 y a une discussion sur l'état du marché, sur la
12 présence des syndicats, sur la présence... que
13 c'est un milieu difficile, c'est un milieu
14 « tough », c'est un milieu dans lequel on ne peut
15 pas arriver avec des petits souliers en suède puis
16 penser que, parce qu'on est allé à la bonne école
17 qu'on va aller chercher de l'ouvrage, puis que tout
18 va être rose. Ça ne marche pas comme ça. C'est un
19 marché dur. Et Marc-André sympathise avec ça.

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

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

11 Q. **[735]** Qui conclut comme ça?

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

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

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

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

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

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

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

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

8 R. À Valleyfield.

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

11 R. De Valleyfield.

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

15 R. Non, je ne savais pas.

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

20 R. Peut-être une quinzaine peut-être.

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

22 R. Peut-être vingt.

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

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

4 R. Oui.

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

7 R. Oui. Monsieur Ringuette vient me rencontrer.

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

9 R. Oui. À quelques reprises.

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

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

15 Q. **[747]** Ça veut dire quoi?

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

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

23 R. Oui.

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

1 R. Oui.

2 Q. [750] Êtes-vous allé là seul?

3 R. Oui, je suis allé là seul.

4 Q. [751] O.K.

5 R. Oui.

6 Q. [752] Sur recommandation de?

7 R. De monsieur Ringuette. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

25 R. C'est vous qui posez la question.

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

3 R. J'ai... j'ai répondu.

4 Q. [758] Oui.

5 R. Oui.

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

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

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

14 R. À Saint-Mathias. Oui.

15 Q. [761] O.K.

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

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

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

6 R. Bien, je dois m'en prémunir.

7 Q. **[763]** Oui.

8 R. Oui. Inévitablement.

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

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

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

23 (14:46:48)

24 LA PRÉSIDENTE :

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

1 présentés », le « nous » inclut qui?

2 R. C'est moi, Madame la Présidente, il m'a présenté.

3 Il l'a présenté à l'entreprise dont j'étais le
4 dirigeant.

5 Me PAUL CRÉPEAU :

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

9 R. Pas du tout.

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

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

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

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

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

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

1 Q. [771] Et là il y a un Marc qui arrive chez vous?

2 R. Oui.

3 Q. [772] Combien de temps après cette rencontre-là
4 avec maître Ringuette... avec monsieur Ringuette?

5 R. Peut-être dans les... dans les semaines peut-être.

6 Q. [773] O.K.

7 R. Oui.

8 Q. [774] Ce Marc-là là, vous l'appellez Marc.

9 R. Je l'appelle Marc le soudeur parce qu'il dit qu'il
10 fait de la soudure, donc...

11 Q. [775] O.K. Vous n'avez pas le nom de famille.

12 R. Non, j'ai pas de nom de famille.

13 Q. [776] Peut-être nous le décrire?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. [777] Ça semble marquant cet épisode-là, Monsieur
16 Sauvé. Mais, je ne comprends pas comment ça se fait
17 que vous ne vous rappelez pas si c'est lui qui vous
18 a appelé ou si c'est vous qui l'avez appelé.

19 R. On s'est parlé à plusieurs reprises de... de cette
20 même thématique-là, mais en bout de piste, qui a
21 appelé l'autre pour donner le numéro de téléphone,
22 je n'ai pas la mémoire de ça là. C'est peut-être
23 moi qui ai appelé pour dire « est-ce que je peux
24 avoir le numéro de téléphone ». Il m'a peut-être
25 rappelé pour me le donner, mais...

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

3 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

14 LA PRÉSIDENTE :

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

17 R. C'est possible.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

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

21 R. Oui.

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

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

3 R. Bien, le contact s'est fait.

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

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

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

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

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

22 R. Ni comme soudeur.

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

1 R. Hum.

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

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

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

17 R. Avant l'obtention du chantier du SCRS.

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

20 R. Avant deux mille trois (2003).

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

22 R. Oui.

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

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

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

5 R. C'est ça.

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

7 R. Oui.

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

11 R. C'est ça.

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

14 R. C'est un gros gars.

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

16 R. Oui.

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

19 R. Il me demande de l'argent.

20 Q. [798] Comme?

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

23 Q. [799] Forfaitaire.

24 R. Oui.

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

■ [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]

1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 LA GREFFIÈRE :

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

5 Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

15 R.   peu près.

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

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

16 référé par le comptable, monsieur Ringuette?

17 R. C'est ça.

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

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

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

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

13 R. À titre de chef de parti.

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

15 R. C'est ça.

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

18 R. C'est un ami.

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

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

23 Q. [975] Qui est situé où?

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

■

2 R. Hum, hum.

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

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

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

15 R. Oui.

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

21 R. Oui, tout à fait.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

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

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

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

19 R. L'Office de la construction du Québec.

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

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

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

16 Q. **[1010]** Il était là.

17 R. Il était là. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

16 R. Oui, c'est ça.

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

18 R. Non.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

22 Q. **[1058]** Est-ce qu'il y avait, à ce moment-là, un
23 problème urgent de financement en deux mille deux
24 (2002), deux mille trois (2003) chez L.M. Sauvé?

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

1 venir. Et puis j'en parlais d'ailleurs avec les
2 gens d'A.G.A. qui a fait le contact avec la société
3 ING, qui était courtier d'assurances, mais aussi
4 qui surveillait le volet cautionnement. Et eux
5 voyaient que les petits chantiers de deux cent
6 cinquante mille (250 000 \$) étaient devenus des
7 chantiers d'un million (1 M\$) et de deux millions
8 (2 M\$), puis qu'il y avait un pipeline d'ouvrage de
9 X valeur qui était sur la route. Alors, il n'y
10 avait pas de nécessité immédiate, mais il y avait
11 des plans.

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

16 R. Pas du tout.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

19 R. C'est ça.

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

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

1 (300-500 000 \$). Avant de commencer à collecter
2 quoi que ce soit, il fallait investir en
3 infrastructures de chantier un montant important à
4 l'époque.

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

7 R. Oui.

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

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

12 Q. **[1067]** Lévis Doucet...

13 R. Oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

23 R. C'est un des trois outils.

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

1 R. Oui.

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

7 R. Oui, c'est...

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

9 R. Oui, c'est ça.

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

11 R. Oui.

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

14 R. Pas du tout.

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

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

20 Q. **[1079]** Oui.

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

1 de la part de la Banque Nationale.

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

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

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

4 R. Oui.

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

7 R. Bien, oui, c'est sûr.

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

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

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

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

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

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

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

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

22 R. Pas vraiment.

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

1 précis de cette entreprise-là? Fortier Transfert?

2 R. Fortier Transfert. Oui.

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

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Alors, à demain matin.

8 R. Merci, Madame la Présidente.

9 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

10 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

11

1 SERMENT

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

9

10 Et nous signé,

11

12

13

14 Odette Gagnon (Tableau #202129-3)
15 Sténographe officielle

16

17

18

19 Claude Morin (Tableau #200569-7)
20 Sténographe officiel

21

22

23

24 Jean Larose (Tableau #254493-8)
25 Sténographe officiel

26

27

28

29

30

31

32

33