

## CLAUDE BOULAY

### 14.1

#### La structure corporative

Après avoir exploité une agence de publicité dans les Cantons de l'Est du Québec avec son partenaire Jean-Pierre Belisle pendant cinq ou six ans, Claude Boulay et M. Belisle ouvrent un bureau à Montréal en 1982 et commencent à développer leurs affaires dans tout le Canada sous le nom de Groupe Everest. Au cours des années, d'autres partenaires se joindront à la firme mais M. Boulay en restera le président et l'actionnaire principal. Une toile d'entreprises reliées est tissée mais, par souci de simplicité, je les désignerai toutes par l'appellation Groupe Everest qui est le nom sous lequel elles étaient connues au gouvernement et sous lequel les contrats de publicité et de commandites étaient gérés.

En 1996, l'épouse de M. Boulay, Diane Deslauriers, commence à faire des affaires avec et pour Groupe Everest par le truchement de sa firme personnelle, Caliméro Partenariat Inc. (« Caliméro »), qui sollicite et gère des contrats de commandites au nom de Groupe Everest pour des clients publics et privés<sup>1</sup>.

## 14.2

### La sélection comme agence de coordination (AC)

Groupe Everest est l'une des agences qui se qualifient au concours de février 1995 pour recevoir des contrats publicitaires de Patrimoine canadien<sup>2</sup>. Comme il commence immédiatement à recevoir des contrats de commandites de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, une fois que M. Guité a « étendu » à TPSGC la liste des fournisseurs qualifiés de Patrimoine canadien, Groupe Everest n'a pas besoin de participer aux concours de mars 1995 ou de 1997 qui mènent à la sélection de 10 autres agences de publicité et de communication<sup>3</sup>.

Le 29 octobre 1997, quand TPSGC annonce son intention d'organiser un concours pour choisir une nouvelle AC<sup>4</sup>, Groupe Everest s'allie à deux autres agences pour former un consortium appelé MédiaVision qui soumet sa candidature et fait une présentation au comité de sélection présidé par M. Guité<sup>5</sup>. Le rôle de Groupe Everest dans le consortium n'est pas révélé dans la demande mais son document de présentation fait référence à certains contrats du gouvernement fédéral, dont Attractions Canada. Le nom de M. Boulay ne figure nulle part<sup>6</sup>. Il a peut-être craint qu'une entité contrôlée par Groupe Everest soit disqualifiée comme AC à cause du risque de conflit d'intérêts.

Le 15 décembre 1997, suite au concours, M. Guité informe un représentant de MédiaVision que l'agence a été choisie comme nouvelle AC<sup>7</sup>. Un contrat est préparé pour être signé et c'est alors que l'on révèle que l'entité contractuelle sera une société dénommée Média/IDA Vision Inc. dont les obligations seront garanties par Groupe Everest<sup>8</sup>. M. Boulay a certainement révélé à cette occasion à M. Guité que Média/IDA Vision Inc. est une filiale à part entière de Groupe Everest.

Il est clair que la présentation faite par MédiaVision au comité de sélection était trompeuse, c'est le moins qu'on puisse dire. Il est impossible de savoir si le comité de sélection aurait fait le même choix s'il avait connu les paramètres de propriété et l'identité réelle de l'agence candidate.

Quoi qu'il en soit, le contrat engageant Média/IDA Vision Inc. comme AC du gouvernement pour une période de cinq ans est signé le 31 mars 1998, malgré l'irrégularité<sup>9</sup>. À partir de ce moment, elle gagnera une commission de 3 p. 100 sur tous les contrats de commandites pour ses services.

### 14.3

#### L'activité de Groupe Everest

Bien que les contrats de commandite et de publicité soient devenus une importante source de revenus pour Groupe Everest entre 1995 et 2002, l'entreprise tire également des revenus importants de ses clients du secteur privé. Elle ne sera jamais été aussi tributaire des contrats du gouvernement que les agences de Jean Brault, Jean Lafleur, Gilles-André Gosselin et Paul Coffin. Sans compter les honoraires gagnés comme AC, les sources gouvernementales ne représentent que 28 p. 100 de son chiffre d'affaires total durant cette période<sup>10</sup>.

Il convient d'indiquer aussi que la Commission n'a vu dans les contrats gérés par Groupe Everest aucune preuve des pratiques abusives décrites dans les chapitres précédents, comme enregistrer et facturer des heures fictives, gonfler la facturation des heures et, de manière générale, surfacturer le gouvernement.

Cela dit, comme l'indiquent les pages qui suivent, la recherche de profits amène M. Boulay et ses associés à gérer leurs activités d'une manière qui, si elle n'est peut-être pas illégale, est dans le meilleur des cas douteuse et, dans le pire, contraire à l'éthique.

### 14.4

#### Les relations avec Paul Martin et le Parti libéral

M. Boulay et Mme Deslauriers ainsi que les sociétés qu'ils possèdent ou contrôlent appuient ouvertement et solidement le Parti libéral du Canada<sup>11</sup>. De 1996 à 2003, ils ont fait au Parti des dons politiques totalisant 194 832 \$. Dans la seule année électorale 2000, leurs dons ont atteint en tout 68 593 \$<sup>12</sup>. M. Boulay a également travaillé activement pour Paul Martin en 1991 comme bénévole lors de sa campagne infructueuse à la direction du Parti libéral fédéral<sup>13</sup>.

Pendant la campagne électorale de 1993, M. Boulay et Mme Deslauriers offrent tous deux leur temps et leurs efforts pendant une quarantaine de jours pour aider les organisateurs de la circonscription de M. Martin. Ils participent à la rédaction de discours, à la sollicitation téléphonique, au porte-à-porte et à la prestation de conseils en stratégie et communication. Pendant cette période, comme d'autres travailleurs électoraux, ils ont souvent l'occasion de rencontrer M. Martin<sup>14</sup>.

Après l'élection, Mme Deslauriers continue de participer à la collecte de fonds dans la circonscription de M. Martin, dont une fois pour le PLCQ et pour le Parti libéral provincial du Québec<sup>15</sup>. Elle acquiert à cette occasion la réputation d'être une redoutable vendeuse de billets pour les activités de collecte de fonds.

De nouveau en 1997, Groupe Everest et M. Boulay rendent personnellement des services au PLCQ en matière d'élaboration et de mise en oeuvre de sa stratégie électorale, ce pour quoi Groupe Everest touche une rémunération de 118 950 \$<sup>16</sup>.

Au cours de ces activités, une relation amicale et sociale s'établit entre les Boulay et M. Martin. Cela dit, il n'y a aucune preuve que M. Boulay ait jamais invoqué cette amitié ou les liens bien documentés entre son couple et le Parti libéral du Canada pour tenter d'influencer des fonctionnaires afin qu'ils donnent des contrats à Groupe Everest, et il n'y a non plus aucune preuve crédible que M. Martin soit jamais intervenu dans l'octroi de contrats à l'agence de M. Boulay<sup>17</sup>.

Dans son témoignage, Alain Renaud a allégué, pour tenter de manière flagrante de discréditer le Premier ministre Martin, qu'il a entendu une conversation durant laquelle M. Boulay aurait discuté du dossier Attractions Canada (voir ci-après) avec M. Martin<sup>18</sup>. Je constate que l'on ne peut donner foi à cette allégation, que M. Boulay a fermement niée<sup>19</sup>.

## 14.5

### Des commissions de sollicitation

Dans plusieurs cas, Groupe Everest a passé avec ses clients qui faisaient la promotion d'événements commandités des ententes donnant à son agence le droit de toucher une commission payée par le promoteur pour la récompenser de ses efforts dans l'obtention d'une commandite de TPSGC (une « commission de sollicitation »)<sup>20</sup>. En règle générale, il est stipulé que cette commission sera égale à 20 p. 100 du montant de la commandite obtenue la première année, et 15 p. 100 les années suivantes. Elle viendra de l'organisateur commandité, en plus de la commission usuelle de 12 p. 100 payable par TPSGC à l'agence de communication gérant le contrat de commandite au nom du gouvernement. Cette dernière commission ne sera jamais mentionnée dans l'entente de Groupe Everest avec le promoteur.

Des commissions doubles de cette nature ont été perçues, par exemple, sur les contrats de commandite octroyés à Groupe Everest pour la Société du Parc des Îles (« la Société ») qui exploitait un parc de loisirs où le gouvernement souhaitait établir sa visibilité<sup>21</sup>. Cela fut également le cas à l'occasion des Jeux de Québec en 2001<sup>22</sup>. Bien qu'une commission de sollicitation n'ait pas été payée par la firme de Luc Lemay, Polygone, pour les Salons tenus à Montréal et Québec, elle était envisagée dans le contrat signé fin 1996 entre Polygone et Groupe Everest<sup>23</sup>.

Dans le cas du Parc des Îles, la Société a reçu pendant cinq années à partir de 1997 des commandites totalisant 2 625 000 \$. La commission d'agence usuelle de 12 p. 100 payable par TPSGC à Groupe Everest a rapporté 315 000 \$, auxquels sont venus s'ajouter des frais de production de 57 910 \$. D'après la preuve, on pourrait conclure que le total de 371 910 \$ était une rémunération plus que suffisante pour le temps et les efforts que Groupe Everest avait consacrés à la gestion des cinq contrats de commandites<sup>24</sup>.

Toutefois, en vertu de son entente avec la Société, Groupe Everest a également reçu de celle-ci pendant les quatre premières années des commissions totalisant 343 750 \$<sup>25</sup> pour la sollicitation des commandites. Ces commissions n'ont

pas été divulguées à TPSGC<sup>26</sup>. La cinquième année, en 2001, Pierre Tremblay apprendra que certaines agences facturent de telles commissions. Il enverra sans tarder une lettre à tous les organisateurs commandités pour leur expliquer que l'agence gérant la commandite est adéquatement rémunérée pour ses services par le gouvernement et qu'aucune autre rémunération n'est justifiée<sup>27</sup>. C'est probablement suite à cette lettre que, la cinquième année, la Société ne versera pas de commission de sollicitation à Groupe Everest.

Malgré l'intervention de Pierre Tremblay, M. Boulay et Mme Deslauriers ne voient rien de mal à recevoir une commission à la fois du promoteur d'un événement commandité et du client payant la commandite. Ils disent que, dans le secteur privé, le paiement d'une commission par le promoteur commandité, qui est à l'évidence généralement très heureux de recevoir ce type d'argent, est chose normale<sup>28</sup>. Leur explication laisse cependant de côté la différence fondamentale entre ce qui peut se passer dans le secteur privé et ce qui s'est passé avec le Programme de commandites.

Dans le secteur privé, quand une société paye le promoteur d'un événement pour le privilège de pouvoir annoncer sa participation financière et pour faire la publicité de ses produits, il est parfaitement logique que celui qui a sollicité la commandite reçoive une commission pour récompenser le succès de sa démarche. Le commanditaire ne paye pas le solliciteur, il n'a qu'un seul client, le commandité, et il ne défend que les intérêts de ce dernier.

Dans le cas des contrats de commandites octroyés par le gouvernement, l'agence de communication est censée être loyale envers son client qui, dans le cas du Programme de commandites, est TPSGC. Le contrat oblige l'agence à protéger les intérêts du gouvernement, par exemple en s'assurant que la visibilité pour laquelle celui-ci a payé lui a bien été donnée conformément au plan de visibilité négocié au départ avec le promoteur. Si ce dernier, par négligence ou mépris de ses engagements, ne s'acquitte pas de ses obligations, le devoir de l'agence de communication est d'en informer le gouvernement afin qu'il puisse protéger l'intérêt public en retenant l'argent de la commandite ou en intentant un recours quelconque.

Quand Groupe Everest s'arrangeait pour toucher une commission des deux côtés, il se plaçait en conflit d'intérêts du fait de sa loyauté partagée. Il ne pouvait pas défendre objectivement les intérêts des deux parties en même temps<sup>29</sup>. Le fait que ses représentants ne comprenaient pas la notion de conflit d'intérêts démontre qu'ils n'étaient pas pleinement conscients de leurs responsabilités contractuelles envers le gouvernement du Canada. Le cas de la Société du Parc des Îles est un bon exemple de conflit d'intérêts et de l'obtention par Groupe Everest de commissions considérables, largement supérieures à ce qui était nécessaire à titre de rémunération légitime du travail accompli.

Ce qui est le plus révélateur, c'est que Mme Deslauriers, qui gérait ce dossier au nom de Groupe Everest par le truchement de sa firme personnelle, Caliméro, n'avait pas divulgué à Pierre Bibeau, le directeur exécutif de la Société, que Groupe Everest était rémunéré par le gouvernement pour gérer la commandite. M. Bibeau a témoigné qu'il n'avait aucune idée que Groupe Everest était rémunéré pour son travail autrement que par les commissions très substantielles qu'il lui versait<sup>30</sup>. Si Mme Deslauriers n'avait vraiment eu aucun problème de conscience avec le fait qu'elle touchait une commission des deux parties à la transaction, elle en aurait certainement informé ses deux clients. Le fait qu'elle ne l'ait pas fait est une reconnaissance tacite que ce qu'elle faisait pouvait être critiqué.

Les fonctionnaires de TPSGC ne sont pas sans reproche en ce qui concerne le paiement de doubles commissions. Ils auraient dû faire face à certaines réalités. Dans une économie de marché comme la nôtre, les propriétaires et gestionnaires d'entreprises commerciales telles que les agences de communication ont un objectif primordial : faire des profits. Plus les profits sont gros, plus l'entreprise a du succès. Les fonctionnaires devraient savoir que les entreprises avec lesquelles ils traitent ont ce genre de motivation et ne seront pas portées à sauvegarder l'intérêt public à leurs propres dépens. Voilà pourquoi l'un des rôles de la fonction publique est de protéger le Trésor public contre l'appétit de profit excessif du secteur privé. Cette fonction a été totalement négligée dans le dossier de la Société du Parc des Îles. Un simple appel téléphonique ou une simple vérification auprès de M. Bibeau au sujet

des dispositions prises avec Groupe Everest aurait révélé qu'il payait une deuxième commission. Manifestement, le gouvernement a payé pour la visibilité obtenue 343 750 \$ de plus que ce qu'elle valait aux yeux de l'entreprise de M. Bibeau puisque c'est la somme qui a été réorientée vers Groupe Everest à titre de commission de sollicitation.

## 14.6

### Le contrat « Art Tellier »

Dans le dossier Art Tellier, une commission substantielle a été payée à Groupe Everest qui n'a pourtant fourni aucun service et ne s'est pas acquitté de ses obligations à l'égard du gouvernement en vertu du contrat de commandite en question.

En février 1999, Alain Renaud met M. Guité en contact avec son frère, Benoît Renaud, qui exploite une petite entreprise appelée Art Tellier, produisant et procurant des articles promotionnels comme des T-shirts. M. Guité, au nom de TPSGC, souhaitait acquérir une certaine quantité de ces articles. Il se rend dans les locaux de Art Tellier pour examiner des échantillons et demande à Benoît Renaud de préparer un devis. Il n'y a aucune négociation de prix ni aucune recherche d'offres concurrentielles<sup>31</sup>.

Presque immédiatement après la visite de M. Guité, Art Tellier reçoit de Groupe Everest<sup>32</sup> une commande à tous égards identique au devis. M. Guité explique à Benoît Renaud qu'il est nécessaire de passer par l'intermédiaire de Groupe Everest parce que Art Tellier n'est pas un fournisseur préqualifié<sup>33</sup>. Évidemment, c'est une invention pure et simple. Rien n'empêche TPSGC d'acheter des articles directement à ce fournisseur à condition de prendre le temps de suivre la procédure normale de passation des marchés en sollicitant des offres concurrentielles, et que ce soit lui qui remporte la compétition. Au lieu de ça, M. Guité donne un contrat à Groupe Everest<sup>34</sup>.

Art Tellier fournit la marchandise, et les articles sont livrés directement au bureau de M. Guité<sup>35</sup>. La firme envoie une facture de 390 000 \$ à Groupe Everest qui facture à son tour cette somme à TPSGC et ajoute une commission de 17,65 p. 100, soit 68 835 \$<sup>36</sup>.

Vincent Cloutier, de la filiale de Groupe Everest qui a géré ce dossier, affirme que son agence n'a fourni aucun travail<sup>37</sup>, ce qui confirme le témoignage de Benoît Renaud à ce sujet. Les services usuels pour lesquels une commission de 17,65 p. 100 est facturée consistent à chercher au moins trois entreprises parmi les fournisseurs potentiels des marchandises recherchées, et à vérifier que les marchandises fournies sont conformes au cahier des charges. Ne pas avoir rendu ces services<sup>38</sup> revenait à enfreindre les modalités du contrat passé entre TPSGC et Groupe Everest. Il s'ensuit que l'agence n'a pas mérité sa commission de 68 835 \$.

Quand M. Boulay est informé de cette transaction, il sait qu'elle est irrégulière et il mène une enquête. Il affirme que son personnel lui a montré une lettre de M. Guité disant qu'il y avait eu un appel d'offres et que Art Tellier avait été choisi comme fournisseur mieux-disant. Toutefois, ni M. Boulay ni TPSGC n'ont pu produire de copie de cette lettre devant la Commission<sup>39</sup>. De toutes façons, c'est à Groupe Everest, pas à M. Guité ou à PWGSC, qu'il appartenait de lancer un appel d'offres, ce qui ne fut pas fait.

## 14.7

### Les contrats « Attractions Canada »

Le projet Attractions Canada est conçu en 1996 par M. Boulay lui-même et consiste à lancer une campagne de publicité pour sensibiliser les Canadiens aux attraits touristiques du Canada. Il sera financé par l'industrie du tourisme en partenariat avec le gouvernement fédéral qui souhaite rehausser sa visibilité dans la publicité imprimée et par des annonces radio et télédiffusées<sup>40</sup>.

M. Boulay a soumis son projet en 1996 à Roger Collet, du Bureau d'information du Canada, qui a accepté de le commanditer pour une période initiale de trois ans<sup>41</sup>. Un contrat est signé avec Groupe Everest afin de retenir ses services comme coordonnateur, fournisseur de services créatifs et organisateur des placements médiatiques. Il s'agit là d'un projet de grande envergure impliquant, pour le gouvernement, des déboursés de plus de 27 millions de dollars<sup>42</sup> sur les cinq ans de vie du projet, dont environ 3 millions seront gagnés par Groupe Everest à titre d'honoraires et de

commissions. Rien ne permet de penser qu'il y a eu des irrégularités quelconques dans l'administration du projet, lequel a généralement été considéré comme un succès.

Le contrat initial de commandite est prolongé jusqu'en 2001 mais, cette année-là, la question d'une deuxième prolongation préoccupe M. Boulay<sup>43</sup> car plusieurs de ses employés travaillent à temps plein sur le dossier Attractions Canada et seront sans travail si le contrat n'est pas renouvelé. Le 2 février 2001, il écrit à M. Gagliano pour demander que le contrat soit renouvelé et que le gouvernement s'engage à consacrer 3,5 millions de dollars supplémentaires au projet. Dans son témoignage, M. Boulay dit qu'il a écrit la lettre sur la recommandation de Pierre Tremblay<sup>44</sup>, alors directeur exécutif de la Direction générale des services de coordination des communications<sup>45</sup>. Jean-Marc Bard, qui a été le chef de cabinet de M. Gagliano, se souvient d'avoir reçu des appels téléphoniques de M. Boulay à ce sujet<sup>46</sup>, bien que M. Boulay dise n'en avoir aucun souvenir<sup>47</sup>.

Le 1<sup>er</sup> avril 2001, le contrat entre Groupe Everest et TPSGC, qui a hérité du dossier du BIC, est signé pour le montant exact que demandait M. Boulay dans sa lettre<sup>48</sup>.

Ce qui mérite d'être retenu à ce sujet, c'est l'intervention directe du cabinet du Ministre. Cette intervention contredit les déclarations de M. Gagliano affirmant que ces questions étaient laissées à la discrétion totale du fonctionnaire chargé de gérer le programme, soit dans le cas présent Pierre Tremblay. Le témoignage de M. Boulay sur la raison pour laquelle il a écrit à M. Gagliano est crédible. Le conseil donné par Pierre Tremblay à M. Boulay démontre qu'il ne pensait pas détenir le pouvoir de renouveler le contrat sans l'accord du Ministre, opinion que partage M. Boulay. Nous n'avons aucune preuve que M. Gagliano ait transmis cette démarche ou des démarches similaires à des fonctionnaires en leur disant qu'il ne participerait pas au processus de décision. Il eût été très simple pour lui de le faire.

## 14.8

## Les résultats financiers

Étant donné le chiffre d'affaires élevé que Groupe Everest a continué de réaliser avec ses clients du secteur privé durant les années où il tirait également un revenu du Programme de commandites et de la publicité du gouvernement, il n'est pas possible de déterminer avec précision dans quelle mesure cette agence a profité des sources publiques, même s'il n'y a aucun doute qu'elles furent lucratives. Le revenu net des opérations de Média/IDA Vision Inc. entre 1998 et 2003 seulement a atteint 1 709 441 \$<sup>49</sup>.

Il convient toutefois de souligner que, lorsque le contrat d'Attractions Canada est renouvelé en 2002, après la suspension temporaire du Programme de commandites par M. Goodale, la commission payable pour les placements médiatiques est ramenée de 17,65 à 11,75 p. 100, et la commission d'agence de coordination, de 3 p. 100 à 2 p. 100<sup>50</sup>. Ces réductions auraient pu être demandées et négociées des années plus tôt pour ce contrat et, en réalité, pour tous les contrats de commandites gérés par TPSGC. Il incombait à M. Guité ou à Pierre Tremblay de tenter de se procurer les biens et services au plus bas prix possible, mais ils n'ont pas tenté de le faire. Il serait irréaliste d'attendre du secteur privé qu'il réduise volontairement ses profits, à moins que le gouvernement ne négocie un meilleur prix ou que le fournisseur risque de perdre le contrat au profit d'un concurrent offrant plus de valeur au gouvernement pour la même somme.

## Notes du chapitre XIV

- 
- <sup>1</sup> Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I04, p. 1895I (OF), p. 18939 (A).
- <sup>2</sup> Pièce P-19, Tab 15.
- <sup>3</sup> Pièce P-19, Tab 20.
- <sup>4</sup> Pièce P-56, Tab 3.
- <sup>5</sup> Pièce P-56, Tab I3; Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I04, p. 18872-18873 (OF), p. 18866-18867 (A).
- <sup>6</sup> Pièce P-56, Tab I3.
- <sup>7</sup> Pièce P-56, Tab 15.
- <sup>8</sup> Pièce P-56, Tab 16.
- <sup>9</sup> Pièce P-56, Tab 16.
- <sup>10</sup> Pièce P-429(A), p. 161.
- <sup>11</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I04, p. 18898-18899 (OF), p. 18891 (A); Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I04, p. 18963, 18965-18968, 18972-18973 (OF), p. 18950, 18952-18954, 18958-18959 (A).
- <sup>12</sup> Pièce P-340(B), p. 74.
- <sup>13</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I02, p. 18492-18493 (OF), p. 18473-18474 (A).
- <sup>14</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I02, p. 18492 (OF), p. 18473 (A); Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I04, p. 18828-18829 (OF), p. 18826-18827 (A); Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I04, p. 18958-18959 (OF), p. 18945-18946 (A).
- <sup>15</sup> Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I04, p. 18952-18956, 18963-18968 (OF), p. 18940-18944, 18950-18954 (A).
- <sup>16</sup> Pièce PL-3. Remarques de Me Mitchell, Transcriptions, vol. I03, p. 18555-18557 (OF), p. 18555-18557 (A).
- <sup>17</sup> Témoignage de M. Martin, Transcriptions, vol. 73, p. 12784-12798 (Transcription originale; Témoignage de M. Martin en français et en anglais), p. 12783-12798 (F), p. 12783-12798 (A); Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I02, p. 18495-18504 (OF), p. 18474-18483 (A).
- <sup>18</sup> Témoignage de M. Renaud, Transcriptions, vol. 96, p. 17065 (OF), p. 17058 (A).
- <sup>19</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I02, p. 18500-18504 (OF), p. 18480-18484 (A).
- <sup>20</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I02, p. 18395 (OF), p. 18388 (A).
- <sup>21</sup> Pièce P-357, addenda, p. 2 de l'entente; Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18696 (OF), p. 18682 (A); Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I04, p. 19019 (OF), p. 18999-19000 (A); Témoignage de M. Bibeau, Transcriptions, vol. I05, p. 19192 (OF), p. 19179-19180 (A).
- <sup>22</sup> Pièce P-355, p. 62-67, I55; Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18729-18730 (OF), p. 18712 (A).
- <sup>23</sup> Pièce C-302, p. I4-I9; Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18751-18752 (OF), p. 18732-18733 (A).
- <sup>24</sup> Pièce P-357, p. 2.

- <sup>25</sup> Pièce P-357, p. 2.
- <sup>26</sup> Témoignage de M. Guité, Transcriptions, vol. I09, p. 19851-19852 (OA), p. 19852-19853 (F).
- <sup>27</sup> Par exemple, Pièce P-357, addenda (lettre de Pierre Tremblay à Pierre Bélanger).
- <sup>28</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18688-18691, 18719-18725 (OF), p. 18674-18678, 18703-18709 (A); Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I05, p. 19033-19034 (OF), p. 19033 (A).
- <sup>29</sup> Témoignage de M. Polevoy, Transcriptions, vol. I05, p. 19162 (OF), p. 19152 (A); Témoignage de M. Bibeau, Transcriptions, vol. I05, p. 19198-19199 (OF), p. 19185-19186 (A).
- <sup>30</sup> Témoignage de Mme Deslauriers, Transcriptions, vol. I05, p. 19033-19034 (OF), p. 19033 (A); Témoignage de M. Bibeau, Transcriptions, vol. I05, p. 19198-19199 (OF), p. 19185-19186 (A).
- <sup>31</sup> Témoignage de M. Renaud, Transcriptions, vol. I05, p. 19230-19237 (OF), p. 19214-19221 (A).
- <sup>32</sup> Pièce P-35I, p. 3I-35; Témoignage de M. Renaud, Transcriptions, vol. I05, p. 19242 (OF), p. 19224 (A).
- <sup>33</sup> Témoignage de M. Renaud, Transcriptions, vol. I05, p. 19235-19236 (OF), p. 19218-19219 (A).
- <sup>34</sup> Pièce P-35I, p. 10-27.
- <sup>35</sup> Pièce P-35I, p. 57-63.
- <sup>36</sup> Pièce P-35I, p. 37-38.
- <sup>37</sup> Témoignage de M. Cloutier, Transcriptions, vol. I05, p. 19132 (OF), p. 19124-19125 (A).
- <sup>38</sup> Témoignage de M. Cloutier, Transcriptions, vol. I05, p. 19123-19124 (OF), p. 19116 (A).
- <sup>39</sup> Pièce P-367; Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I04, p. 18841-18843 (OF), p. 18839-18840 (A).
- <sup>40</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18617-18622 (OF), p. 18612-18616 (A).
- <sup>41</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18626-18627, 18638-18640 (OF), p. 18619-18621, 18631-18632 (A).
- <sup>42</sup> Pièce P-90(A)
- <sup>43</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18641 (OF), p. 18633 (A).
- <sup>44</sup> Pièce P-90(C), p. 34-35.
- <sup>45</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18643-18644 (OF), p. 18635-18636 (A).
- <sup>46</sup> Témoignage de M. Bard, Transcriptions, vol. 63, p. IIII0-III11 (OF), p. III05 (A).
- <sup>47</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I02, p. 18469-18475 (OF), p. 18453-18458 (A).
- <sup>48</sup> Pièce P-90(C), p. 17-29.
- <sup>49</sup> Pièce P-340(A), p. 28.
- <sup>50</sup> Témoignage de M. Boulay, Transcriptions, vol. I03, p. 18649 (OF), p. 18640 (A); Pièce P-90(C), p. 54.

