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

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

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

LE 17 SEPTEMBRE 2013

VOLUME 119 - NON-PUBLICATION

ROSA FANIZZI et ODETTE GAGNON
Sténographes officielles

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU,
Me ISABELLE GILLES

INTERVENANTS :

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

TABLE DES MATIÈRES

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

LISTE DES PIÈCES

PAGE

93NP-796 : Registre des entreprises du Québec sur les compagnies reliées à L.M. Sauvé créées en août 2006, en liasse 191

93NP-797 : Registre des entreprises du Québec sur la compagnie de Normand Ouimet 204

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

PRÉLIMINAIRES

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

Me PAUL CRÉPEAU :
Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur le Commissaire. Paul Crépeau pour la Commission.

Me ISABELLE GILLES :
Bonjour. Isabelle Gilles pour la Commission.

Me ROBERT ISRAËL :
Bon matin, Madame la Présidente. Maître Robert Israël ce matin pour monsieur Sauvé.

Me ESTELLE TREMBLAY :
Bonjour. Estelle Tremblay pour le Parti québécois.

Me SIMON LAROSE :
Bonjour. Simon Larose pour le Procureur général du Québec.

Me BENOIT BOUCHER :
Bonjour. Benoit Boucher pour le Procureur général du Québec.

Me MARTIN ST-JEAN :

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

Me ANDRÉ RYAN :

Bon matin. André Ryan pour le Fonds de solidarité.

Me LAURENT THEMENS :

Bonjour. Laurent Themens pour le Fonds de solidarité.

M. YURI TREMBLAY :

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

Me MÉLISSA CHARLES :

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

Me PIERRE HAMEL :

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

Me DENIS HOULE :

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

Me SIMON LAPLANTE :

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

Me LUCIE JONCAS :

Bonjour. Lucie Joncas pour le Conseil provincial international.

Me FÉLIX RHÉAUME :

Bonjour. Félix Rhéaume pour le Parti libéral du Québec.

Me MICHEL DÉCARY :

Bonjour. Michel Décary pour le Parti libéral du Québec.

Me MARCO LABRIE :

Bonjour. Marco Labrie pour le Barreau du Québec.

Me PIERRE POULIN :

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

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bonjour, Monsieur Sauvé.

M. PAUL SAUVÉ :

Bon matin.

LA GREFFIÈRE :

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

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

A COMPARU :

PAUL SAUVÉ,

LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

(09:37:51)

INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Alors, Fortier était une étoile montante.

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

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

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

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

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

monsieur Lafortune, un dirigeant de chez Grues Guay.

R. C'est ça.

Q. **[9]** À ce moment-là, le connaissez-vous personnellement, monsieur Lafortune?

R. Pas du tout.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

(09:47:13)

M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

là-dessus.

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

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

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

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

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

R. C'est ça.

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

R. Oui, tout à fait.

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

R. Pas du tout.

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

R. Non.

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

R. Pas vraiment.

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

R. Non. Ça...

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

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

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

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

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

Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

[redacted]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

R. Oui, c'est ça. Oui.

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

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

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

R. Oui.

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

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

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

R. Oui, c'est ça.

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

R. Non.

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

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

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

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

R. Oui, oui.

[redacted]

Q. **[49]** Partie de la gang, connecté dans la machine. On parle de quelle gang, de quelle machine à ce moment-là?

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

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

R. C'est ce que j'en déduis.

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

R. J'en déduis que c'est ça.

Q. **[52]** Quand monsieur... les Amis du président... C'est Carreau et Moreau?

R. Et Moreau, oui.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(10:00:05)

LA PRÉSIDENTE :

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

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

Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

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

R. Et privilégiées.

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

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

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

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

R. C'est ça.

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

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

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

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

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

certificat de cautionnement?

R. Oui, effectivement.

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

R. Oui.

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

R. Oui.

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

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

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

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

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

dollars (400 000 $).

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

R. C'est ça.

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

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

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

R. Oui, c'est ça.

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

R. Non non non. Pas du tout.

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

R. Pas du tout.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

avez croisées dans vos travaux hors... hors le Québec, ça?

R. Tout à fait.

Q. **[85]** O.K.

R. Oui.

Q. **[86]** Et c'est des entreprises qui sont plus grandes, puis puissantes en fait de chiffre d'affaires que les entreprises de monsieur Accurso?

R. PCL rayonne à travers la planète, si ma... si... Il faudrait vérifier, là, mais ils ont des contrats partout en Amérique du Nord, dans les Caraïbes. Peut-être pas en Europe, mais partout en Amérique du Nord et partout dans le... dans le sud des États-Unis. C'est énorme.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

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

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

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

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

R. Non, pas du tout.

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

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

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

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

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

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

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

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

monsieur Accurso?

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

(10:18:57)

M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

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

R. Pas à ce moment-là.

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

R. Pas à ce moment-là.

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

R. Pas à ce moment-là.

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

R. Tout à fait.

Q. **[113]** Oui?

R. Oui.

[redacted]

[redacted]

M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

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

R. Pas plus que ça.

Me PAUL CRÉPEAU :

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

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

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

LA PRÉSIDENTE :

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

R. Paul Grégoire...

Me PAUL CRÉPEAU :

Q. **[120]** Jacques Grégoire.

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

LA PRÉSIDENTE :

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

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

Me PAUL CRÉPEAU :

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

(10:35:31)

M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

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

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

R. Oui.

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

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

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

R. C'est possible.

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

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

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

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

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

financier, dans la vie d'une entreprise, puis de dire ça me prend du capital, puis ça me le prend dans un délai de X nombre de temps. Il s'agit de calibrer la rentabilité de cet investissement-là.

Me PAUL CRÉPEAU :

[redacted]

[redacted]

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

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

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

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

LA PRÉSIDENTE :

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

REPRÉSENTATIONS PAR Me SIMON TREMBLAY :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me SIMON TREMBLAY :

Exactement, oui.

LA PRÉSIDENTE :
Bon. Alors, je comprends également que cette requête-là, qui bien que sous scellé, devra être remise à toutes les parties qui se sentent interpellées par l'écoute électronique qui pourrait être dans les dossiers de la Commission. Donc, ce serait une requête portant sur l'admissibilité, en fait... en fait, lisez-moi les conclusions de...
Me SIMON TREMBLAY :
Bien, c'est une requête en vue d'interdire à la Commission d'utiliser des conversations enregistrées et autres éléments de preuve électronique recueillis par la Sûreté du Québec.

DÉCISION
LA PRÉSIDENTE :
Alors, voilà! Cette requête-là donc pourra être remise aux parties, toujours en non-publicité, et ce, jusqu'à jeudi. On verra jeudi ce qui arrive. Et devra également être remise évidemment aux médias qui pourront intervenir dans cette requête-là. Alors, voilà!
Me SIMON TREMBLAY :
Merci beaucoup. Et je redonne la parole...

LA PRÉSIDENTE :

Donc, la requête...

Me SIMON TREMBLAY :

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

LA PRÉSIDENTE :

... est déposée et mise sous scellé.

LA GREFFIÈRE :

Merci.

Me SIMON TREMBLAY :

Merci à vous.

LA GREFFIÈRE :

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

(11:41:18)

INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

Merci.

[redacted]

[redacted]

[redacted] met qui arriverait avec l'argent comptant?

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

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

R. Oui.

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

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

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

R. Oui, tout à fait.

[redacted]

[redacted]

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

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

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

R. Oui.

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

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

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

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

R. Oui, c'est Alexandre.

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

R. Oui, c'est ça.

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

R. Yves Gauthier.

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

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

Q. **[738]** Et?

R. Monsieur Cournoyer.

Q. **[739]** Lequel?

R. L'ancien ministre du Travail.

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

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

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

R. Chez Hill & Knowlton.

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

R. Oui, c'est ça.

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

[redacted]

LA PRÉSIDENTE :

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

Me MICHEL DÉCARY :

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

LA PRÉSIDENTE :

« Possiblement ». Parfait. Parfait.

Me ANDRÉ RYAN :

Possiblement pour notre part aussi. Pardon. Possiblement pour notre part (inaudible).

LA PRÉSIDENTE :

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

Me ANDRÉ RYAN :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me ANDRÉ RYAN :

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

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me ANDRÉ RYAN :

Merci.

Me MICHEL DÉCARY :

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

D'accord?

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me LUCIE JONCAS :

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

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me MARTIN ST-JEAN :

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

LA PRÉSIDENTE :

Bien là, est-ce que...

Me MARTIN ST-JEAN :

Tout le monde en a.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce que là c'est... J'aimerais savoir si vous avez un contre-interrogatoire ou pas parce que dépendamment de la durée de son interrogatoire... Vous en avez pour combien de temps, Maître Crépeau?

Me PAUL CRÉPEAU :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me MICHEL DÉCARY :

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

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me ANDRÉ RYAN :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me MICHEL DÉCARY :

Certainement une demi-heure, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait. Oui.

Me BENOIT BOUCHER :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me BENOIT BOUCHER :

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

LA PRÉSIDENTE :

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

Me LUCIE JONCAS :

Ça va être très bref.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait.

Me MARTIN ST-JEAN :

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

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me MARTIN ST-JEAN :

... ça ne sera pas très long.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Alors, à demain matin.

Me PAUL CRÉPEAU :

Merci.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE

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

Et nous avons signé,

ROSA FANIZZI

ODETTE GAGNON