

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 11 NOVEMBRE 2013

VOLUME 139

NON-PUBLICATION

Jean Larose et Odette Gagnon
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me DENIS GALLANT,
Me KEITH RITI,
Me SONIA LeBEL

INTERVENANTS :

Me DANIEL ROCK pour M. Yannick Payette
Me GENEVIÈVE GAGNON pour Radio Canada
Me MARK BANTEY pour The Globe and Mail, The
Gazette, La Presse, CTV, Global Television
Me ANDRÉ DUMAIS et Me LUCIE JONCAS pour le Conseil
provincial du Québec des métiers de la construction
(International)
Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois
Me BENOIT BOUCHER pour le Procureur général du
Québec
Me MÉLISSA CHARLES pour l'Association de la
construction du Québec
Me RICHARD GOYETTE et Me JEAN-DANIEL DEBKOSKI pour
M. Jocelyn Dupuis
Me DENIS HOULE et Me SIMON LAPLANTE pour
l'Association des constructeurs de routes et grands
travaux du Québec
Me JOSÉANE CHRÉTIEN pour le Barreau du Québec
Me MICHEL DÉCARY et Me FÉLIX RHÉAUME pour le Parti
libéral du Québec
Me LAURENT THEMENS pour le Fonds de solidarité
Me ROBERT LAURIN pour la FTQ Construction
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites
criminelles et pénales

TABLE DES MATIÈRES

| | PAGE |
|-------------------------------|------|
| LISTE DES PIÈCES | 4 |
| PRÉLIMINAIRES | 5 |
| | |
| YANNICK PAYETTE | 12 |
| INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU | 12 |

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce onzième (11ième) jour du
2 mois de novembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon après-midi.

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 On a peut-être des petites questions d'intendance,
10 Madame la Présidente.

11 LA PRÉSIDENTE:

12 Bien sûr.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Les gens des médias, les procureurs des médias et
15 maître Poulin me rappellent que peut-être qu'à la
16 fin de la discussion ce matin, vous n'avez pas
17 prononcé l'ordonnance de... de mettre... de rendre
18 les témoignages sous ordonnance de non-publication
19 préventive. Il semblerait, on m'a dit que ça n'a
20 pas été fait. Alors, peut-être...

21 LA PRÉSIDENTE:

22 Mais, je n'ai pas rendu jugement. J'ai rendu un
23 jugement en ce qui concerne les requêtes qui ont
24 été produites. Il va sans dire que le témoignage
25 sera...

1 Me PAUL CRÉPEAU :
2 Entendu.
3 LA PRÉSIDENTE:
4 ... sous non-publication...
5 Me PAUL CRÉPEAU :
6 Publication.
7 LA PRÉSIDENTE:
8 ... préventive, le témoignage. Mais, là, c'est
9 parce que j'ai une requête à débattre avant de
10 débattre...
11 Me PAUL CRÉPEAU :
12 Oui.
13 LA PRÉSIDENTE:
14 ... si ça va être en non-publication ou pas.
15 Me PAUL CRÉPEAU :
16 C'était... ça, c'était pour celle des médias ce
17 matin. Et maintenant, il y a... il y a une autre
18 requête qui est celle en cassation de mon confrère
19 maître Rock.
20 LA PRÉSIDENTE:
21 Oui, mais elle concerne toujours le même
22 témoignage...
23 Me PAUL CRÉPEAU :
24 Oui.
25

1 LA PRÉSIDENTE:

2 ... qui est celui de monsieur Payette. Alors, avant
3 de dire que le témoignage va être... de rendre une
4 décision concernant la non-publication du
5 témoignage, je dois d'abord décider de la cassation
6 du subpoena, il me semble.

7 Me DANIEL ROCK :

8 Un instant si vous me permettez.

9 LA PRÉSIDENTE:

10 À moins qu'il y ait quelque chose que je n'ai pas
11 saisi là.

12 Me PAUL CRÉPEAU :

13 Non.

14 Me DANIEL ROCK :

15 Non.

16 Me PAUL CRÉPEAU :

17 Il y a peut-être cette question-là qui est
18 préliminaire.

19 (14:12:42)

20 Me DANIEL ROCK :

21 Alors, si vous me permettez, Madame la Commissaire,
22 cette requête-là, elle a été rédigée, comme vous
23 avez pu le constater, par le procureur de monsieur
24 Payette à l'époque. J'en ai pris connaissance
25 samedi, je me suis arrangé pour qu'elle soit

1 légitimée par un affidavit, ce qui n'était pas le
2 cas. [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Bon. Dans un deuxième temps,
15 si vous me permettez, dans le même ordre d'idée que
16 mon collègue, maître Poulin, je vous demande la
17 non-publication, mais pour une raison différente.

18 Nous continuons à prétendre que « at the
19 end of the day », à la fin du témoignage de mon
20 client, il n'y aura pas la pertinence requise
21 d'établie. Alors, à titre préventif, je vous dis
22 que si jamais à la fin de son témoignage vous en
23 venez à la conclusion que le degré de pertinence
24 n'est pas atteint, bien, qu'on laisse de façon
25 permanente l'ordonnance parce que ça va créer un

1 tort irréparable.

2 Je veux... je veux bien laisser la
3 Commission interroger mon client puis... mais s'il
4 n'y a pas de pertinence, il n'y en a pas. Et
5 d'ailleurs, je sais que vous allez vous-même le
6 constater. Si vous voyez qu'il n'y en a pas, bien,
7 vous serez capable d'intervenir. Mais, j'insiste
8 beaucoup parce que d'après les informations que
9 j'ai, on ne s'en va pas loin avec ça.

10 Alors, c'est pour ça que je vous demande,
11 dans l'alternative de ma requête, il y avait ça, ça
12 rejoint un peu l'autre requête. Puis de toute
13 façon, étant donné qu'il y en a une ordonnance déjà
14 de non-publication, je pense que c'est pas de
15 mauvais aloi de dire à la fin... de toute façon, à
16 la fin, si ce n'est pas pertinent, vous allez
17 décider que c'est pas pertinent. Alors, c'est ça
18 que je voulais vous dire.

19 LA PRÉSIDENTE:

20 Alors, si je comprends bien votre position, c'est
21 que, un, vous retirez votre requête en annulation
22 d'assignation de témoin.

23 Me DANIEL ROCK :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE:

2 Et deux, vous vous ralliez pour ce qui est de la
3 non-publication à la requête présentée par le DPCP.
4 Et s'il y a des points à être décidés à la fin en
5 ce qui concerne la non-publication, on verra au
6 fond.

7 Me DANIEL ROCK :

8 C'est bien.

9 LA PRÉSIDENTE:

10 C'est ce que...

11 Me DANIEL ROCK :

12 Ça me convient de...

13 LA PRÉSIDENTE:

14 C'est ce que...

15 Me DANIEL ROCK :

16 Oui. Ça me convient très bien. Mais, j'ai bien
17 spécifié que j'ai retiré la demande de cassation du
18 subpoena parce qu'on m'a dit que ça portait sur le
19 point de... c'est pas sur la collusion que...

20 LA PRÉSIDENTE:

21 Bien, écoutez, je serais très très très très
22 étonnée qu'on vous ait dit quelque chose et que ça
23 ne soit pas ça qui se fasse.

24 Me DANIEL ROCK :

25 Ah mais moi aussi; non, non mais je voulais juste

1 le spécifier.
2 LA PRÉSIDENTE :
3 O.K.
4 Me DANIEL ROCK :
5 Merci beaucoup.
6 LA PRÉSIDENTE :
7 Parfait. Alors, dans les circonstances, le Tribunal
8 ordonne... rend une ordonnance de non-publication
9 préventive du témoignage de monsieur Yannick
10 Payette. Merci, Maître Porter.
11 Me PAUL CRÉPEAU :
12 Est-ce qu'on peut appeler le prochain témoin,
13 monsieur Yannick Payette?
14 LA PRÉSIDENTE :
15 Bien sûr.
16 _____

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce onzième (11ième) jour du
2 mois de novembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 YANNICK PAYETTE, grutier.

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

11 Q. **[1]** Bonjour, Monsieur Payette.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[2]** Vous vous décrivez comme grutier, je comprends
14 qu'aujourd'hui, vous ne faites plus... vous ne
15 faites...

16 R. Oui.

17 Q. **[3]** ... pas ce travail de grutier mais vous avez
18 été surtout en affaires au cours des dernières
19 années?

20 R. Oui, c'est bien ça.

21 Q. **[4]** Si vous permettez, on va peut-être faire un
22 petit historique, justement de ce qui vous amène
23 ici aujourd'hui. Peut-être, en vous présentant,
24 vous avez fait des études... des études en génie
25 civil?

- 1 R. Oui, j'ai fait ma technique en génie civil.
- 2 Q. **[5]** Technique en génie civil. Avez-vous même
3 commencé des études en génie?
- 4 R. Oui, j'avais commencé une session à la
5 Polytechnique.
- 6 Q. **[6]** O.K. Et, par la suite, vous vous êtes
7 redirigé... à titre de technicien, avez-vous obtenu
8 le diplôme de technicien en génie civil?
- 9 R. J'ai obtenu le diplôme de technicien en génie
10 civil.
- 11 Q. **[7]** À quel moment?
- 12 R. Oh! à quel moment? À quel moment? Je peux pas vous
13 dire, Monsieur, j'ai pas de... alentour de...
14 c'était plus tard que la normale vu que j'avais
15 fait un cheminement un petit peu plus long que les
16 autres, là, mais... j'imagine, vers vingt-quatre
17 (24), vingt-cinq (25) ans.
- 18 Q. **[8]** Vingt-quatre (24), vingt-cinq (25) ans. Vous en
19 avez aujourd'hui?
- 20 R. Quarante-quatre (44).
- 21 Q. **[9]** O.K. On enlève vingt (20) ans, autour de mil
22 neuf cent quatre-vingt-dix (1990), quatre-vingt-
23 onze (91)?
- 24 R. Ah! ça peut être possible, Monsieur.
- 25 Q. **[10]** O.K. Ensuite, vous nous avez parlé des grues.

1 Alors, peut-être nous expliquer un peu qu'est-ce
2 qui vous amène autour des grues?

3 R. Bien, durant mes études de technicien en génie
4 civil j'avais du temps libre, j'avais pas tout le
5 temps des cours puis durant mes étés puis mes temps
6 je travaillais pour la compagnie à mon oncle, qui
7 travaillait dans les grues. Je travaillais comme,
8 on pourrait dire, homme à tout faire, là, je
9 travaillais commissionnaire, mécanicien, un aide-
10 grutier un peu, à l'occasion.

11 Q. **[11]** O.K. La compagnie de votre oncle s'appelait?

12 R. Fortier Transfert.

13 Q. **[12]** O.K. Et vous y avez travaillé, à ce titre-là,
14 pendant vos études?

15 R. Pendant mes études, oui.

16 Q. **[13]** On va juste terminer. Est-ce que votre statut
17 a changé au sein de cette compagnie-là après avoir
18 travaillé comme homme à tout faire, là, vous avez
19 fait quoi au sein de cette entreprise-là?

20 R. Bien, au sein... après mes études, quand j'ai fini
21 mes études, j'ai continué à travailler... j'ai
22 travaillé environ un an, je vous dirais, dans mon
23 domaine de technicien en génie civil. J'avais fait
24 des études pour ça, ça fait que j'ai travaillé
25 comme technicien mais j'avais pas beaucoup de

1 travail à ce moment-là. Puis j'ai décidé de
2 retourner travailler pour mon oncle.

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

4 R. À plein temps.

5 Q. **[15]** O.K., à temps plein. Alors, on va maintenant
6 reprendre ça. Cette entreprise-là, qui s'appelle
7 Fortier Transfert, peut-être nous expliquer un
8 petit peu d'où... est-ce que ça vient de votre
9 famille, ça, c'est une entreprise familiale?

10 R. Oui, c'est une entreprise familiale.

11 Q. **[16]** Qui l'a fondée?

12 R. C'est mon grand-père qui l'a fondée.

13 Q. **[17]** Êtes-vous même capable de nous donner une idée
14 à peu près à quelle période ça a été fondé?

15 R. Bien, je vous dirais, ça... dans le temps de la
16 guerre, là. À peu près dans les années quarante
17 (40), là, j'imagine, ça fait une cinquantaine
18 d'années, au moment que j'étais là, là.

19 Q. **[18]** Votre grand-père a opéré cette compagnie-là et
20 à quel moment y a-t-il eu une passation vers votre
21 oncle, une passation des titres?

22 R. J'imagine quand mon grand-père est décédé mais...
23 je sais pas quand est-ce, Monsieur. Je peux pas
24 vous dire.

25 Q. **[19]** Quand vous avez travaillé à l'entreprise,

1 votre grand-père n'est plus là?

2 R. Non.

3 Q. **[20]** O.K. Votre oncle s'appelle, son prénom?

4 R. Neil.

5 Q. **[21]** O.K. Neil, lui, s'est occupé de cette
6 entreprise-là pendant combien d'années avant que
7 vous en preniez...

8 (14:20:17)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[22]** Alors, je comprends que c'est monsieur Neil
11 Fortier?

12 R. Oui.

13 Q. **[23]** Et votre grand-père c'était?

14 R. Théodore.

15 Q. **[24]** Théodore Fortier?

16 R. Oui.

17 Q. **[25]** Merci, Monsieur.

18 Me PAUL CRÉPEAU :

19 Q. **[26]** Et... et vous avez... vous, quand vous joignez
20 l'entreprise, c'est Neil qui... est-ce qu'il est
21 seul dans cette entreprise-là, dans la famille
22 Fortier? Je comprends que, vous, vous êtes un
23 Payette, là, mais tout ça c'est la même famille?

24 R. Bien, c'est le côté à ma mère, ma mère c'est une
25 Fortier. Puis, à ce moment-là, pour répondre à

1 votre question, Neil était tout seul dans la
2 compagnie.

3 Q. **[27]** O.K.

4 R. C'est qu'est-ce que vous pensez.

5 Q. **[28]** Qu'est-ce qui vous a amené à travailler, là,
6 au début?

7 R. Bien comme je vous ai dit, il n'y avait pas
8 beaucoup de travail en génie civil, à ce moment-là,
9 les chantiers de génie civil il n'y en avait pas
10 beaucoup, puis je voyais que... les grutiers
11 travailler, puis qu'il y avait beaucoup de travail.
12 Je voyais que je pouvais gagner ma vie assez bien
13 en étant grutier. C'est un beau métier.

14 Q. **[29]** Quand vous travailliez pour votre oncle Neil,
15 est-ce qu'il est seul actionnaire dans la
16 compagnie, à ce moment-là?

17 R. À mon avis, oui.

18 Q. **[30]** Et c'est quoi la grosseur de l'entreprise, il
19 y a combien de grues, c'est Fortier Transfert?

20 R. Au départ, entre huit et dix grues.

21 Q. **[31]** À l'époque, parlez-nous un petit peu juste de
22 l'état du marché des grues à Montréal dans ces
23 années-là quand vous rejoignez la compagnie, est-ce
24 qu'il y a une des compagnies dominantes, où se
25 situe Fortier Transfert à l'intérieur de ces

1 entreprises-là?

2 R. Bien Fortier Transfert ça se situe dans les plus
3 petites compagnies, c'était la plus petite
4 quasiment des compagnies à Montréal qui était
5 dominé par un gros.

6 Q. **[32]** Qui était?

7 R. Qui était les Grues Guay.

8 Q. **[33]** O.K. On y reviendra tout à l'heure parce qu'on
9 va en parler longuement des grues Guay. Alors, vous
10 y avez travaillé vous dites, vous avez fait tous
11 les métiers chez Fortier Transfert?

12 R. Je peux dire que j'ai fait tous les métiers, oui.

13 Q. **[34]** O.K. Alors, ça c'est les mains dans la
14 graisse, dans les machines sur les chantiers?

15 R. Oui, mécanicien, grutier, j'ai fait tous les
16 échelons, répartiteur, aller voir comme technicien
17 des travaux que les clients demandaient, évaluer
18 quel type de grue qu'ils avaient besoin.

19 Q. **[35]** Faire le travail de bureau aussi?

20 R. Travail de bureau, je n'ai pas fait beaucoup de
21 travail de bureau, le travail de bureau que j'ai
22 fait c'est répartiteur comme je vous dis, prendre
23 les commandes des clients, puis envoyer des grues,
24 je l'ai fait un petit peu, mais tout en étant
25 grutier sur une grue. Le bureau je n'ai pas vu ça

1 souvent.

2 Q. **[36]** Si on se place à la fin des années quatre-
3 vingt-dix (90), juste avant de tourner le cap des
4 années deux mille (2000), à quel moment avez-vous
5 acquis vous l'entreprise, on va mettre une date
6 pour commencer, Fortier Transfert?

7 R. La date exacte, je le sais pas. Pourquoi j'ai
8 acquis la compagnie? La compagnie était à mon
9 oncle, mon oncle vieillissait, puis moi je voyais
10 qu'il y avait des opportunités, je répondais au
11 téléphone, je voyais qu'il y avait une demande, on
12 ne pouvait pas suffire à la demande.

13 Moi, à ce moment-là, je devais avoir peut-
14 être trente (30) ans plus jeune que mon oncle,
15 c'est sûr que j'ai pas les mêmes pensées que mon
16 oncle, puis je veux grossir la compagnie parce que
17 moi j'étais pas capable de dire non aux clients.
18 Puis je voulais que la compagnie grossisse, qu'on
19 achète d'autres grues, puis mon oncle lui il voyait
20 ça comme des problèmes des grues.

21 Puis moi je voyais ça comme pour mon
22 avenir, puis je voyais qu'on pouvait faire quelque
23 chose de bon, puis je voulais grossir. Mon oncle il
24 m'a dit : « Bien si tu veux continuer à grossir, il
25 faut que tu trouves une solution pour m'acheter. »

1 Q. **[37]** Votre oncle lui aviez-vous suggéré lui
2 d'acheter des nouvelles grues pour répondre à la
3 demande des clients?

4 R. Je l'ai plus que suggéré, il m'a même écouté pour
5 quelques grues, j'en ai acheté quelques-unes avec
6 lui. Mais il faut penser que mon oncle il était
7 moins fonceur. À ce moment-là, emprunter dans une
8 banque c'était pas, il voulait pas emprunter, on
9 achetait une grue si on avait l'argent, puis...

10 Ça fait que c'était vraiment, vraiment
11 différent comment que je voyais, moi je disais :
12 « On peut emprunter pour acheter une grue, si la
13 grue travaille on peut emprunter puis la faire
14 travailler, elle va faire ses paiements. » Mais lui
15 il voyait plus de problèmes, il était content avec
16 dix grues, ça le satisfaisait, puis moi j'en
17 voulais plus.

18 Q. **[38]** O.K. C'est l'approche des affaires, c'est
19 quasiment le conflit des générations...

20 R. Oui.

21 Q. **[39]** ... mais vous ne voyez pas les affaires de la
22 même façon que votre oncle?

23 R. Je ne vois pas les affaires de la même façon que
24 mon oncle, non.

25 Q. **[40]** Et au moment, parce que vous nous avez dit

1 tantôt vous n'êtes pas capable de mettre même pas
2 l'année où vous avez acheté?

3 R. Bien comme vous dites c'est avant deux mille
4 (2000), c'est certain.

5 Q. **[41]** Si je vous suggère au mois de juillet quatre-
6 vingt-dix-huit (98)?

7 R. Juillet quatre-vingt-dix-huit (98), c'est possible.

8 Q. **[42]** O.K. On va revoir tout à l'heure, on aura
9 peut-être de la documentation qui va recouper ça.
10 Alors, mais c'est avant deux mille (2000) que vous
11 avez acheté?

12 R. C'est ça, bien oui.

13 Q. **[43]** Qu'est-ce qui a amené votre oncle à vous
14 vendre l'entreprise?

15 R. Bien c'est parce que je poussais, puis je poussais,
16 je voulais qu'il achète d'autres grues, puis, là,
17 mon oncle n'était plus d'accord avec moi parce
18 qu'il n'aimait pas être endetté, puis il n'était
19 pas bien avec ça, puis il m'a dit : « Bien, si toi
20 tu veux continuer à grandir, bien il va falloir que
21 tu grandisses par tes... que tu voles de tes
22 propres ailes. » comme on peut dire : « C'est tu
23 vas y aller, tu vas m'acheter, puis trouve du
24 financement pour m'acheter puis tu feras ce que tu
25 veux avec la compagnie après.

1 Q. **[44]** Avez-vous... effectivement, vous avez acheté
2 l'entreprise. Est-ce que vous avez été capable de
3 trouver du financement à l'extérieur de la famille
4 pour acheter l'entreprise?

5 R. C'était pas possible à ce moment-là, j'ai fait le
6 tour des banques, malgré que j'étais bien jeune
7 puis vu que je voyais que c'était la seule solution
8 pour faire grandir l'entreprise je voulais vraiment
9 trouver du financement pour acheter mon oncle, mais
10 quand les... j'ai été à... me semble que c'est à la
11 Banque Nationale puis... je pense à BDC, là, je
12 savais pas où cogner des portes pour avoir cet
13 argent-là, mais quand eux ils regardaient les
14 bilans, bien c'était pas possible de financer
15 l'entreprise. Je travaillais presque... bien je dis
16 cent (100) heures, mais c'est un peu, là, mais
17 mettons quatre-vingt (90) heures par semaine,
18 quatre-vingts (80) heures par semaine, mon oncle
19 pareil, sans prendre de salaire, bien la compagnie,
20 à ce moment-là, faisait peu de profits, ça fait que
21 c'était pas viable de financer cette entreprise-là,
22 là.

23 Q. **[45]** O.K.

24 R. Ça fonctionnait pas.

25 Q. **[46]** Pas viable de la financer puis en même temps,

1 quand des clients appelaient pour des besoins
2 spécif... vous dites vous disiez « Non » aux
3 clients?

4 R. Je leur disais « Non » souvent, oui.

5 Q. **[47]** Souvent?

6 R. On disait « Non » parce que premièrement, des grues
7 ça se loue à l'heure, il faut arriver à temps au
8 chantier puis mon oncle avait une maladie de...
9 de... de... faut arriver à l'heure, faut servir le
10 client comme il faut, on pouvait pas dire oui à un
11 gars qui avait bes... un client qui avait besoin
12 dans l'après-midi, c'était le matin puis après ça,
13 si le gars « Veux-tu que j'aille finir dans
14 l'après-midi » bien il s'en venait au bureau,
15 c'était fini. On était pas... on poussait pas
16 beaucoup, là.

17 Q. **[48]** On poussait pas sur les grutiers, sur les
18 appareillages, en fait on...

19 R. Non. On était satisfait de...

20 Q. **[49]** O.K. Pas plus que... on n'allait pas mettre
21 deux, trois contrats dans la journée?

22 R. Non. Non, non, non.

23 Q. **[50]** Bon. Quand vous achetez l'entreprise de votre
24 oncle, êtes-vous capable de me donner l'inventaire,
25 le nombre de grues qu'il y a au moment où vous

- 1 l'achetez?
- 2 R. Bien comme je vous dis, d'après moi, une dizaine de
3 grues. Une dizaine de grues maximum.
- 4 Q. **[51]** O.K. Et vous... et c'est votre oncle qui vous
5 finance, vous me dites?
- 6 R. Bien, c'est mon oncle que finalement, il a financé,
7 qu'on s'est rendu à l'évidence que je ne pourrais
8 pas trouver le financement puis mon oncle, vu qu'il
9 voulait se retirer, bien il n'avait pas bien, bien
10 d'autres solutions que de me financer.
- 11 Q. **[52]** Il vous a financé à quelle hauteur pour... le
12 prix de vente de l'entreprise?
- 13 R. Sept cent cinquante mille (750 000).
- 14 Q. **[53]** Sept cent cinquante mille dollars
15 (750 000 \$)...
- 16 R. Oui.
- 17 Q. **[54]** ... à ce moment-là...
- 18 R. Oui.
- 19 Q. **[55]** ... que vous assumez par un prêt personnel,
20 là, face à votre oncle?
- 21 R. Oui.
- 22 Q. **[56]** O.K. Et là, vous prenez les rênes de
23 l'entreprise comme seul actionnaire?
- 24 R. À ce moment-là, oui.
- 25 Q. **[57]** O.K. Dites-nous ce qui arrive après que vous

1 prenez le contrôle de l'entreprise comme seul
2 actionnaire, endetté comme vous l'êtes, comment...
3 comment ça va avec l'entreprise avant l'arrivée de
4 monsieur Lafortune?

5 R. Comment ça va? La minute que mon oncle, on a
6 finalisé le contrat comme de vente, mon oncle il
7 voulait vraiment se retirer puis là, je me rendais
8 compte qu'il voulait vraiment me laisser voler de
9 mes propres ailes puis fallait je réponde au
10 téléphone, fallait que j'opère les grues, fallait
11 je les répare, fallait je m'occupe de tout puis
12 moi, là, premièrement, le bureau c'était plus le
13 côté mon oncle et je... je pouvais pas m'occuper de
14 tout ça tout seul, c'était impossible puis là, je
15 voyais que j'étais endetté puis fallait je performe
16 puis fallait que ça marche, fait que c'est là que
17 j'ai appelé mon ami Louis-Pierre pour qu'il vienne
18 m'aider à... je lui ai offert de m'aider, savoir
19 s'il pouvait m'aider là-dedans puis... pour qu'on
20 puisse passer au travers cet endettement-là ou...
21 je sais pas comment vous dire, là, j'ai été... je
22 l'ai appelé pour qu'il m'aide dans le bureau. Puis
23 pour m'aider dans le bureau, Louis-Pierre, faut
24 comprendre qu'il avait une très bonne job chez Bell
25 Canada puis moi je lui offrais vraiment une job qui

1 était pas évidente, c'était le téléphone sept jours
2 sur sept, vingt-quatre (24) heures sur vingt-quatre
3 (24), dans le bureau, bien c'était pas un beau
4 bureau, là, c'était un bureau d'un garage, on se
5 comprend, là, c'était vraiment pas évident pour lui
6 puis la manière que j'avais vu pour l'attacher pour
7 qu'il m'aide, c'était de lui donner quarante pour
8 cent (40%) des parts de la compagnie, c'était
9 quarante pour cent (40%) des parts c'était...
10 c'était pas vraiment un beau cadeau parce que
11 c'était quarante pour cent (40%) des dettes.

12 Q. **[58]** C'est comme ça que vous lui avez présenté?

13 R. Bien je lui ai mis ça les cartes sur table parce
14 que je voulais vraiment qu'il comprenne dans quoi
15 qu'il s'embarquait parce que j'avais vraiment
16 besoin de quelqu'un pour m'aider puis faire les...
17 absolument que... tu sais, je ne voulais pas
18 l'engager comme un employé puis que j'avais trop
19 peur que dans deux mois après, qu'il soit... trouve
20 ça pas le fun puis qu'il s'en aille. J'ai décidé de
21 le mettre avec moi pour qu'il rame dans le bateau
22 en même temps, là, puis que... qu'on réussisse à
23 sortir du gouffre un peu, là.

24 Q. **[59]** Vous avez dit : « J'ai appelé mon ami Louis-
25 Pierre. » Peut-être nous le présenter Louis-Pierre.

1 Qui est Louis-Pierre Lafortune par rapport à vous?

2 Vous le connaissez depuis?

3 R. Pierre Lafortune, c'est un ami d'enfance. On a
4 toujours dit, on était sur la même photo de
5 maternelle. J'ai été à l'école avec. Louis-Pierre,
6 il a étudié en administration. Moi, j'étais plus
7 chantier mettons, là.

8 Q. **[60]** Là, on a fait un grand saut de la maternelle
9 aux études en administration. La jeunesse, peut-
10 être, est-ce que vous avez gardé contact avec
11 monsieur Lafortune au cours de votre jeunesse?

12 R. Bien, tout le long de l'école, c'est sûr qu'il est
13 venu au collège avec moi. C'est après quand il est
14 allé à l'université. Moi, j'ai été à l'université à
15 la Polytechnique. Lui, il est allé à l'université,
16 je ne me souviens pas où, mais c'est là qu'on s'est
17 plus séparés rendu à l'université. Je n'ai pas pris
18 le même chemin que lui.

19 Q. **[61]** Mais jusque-là?

20 R. Jusque-là...

21 Q. **[62]** Au collège?

22 R. ... on se parlait, on se voyait. Au collège, on se
23 voyait à tous les jours, tous les jours. Quand même
24 qu'il était côté administration, moi, j'étais plus
25 sciences pures, bien, on se voyait à tous les

1 jours. On s'est toujours...

2 Q. **[63]** Des bons copains?

3 R. Oui, des bons copains, oui, très bons.

4 Q. **[64]** Alors, je comprends qu'au niveau
5 universitaire, vous vous êtes peut-être écartés un
6 petit peu. Mais après, après que monsieur Lafortune
7 ait terminé ses études, que vous ayez terminé les
8 vôtres, est-ce que vous avez repris contact avec
9 lui avant de l'appeler au sein de votre entreprise?

10 R. Bien, c'est sûr qu'à l'occasion, on se donnait des
11 nouvelles, hein. Il voulait savoir comment ça
12 allait. Moi, je voulais voir comment ça allait. Il
13 avait eu un coup dur. Il avait eu un divorce aussi.
14 En tout cas, on se parlait. Puis...

15 Q. **[65]** Comme des amis?

16 R. Comme des amis. Puis c'est pour ça que je l'ai
17 appelé à un moment donné, parce que je ne voyais
18 pas d'autres personnes qui pouvaient me donner un
19 coup de main à part lui. Je ne voyais pas d'autres
20 solutions.

21 Q. **[66]** Mais outre le fait que monsieur Lafortune ait
22 fait des études en administration, puis qu'il avait
23 une bonne job, vous avez dit, chez Bell, qu'est-ce
24 que vous saviez de son travail ou de ses réussites?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Chez Bell notamment.

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Pardon?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[67]** Qu'est-ce qu'il faisait chez Bell?

7 R. Bell, il était, bien, j'imagine, un genre de
8 directeur d'une téléboutique, là, ou de plusieurs
9 téléboutiques. Je ne peux pas... je ne sais pas
10 exactement ce qu'il faisait. Mais il était dans des
11 boutiques dans des centres d'achats. Il me semble
12 que c'était ça.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[68]** Pas comme vendeur au sein de...

15 R. Non, non, il était plus haut que ça. Il était dans
16 les plus hauts, là, dans les directeurs de
17 téléboutiques. Il avait une très bonne job, là.

18 Q. **[69]** Une très bonne job. Ça, vous le saviez?

19 R. Je le savais, oui.

20 Q. **[70]** Mais avez-vous pris des renseignements sur lui
21 avant de lui parler, de le prendre au sein de votre
22 entreprise? Je veux dire, c'est beau d'avoir une
23 bonne job, mais est-ce que vous saviez s'il
24 réussissait bien chez Bell, chez Bell Canada à
25 l'époque ou dans les boutiques?

1 R. Je pense que, chez Bell Canada, à ce moment-là, il
2 avait commencé à vendre des téléphones. Puis il
3 était rendu comme directeur. Ça fait que... Dans un
4 laps de temps assez court. Ça fait que, d'après
5 moi, il devait avoir réussi. Dans ma tête à moi,
6 c'était, oui, c'était très bon.

7 Q. [71] C'était très bon?

8 R. Oui.

9 Q. [72] C'est quelqu'un en qui vous aviez confiance?

10 R. Oui, j'avais très confiance, oui.

11 Q. [73] O.K. Alors vous l'approchez. Êtes-vous capable
12 de mettre un moment, un mois ou même l'année où
13 vous l'avez approché pour qu'il se joigne à vous?

14 R. Vous m'avez parlé tantôt de juillet quatre-vingt-
15 dix-huit (98). Moi, je pense que c'est dans les
16 premiers mois que... Je sais que, en tout cas, je
17 n'avais pas fait un paiement à mon oncle, pas un
18 paiement. Ça fait que c'est dans les premiers mois
19 que je l'ai appelé tout de suite, parce que ça
20 avait vraiment changé vite avec mon oncle. Puis
21 j'avais besoin d'être vite. Ça fait que j'imagine
22 que c'est dans l'été quatre-vingt-dix-huit (98).

23 Q. [74] Puis, bon, les paiements à votre oncle, vous
24 faisiez ça à quel terme environ, mensuellement
25 ou...

- 1 R. Bien, je ne sais pas si c'était mensuellement ou...
2 C'était à même les profits que c'était... Il y
3 avait eu comme une entente. C'était à même les
4 profits. Je ne sais pas si c'était annuellement
5 ou... J'imagine que oui, annuellement.
- 6 Q. [75] Alors, vous allez chercher... Vous nous avez
7 expliqué un peu comment vous lui avez vendu l'idée.
8 Vous, vous vouliez un associé, c'est ça que vous
9 cherchiez?
- 10 R. Oui, je voulais un associé, parce que je voulais
11 vraiment quelqu'un qui puisse m'aider puis qui va
12 rester avec moi dans cette aventure-là.
- 13 Q. [76] Et comment qu'il a réagi à votre demande,
14 monsieur Lafortune?
- 15 R. Au début, il a regardé ça un peu, puis... Puis,
16 moi, je ne faisais pas mon vendeur bien, bien, je
17 mettais ça pire que pire. Je disais : « Ça ne sera
18 pas drôle. C'est vraiment pas facile. » Je
19 travaillais beaucoup. Je travaillais six jours par
20 semaine tout le temps, même presque le dimanche,
21 j'essayais de ne pas travailler, mais c'était
22 quasiment sept jours. Ça fait que c'est certain que
23 je ne mettais pas ça beau. Mais lui a réagi :
24 « Bien, ça m'intéresse, je voudrais regarder ça un
25 peu plus. » À ce moment-là, j'avais aucun chiffre,

1 j'avais rien. Puis je pense que j'avais pris
2 l'initiative de lui... de donner des actions. J'en
3 avais pas parlé à mon oncle.

4 Q. **[77]** Bien, à ce moment-là, étiez-vous propriétaire
5 de l'entreprise?

6 R. Bien, propriétaire... oui puis non. Un propriétaire
7 endetté à cent pour cent (100 %), admettons.

8 Q. **[78]** Oui, endetté, je comprends, mais c'est vous
9 qui déteniez des actions au moment où vous en avez
10 donné à monsieur Lafortune?

11 R. Je sais pas comment ça fonctionnait pour détenir
12 des actions, là. Je sais pas les détails comment ça
13 faisait. Mais je pensais bien que je les avais, en
14 tout cas, les actions. Quand même que j'avais pas
15 payé.

16 (14:36:29)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. **[79]** Mais vous avez dit que vous lui aviez donné
19 quarante pour cent (40 %)...

20 R. De la compagnie, oui.

21 Q. **[80]** C'est donc que vous déteniez soixante pour
22 cent (60 %) ?

23 R. Bien... ah! oui, je lui ai donné quarante pour cent
24 (40 %), ça fait que je devais détenir les actions
25 sans les avoir payées. J'imagine.

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[81]** Vous les aviez mais elles n'étaient pas
3 payées?

4 R. Oui. Je pense que mon oncle avait tout pris en
5 garantie les équipements et probablement qu'il
6 m'avait donné les actions.

7 Q. **[82]** C'est ça. Votre oncle avait gardé un droit de
8 regard aussi sur votre gestion?

9 R. Il avait un droit de regard, oui. Il avait un droit
10 de regard, oui. Bien, oui. Parce qu'il voulait
11 protéger ses... quand même son... son prêt ou...

12 Q. **[83]** Alors, monsieur Lafortune, finalement, il
13 accepte de venir travailler au sein de
14 l'entreprise?

15 R. Oui, il accepte.

16 Q. **[84]** Qu'est-ce qui se passe avec l'arrivée de
17 monsieur Lafortune?

18 R. Avec l'arrivée de monsieur Lafortune...

19 Q. **[85]** Au point de vue commercial, qu'est-ce qui va
20 changer chez Fortier Transfert avec l'arrivée de
21 monsieur Lafortune?

22 R. Bien, au départ, monsieur Lafortune, il connaît
23 rien dans les grues, il connaît rien dans le
24 domaine de la construction. Je l'amène
25 tranquillement là-dedans mais... là je le mets dans

1 le bureau comme un lion dans une cage, là,
2 quasiment, je... Puis, mon oncle, il arrête pas de
3 me répéter qu'il est... qu'il est bon à rien.

4 Q. **[86]** Ah! bon.

5 R. Ça fait que... Mais, moi, je savais qu'il regardait
6 mon oncle travailler, il me regardait, il
7 apprenait. Puis, à ce moment-là, bien, il a
8 commencé à répondre au téléphone quand mon oncle
9 s'en allait puis, tranquillement pas vite, il
10 parlait aux clients puis les clients l'ont tout de
11 suite adopté puis... Puis lui, bien, il voyait
12 qu'il y avait de la demande, là il l'a vu qu'il y
13 avait de la demande puis il y avait possibilité de
14 faire grandir cette entreprise-là. Parce qu'il
15 répondrait directement aux clients puis lui... il
16 est un peu comme moi, il voulait pas dire non. Il
17 était endetté lui aussi, là.

18 Q. **[87]** Ah! il voulait pas dire non. Alors, qu'est-ce
19 qu'il disait aux clients qui voulaient des grues?

20 R. Il disait que, oui, il va en trouver. Il a trouvé
21 des solutions pour trouver des grues à des
22 compétiteurs, sous-louer des grues puis pousser
23 les... il louait des grues.

24 Q. **[88]** Alors... puis ça, est-ce que c'était nouveau,
25 ça, au sein de Fortier Transfert d'aller sous-louer

1 ou louer des grues chez des compétiteurs?

2 R. C'était pas complètement nouveau, mon oncle le
3 faisait pour des très, très bons clients. Mais
4 des... bien, des clients c'est des clients mais, je
5 veux dire, il y en avait d'autres clients, que ça
6 fait des années et des années, on sous-louait mais
7 on... c'était pas une affaire qui était commun
8 (sic), on voulait pas se casser trop, trop la tête
9 avec ça. Mais Louis-Pierre, il a peut-être un peu
10 pousser plus ce... comme un genre de créneau, là,
11 là.

12 Q. **[89]** Qu'est-ce qui... qu'est-ce qu'il amène comme
13 méthode de gestion nouvelle au sein de... Écoutez,
14 on va peut-être le résumer, là. Sous... avec
15 l'arrivée de monsieur Lafortune, est-ce qu'on peut
16 résumer en disant que les affaires de Fortier
17 Transfert sont parties en flèche vers le haut, le
18 chiffre d'affaires a... s'est multiplié?

19 R. Bien, je dirais pas en flèche la minute... je sais
20 pas comment de mois ça a pris. Je sais qu'il a
21 réussi à se faire aimer par les grutiers, parce que
22 là les grutiers travaillaient plus, ça fait que là
23 c'est sûr qu'ils étaient contents. Partir en
24 flèche, pas immédiatement, là, mais c'est sûr que
25 ça m'a donné un coup de main, là. Moi, c'était plus

1 facile aussi de dire, non, parce que j'en avais
2 tellement... j'étais tellement débordé, mon oncle
3 était tellement débordé que c'était plus facile
4 dire, non, puis de laisser ça mollo. Mais, avec
5 lui, ça me donnait un coup de main, là, Ça me
6 donnait un... une personne de plus pour nous aider,
7 quand même, là.

8 Q. [90] Alors, comment est-ce qu'il s'est pris,
9 justement, pour maximiser le travail des grutiers,
10 des machines, des hommes afin que Fortier Transfert
11 génère plus de revenus?

12 R. Bien, là, c'est de poser plus de questions aux
13 clients, savoir comment... le client, bon, il
14 demande une grue à sept heures (7 h) : « Tu en as
15 besoin pour combien de temps? Bon, tu vas finir
16 vers midi (12 h), bon, bien, moi, je vais donner la
17 grue à un autre client, assure-toi de finir à midi
18 (12 h). » C'est sûr qu'il essayait de remplir
19 l'horaire, là, les... la grue, là, faire deux
20 clients avec la même grue dans une journée, peut-
21 être trois, même. Des fois, par exemple, ça a
22 commencé, quand il y avait des clients
23 insatisfaits, parce que si on disait... le client
24 disait : « On va finir à midi (12 h) », mais il
25 finissait pas à midi (12 h 00), puis l'autre client

1 attendait la grue pour une heure (1 h 00), mais la
2 grue était pas là des fois, c'est sûr que ça a créé
3 des tensions un peu avec les clients, mais c'est
4 comme ça, on est endetté, nous, je ne veux pas que
5 la grue rentre à midi (12 h 00), là, je veux
6 qu'elle travaille. Ça fait qu'on fait toute qu'est-
7 ce qui est dans notre possible.

8 Q. **[91]** Et alors, monsieur, quand vous l'avez pris au
9 départ, monsieur Lafortune, est-ce que lui avez
10 donné des actions dès le départ, dès son arrivée au
11 sein de l'entreprise?

12 R. Je n'ai pas le mot « donné », là, on dirait qu'il
13 les a gagnés plutôt, là.

14 Q. **[92]** Oui? Quand est-ce qu'il a acquis ses quarante
15 pour cent (40 %) des actions?

16 R. Oui, c'est ça. Bien au départ, là, je pense qu'on a
17 fait des papiers avant, je me suis engagé à le
18 faire, puis je pense qu'on a fait des papiers avant
19 qu'il s'assoit dans le bureau. Tu sais, dans le
20 fond, il voulait être certain que... d'avoir,
21 d'être dans la compagnie, là.

22 Q. **[93]** Oui, il voulait être certain d'être dans
23 l'entreprise. Mais si on essaie vraiment de mettre
24 une date puis avoir, avez-vous avec vous le contrat
25 de... de vente des actions à monsieur Lafortune?

1 R. Moi j'ai pas ça, c'est des... honnêtement je sais
2 même pas si je l'ai vu le contrat, c'est un notaire
3 je pense qui a fait ça au départ, un notaire ou le
4 comptable. Je sais pas comment que ça s'est fait,
5 là, mais je sais qu'il fallait que ça se fasse.

6 Q. **[94]** Et est-ce que vous avez trouvé d'autres moyens
7 pour intéresser aussi monsieur Guay, excusez-moi,
8 monsieur Lafortune au sein de l'entreprise par du
9 salaire. Vous, je comprends, vous dites vous n'en
10 preniez pas au début du salaire?

11 R. Bien j'en prenais, on en prenait, mais je veux dire
12 pas pour toutes les heures qu'on faisait, on se
13 prenait un salaire plus que raisonnable, là. Puis
14 Louis-Pierre, lui, le salaire que j'avais donné, à
15 ce moment-là, la compagnie faisait, je m'en
16 souviens, je vais toujours m'en souvenir, elle
17 faisait cinquante mille (50 000) de profit par
18 année, puis je lui ai donné mille piastres (1000 \$)
19 par semaine à Louis-Pierre. Puis ça c'était bien
20 bien mon oncle, il dit : « C'est fini », là,
21 c'était la faillite certaine, plus de profit.

22 Q. **[95]** Madame Blanchette, je vais vous demander peut-
23 être de nous projeter l'onglet numéro 5, s'il vous
24 plaît.

25 (14:43:07)

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Si vous permettez.

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. **[96]** Je voudrais juste savoir au moment où vous,
7 vous vous occupez des grues et que Louis-Pierre
8 Lafortune s'occupe des grues, aucun de vous n'avez
9 de carte de compétence pour manipuler des grues?

10 R. Ah moi, j'ai des cartes de compétence.

11 Q. **[97]** Vous vous avez des cartes de compétence?

12 R. Oui, j'ai mes cartes de la CCQ, oui.

13 Q. **[98]** Mais Louis-Pierre Lafortune n'a aucune idée de
14 ça, lui il gérait des téléphones, à ce moment-là?

15 R. Oui.

16 Q. **[99]** O.K.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[100]** En fait, il n'a pas touché, est-ce qu'il a
19 touché aux grues même?

20 R. Il a jamais touché aux grues, Louis-Pierre.

21 Q. **[101]** C'est ça. C'était pas son domaine du tout?

22 R. Non.

23 Q. **[102]** Les... Monsieur Payette, vous avez à l'écran
24 devant vous un document préparé par les services de
25 recherche ici, historique de la compagnie Fortier

1 Transfert ltée, et on voit entre parenthèses, 9148-
2 2786 Québec inc. entre mil neuf cent quatre-vingt-
3 quinze (1995) et deux mille huit (2008). Alors, on
4 retrouve dans cet historique-là les différentes
5 transformations au sein des administrateurs et des
6 actionnaires pour ces deux compagnies-là. Est-ce
7 que je comprends que la compagnie 9148-2786 à
8 succéder à Fortier Transfert après la vente à Guay?

9 R. J'imagine, ça doit être ça.

10 Q. **[103]** Vous le savez pas?

11 R. Je le sais pas, Monsieur, bien, là, vous le mettez,
12 là, j'imagine que ça doit être le bon numéro, là,
13 il y avait tellement de numéros, je peux pas vous
14 dire si c'est vraiment celle-là.

15 Q. **[104]** Si on va regarder en mil neuf cent quatre-
16 vingt-dix-huit (1998), le vingt-cinq (25) août mil
17 neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998), on voit
18 président, Yannick Payette. Vous étiez déjà
19 administrateur auparavant et, mais vous devenez
20 président en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit
21 (1998), est-ce que ça peut correspondre à la date
22 ça où vous avez acheté la compagnie?

23 R. Le vingt-cinq (25) août.

24 Q. **[105]** Oui? Alors, c'est à peu près la date?

25 R. J'imagine, je peux voir ça au CIDREQ, j'imagine que

1 ça doit être ça.

2 Q. **[106]** Bon, alors, on vous voit, puis, là, on va
3 voir il va y avoir beaucoup de modifications au
4 sein de l'actionnariat de cette entreprise-là. La
5 première fois où on voit le nom de monsieur
6 Lafortune, regardez, on s'en va en mil neuf cent
7 quatre-vingt-dix-neuf (1999) une correction le
8 vingt-deux (22) septembre mil neuf cent quatre-
9 vingt-dix-neuf (1999), monsieur Louis-Pierre
10 Lafortune devient troisième actionnaire. Est-ce que
11 ça peut correspondre à la date où vous lui avez
12 donné quarante pour cent (40 %) des actions?

13 R. Probablement.

14 Q. **[107]** O.K. Mais ça vous rappelle pas, ça vous aide
15 pas?

16 R. Moi les dates, Monsieur, je peux pas vous dire, là,
17 je sais que je l'ai fait, mais la date exacte.

18 Q. **[108]** Et on remarque que depuis mil neuf cent
19 quatre-vingt-dix-huit (1998), le premier
20 actionnaire majoritaire est toujours monsieur Neil
21 Fortier. Vous êtes le deuxième actionnaire,
22 troisième actionnaire, Louis-Pierre Lafortune. Est-
23 ce que ça vous aide, ça, à comprendre comment le
24 processus de transfert s'est fait de votre oncle
25 jusqu'à vous puis ensuite à monsieur Lafortune?

1 R. Pour moi, c'est pas mal du chinois tout ça, là.

2 Q. **[109]** O.K.

3 R. Honnêtement, désolé, là. Je portais pas bien, bien
4 attention à ça, moi.

5 Q. **[110]** Bon. On va laisser ça pour le moment, mais on
6 voit au moins autour de quatre-vingt-dix-huit-
7 quatre-vingt-dix-neuf (98-99), monsieur Lafortune
8 arrive au sein de l'entreprise?

9 R. Oui, ça... ça... c'est bien... c'est bien possible.

10 Q. **[111]** O.K. Et à ce moment-là, vous lui avez donné
11 quarante pour cent (40%) ce que vous dites c'est
12 des dettes de l'entreprise mais c'est des actions.
13 Parlez-nous donc, vous nous avez parlé tout à
14 l'heure des relations de... et ça va vous permettre
15 de présenter monsieur Lafortune, comment est-ce
16 qu'il se comportait avec les clients? Est-ce que
17 c'était sa force, ça?

18 R. Avec les clients, oui, c'était sa force, les
19 clients l'aimaient bien, mais il était tout le
20 temps au téléphone parce que lui, il ne pouvait pas
21 vraiment sortir du bureau, il devait répondre au
22 téléphone tout le temps, s'occuper des... des
23 opérateurs aussi.

24 Q. **[112]** Les opérateurs, ce sont les grutiers?

25 R. Les opérateurs de gr... les grutiers, oui.

1 Q. **[113]** O.K.

2 R. Les grutiers, c'était sa job de répondre au
3 téléphone puis d'être... il fallait qu'il soit aimé
4 par les clients si on voulait qu'ils nous
5 rappellent puis... on avait beau avoir des bons
6 grutiers qui donnaient des bons... qui donnaient un
7 bon service aux clients, mais aussi parler ça aide,
8 hein?

9 Q. **[114]** Les... les... vous avez parlé tout à l'heure,
10 vous avez expliqué, vous avez donné, donné ou vendu
11 ou cédé quarante pour cent (40%) des actions à
12 monsieur Lafortune, je vous pose la question,
13 pourquoi pas cinquante pour cent (50%) si vous
14 voulez en faire un associé?

15 R. À ce moment-là, je me dis si ça fonctionne pas,
16 peut-être ou... puis c'est une entreprise
17 familiale, je pense qu'on voulait... je me demande
18 si c'est pas mon oncle qui avait suggéré ça de
19 dire: « Bien regarde, il faudrait peut-être que tu
20 gardes la majorité », j'imagine, là.

21 Q. **[115]** Mais vous n'êtes pas plus certain que ça
22 encore une fois?

23 R. Non.

24 Q. **[116]** De ce qui a amené le chiffre
25 soixante/quarante (60/40)?

1 R. Pourquoi c'était soixante/quarante (60/40), je le
2 sais pas si ça a été une décision qu'on a pris moi
3 puis Louis-Pierre ou mon oncle, bien, m'a dit de
4 garder la majorité, là, peut-être en cas que ça
5 aille mal ou...

6 Q. **[117]** Alors dites-nous la... les premières années
7 de la présence de monsieur Lafortune, comment ça va
8 au niveau du chiffre d'affaires de l'entreprise
9 Fortier Transfert? On a placé ça en quatre-vingt-
10 dix-neuf (99), dites-nous deux mille (2000), deux
11 mille un (2001), là, comment ça va chez Fortier
12 Transfert?

13 R. Bien je sais que la compagnie, me semble elle
14 progresse, c'est certain, mais le chiffre
15 d'affaires, je peux pas vous dire de combien par
16 année ça a progressé, là. Comme je vous dis, moi je
17 m'occupais plus des grues, je m'occupais des
18 clients sur les chantiers, je m'occupais des
19 problèmes mécaniques, moi j'étais technicien là-
20 dedans. Je savais qu'on était endetté, moi, à
21 mesure... en autant qu'on faisait les paiements,
22 moi j'étais bien heureux puis que je voyais que ça
23 travaillait. Le reste, je sais pas comment ça a
24 progressé exactement.

25 Q. **[118]** O.K. À la... le Fonds de solidarité FTQ a

1 investi au sein de votre entreprise en deux mille
2 un (2001)?

3 R. J'imagine ça doit être dans ces eaux-là, oui.

4 Q. **[119]** Dans ces eaux-là parce que vous êtes pas
5 certain encore?

6 R. Non.

7 Q. **[120]** Et j'imagine qu'avant d'investir chez vous,
8 vous vous souvenez que le Fonds vous a rencontré,
9 vous, monsieur Lafortune, pour faire une enquête,
10 un bilan pour voir comment allait l'entreprise, ils
11 vous ont demandé vos états financiers?

12 R. Je sais pas si ça s'est fait comme ça, je vous
13 dirais, là, je le sais qu'on cherchait du
14 financement, ça j'en... il fallait trouver du
15 capital parce que ça prenait du capital acheter des
16 grues, là, on n'avait pas le choix bien, bien. Puis
17 je pense qu'on a... je pense que Louis-Pierre a
18 cogné beaucoup de portes puis la caisse de dépôt
19 même... bien c'était seulement le Fonds qui a...
20 qui a eu un retour d'appel puis le Fonds de
21 solidarité, je pense qu'après ça, ils ont voulu
22 j'imagine avoir nos bilans puis commencer à
23 regarder si c'était viable d'investir chez nous,
24 j'imagine.

25 Q. **[121]** Madame Blanchette, on va aller à l'onglet

1 Juillet quatre-vingt-dix-huit (98), la
2 propriété a été cédée à cent pour cent
3 (100 %) à son neveu, Yannick Payette,
4 actuel président et employé à
5 l'entreprise depuis mil neuf cent
6 quatre-vingt-dix (1990). La
7 transaction fut de sept cent cinquante
8 mille dollars (750 000 \$),
9 remboursable à raison de soixante pour
10 cent (60 %) des fonds générés. En mars
11 deux mille un (2001), une somme de
12 cinq cent mille dollars (500 000 \$) a
13 déjà été remboursée sur ce montant. Et
14 en avril deux mille un (2001), ce
15 dernier a cédé un bloc de quarante
16 pour cent (40 %) à Louis-Pierre
17 Lafortune, vice-président depuis deux
18 ans.

19 Il y a plusieurs choses dans ce paragraphe-là. Est-
20 ce que, ça, ça vous rappelle un peu le résumé de la
21 transaction que vous avez faite avec votre oncle
22 Neil et ensuite avec monsieur Lafortune?

23 R. Il me semble que les dates, ça ne marche pas, là.
24 Si j'ai acheté en juillet quatre-vingt-dix-huit
25 (98), j'ai... C'est écrit en mars deux mille un

1 (2001)...

2 Et en avril deux mille un (2001), ce
3 dernier a cédé un bloc de quarante
4 pour cent (40 %) à Louis-Pierre
5 Lafortune.

6 C'est-tu ça que ça disait dans le CIDREQ? Il me
7 semble que ça ne marche pas, là. Il me semble que
8 je lui ai donné tout de suite dans les premiers
9 mois.

10 Q. **[123]** D'après vous?

11 R. D'après moi, là, il me semble que c'était dans les
12 premiers mois. Je ne pense pas que c'est tout à
13 fait exact. Mais ce n'était peut-être pas important
14 dans ce contexte-là.

15 Q. **[124]** À ce moment-là?

16 R. Oui.

17 Q. **[125]** Écoutez, on est rendu certainement au moins
18 au mois d'avril, si ce n'est pas après avril deux
19 mille un (2001). Et, là, le Fonds examine votre
20 entreprise aux fins d'y faire un investissement. Il
21 y a eu un investissement du Fonds chez vous?

22 R. Oui, il y a eu un investissement du Fonds.

23 (14:52:47)

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. **[126]** Monsieur Payette, peut-être l'avez-vous dit

1 en parole, vous êtes-vous engagé avec monsieur
2 Lafortune quand il est arrivé, mais que ça s'est
3 concrétisé, selon les documents, en avril deux
4 mille un (2001)?

5 R. C'est peut-être possible, là, parce que, moi, il me
6 semble, c'était tout de suite après que j'ai acheté
7 mon oncle, que Louis-Pierre a embarqué dans la
8 compagnie. Puis c'était... Il me semble que c'était
9 bien important pour lui aussi de les avoir ces
10 actions-là, parce que, t'sais, il voulait vraiment
11 être impliqué, puis il voulait montrer que lui
12 aussi était une partie de...

13 Q. **[127]** Oui, mais en quatre-vingt-dix-huit (98), on
14 va se comprendre, ce qui était important à ce
15 moment-là, c'est que les actions, il avait quarante
16 pour cent (40 %) des dettes?

17 R. Il avait quarante pour cent (40 %) des dettes.

18 Q. **[128]** Peut-être qu'en deux mille un (2001), c'est à
19 ce moment-là, votre situation allait un peu mieux
20 en deux mille un (2001)?

21 R. Je ne comprends pas que j'avais déjà remboursé ce
22 montant-là non plus en deux mille un (2001).

23 Me PAUL CRÉPEAU :

24 Q. **[129]** À votre oncle?

25 R. Oui.

1 Q. **[130]** Déjà cinq cent mille dollars (500 000 \$) au
2 bout de deux ans?

3 R. Je ne comprends pas que j'ai fait ça, parce que...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[131]** Est-ce qu'on doit comprendre que ces
6 documents-là sont des faux?

7 R. Bien, ils ne sont peut-être pas des faux, mais je
8 ne sais pas comment ça peut être... si c'est
9 vraiment, si c'est véridique. Il me semble que
10 les... Quand mon oncle, quand le Fonds de
11 solidarité, je pense, a embarqué, il me semble que
12 mon oncle a voulu être payé une partie. Je pense
13 que l'argent du Fonds a servi à payer une partie du
14 sept cent cinquante mille (750 000 \$) à mon oncle.
15 Ça fait que c'est-tu pour ça qu'ils disent, en deux
16 mille un (2001), c'est là qu'il a embarqué le Fonds
17 en deux mille un (2001), que vous dites?
18 Probablement, c'est pour ça que mon oncle était
19 remboursé. Mais d'après moi, je n'avais pas
20 beaucoup remboursé mon oncle quand le Fonds a
21 embarqué. Puis il était inquiet mon oncle de ça.
22 Là, il voyait que je voulais grossir. Là, il
23 voulait être payé, il voulait se faire rassurer. Il
24 me semble que c'est le Fonds qui a payé mon oncle.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[132]** D'après vous, l'argent que le Fonds a avancé
3 a servi à rembourser votre oncle pour ses parts,
4 pour la dette que vous aviez?

5 R. Pas totalement, mais une partie, là, ça me
6 sonnerait bien cinq cent mille (500 000 \$), je
7 pense, c'est ça. En même temps, je pense qu'on a
8 acheté une compagnie avec ces fonds-là.

9 Q. **[133]** Bon. On va essayer de suivre un petit peu. On
10 va y arriver avec la transaction avec le Fonds.
11 Juste avant de regarder ça, peut-être, vos méthodes
12 comptables, à l'époque, où vous avez pris la
13 direction de la compagnie, qui faisait la tenue de
14 livres, puis la comptabilité chez vous quand vous
15 avez acheté de votre oncle?

16 R. Quand j'ai acheté de mon oncle, c'était mon autre
17 oncle, son frère, qui s'occupait des...

18 Q. **[134]** Son prénom?

19 R. Larry, Laurence.

20 Q. **[135]** Laurence. O.K. Est-ce que lui-même était un
21 actionnaire au sein de l'entreprise?

22 R. Bien, là, je l'ai vu tantôt dans...

23 Q. **[136]** Dans le REQ?

24 R. Oui.

25 Q. **[137]** Si on revient à l'onglet numéro 5.

- 1 R. Mais il ne devait pas avoir d'action vraiment. Je
2 ne sais pas comment ça fonctionne. Mais il ne
3 devait pas avoir grand...
- 4 Q. **[138]** On le voit comme troisième actionnaire à une
5 certaine époque, là, au sein de l'entreprise
6 quatre-vingt-quinze (95), quatre-vingt-seize (96),
7 on voit Laurence, Laurence Fortier, on le revoit
8 encore en quatre-vingt-dix-neuf (99). D'après vous,
9 il n'était pas actionnaire?
- 10 R. Bien oui, mais il est actionnaire à combien de
11 pourcentage? Est-ce qu'on peut le voir?
- 12 Q. **[139]** On a juste les noms.
- 13 R. C'est ça. Il ne devait pas avoir grand-chose
14 d'après moi.
- 15 Q. **[140]** Mais c'est lui qui faisait la comptabilité
16 pour votre oncle Neil?
- 17 R. C'est lui qui faisait la comptabilité, oui.
- 18 Q. **[141]** Quand est-ce que ça a changé?
- 19 R. Quand est-ce que ça a changé? C'est probablement
20 quand le Fonds a investi. Probablement quand le
21 Fonds a investi, ça devait prendre un comptable
22 plus... ça devait prendre des firmes comptables,
23 j'imagine.
- 24 Q. **[142]** Votre oncle n'était pas comptable, lui?
- 25 R. Non, non, non, il faisait les chiffres, mais il

1 n'était pas comptable mon oncle. La comptabilité
2 était faite ailleurs. Lui, il faisait la fin de
3 mois probablement. C'est tout, là.

4 Q. **[143]** Et qui a pris la relève pour faire la
5 comptabilité de Fortier Transfert quand vous avez
6 pris la direction de l'entreprise? Jocelyne
7 Therrien, est-ce que c'est un nom...

8 R. Ah! Jocelyne Therrien, je pense qu'elle est venue
9 plus tard, là, mais...

10 Q. **[144]** Elle serait arrivée quand, elle, madame
11 Therrien?

12 R. Bien, moi, je me souviens, c'est quand on a
13 déménagé, là, la date.

14 Q. **[145]** Déménagé où?

15 R. On a déménagé de local là parce que c'était...
16 c'était plus assez grand, là. Mais, Jocelyne, elle,
17 elle s'occupait des... elle a... elle a mis des
18 logiciels comptables, c'est ça qu'elle a fait.

19 Q. **[146]** Oui. Et est-ce que c'était elle aussi qui
20 faisait aussi la tenue des livres?

21 R. Probablement qu'elle faisait la... oui,
22 probablement qu'elle faisait la tenue de livres
23 après, oui.

24 Q. **[147]** O.K. Alors, elle a... elle a installé des
25 logiciels. Est-ce que... qui l'a embauchée

1 madame... madame Therrien? Est-ce que c'est vous...

2 Vous la connaissiez, vous, auparavant?

3 R. Non, moi, je ne la connaissais pas.

4 Q. **[148]** Qui l'a amenée chez vous?

5 R. Je peux pas vous dire qui l'a amenée chez nous, je
6 sais pas comment que... je sais pas.

7 Q. **[149]** Si je vous suggérais que c'est monsieur
8 Lafortune qui l'a amenée avec lui.

9 R. Non, monsieur Lafortune, il ne la connaissais pas,
10 c'est certain.

11 Q. **[150]** Il ne la connaissais pas.

12 R. Moi, je pense, c'est plus une annonce ou c'est...
13 Nous, on faisait tout à la main là, c'était
14 infernal. Ça, je me souviens là, c'était... c'était
15 plus possible à la grandeur... à la grosseur qu'on
16 avait, là. Ça prenait des logiciels. Je pense pas
17 qu'on la connaissait, Jocelyne.

18 Q. **[151]** Vous ne pensez pas.

19 R. Moi, je la connaissais pas en tout cas.

20 Q. **[152]** Mais, elle est arrivée chez vous, elle a
21 installé des logiciels. Si je vous parlais du
22 logiciel Advantage, le connaissez-vous?

23 R. Je ne connais pas ça, Monsieur.

24 Q. **[153]** Mais... mais, savez-vous que c'est... le nom,
25 connaissez-vous le nom du logiciel?

- 1 R. Ça me dit quelque chose.
- 2 Q. **[154]** Oui. Savez-vous si c'était le logiciel... si
3 c'est le logiciel qu'elle a installé chez vous pour
4 faire la comptabilité et de la tenue de livres?
- 5 R. Vous avez l'air à le savoir plus que moi, là, mais
6 c'est probablement ça.
- 7 Q. **[155]** C'est... Oui, c'est ça? Je vous le demande
8 là, si vous le savez...
- 9 R. Bien, moi, vous me dites « Avantage », ça me dit
10 quelque chose. Moi, je me suis jamais occupé de ça,
11 Monsieur. Je peux pas vous confirmer, mais
12 j'imagine que, oui, j'ai déjà entendu ça
13 « Avantage ».
- 14 Q. **[156]** Madame Therrien, est-ce que c'était une
15 employée permanente qui passait ses journées, ses
16 semaines chez Fortier Transfert?
- 17 R. Non.
- 18 Q. **[157]** Elle venait à quelle fréquence?
- 19 R. J'étais pas souvent là, moi, Monsieur, j'étais
20 jamais au bureau, moi.
- 21 Q. **[158]** Mais, vous étiez au sein de l'entreprise.
- 22 R. J'étais au sein de l'entreprise sur des chantiers
23 de construction.
- 24 Q. **[159]** O.K. Et il fallait la payer, j'imagine,
25 madame Therrien.

- 1 R. J'imagine que oui.
- 2 Q. **[160]** Est-ce qu'on la payait à salaire? À taux
3 horaire? Quarante (40) heures/semaine? À honoraire?
4 R. Je pense, elle devait être à taux horaire, là.
- 5 Q. **[161]** À taux horaire. Et savez-vous si c'était...
6 O.K. Alors... mais, à taux horaire, mais vous savez
7 pas pour combien d'heures/semaine elle était chez
8 vous.
- 9 R. Aucune idée.
- 10 Q. **[162]** O.K.
- 11 R. Le nombre d'heures que... pour que ça marche.
- 12 Q. **[163]** O.K. D'autre part, c'est vous qui signez les
13 chèques, à tout le moins.
- 14 R. Pas toujours.
- 15 Q. **[164]** Pas toujours?
- 16 R. Non.
- 17 Q. **[165]** Qui d'autre pouvait signer les chèques chez
18 vous?
- 19 R. Probablement Louis-Pierre.
- 20 Q. **[166]** Alors, Madame... Alors, vous ne saviez pas
21 d'où elle arrivait à ce moment-là.
- 22 R. Non.
- 23 Q. **[167]** On va revenir à cette période-là où on a vu
24 déjà des documents du Fonds. Qui a eu l'idée
25 d'aller chercher... chercher un investissement au

1 Fonds FTQ?

2 R. Louis-Pierre.

3 Q. **[168]** Savez-vous s'il connaissait déjà le Fonds FTQ
4 avant de faire affaires avec eux en deux mille un
5 (2001), là, ou à peu près?

6 R. On connaissait pas ça. Non, je pense pas. On
7 connaissait pas ça.

8 Q. **[169]** Vous, vous le connaissiez pas. Lui, est-ce
9 qui... est-ce qu'il connaissait cette entreprise-
10 là?

11 R. Je peux pas vous dire, Monsieur. Je sais qu'on a...
12 il avait cogner à des portes beaucoup, là. On
13 aurait cogner toutes les portes dans la province de
14 Québec, d'après moi là.

15 Q. **[170]** Bon.

16 R. N'importe quel fonds ou de banque qui aurait voulu,
17 là. On avait du travail, puis on pouvait grossir
18 puis...

19 Q. **[171]** Il manquait de financement.

20 R. Bien, on manquait de financement... on voulait
21 gran... on avait des opportunités pour grandir.

22 Q. **[172]** O.K. Mais, quand je vous suggère que ce qui
23 vous empêchait de grandir, c'est que vous manquiez
24 de financement. Vous semblez hésiter.

25 R. Bien, c'est sûr, pour avoir une... pour avoir une

1 job, donner une job à un grutier, ça prend une
2 grue. Une grue, c'est... il y a rien bien bien en
3 bas de deux cent cinquante mille (250 000 \$). Ça
4 fait qu'à un moment donné, ça prend... c'est sûr,
5 c'est le nerf de la guerre, c'est le... c'est le
6 financement.

7 Q. **[173]** C'est du financement. Si je reviens à ce
8 moment-là, on est en... et vous souvenez-vous en
9 quelle année vous avez obtenu un prêt du Fonds ou
10 un investissement du Fonds?

11 R. Non.

12 Q. **[174]** Bon. Je vais vous suggérer pour le moment
13 deux mille un (2001), on va partir avec cette date-
14 là, puis on reverra dans le document.

15 LA PRÉSIDENTE:

16 Est-ce qu'on peut revenir après la pause?

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Ah! Oui. Oui. Quatre heures (16 h 00).

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20

21 REPRISE DE L'AUDIENCE

22 LA GREFFIÈRE :

23 Monsieur Payette, vous êtes toujours sous le même
24 serment.

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Merci. Madame la Présidente, j'ai fait référence
3 tantôt à l'onglet numéro 1 dans mon document, mais
4 j'ai oublié de le faire coter. Alors, peut-être
5 qu'on pourrait le... on est rendu 103NP-1055?

6 LA GREFFIÈRE :

7 C'est exact.

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Qui est pour l'onglet numéro 1. Merci.

10

11 103NP-1055 : Extrait de documents du Fonds de
12 solidarité de la FTQ sur l'historique
13 de Fortier Transfert ltée

14

15 (15:36:38)

16 Q. **[175]** Monsieur... Monsieur Payette, bon, on voit
17 là, c'est difficile aussi pour les dates de reculer
18 loin en arrière puis tout ça. On va peut-être s'en
19 tenir aux grandes lignes à cette époque-là. Peut-
20 être juste nous expliquer qu'est-ce qui... quels
21 étaient les éléments de... de difficultés ou les
22 éléments déterminants dans l'expansion de
23 l'entreprise au moment où vous l'envisagez avec
24 monsieur Lafortune? Qu'est-ce... quels sont les
25 inconvénients ou les difficultés, à part le

1 financement?

2 R. À part le financement, probablement trouver des
3 bons clients puis...

4 Q. **[176]** Est-ce que, je vais vous poser une question
5 plus précise, est-ce qu'il y avait amplement
6 d'opérateurs, de grutiers sur le marché à ce
7 moment-là?

8 R. Ça, c'est vrai que je l'oubliais, là. Des grutiers,
9 il y en avait pas beaucoup, là, c'est pour ça que
10 je travaillais comme grutier aussi, là.

11 Q. **[177]** Donc, il n'y en a pas beaucoup sur le marché.
12 Il y en a pas beaucoup en formation non plus à ce
13 moment-là?

14 R. Non, je pense que l'école commençait à ce moment-
15 là, là. Les grutiers, ça... la moyenne d'âge, je
16 pense, était dans les alentours de cinquante-cinq
17 (55) ans, donc beaucoup de grutiers s'en allaient à
18 la retraite, mais il y avait pas beaucoup de
19 relève.

20 Q. **[178]** Alors, est-ce que, quand on voulait prendre
21 de l'expansion, c'est bien beau acheter des belles
22 grues neuves, est-ce que on avait nécessairement
23 des grutiers qui... pour les opérer?

24 R. Il fallait avoir beaucoup de travail pour les
25 attirer, c'est bien certain. Mais, c'est pour ça

1 l'option qu'on a prise, de regarder pour acheter
2 des... des compagnies avec des grutiers.

3 Q. **[179]** O.K. Alors, on achète la machinerie et les
4 grutiers qui viennent avec.

5 R. Oui.

6 Q. **[180]** O.K. Alors, quand vous avez dit là, en
7 passant, « il fallait avoir beaucoup de travail
8 pour les attirer », effectivement, il fallait être
9 capable de donner des heures au personnel, aux
10 grutiers pour qu'ils soient intéressés à travailler
11 chez vous?

12 R. Bien, c'est certain parce qu'ils étaient sollicités
13 de... par toutes les compagnies, là. Ils allaient
14 au plus offrant.

15 Q. **[181]** Bon. Alors, qu'est-ce qui vous amène, là...
16 On va commencer, on va regarder maintenant
17 l'expansion de... de votre entreprise, Fortier
18 Transfert. Qui amène cette idée-là? Comment ça...
19 comment ça s'est fait cette expansion-là?

20 R. Bien, ça s'est fait, l'expansion... Bien, la
21 première expansion, c'est la première compagnie
22 qu'on a achetée, c'est une compagnie de grues à
23 Laval, GSTL.

24 Q. **[182]** O.K.

25 R. C'était justement un sous-traitant pour nous

1 autres. Puis il y avait un des actionnaires qui
2 était malade puis que on a entendu au travers
3 des... on a entendu parler qu'il voulait vendre sa
4 compagnie. C'étaient deux frères puis il y avait un
5 frère qui était malade puis l'autre frère était pas
6 capable de... probablement de prendre les rênes
7 tout seul, comme, moi, j'étais pas capable tout
8 seul. Puis il cherchait quelqu'un pour vendre, il
9 cherchait quelqu'un pour l'acheter. Il y avait soit
10 Guay ou nous autres là. Bien « nous autres », on
11 n'était pas encore dans le marché vraiment pour
12 acheter une compagnie. On se comprend qu'on
13 commençait. Personne savait que... t'sais, personne
14 savait qu'on avait les moyens d'acheter ça, là.

15 Q. **[183]** Les aviez-vous les moyens d'acheter ça à ce
16 moment-là?

17 R. On n'avait pas les moyens d'acheter ça, mais vu
18 que, lui, il voulait vendre, c'est ça... c'est là
19 qu'on s'est dit « on a toute une opportunité, il
20 faut trouver le moyen de l'acheter ».

21 Q. **[184]** Bon. Quand vous dites « lui », là, ça, c'est
22 GSTL.

23 R. GSTL.

24 Q. **[185]** Est-ce qu'on s'entend, est-ce que c'est les
25 frères St-Laurent?

- 1 R. Les frères St-Laurent, oui.
- 2 Q. **[186]** O.K. Finalement, vous allez finir par
3 l'acheter l'entreprise GSTL.
- 4 R. On a fini à l'acheter avec l'aide du Fonds de
5 solidarité.
- 6 Q. **[187]** Bon. Alors, ça, ça a été la première
7 entreprise que vous avez fusionnée. On va juste
8 regarder, on va... on va suivre un peu votre
9 entreprise. Quand votre oncle Neil vous l'a vendue,
10 vous vous dites que vous aviez neuf, dix (10)
11 grues?
- 12 R. Entre huit et dix (10) grues j'avais dit, oui.
- 13 Q. **[188]** Entre huit et dix (10) grues. Je vais peut-
14 être vous aider. On va aller regarder, toujours
15 dans les pièces, Madame Blanchette, à l'item numéro
16 2, l'onglet numéro 2. Il y a un document, là, d'une
17 cinquantaine de pages et à la première page, vous
18 voyez « Fortier Transfert, location Grues, Plan
19 d'affaires 2001, 2002, 2003. »
- 20 Et je vous amène en bas de la page complètement où
21 on va voir, c'est daté février deux mille un
22 (2001). Vous souvenez-vous, vous, avez-vous
23 travaillé à préparer ce document-là?
- 24 R. Non.
- 25 Q. **[189]** Qui l'a préparé?

1 R. Louis-Pierre.

2 Q. **[190]** O.K. Et pourquoi on prépare un plan
3 d'affaires sur trois ans au mois de février deux
4 mille un (2001), deux mille deux (2002), deux mille
5 trois (2003)?

6 R. Bien, ça doit être l'année le... on cherchait du
7 financement pour le... pour notre expansion, là.
8 J'imagine, ça devait être demandé par le... les
9 gens où est-ce qu'on allait cogner aux portes, là.

10 Q. **[191]** Alors, Madame Blanchette, on va avancer, on
11 va aller à la page qui est numérotée 4 en bas, à
12 droite. Elle s'intitule « Introduction » en haut,
13 page suivante. Alors :

14 À nos partenaires financiers [...]
15 et c'est signé, si on regarde la signature en bas
16 de la page, là, Yannick Payette, président. Bon. Il
17 y a un texte, on le repassera pas, là, mais, bon :

18 Notre équipe est fière de ses
19 réalisations. Le plan d'affaires que
20 nous avons préparé à votre intention
21 nous a d'abord permis de faire le
22 point sur la situation présente.

23 Alors, il y a un petit document, là, que vous
24 préparez pour présenter l'entreprise et c'est vous
25 qui signez ce document-là en février deux mille un

1 (2001), c'est adressé « À nos partenaires
2 financiers ». Est-ce qu'ils sont connus à ce
3 moment-là? Êtes-vous à la recherche de partenaires
4 financiers ou vous les avez trouvés puis vous leur
5 fournissez un document après que vous les ayez
6 trouvés?

7 R. Premièrement, ce document-là, là, je l'ai jamais
8 vu, là, et si on avait nos partenaires à ce moment-
9 là, je sais pas pourquoi qu'on a fait ça, là. Je
10 pense qu'on était à la recherche, là.

11 Q. **[192]** Vous étiez à la recherche. Savez-vous à qui
12 ça a été présenté ce document-là?

13 R. Bien, moi, qu'est-ce que je sais puis qu'est-ce que
14 je me souviens c'est que je sais qu'on avait été
15 cogner à la Caisse de dépôt. Je sais que... il me
16 semble, il y avait la BDC puis le Fonds de
17 solidarité. Je pense que... il y avait pas grand-
18 monde qui ont retourné notre appel, là.

19 Q. **[193]** Je veux revenir à ce document-là, qui est
20 quand même peut-être important dans la vie d'une
21 entreprise. Là on fait des projections sur trois
22 (3) ans, en février deux mille un (2001), ça fait
23 pas des années que vous êtes propriétaire... ça
24 fait pas beaucoup de temps que vous êtes
25 propriétaire, ça fait pas si longtemps que monsieur

1 Lafortune vous accompagne, qu'il est actionnaire et
2 là vous faites un document, vous vous adressez à
3 des partenaires importants, des banques, la BDC,
4 Fonds de solidarité. Je comprends que vous dites
5 « à nos partenaires financiers », c'est parce que
6 c'est pas encore... vous dites pas au Fonds de
7 solidarité, vous cherchez encore un partenaire?

8 R. Oui, on cherche.

9 Q. **[194]** O.K. Ça n'a pas été préparé à la cachette ça,
10 c'est pas un document qu'on vous a caché?

11 R. Je l'ai pas vu le monter. Honnêtement, désolé, je
12 l'ai pas vu monter ce document-là. Louis-Pierre, il
13 devait travailler ça par les soirs ou... je ne le
14 sais pas. Moi, je suis pas capable de monter un
15 document de même, ça c'est certain.

16 Q. **[195]** C'est pas vous qui l'avez monté, je
17 comprends, c'était peut-être le rôle de Louis-
18 Pierre...

19 R. Je l'ai peut-être signé à quelque part.

20 Q. **[196]** ... qui est un bon vendeur aussi mais...
21 Alors, vous cherchez un partenaire financier pour
22 vous accompagner dans votre expansion. Regardez au
23 troisième paragraphe :

24 Nous sommes à une étape décisive, le
25 potentiel de croissance, rentabilité

1 de la compagnie sont exponentiels.

2 Bon. Hein : « On est des jeunes, on veut grandir »,
3 hein, c'est ce que vous dites, là? Vous cherchez du
4 financement pour faire des acquisitions?

5 R. Bien, c'est sûr qu'on a envoyé ça c'était pour ça,
6 là. On cherchait de l'argent, sûrement là.

7 Q. [197] On va aller à la page... aux pages 8 et 9 du
8 document. Page 8 pour commencer. Où c'est
9 l'histoire en une ligne...

10 R. 8 et 9.

11 Q. [198] Voilà. O.K. On a l'histoire en une ligne puis
12 là on a un petit peu d'histoire, là, on va... on
13 regardera pas toutes les dates, là, mais on voit la
14 fondation, en mil neuf cent vingt-sept (1927), par
15 Théodore Fortier. Transfert de l'entreprise à Neil
16 Fortier, qui prend la relève en mil neuf cent
17 quatre-vingt-un (1981). Ça, il faut retourner, le 2
18 fait référence à mil neuf cent quatre-vingt-un
19 (1981). On va aller à la période numéro 3, entre
20 quatre-vingt-un (81), quatre-vingt-dix-huit (98) :

21 Neil Fortier dirige l'entreprise avec
22 succès, faisant passer la flotte de
23 quatre (4) à neuf (9) grues.

24 Alors, est-ce que c'est exact ça, Monsieur Payette?

25 R. Bien, j'ai dit, entre huit (8) et dix (10), moi.

1 Q. **[199]** O.K. Mais...

2 R. J'imagine, là, ça doit être ça.

3 Q. **[200]** Huit (8) et dix (10) au moment où vous
4 terminez. « Décide de vendre », on va au paragraphe
5 5 de la page suivante, Madame Blanchette. Alors :

6 Monsieur Payette, voyant depuis des
7 années tout le potentiel de
8 l'entreprise, avait... et après une
9 étude de la compétition, décide qu'il
10 faut prendre de l'expansion, ce qu'il
11 fait, tout comme son oncle, avec
12 succès. Pour ce faire, il cède un bloc
13 de quarante pour cent (40 %) de
14 Fortier Transfert à Louis-Pierre
15 Lafortune, qui occupe un poste cadre
16 dans une entreprise renommée.

17 Alors, monsieur Lafortune rentre chez vous,
18 regardez, le 5, là, c'est en mil neuf cent quatre-
19 vingt-dix-neuf (1999). Si on remonte au tableau,
20 Madame Blanchette, la ligne de temps.

21 R. C'est ça.

22 Q. **[201]** O.K.? C'est correct? Monsieur Lafortune
23 arrive chez vous en quatre-vingt-dix-neuf (99).
24 Aller à la... on va retourner au paragraphe 6.

25 À peine quelques mois après quelques

1 mois après leur association, les deux
2 jeunes entrepreneurs trouvent le
3 financement nécessaire afin d'investir
4 huit cent trente-cinq mille dollars
5 (835 000 \$) pour l'achat d'une grue.
6 C'est une acquisition audacieuse
7 lorsqu'on considère que...

8 Bla bla bla, on explique ce qu'il en est. Alors, là
9 le Fonds est pas encore arrivé, vous êtes seul avec
10 monsieur Lafortune, qui est actionnaire chez vous,
11 et vous avez trouvé un financement de huit cent
12 trente-cinq mille dollars (835 000 \$) pour acheter
13 une grosse grue, vous vous souvenez de ça?

14 R. Bien sûr.

15 Q. **[202]** O.K. Votre oncle Neil vous a... en avait neuf
16 (9) grues quand il vous a vendu l'entreprise,
17 celle-ci est la dixième. Et on va au paragraphe 7 :
18 Achat de plusieurs grues au cours de
19 l'année, la flotte de la compagnie
20 compte actuellement un total de vingt
21 et une (21) grues.

22 On est en février deux mille un (2001). Si je
23 comprends bien, vous achetez la compagnie en
24 quatre-vingt-dix-neuf (99), il y a neuf (9) grues,
25 vous en achetez une avec monsieur Lafortune, vous

1 en achetez dix (10) autres puis on se retrouve, en
2 février deux mille un (2001), il s'est écoulé quoi,
3 douze (12), quinze (15) mois, à peu près, depuis le
4 moment où vous êtes dans l'entre prise, et vous
5 êtes déjà à vingt et une (21) grues. C'est exact
6 ça, Monsieur...

7 R. Bien, c'est ça qui est écrit, Monsieur, là.

8 Q. **[203]** Mais je comprends, mais c'est... le document,
9 là, il émane de la main de...

10 R. Bien, le document, peut-être qu'il était vendeur
11 aussi, Monsieur, je sais pas, là.

12 Q. **[204]** Êtes-vous en train de dire que monsieur
13 Lafortune aurait menti dans ce document-là?

14 R. Bien, là, je le sais pas, Monsieur, je les ai pas,
15 les grues, en décompte, là. Là c'est écrit que
16 j'avais vingt et une (21) grues, ça doit être vrai,
17 là, j'imagine, là.

18 Q. **[205]** Ça, est-ce que c'est le document qui a servi
19 à la présentation au Fonds de solidarité FTQ?

20 R. Bien, c'est pas adressé à eux autres mais c'est
21 peut-être ce document-là, là.

22 Q. **[206]** O.K. Alors, quand on dit :

23 Voici un résumé de la...

24 (15:48:15)

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[207]** Je m'excuse, Monsieur, là, mais vous étiez
3 là, vous, en... en deux mille (2000), n'est-ce pas?

4 R. Oui.

5 Q. **[208]** Bon. Vous travailliez là, en deux mille
6 (2000).

7 R. Oui, je travaille là.

8 Q. **[209]** Est-ce que vous saviez s'il y avait vingt et
9 une (21) grues ou pas, en deux mille (2000)?

10 R. Je sais pas exactement comment j'avais de grues,
11 Madame, ça a été tellement vite. Je peux pas vous
12 dire. C'est écrit que j'avais vingt et une (21)
13 grues, ça se peut, ça a été très vite. La compagnie
14 Fortier, dans l'ensemble, du début à la fin, quand
15 j'ai vendu, achetait... on avait une moyenne d'une
16 grue par mois.

17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[210]** Une nouvelle grue?

19 R. Une nouvelle grue en... on achetait des compagnies,
20 là, on se comprend, là, mais ça faisait... dans
21 l'ensemble, quand j'ai vendu, ça aurait fait une
22 grue par mois. Ça, je m'en souviens de ça. À ce
23 moment-là, en deux mille (2000), si j'en avais
24 vingt et une (21), c'est possible. Peut-être avec
25 GSTL, ça. Ah non! ça... bien...

1 Q. **[211]** On va regarder. Vous demandez un prêt pour
2 acheter GSTL...

3 R. Oui, c'est ça, là.

4 Q. **[212]** ... avec ce document-là.

5 R. C'est ça...

6 Q. **[213]** Ça marche pas, hein?

7 R. En deux mille un (2001), février deux mille un
8 (2001), non, je devais pas avoir le chose... je
9 l'avais-tu le prêt du Fonds en février deux mille
10 un (2001)?

11 Q. **[214]** Regardez, ce document-là, en février deux
12 mille un (2001), vous dites : « Bon, quand j'ai
13 acheté la compagnie, j'en avais neuf (9), j'en ai
14 acheté une dixième, celle de huit cent trente-cinq
15 mille dollars (835 000 \$), puis j'en ai acheté...
16 maintenant on est rendu à vingt et une (21). » Puis
17 là, à ce moment-là... Regardez, on va tourner la
18 page, là, on va aller un petit peu plus loin, vous
19 allez voir, dans le même document, à la page 14. On
20 va se comprendre. On a des états financiers, là. Et
21 là vous allez dire :

22 Voici les éléments à réussir (sic)...

23 Page... O.K. Encore plus loin, Madame Blanchette.

24 Voilà, éléments à réunir...

25 R. O.K.

1 Q. **[215]** Vous parlez toujours à vos partenaires
2 financiers :

3 On veut faire l'acquisition de grues
4 GSTL, voir la description à l'annexe
5 2, une association stratégique avec
6 Grues Inter-Provincial, on veut
7 acheter une grosse grue deux cent
8 cinquante (250) tonnes, puis
9 l'implantation dans des nouveaux
10 domaines.

11 Alors, c'est pas fait encore, ça c'est vos
12 projets. Comment vous avez fait pour financer la
13 dizaine de grues qui a été acquise au moment où
14 monsieur Lafortune est chez vous jusqu'en février
15 deux mille un (2001), avant l'investissement du
16 Fonds?

17 R. La banque, je vous ai amené des documents, vous
18 m'avez demandé la question la semaine passée, j'ai
19 trouvé des documents, les documents qu'on a trouvé,
20 c'est Alter Moneta, qui nous a financé.

21 Q. **[216]** Pardon? Inter?

22 R. Alter Moneta, c'est la Banque Nationale.

23 Q. **[217]** Bon, la Banque Nationale. Vous avez été
24 financé pour faire des achats de machinerie?

25 R. Oui.

1 Q. **[218]** Puis ça c'est avant que le Fonds investisse
2 chez vous?

3 R. Probablement, oui.

4 Q. **[219]** O.K.

5 R. Ou en même temps, là.

6 Q. **[220]** On va juste reculer, Madame Blanchette, à la
7 page 10 du document, qui s'appelle État des
8 résultats vérifiés. Avant ça. Chiffre d'affaires,
9 voilà. Alors, on a les états des résultats vérifiés
10 de mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991) à l'année
11 deux mille (2000) sur dix ans. Si on se concentre
12 sur les trois dernières années, quatre-vingt-dix-
13 huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99), deux mille
14 (2000).

15 Vous remarquez, en fait à partir de mille
16 neuf cent quatre-vingt-onze (1991) que le chiffre
17 d'affaires, huit cent quatre-vingt-dix mille
18 (890 000), huit cent quarante-cinq mille (845 000),
19 sept cent quarante et un mille (741 000), huit cent
20 soixante mille (860 000), un million deux (1,2 M),
21 à un million vingt-trois mille (1 023 000) en
22 quatre-vingt-quinze (95), un million cent soixante-
23 dix-neuf (1 179 000) en quatre-vingt-seize (96),
24 quatre-vingt-dix-sept (97) un million deux (1,2 M),
25 puis, là, on arrive en quatre-vingt-dix-huit (98)

1 un million six cent soixante-neuf (1 669 000),
2 quatre-vingt-dix-neuf (99) un million neuf cent
3 soixante-six (1 966 000), deux mille (2000) trois
4 millions soixante mille (3 060 000).

5 Il y a une progression assez remarquable,
6 quatre-vingt-dix-neuf (99), deux mille (2000) au
7 moins. C'est exact, ça?

8 R. Bien c'est les états financiers vérifiés.

9 Q. **[221]** Êtes-vous capable de l'expliquer cette
10 progression-là sur les deux dernières années? Là,
11 on voit qu'il est entré de la nouvelle machinerie.
12 Monsieur Lafortune c'est quoi?

13 R. La... la progression, là, a été qu'on a acheté une
14 grue de huit cent trente-cinq mille (835 000), une
15 grue qu'il y avait pas sur l'île de Montréal à part
16 Guay, on était dans un marché que... on était,
17 c'est moi qui avais décidé d'acheter cette grue-là,
18 c'est soit que je l'achetais cette grue-là ou je
19 redonnais la compagnie à mon oncle, il y a eu des
20 grosses, grosses discussions, mon oncle était pas
21 d'accord parce que je m'endettais avec une grue
22 plus qu'est-ce que je devais. Mais en même temps on
23 s'est arrangé que la personne, la compagnie qui
24 nous a financé pour qu'ils prennent seulement la
25 grue. Si j'avais un problème ils s'en allaient avec

1 la grue. Puis mon oncle avait tout le restant de la
2 compagnie en garantie.

3 Cette grue-là nous a lancé, personne avait
4 ce type de grue-là, c'est un nouveau type de grue
5 tout-terrain, c'était mon rêve, puis j'ai réussi à
6 convaincre tout le monde d'acheter ça. C'était plus
7 que fou, puis j'ai réussi, puis on louait ça à des
8 prix, parce que, là, le monde ont vu qu'on était
9 vraiment on tombait sur la « map », là.

10 Avec une grosse grue, des petites grues
11 tout le monde en a, puis le monde ont pas besoin
12 de... ils peuvent appeler n'importe où, mais ayant
13 une grosse grue, là, là, là, tu commences à être
14 dans les ligues majeures. Puis avec cette grosse
15 grue-là, pour moi on a généré beaucoup de fonds.

16 Q. **[222]** O.K. Vous avez généré des fonds, ça a été un
17 bon investissement celle-là?

18 R. Ça a été, c'est ça qui nous a parti. C'est ça qui
19 nous a mis sur la « map ».

20 Q. **[223]** Février deux mille un (2001), avec ce
21 document-là vous approchez, vous cherchez un ou des
22 partenaires financiers, on le sait plus tard, c'est
23 le Fonds qui va investir. Qui, expliquez-nous
24 comment se sont faites les tractations avec le
25 Fonds au niveau de cet investissement-là qui va se

1 faire chez vous?

2 R. Le Fonds, premièrement moi je travaillais sur les
3 chantiers, je n'ai pas fait des téléphones, les
4 premières démarches pour le Fonds, Louis-Pierre
5 était là au devant. Mais, à un moment donné, il a
6 fallu que je sorte de l'ombre un peu puis que j'y
7 aille. J'ai été à une rencontre, mais comme je vous
8 dis c'était quasiment entre deux jobs sur un
9 chantier, j'ai été, puis ils ont vu que c'était moi
10 le technicien puis ils ont vu que c'était Louis-
11 Pierre le... pour les finances puis faire le
12 montage.

13 J'étais mal à l'aise un peu parce que je ne
14 croyais pas vraiment qu'ils étaient pour investir
15 dans notre compagnie, mais la manière qu'ils nous
16 regardaient, je voyais que ça les intéressait.
17 Puis, là, je commençais à croire que c'était
18 possible.

19 Q. **[224]** Quand vous dites, bon, je pensais pas puis,
20 là, je me suis aperçu que ça avait l'air à les
21 intéresser. Qu'est-ce qui semblait intéresser le
22 Fonds de solidarité pour les intéresser à faire de
23 l'investissement chez vous, savez-vous quel est
24 l'élément déclencheur?

25 R. Bien deux jeunes fonceurs, je pense que c'était ça.

1 Eux autres ils inves... en tout cas, c'est ce que
2 j'en pense, mon interprétation, ils investissent
3 sur les gens, c'est sûr que ça prend des chiffres,
4 là, je pense que c'est les personnes qui dans
5 l'entreprise qu'ils regardent. Puis je pense qu'on
6 était pas des mauvais gars, là. Puis ils ont vu
7 qu'on avait, on voulait, mais puis qu'avec rien on
8 avait réussi à faire quelque chose de pas pire.

9 Q. **[225]** Oui?

10 R. Ils ont décidé d'investir sur cette base-là, je
11 pense.

12 Q. **[226]** Alors, vous dites vous êtes allé à quoi, à
13 quelques réunions avec les gens du Fonds,
14 évidemment ils voulaient vous rencontrer...

15 R. Oui.

16 Q. **[227]** ... vous étiez le président de l'entreprise?

17 R. C'est ça, ils voulaient me rencontrer, j'ai... je
18 pense que j'ai été deux fois.

19 Q. **[228]** Qui vous avez rencontré au Fonds de
20 solidarité?

21 R. C'était Jacques Grégoire.

22 Q. **[229]** Monsieur Grégoire, savez-vous quel était son
23 titre au Fonds, à ce moment-là?

24 R. Pas d'idée, Monsieur.

25 Q. **[230]** Monsieur Grégoire, après l'investissement du

- 1 Fonds, est-ce que monsieur Grégoire va rester au
2 sein de la compagnie Fortier Transfert avec un
3 titre?
- 4 R. C'était comme notre mentor d'après moi, c'était lui
5 qui nous motivait, là, puis nous regardait, là, il
6 avait des actions dans la compagnie, ça fait que...
- 7 Q. **[231]** Il avait des actions, bien lui, person...
8 vous dites pas lui personnellement?
- 9 R. Bien lui, je veux dire, c'était les yeux du Fonds,
10 là, dans le fond...
- 11 Q. **[232]** O.K.
- 12 R. ... c'est lui qui nous regardait, là.
- 13 Q. **[233]** Les yeux du Fonds, alors est-ce qu'il a été
14 nommé administrateur au sein du... de votre
15 entreprise?
- 16 R. Bien je pense je l'ai vu tantôt?
- 17 Q. **[234]** Oui? Alors si on retourne toujours sur notre
18 document...
- 19 R. Je l'ai vu tantôt.
- 20 Q. **[235]** ... du registre d'entreprises, là, à l'item
21 5...
- 22 R. Oui, c'est ça, oui.
- 23 Q. **[236]** Alors on voit la présence de monsieur
24 Grégoire à partir de dix-neuf (19) juillet deux
25 mille un (2001), une déclaration modificative, le

1 Fonds devient deuxième actionnaire, Fonds de
2 solidarité et on aperçoit que monsieur Grégoire est
3 nommé administrateur?

4 R. Oui.

5 Q. **[237]** Ça va, ça? Alors est-ce que c'est conforme
6 avec votre mémoire à l'effet que le Fonds a investi
7 chez vous en juillet deux mille un (2001)?

8 R. Ça doit être dans ces temps-là.

9 Q. **[238]** O.K. Alors, on avait une présentation qui
10 était faite aux partenaires financiers qui étaient
11 pas identifiés en février deux mille un (2001),
12 juillet deux mille un (2001), le Fonds fait un
13 investissement chez vous et devient le deuxième
14 investisseur?

15 R. Ça ressemble à ça, ça ressemble ça.

16 Q. **[239]** O.K. Oui. De quelle façon le Fonds a investi
17 chez vous?

18 R. De quelle façon? Bien les actions.

19 Q. **[240]** Oui.

20 R. Ils ont pris trente pour cent (30%) de la compagnie
21 puis ils ont fait des débentures.

22 Q. **[241]** On va... on va juste revenir alors avant la
23 transaction avec le Fonds, c'était soixante (60)...
24 vous Yannick Payette, détenait soixante pour cent
25 (60%)? C'est parce que je vois aussi Gestion

- 1 Beaurivage inc. qui est un peu partout dans cette
2 transaction-là comme premier actionnaire. C'est
3 quoi ça, Gestion Beaurivage inc.?
- 4 R. Je le sais pas pourquoi qu'on avait fait ça.
- 5 Q. **[242]** Mais connaissez-vous la compagnie Gestion
6 Beaurivage?
- 7 R. Oui, oui, je connais la... c'était la compagnie de
8 gestion, là.
- 9 Q. **[243]** C'est votre compagnie de gestion?
- 10 R. Oui, je pense que oui, là.
- 11 Q. **[244]** Étiez-vous l'actionnaire majoritaire dans
12 Gestion Beaurivage?
- 13 R. Je pense que oui, mais...
- 14 Q. **[245]** Oui?
- 15 R. ... je ne peux pas vous dire pourquoi que les... on
16 avait parti ça, là.
- 17 Q. **[246]** O.K. Mais vos actions sont détenues à travers
18 Gestion Beaurivage?
- 19 R. C'est ça, ça doit être quelque chose comme ça.
- 20 Q. **[247]** O.K. Vos actions et celles de monsieur
21 Lafortune, est-ce que c'est... est-ce qu'il est
22 actionnaire dans Gestion Beaurivage au moment où le
23 Fonds investit?
- 24 R. Je peux pas vous dire, Monsieur. Ces montages-là,
25 là, je le sais pas comment ça fonctionne, là.

1 Q. **[248]** Je comprends que c'est des montages d'autre
2 part, c'est toujours votre entreprise, vous êtes
3 l'actionnaire majoritaire...

4 R. Oui, mais Monsieur, là, je le sais pas ces
5 affaires-là pourquoi qu'il part une compagnie de
6 gestion pour avoir des actions, je connais pas
7 ces... ces rouages-là, là.

8 Q. **[249]** O.K.

9 R. Je peux pas vous aider là-dedans, Monsieur, désolé.

10 Q. **[250]** On va juste revenir toujours à ce plan
11 d'affaires là, c'était... alors en passant l'onglet
12 2, lui aussi on pourrait le coter immédiatement à
13 1056? Alors 103...

14 LA GREFFIÈRE :

15 C'est exact.

16 (16:00:02)

17

18 103NP-1056 : Plan d'affaires 2001-2002-2003 de
19 Fortier ltée

20

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Q. **[251]** Regardez, à la page 24, Madame Blanchette, il
23 y a un organigramme « Structure de propriété du
24 Groupe Fortier ». Voilà. Peut-être réduire un tout
25 petit peu, là, O.K. Alors dans ce plan d'affaires

1 que... qui est proposé à votre partenaire financier
2 en février deux mille un (2001), il y a un
3 organigramme « Structure de propriété de Groupe
4 Fortier ». Jusqu'à date, on avait la compagnie
5 Fortier Transfert et là, on commence à parler de
6 Groupe Fortier. Comprenez-vous cet organigramme-là?
7 Voyez-vous comment se partage les... la propriété?
8 Au centre, on voit « Groupe Fortier », nouvelle
9 compagnie, si on monte vers la gauche, en haut,
10 soixante-dix pour cent (70%) de Groupe Fortier
11 appartient à Gestion Beaurivage et à l'intérieur de
12 Gestion Beaurivage, soixante pour cent (60%) à
13 Yannick Payette, quarante pour cent (40%) à Louis-
14 Pierre Lafortune. Ça a du sens, ça?

15 R. Si c'est là, ça doit avoir du sens, oui. Ça doit
16 être ça. Je pensais que c'était Fortier, mais c'est
17 Gestion.

18 Q. **[252]** C'est à travers Gestion Beaurivage, mais vous
19 êtes toujours l'actionnaire majoritaire. Puis on
20 voit dans la compagnie Groupe Fortier, l'autre
21 trente pour cent (30%) qu'on promet au partenaire
22 financier qui va devenir le Fonds. Est-ce que c'est
23 la structure qui s'est effectivement faite après
24 l'investissement du Fonds?

25 R. Je pense qu'on est allé bien trop loin, là, d'après

1 moi, il y avait des... je sais qu'on avait fait
2 GSTL avec le Fonds mais Inter-Provincial ça n'a pas
3 été là, là.

4 Q. **[253]** Non, je comprends. Ça ce sont des... des
5 choses qu'on... qu'on veut faire, là, mais
6 regardez, dans le Groupe Fortier, on voit cent pour
7 cent (100%) contrôle Fortier Transfert, cent pour
8 cent (100%) Grues GSTL qui n'est pas encore achetée
9 puis là, on parle de... de faire, en tout cas,
10 acheter Inter Fortier avec Gestion... monsieur
11 Masson, ça c'est le propriétaire de Inter-
12 Provincial?

13 R. Oui.

14 Q. **[254]** Bon. Ça c'est ce que vous avez proposé à
15 votre partenaire financier. Est-ce que ça s'est
16 réalisé, ça?

17 R. Pas immédiatement, non. Je penserais pas, là. Non,
18 bien c'est sûr que Jean-Guy Masson, on l'a pas
19 achetée là.

20 Q. **[255]** O.K.

21 R. Non, c'est certain, là.

22 Q. **[256]** Je comprends, c'est pas encore fait. Mais le
23 partenaire financier qui va prendre trente pour
24 cent (30%), ça s'est fait dans les mois suivants?

25 R. Oui.

- 1 Q. **[257]** O.K.
- 2 R. Mais je comprends pas qu'il avait déjà déterminé
3 des pourcentages, là, mais en tout cas.
- 4 Q. **[258]** Bien votre... est-ce que c'est exact que
5 c'est une proposition que vous faites à votre
6 partenaire financier?
- 7 R. Je sais pas s'il y avait eu des discussions avant
8 de faire ce plan-là, mais je savais pas que ça
9 avait été déterminé d'avance, moi, le trente pour
10 cent (30%).
- 11 Q. **[259]** Monsieur Lafortune, il vous joue-tu... est-ce
12 qu'il vous joue dans le dos?
- 13 R. Monsieur Lafortune il me jouait pas dans le dos, on
14 était deux dans la compagnie.
- 15 LA PRÉSIDENTE :
- 16 Q. **[260]** Vous parliez-vous?
- 17 R. Pas souvent. On avait pas bien, bien le temps. On
18 travaillait. Puis monsieur Lafortune...
- 19 Q. **[261]** Puis quand vous présentiez des plans pour
20 obtenir du financement, vous deviez vous parler un
21 peu?
- 22 R. Bien il me disait que ça allait bien pour le Fonds,
23 ça s'en venait bien, mais je veux dire, Madame, on
24 était deux, il faut que vous compreniez bien comme
25 il faut, là, on était deux, on travaillait beaucoup

1 puis lui, monsieur Lafortune, on était deux pour
2 pas faire les deux la même chose, là. Pour faire
3 deux fois plus d'affaires. Moi je lui ai... le côté
4 financier, là, ça m'intéressait pas. Moi, je
5 voulais travailler, il fallait que je trouve du
6 travail pour mes grutiers, il fallait que je
7 trouve... moi, il fallait faire les paiements, il
8 fallait que les grues marchent, c'était ma job ça.
9 Si une grue brisait, il fallait que je la répare,
10 il fallait qu'elle travaille le lendemain parce
11 qu'il fallait qu'elle rapporte de l'argent. Moi,
12 c'était ça mon... moi, ma business c'était ça.

13 Louis-Pierre, lui, il voyait qu'on avait de
14 l'ouvrage, il voyait qu'on louait des grues
15 ailleurs, il fallait que... il disait : « Bon,
16 bien... », il fallait qu'il vende sa salade aux
17 financiers. Je vous le dis, on était vraiment deux
18 pour faire deux choses vraiment différentes.

19 Me PAUL CRÉPEAU :

20 Q. **[262]** Avant de céder, par contre, trente pour cent
21 (30 %) de la compagnie... Parce que là vous en
22 contrôlez soixante (60), il en a quarante (40),
23 puis là on parle de rediviser ça, vous en laissez
24 un soixante-dix pour cent (70 %), que vous allez
25 encore vous partager, entre vous et monsieur

1 Lafortune, puis là on donne trente pour cent (30 %)
2 à un nouveau partenaire. J'imagine qu'il a dû vous
3 en parler un peu avant?

4 R. Quand ça a été final, oui. Mais, moi... Quand ça a
5 été final, c'est sûr que je l'ai su, là. Puis il
6 semble que ça a été négocié à la dernière minute
7 puis toutes (sic) les pourcentages, mais je
8 comprends pas qu'il soit... en tout cas. Moi, de
9 toute manière, ça me dérangeait pas bien, bien
10 de... on disait, partager la tarte, admettons, là,
11 ça me dérangeait pas si c'était pour en avoir moins
12 de la... on disait tout le temps « la tarte ». En
13 avoir moins mais, quand même, au bout de la ligne
14 c'était bon puis on était pour grossir la
15 compagnie, c'était pour nous aider.

16 Q. **[263]** La grossir...

17 R. J'ai vendu... dans le fond, là, on a vendu trente
18 pour cent (30 %) de la compagnie, puis c'est tout
19 le temps ça qu'on a dit, c'est pour ça que je me
20 souviens, trente pour cent (30 %) de la compagnie,
21 c'est un million (1 M) qu'ils nous ont donné, le
22 Fonds, là, d'après moi? Puis on venait d'acheter
23 mon oncle, quelques années avant, sept cent
24 cinquante mille (750 000) pour cent pour cent
25 (100 %). Ça fait que c'était pas si pire que ça,

1 d'après moi, là, le « deal » était pas mauvais.

2 Q. **[264]** O.K. Donc, il y avait un « deal », vous étiez
3 au courant. Vous l'avez analysé ce « deal-là »,
4 comme vous dites, avant de signer, là, vous vous
5 êtes posé ces questions-là?

6 R. On avait pas le choix, Monsieur, ça cognait pas à
7 la porte bin, bin pour nous donner de l'argent.

8 Q. **[265]** Bon. Alors, ça c'est la proposition que vous
9 faites dans... à votre partenaire financier, qui va
10 devenir le Fonds. On va voir qu'au mois de juillet,
11 le Fonds va investir chez vous. J'aimerais que vous
12 reveniez, tantôt vous dites : « Ils ont acheté...
13 ils ont pris des actions », puis vous avez parlé de
14 débentures. Êtes-vous capable... vous souvenez-vous
15 le montant que le Fonds a investi chez vous, en
16 juillet... ou juin, juillet deux mille un (2001)?

17 R. Comme je vous ai dit, je pense que c'est... pour le
18 trente pour cent (30 %), ils nous ont donné un
19 million (1 M). Puis je pense qu'on avait besoin de
20 plus pour faire l'achat de GSTL, ils nous ont fait
21 des débentures, il me semble que c'est deux
22 débentures de cent cinquante mille (150 000)
23 chaque.

24 Q. **[266]** O.K. Et ça, à ce moment-là, vous saviez
25 c'était quoi des débentures?

1 R. Je savais pas vraiment c'était quoi une débenture
2 mais je sais que c'est un prêt, là, dans le fond.
3 Une débenture, je ne sais pas c'est... le terme,
4 là, c'était ça qu'ils employaient, là.

5 Q. **[267]** Si... est-ce que c'est possible que ce
6 premier... ce premier investissement-là, du Fonds,
7 ça fasse un total d'environ un million trois cent
8 mille dollars (1 300 000 \$), capital, actions et
9 débentures inclus?

10 R. Ça a bien du sens.

11 Q. **[268]** O.K. Et à quoi a servi ce premier
12 investissement-là d'un million trois (1.3 M)?

13 R. Moi, je pense que ça a servi à payer une partie de
14 mon oncle, ça a servi à acheter Grues GSTL. Puis je
15 pense que j'ai acheté une autre grosse grue avec
16 ça.

17 Q. **[269]** Si on revient toujours à votre plan
18 d'affaires, à ce moment-là vous dites : « On a
19 besoin d'argent et ce qu'on veut faire c'est
20 acheter GSTL puis une grosse grue de deux cent
21 cinquante (250) tonnes »?

22 R. Deux cents (200) tonnes.

23 Q. **[270]** O.K. Vous remarquez qu'il n'est pas question
24 de payer... de payer des dettes. En fait, le Fonds
25 indique, dans ses documents, que déjà vous aviez

1 remboursé cinq cent mille (500 000) sur les sept
2 cent cinquante mille (750 000). Ça, vous vous
3 souvenez pas de ça?

4 R. Ça m'étonne. Je remboursais... ça doit être facile
5 à déterminer, je remboursais selon les profits. Un
6 certain... il y avait une formule. Ça fait que...
7 on les a vus tout à l'heure les profits.

8 Q. **[271]** Bon.

9 R. On doit être capable de déterminer comment j'avais
10 remboursé à ce temps-là, là.

11 Q. **[272]** Déjà, en mil neuf cent quatre-vingt-un (1981)
12 (sic), est-ce que vous aviez déjà l'entreprise Guay
13 ou Grues Guay, là, mais c'est la même entreprise,
14 là, celle de monsieur Baronet, est-ce qu'elle était
15 déjà dans... en fait, dans votre collimateur, dans
16 vos... dans ce que vous visiez à acheter
17 éventuellement?

18 R. En deux mille un (2001), vous dites, hein?

19 Q. **[273]** Oui, au moment où vous faites votre
20 présentation au Fonds.

21 R. Ça aurait été un petit peu... prématuré, d'après
22 moi, je ne penserais pas, là. C'est sûr qu'on avait
23 toujours des rêves, là, il faut toujours garder des
24 rêves, là, mais... je pense que la première bouchée
25 de Grues GSTL était assez grosse, là.

1 Q. [274] Était assez grosse. On va aller à la page 40
2 et suivantes, Madame Blanchette. Voilà.

3 Pourquoi prendre encore de
4 l'expansion?

5 On se rappelle, vous êtes en février deux mille un
6 (2001), la seule expansion que vous avez pris (sic)
7 à ce moment-là, vous avez acheté une dizaine de
8 grues dans la dernière année. Alors, là vous...
9 c'est une question, réponse.

10 Pourquoi prendre de l'expansion?
11 Vous expliquez que le marché des... des entreprises
12 pétrochimiques est intéressant, vous voulez aller
13 dans l'est de Montréal, là, au niveau de ces
14 usines-là.

15 Pourquoi ne pas progresser à petits
16 pas?

17 Dans le service des grues l'histoire
18 nous enseigne clairement que le
19 prédateur « Guay inc. »

20 - Et là on le met entre guillemets -
21 n'a jamais laissé une entreprise
22 prendre de l'expansion.

23 Paragraphe 3, on va aller à la page suivante.

24 Pourquoi faut-il acheter des grues,
25 des entreprises et des grues au Québec

1 et non à l'extérieur?

2 Alors, vous expliquez le marché puis vous dites
3 essentiellement :

4 Il y a trop de grues au Québec pour le
5 marché.

6 En fait, c'est parce qu'il y a pas assez
7 d'opérateurs. Vous souvenez-vous, en fait, d'avoir
8 participé... vous vous souvenez pas d'avoir
9 participé à la confection de ce document-là? Il y a
10 quand même de la réflexion, vous n'en avez pas
11 parlé avec monsieur Lafortune : « Comment est-ce
12 qu'on va expliquer notre position? »

13 R. « Il y a trop de grues au Québec pour le marché. »
14 Je suis pas d'accord avec ça, moi.

15 Q. **[275]** O.K. En deux mille (2000), là?

16 R. Bien, il n'y avait pas trop de grues, d'après moi,
17 là. On voulait en acheter d'autres, je sais pas
18 pourquoi on a marqué ça, il me semble que c'est pas
19 vendeur.

20 Q. **[276]** Page 6, la page suivante.

21 (16:10:50)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[277]** Non, c'était pour expliquer votre besoin
24 d'acheter d'autres compagnies plutôt que d'acheter
25 des grues.

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. **[278]** Seulement des grues.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[279]** Parce que c'est trop long de faire venir une
5 grue.

6 R. C'est pas trop long faire venir une grue.

7 Me PAUL CRÉPEAU :

8 Q. **[280]** Bien en deux mille (2000)? Non?

9 R. Bien, en tout cas, ça a été écrit, mais je ne
10 comprends pas...

11 (16:10:50)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[281]** Bien ce que vous écrivez dans votre... dans
14 votre document au paragraphe 2 c'est :

15 Qu'il est beaucoup moins coûteux de
16 procéder par acquisition d'entreprises
17 plutôt que par l'achat de grues une à
18 la fois, et ce, à cause des longs de
19 livraisons, de la mise en service, du
20 développement de la clientèle.

21 R. Oui, ça peut être...

22 Q. **[282]** Alors, je comprends que vous vous dites que
23 ce n'est pas vrai, là?

24 R. Bien ça dépend des grues, il y a des grues que ça
25 prend des délais de livraison, comme une deux cents

1 (200) tonnes que je vais chercher à Prague, ça ça
2 prend du temps, mais une grue Boom Truck pour faire
3 du taxi, c'est pas bien bien long, là. Moi ça
4 dépend des grues. Mais ça c'est un document vendeur
5 aussi.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Q. **[283]** C'est un document vendeur?

8 R. On prêchait pour notre paroisse, j'imagine.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Q. **[284]** Alors, on comprend que ça ne contient pas
11 nécessairement la vérité?

12 R. Des fois, ça peut être un petit peu...

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[285]** Embelli?

15 R. C'est ça, c'est embelli.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[286]** Pour être vendeur?

18 R. Pour être vendeur, c'est certain, là, on essaie de
19 trouver des bons arguments, là. Ce n'est pas
20 complètement faux (inaudible).

21 Me PAUL CRÉPEAU :

22 Q. **[287]** Je veux juste vous ramener peut-être au
23 paragraphe 6?

24 R. Au paragraphe 6.

25 Q. **[288]** Là, vous allez voir le titre, c'est Comment

1 la compagnie Guay a cheminé selon nos informations.
2 Et, là, il y a un paragraphe sur deux pages, on
3 voit l'historique de la compagnie Guay jusque,
4 jusqu'au moment... jusqu'au moment présent, on en a
5 pour deux ou trois pages, ça se termine en deux
6 mille (2000), entreprise à l'achat d'une entreprise
7 de Sherbrooke. La prochaine cible potentielle
8 serait logiquement Grues Gendron, puis ensuite on
9 dit que, là, monsieur Jean-Marc Baronet qui est le
10 président de Guay inc., à ce moment-là, et encore
11 aujourd'hui, Monsieur Payette, oui?

12 R. Oui.

13 Q. **[289]** On dit que monsieur Guay bien il a même des
14 problèmes en justice, on donne un dossier à la cour
15 supérieure. Est-ce que déjà, à ce moment-là, selon
16 ce document-là vous pensez, on a un oeil sur Guay à
17 long terme?

18 R. Je pense pas, là. Je pense pas, comme je vous dis,
19 là, on a de la misère déjà avec qu'est-ce qu'on a,
20 je peux pas croire qu'on a, probablement il faut
21 être visionnaire, peut-être il a fait voir ça, je
22 l'ai pas lu le document. C'est sûr le type, on sait
23 que monsieur Baronet c'est une personne qui est
24 âgée, on imagine peut-être qu'un jour il va vendre
25 sa compagnie. Nous autres on est jeune.

1 Q. **[290]** Vous êtes jeune, vous avez de l'ambition,
2 vous personnellement, vous avez de l'ambition?

3 R. Je pense que oui, là.

4 Q. **[291]** Oui? Monsieur Lafortune, est-ce qu'on peut
5 dire qu'il a de l'ambition qui lui sort par les
6 oreilles, il en a de l'ambition, il veut grandir,
7 il veut grossir, prendre de l'expansion à tout
8 prix?

9 R. Pas à tout prix, mais lui c'est certain que lui
10 aussi il est dans le même bateau que moi puis il
11 veut que ça marche.

12 Q. **[292]** Il veut que ça marche. Alors, dans ce
13 document-là on voit que vous regardez les
14 concurrents. Quand je dis « vous » c'est parce
15 que... on a vu votre nom au début à titre de
16 président de l'entreprise et celle de... et le nom
17 de monsieur Lafortune à titre de vice-président.
18 Vous me dites que vous n'avez pas participé à la
19 rédaction ou à la préparation de ce document-là,
20 mais il reste quand même que c'est un document de
21 Fortier Transfert dont vous êtes le président de la
22 corporation. C'est exact, ça, Monsieur Payette,
23 vous vivez avec ça? Ça émane, vous en êtes
24 responsable un peu de ce document-là?

25 R. Oui.

1 Q. **[293]** Oui?

2 R. Je vois rien de mal là-dedans, là.

3 Q. **[294]** Non, non, rien de mal, au contraire, on voit
4 l'ambition de deux jeunes entrepreneurs, puis c'est
5 ce que vous êtes allé vendre au Fonds.

6 R. Oui.

7 Q. **[295]** O.K. Le Fonds investit chez vous un point
8 trois millions (1,3 M), vous dites en capital-
9 actions et en débentures. Qu'est-ce que vous avez
10 fait avec ce premier investissement-là, au meilleur
11 de votre souvenir, avec le premier investissement
12 qui est à un point trois millions (1,3 M) qui a
13 servi à faire quoi?

14 R. Vous l'avez demandé tantôt, je vais me répéter,
15 mais c'est GSTL qu'on a acheté.

16 Q. **[296]** Vous souvenez-vous combien vous avez payé
17 pour GSTL?

18 R. Si on avait un point trois (1,3), je sais pas
19 comment exactement on a payé comme GSTL, mais je
20 vous dis on a acheté GSTL, il me semble qu'on a
21 payé une partie de mon oncle, puis, là, on a acheté
22 une deux cents (200) tonnes avec ça.

23 Q. **[297]** O.K.

24 R. Mais la deux cents (200) tonnes, elle est venue, je
25 pense, un petit peu plus tard, mais il me semble

1 c'était, ça nous avait aidé.

2 Q. **[298]** Alors, tout ça vous faites ça à partir de
3 ce... de ce premier investissement-là du Fonds
4 qu'on a placé tantôt, on a vu des documents du
5 Fonds qui dataient de juillet deux mille un (2001).
6 Ça va?

7 R. Oui, bien oui.

8 Q. **[299]** Est-ce qu'il y a eu, en passant avez-vous
9 idée ça a, combien ça a amené de grues de chez GSTL
10 chez vous, votre parc qui était une vingtaine avant
11 cet investissement-là, là, il passe à combien?

12 R. D'après moi, ils devaient en avoir sept, huit eux
13 autres, GSTL.

14 Q. **[300]** Alors, on est à vingt-sept (27), vingt-huit
15 (28) grues, à ce moment-là. Et des opérateurs
16 aussi?

17 R. Oui, même nombre d'opérateurs, oui.

18 Q. **[301]** Bien les vôtres, puis il y a deux de GSTL qui
19 arrivent avec?

20 R. Oui, oui.

21 Q. **[302]** O.K. Physiquement où se situait GSTL?

22 R. À Laval.

23 Q. **[303]** O.K. Et ça ce n'était pas votre marché
24 naturel, vous autres, à ce moment-là, Fortier se
25 trouvait à quel endroit?

- 1 R. Bien le marché des grues ça, pour répondre à votre
2 question, on est à Montréal, mais on se déplaçait,
3 on pouvait aller à Laval...
- 4 Q. **[304]** Hum, hum.
- 5 R. ... on pouvait aller sur la Rive-Sud.
- 6 Q. **[305]** D'autre part, si pour des contrats de Laval
7 puis de la couronne nord, si vous êtes à Laval vous
8 êtes déjà plus proche, il y a un avantage
9 concurrentiel?
- 10 R. C'est un avantage pour les clients, oui.
- 11 Q. **[306]** O.K. Alors, GSTL, est-ce qu'il y a eu
12 d'autres acquisitions après GSTL? Là, on va suivre
13 à partir de l'investissement du Fonds, à l'été deux
14 mille un (2001) jusqu'à la vente à Guay au mois
15 d'octobre deux mille quatre (2004), on va juste
16 suivre votre expansion?
- 17 R. O.K. Je pense que la prochaine c'était Grues Caron.
- 18 Q. **[307]** Qui est une entreprise située?
- 19 R. À Laval.
- 20 Q. **[308]** Laval.
- 21 R. C'est une petite entreprise, à peu près la même
22 chose, même plus petit que GSTL, bien ça dépend des
23 grosseurs de grues, mais je vous dirais sept, huit
24 grues à peu près lui aussi.
- 25 Q. **[309]** Vous placez ça à peu près, puis on a, on a

1 les deux... les deux extrêmes, on voit
2 l'investissement du Fonds, le premier c'est autour
3 de juillet deux mille un (2001), la vente chez Guay
4 va se faire en octobre deux mille quatre (2004).
5 GSTL a été acheté avec l'investissement de juillet
6 deux mille un (2001). Caron ça serait à peu près
7 quand dans le temps?

8 R. Bien je vous dirais un an, mettons.

9 Q. **[310]** O.K.

10 R. Je ne peux pas vous dire plus, je le sais pas
11 exactement.

12 Q. **[311]** Quelque part en fin deux mille deux (2002)?

13 R. Mais je sais que ça a pas été une grosse affaire,
14 Caron, là, tu sais, on a pris les dettes, je pense.

15 Q. **[312]** Vous avez pris les dettes? Est-ce que ça a
16 nécessité d'autres emprunts bancaires, des emprunts
17 bancaires ou un autre investissement du Fonds au
18 sein de Groupe Fortier à ce moment-là pour acheter
19 Caron?

20 R. Je pense pas que ça a pas pris de... je suis
21 certain que ça a pas pris d'autres investissements
22 du Fonds, mais je pense qu'il a fallu avoir les
23 dettes sur le dos de cette compagnie-là, là.

24 Q. **[313]** O.K. Prendre les dettes de Caron?

25 R. Oui.

1 Q. **[314]** Après Caron, bien puis Caron ça a pu rentrer
2 combien de machines chez vous?

3 R. Bien sept, huit.

4 Q. **[315]** O.K. On serait rendu plus ou moins autour de
5 trente-cinq (35), à ce moment-là?

6 R. Dans les environs.

7 Q. **[316]** Après Caron?

8 R. Après Caron, ça a été Grues Laval.

9 Q. **[317]** O.K.

10 R. Grues Laval, ça a pas été la même sorte d'achat,
11 là, on était pas capable de l'acheter, la vérité,
12 on était pas capable de l'acheter puis à un moment
13 donné, là, on était endetté, là, mais je pense
14 qu'il avait la volonté du vendeur de travailler
15 avec nous autres, ça fait qu'on a fait comme un
16 « deal » moitié-moitié.

17 Q. **[318]** Qu'est-ce que vous entendez par moitié-
18 moitié?

19 R. Bien je pense qu'on a eu cinquante pour cent (50%)
20 des actions, mais je sais pas pour quel montant. Je
21 me demande si vu qu'on le faisait travailler... je
22 sais pas comment ça s'est fait exactement, tu sais,
23 j'étais vraiment pas là, là, je vous le dis, mais
24 je sais que Jacques Grégoire était là dans ces
25 dossiers là quand même.

1 Q. **[319]** Dans ces dossiers-là?

2 R. Bien oui, c'est des dossiers d'investissements, il
3 avait probablement un droit de regard, là.

4 Q. **[320]** Mais il vous accompagne?

5 R. Il m'accompagne pas, moi...

6 Q. **[321]** Non, non, je veux dire accompagner, il
7 accompagne l'entreprise.

8 R. Oui, oui dans les négociations, je pense qu'on
9 lançait des idées nous autres, là, « Ça serait une
10 bonne affaire » puis bon, Grues Laval avait un bel
11 emplacement, il y avait un gros garage qu'on avait
12 pas, une belle cour, on voulait aller là. Il
13 fallait essayer de faire une entente.

14 Q. **[322]** Même si on n'a pas le détail, là, vous... il
15 y a eu... il y a eu finalement avec Grues Laval, il
16 y a eu une entente, ce n'est pas un achat de
17 l'entreprise comme chez Caron puis GSTL, mais il y
18 a eu une entente?

19 R. Il y a eu une entente, oui.

20 Q. **[323]** Bon. Et vous pensez que c'est moitié-moitié,
21 une genre de fusion?

22 R. Oui.

23 Q. **[324]** Ou acquisition de la moitié de l'entreprise?

24 R. C'est... je peux pas dire que c'est une fusion ou
25 une acquisition, là, mais on a eu la moitié, en

1 tout cas, ça je m'en souviens, on a eu la moitié
2 puis on a rien donné, bien on n'a pas donné
3 d'actions dans Fortier, là. Nous, on avait des
4 actions chez eux, mais lui, il en avait pas chez
5 nous, là.

6 Q. **[325]** Bon. Et après Laval, il y a, je vous parle
7 d'une autre entreprise, Inter-Provincial, je pense,
8 tantôt on avait vu le nom de monsieur Masson?

9 R. Oui. Inter-Provincial, ça s'est fait à la fin, fin,
10 fin, ça. Juste avant de vendre à Guay.

11 Q. **[326]** Et on sait que la vente chez Guay, on va...
12 on la place tout de suite au trois (3) octobre,
13 négociation entente finale en septembre deux mille
14 quatre (2004), vente le trois (3) octobre. Alors
15 vous placeriez la... la vente... l'achat d'Inter-
16 Provincial?

17 R. Au moins dans l'été, là.

18 Q. **[327]** L'été?

19 R. Ça s'est fait un peu avant, pas beaucoup avant.

20 Q. **[328]** O.K.

21 R. Peut-être cinq, six mois avant.

22 Q. **[329]** Été deux mille quatre (2004) et étiez-vous
23 les seuls sur le marché intéressés à acheter Inter-
24 Provincial à ce moment-là?

25 R. Non. Bien non. On avait Guay aussi.

1 Q. **[330]** Guay était intéressé, comment vous faites
2 pour le savoir, c'est parce que quelqu'un vous l'a
3 dit?

4 R. Bien je pense qu'ils négociaient, c'était ouvert,
5 là, c'est un petit marché, là, je pense que Jean-
6 Guy en avait parlé, là.

7 Q. **[331]** Bon, Jean-Guy ça, c'est monsieur Masson.

8 R. Oui, monsieur Masson.

9 Q. **[332]** Qui est assez proche, alors monsieur Masson
10 négocie avec vous autres puis il négocie avec
11 monsieur Guay?

12 R. Je pense que oui.

13 Q. **[333]** Et c'est vous, c'est vous autres, c'est
14 Fortier Tran... Groupe Fortier qui a... qui a
15 acquis l'entreprise?

16 R. Oui.

17 Q. **[334]** Vous souvenez-vous s'il y a eu un déboursé,
18 de l'argent pour acheter ou assumption de dettes
19 ou...

20 R. Ah, c'est encore une histoire d'assumption de
21 dettes puis pas un gros déboursé.

22 Q. **[335]** Pas un gros déboursé?

23 R. Pas à ma connaissance.

24 Q. **[336]** Savez-vous si le Fonds a eu à réinvestir à
25 nouveau dans votre entreprise pour... pour faire

1 cette acquisition-là?

2 R. Pas à ma connaissance.

3 Q. **[337]** O.K. Et je comprends que peu de temps après,
4 vous allez vendre à Guay. Alors si je résume
5 d'abord juste l'investissement du Fonds, le Fonds a
6 investi une seule fois chez vous?

7 R. Oui.

8 Q. **[338]** Juillet, la première fois, en capital-actions
9 et débetures?

10 R. À ma connaissance, ils ont rien qu'investi une
11 fois.

12 Q. **[339]** Et ils n'ont pas remis d'autre argent sous
13 d'autres formes dans votre entreprise?

14 R. Pas à ma connaissance, mais... non, je penserais
15 pas.

16 Q. **[340]** Est-ce qu'il y a eu, je vous pose la
17 question, est-ce qu'il y a eu d'autres entreprises
18 avant d'arriver à la vente à Guay en deux mille
19 quatre (2004), est-ce qu'il y a eu d'autres
20 entreprises que vous avez acquis, fusionnées, quand
21 je dis vous, là, c'est Fortier Transfert, que vous
22 avez acquis ou fusionnées à travers ces années-là?

23 R. Je penserais pas.

24 Q. **[341]** Bon. Et on terminera avec ça, le chiffre
25 d'affaires de Fortier Transfert, au moment où vous

1 avez pris l'entreprise en main, quatre-vingt-dix-
2 neuf (99), vous en souvenez-vous?

3 R. On l'a vu tantôt, là, un million (1 M), un million
4 et demi (1,5 M)?

5 Q. **[342]** C'est ça.

6 R. Hum hum.

7 Q. **[343]** Un million (1 M), un million et demi (1,5 M),
8 là, pas beaucoup plus que ça, tout à l'heure on
9 avait des montants à un million (1 M), un million
10 deux (1,2 M) quelque chose de même, bon. Vous allez
11 vendre... quand vous allez vendre l'entreprise à
12 Guay Transf... chez Guay à monsieur Baronet, le
13 chiffre d'affaires de deux mille quatre (2004) de
14 Fortier Transfert?

15 R. On faisait plus qu'un million (1 M) par mois, ça
16 fait que... entre quinze (15) et vingt (20),
17 j'imagine.

18 Q. **[344]** Entre quinze (15) et vingt (20)? Vous êtes
19 pas plus certain que ça?

20 R. Non.

21 Q. **[345]** O.K. Si je vous propose même vingt-cinq (25)
22 ou vingt-six millions (26 M) de chiffre d'affaires
23 la dernière année? Ça ressemble à ça? Ça peut
24 ressembler à ça?

25 R. Vous avez l'air à le savoir.

- 1 Q. **[346]** Je vous le demande.
- 2 R. Je le sais pas, je suis désolé.
- 3 Q. **[347]** O.K.
- 4 R. Je suis pas dans les chiffres bien, bien.
- 5 Q. **[348]** Bon. Alors en l'espace de quatre ans, cette
6 entreprise-là est partie d'un chiffre d'affaires
7 d'environ un million (1 M), un million quelque,
8 s'est rendu, en tout cas, autour de vingt millions
9 (20 M). Une progression assez importante,
10 fulgurante, même. Vous êtes rendu à combien
11 d'appareils en tout et partout, combien de
12 machines, là, l'ensemble des grues au moment où
13 vous vendez à... à Guay?
- 14 R. Quand j'ai vendu, je me souviens que j'avais
15 environ cent vingt-cinq (125) grues.
- 16 Q. **[349]** Pardon?
- 17 R. Cent vingt-cinq (125).
- 18 Q. **[350]** Cent vingt-cinq (125). Et ça, vous nous avez
19 expliqué plus tôt qu'il y a... puis là, on va juste
20 faire... terminer là-dessus, là. Mais, il a toutes
21 sortes de types de grues. Vous avez parlé des Boom
22 Truck.
- 23 R. Boom Truck, oui, la plupart, c'était ça.
- 24 Q. **[351]** O.K. Ça, c'est des camions avec une grue sur
25 le camion.

- 1 R. Avec une plate-forme.
- 2 Q. **[352]** Plate-forme. Puis une grue, ça s'évalue selon
3 le tonnage que ça peut soulever?
- 4 R. Oui. Oui.
- 5 Q. **[353]** Donc, on parle de nombre de tonnes. Bon.
- 6 R. Oui.
- 7 Q. **[354]** Et, bon, les Boom Truck, là, ça... ça peut
8 soulever... c'est quoi le tonnage des Boom...
- 9 R. Vingt-cinq (25) tonnes.
- 10 Q. **[355]** Cinq tonnes.
- 11 R. Vingt-cinq (25).
- 12 Q. **[356]** Vos plus grosses grues que vous aviez au
13 moment où vous avez vendu à Guay?
- 14 R. C'est une deux cent cinquante (250) tonnes.
- 15 Q. **[357]** Ça, est-ce que c'est sur roue ça?
- 16 R. C'est sur roue, oui.
- 17 Q. **[358]** Bon. En aviez-vous plus qu'une?
- 18 R. Seulement une.
- 19 Q. **[359]** Seulement une. Est-ce que c'était le plus
20 gros appareil de... de levage au Québec à ce
21 moment-là?
- 22 R. Ah! Non.
- 23 Q. **[360]** Il y en avait des plus gros que ça.
- 24 R. Oui.
- 25 Q. **[361]** Vous en aviez pas encore chez Fortier

1 Transfert. Quelle est la raison? Une question de
2 financement? De coûts?

3 R. Oui, à un moment donné, oui.

4 Q. **[362]** Est-ce qu'il y avait des besoins pour ça en
5 deux mille quatre (2004), d'avoir... d'en avoir
6 d'autres grues ou, vous autres chez vous, en avoir
7 une de ces grues-là?

8 R. Plus grosse?

9 Q. **[363]** Oui.

10 R. Ah! Là, le risque était élevé là, le risque était
11 trop élevé d'après moi là. On pouvait pas faire ça,
12 là.

13 Q. **[364]** C'est que la limite...

14 R. Là, on était limité à ça, on pouvait pas...

15 Q. **[365]** Deux cent cinquante (250), ça, c'est votre
16 marché.

17 R. Oui, oui.

18 Q. **[366]** En deux mille quatre (2004), c'est quoi les
19 plus grosses grues qu'on retrouve sur le marché du
20 Québec en tonnage?

21 R. La plus grosse que Guay avait, c'était huit cent
22 quatre-vingts (880) tonnes.

23 Q. **[367]** C'est beaucoup plus gros que vous. C'est pour
24 des besoins spécialisés?

25 R. Bien, oui. Il faut que ce soit spécialisé là, c'est

1 des raffineries, souvent.

2 Q. **[368]** Et je terminerai là-dessus. qu'est-ce qui a
3 fait en deux mille... En fait, à quel moment ont
4 commencé les discussions et, avec qui, au sujet de
5 l'acquisition? Et on va aller tout de suite à la
6 conclusion, là. On sait qu'à la fin, en octobre
7 deux mille quatre (2004), Fortier Transfert a été
8 vendu à Guay, Guay vous a acheté.

9 R. Oui.

10 Q. **[369]** Est-ce que les discussions ont commencé comme
11 ça?

12 R. Non.

13 Q. **[370]** Qu'est-ce que... de quoi on discutait au
14 début entre Guay et Fortier Transfert?

15 R. On voulait l'acheter.

16 Q. **[371]** Fortier Transfert voulait acheter Guay.

17 R. Oui.

18 Q. **[372]** À quel... Alors, est-ce que... vous me
19 permettez l'image, mais est-ce que c'est pas la
20 souris qui veut acheter l'éléphant ça?

21 R. En plein ça.

22 Q. **[373]** O.K. À quel moment vous avez commencé à
23 envisager cette possibilité-là?

24 R. À quel moment? C'est parce que... on essayait
25 d'avoir des... des... moi, j'appelle ça des jobs,

1 là, on essayait d'avoir des... de travailler dans,
2 admettons comme vous dites, dans les raffineries.
3 C'est des travaux qu'on peut faire vingt-quatre
4 heures sur vingt-quatre (24/24), avec des grues,
5 qu'est-ce qui est bien, c'est bien payant là.

6 Q. **[374]** Parce que la grue travaille.

7 R. Mais, on n'avait pas de grutier.

8 Q. **[375]** Parce que la grue travaille vingt-quatre
9 (24)...

10 R. Bien, la grue travaille vingt-quatre sur vingt-
11 quatre (24/24), c'est mieux que dix (10) heures par
12 jour.

13 Q. **[376]** O.K.

14 R. On avait de la misère à trouver des grutiers, on
15 avait de la misère à trouver de la main-d'oeuvre.
16 Lui, s'il avait les... s'il pognait la job, bien,
17 lui aussi, il avait de la misère, Guay, à avoir des
18 grutiers. On était rendu qu'on se chicanait sur
19 quelques contrats là.

20 Q. **[377]** Quand vous dites « lui », là, vous parlez de
21 Guay?

22 R. Je parle de monsieur Baronet... bien, c'est pas
23 monsieur Baronet comme tel qui...

24 Q. **[378]** C'est l'entreprise.

25 R. C'est l'entreprise, oui.

1 Q. **[379]** Alors...

2 R. Je sais qu'il... il avait des jobs, il avait de la
3 misère puis nous autres aussi. À un moment donné,
4 c'était quoi... il faut essayer de... comme
5 monsieur, il est vieillissant, on dit « peut-être
6 que... »

7 Q. **[380]** Et vous étiez en compétition avec lui sur le
8 même type de marchés. Là, vous êtes rendu dans les
9 industries pétrochimiques?

10 R. On veut rentrer là, on essaie, on essaie beaucoup,
11 on force pour rentrer là, mais on n'a pas les
12 grosses grues pour pouvoir rentrer sur ces
13 chantiers-là.

14 Q. **[381]** O.K. Madame la Présidente, il est quatre
15 heures trente (16 h 30). Et peut-être qu'avant que
16 les parties... On me fait un message, on me demande
17 d'aviser les parties de rester à la fin des
18 audiences afin que... on aurait des documents à
19 leur remettre qui peuvent pas être transmis par
20 Internet.

21 LA PRÉSIDENTE:

22 Alors, le message est fait. À demain.

23 ET LE TÉMOIN NE DIT RIEN DE PLUS

24 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

25

1 SERMENT

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

8

9 Et nous signé,

10

11

12

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

15

16

17

18

19 Jean Larose (Tableau #254493-8)
20 Sténographe officiel

21