

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 5 DÉCEMBRE 2013

VOLUME 150

ROSA FANIZZI et JEAN LAROSE
Sténographes officiels

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

COMPARUTIONS

POUR LA COMMISSION :

Me PAUL CRÉPEAU,
Me ISABELLE GILLES


INTERVENANTS :












Me SIMON LAROSE Larose pour le Procureur général du Québec
Me ESTELLE TREMBLAY pour le Parti québécois
Me LUCIE JONCAS pour le Conseil provincial du Québec des métiers de la construction (International)
Me JONATHAN BOIVIN pour M. Louis-Pierre Lafortune
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 FÉLIX RHÉAUME pour le Parti libéral du Québec
Me LAURENT THEMENS et Me ANDRÉ RYAN pour le Fonds de solidarité
Me ROBERT LAURIN pour FTQ Construction
Me PIERRE POULIN pour le Directeur des poursuites criminelles et pénales
Me MICHEL DÉCARY pour le Parti libéral du Québec

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	4
PRÉLIMINAIRES	6
LOUIS-PIERRE LAFORTUNE	
INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU	8

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
109NP-1167.1 : 	14
109NP-1167.2 :  	14
109NP-1168.1 : 	29
109NP-1168.2 :  	29
109NP-1169.1 : 	39
109NP-1169.2 :  	39
109NP-1170.1 : 	48
109NP-1170.2 :  	49
109NP-1171.1 : 	59

109NP-1171.2 :	 	59
109NP-1172.1 :		63
109NP-1172.2 :	 	63
109NP-1173.1 :		67
109NP-1173.2 :	 	67
109NP-1174.1 :		106
109NP-1174.2 :	 	106

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce cinquième (5ième) jour
2 du mois de décembre,

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, bonjour à tous. Est-ce que les avocats
8 peuvent s'identifier, s'il vous plaît?

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Bon matin, Madame la Présidente. Paul Crépeau pour
11 la Commission.

12 Me ISABELLE GILLES :

13 Bon matin. Isabelle Gilles pour la Commission.

14 Me SIMON LAROSE :

15 Bon matin. Simon Larose pour le Procureur général
16 du Québec.

17 Me ESTELLE TREMBLAY :

18 Bonjour. Estelle Tremblay pour le Parti québécois.

19 Me LUCIE JONCAS :

20 Bonjour. Lucie Joncas pour le Conseil provincial
21 (International).

22 Me JONATHAN BOIVIN :

23 Bonjour. Jonathan Boivin pour monsieur Lafortune.

24 Me DENIS HOULE :

25 Bonjour. Denis Houle pour l'Association des

1 constructeurs de routes et grands travaux du
2 Québec.

3 Me SIMON LAPLANTE :

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

7 Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

8 Bonjour. Joséane Chrétien pour le Barreau du
9 Québec.

10 Me FÉLIX RHÉAUME :

11 Bonjour. Félix Rhéaume pour le Parti libéral du
12 Québec.

13 Me LAURENT THEMENS :

14 Bonjour. Laurent Themens pour le Fonds de
15 solidarité.

16 Me ANDRÉ RYAN :

17 Bonjour. André Ryan pour le Fonds de solidarité.

18 Me ROBERT LAURIN :

19 Robert Laurin, FTQ Construction.

20 Me PIERRE POULIN :

21 Et Pierre Poulin pour le Directeur des poursuites
22 criminelles et pénales.

23 LA PRÉSIDENTE:

24 Parfait. Alors, est-ce qu'on peut assermenter
25 monsieur Lafortune?

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce cinquième (5ième) jour
2 du mois de décembre,

3

4 A COMPARU :

5

6 LOUIS-PIERRE LAFORTUNE,

7

8 LEQUEL, affirme solennellement ce qui suit :

9

10 INTERROGÉ PAR Me PAUL CRÉPEAU :

11 Q. **[1]** Bon matin, Monsieur Lafortune.

12 R. Bon matin.

13 Q. **[2]** Monsieur Lafortune, on a abordé différents
14 sujets avant-hier au moment où vous terminiez votre
15 témoignage. J'aimerais revenir sur certains... un
16 d'entre eux entre autres pour commencer, où on a
17 parlé particulièrement du suivi [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[illegible]

1 déjà abordé et qu'il restait à compléter, les...
2 vos relations avec monsieur Dupuis. On a déjà vu
3 certains items, je vous rappelle, là, où on
4 constate que chez Guay vous payez certains...
5 certains constats d'infraction pour monsieur
6 Dupuis. Particulièrement, il y a eu une
7 communication qu'on a fait jouer, Madame
8 Blanchette, je voudrais juste qu'on nous ramène à
9 1150.2. C'est... et j'ai pas le... j'ai pas le
10 numéro de l'onglet. C'est celle qui concerne,
11 regardez, une des dernières où il est question que
12 vous avez reçu... on va aller à la dernière page.
13 En bas. O.K. Celle-là. À la page... à partir de la
14 ligne 54 - et on n'a pas nécessairement de besoin
15 du... de l'audio, juste la transcription.

16 R. Hum, hum.

17 Q. **[6]** Monsieur Lafortune, là, je sais pas si vous
18 vous souvenez du texte. Si vous voulez écouter la
19 bande, vous me le direz, mais la transcription nous
20 indique, bon, que monsieur Gauvin vous dit :

21 Quarante et un (41) équipe, Richard
22 Goyette, FTQ, deux cent six piastres
23 (206 \$)

24 R. Hum, hum.

25 Q. **[7]** Êtes-vous capable de nous dire, l'avez-vous vue

1 cette facture-là par la suite ou la documentation
2 au soutien de ça?

3 R. Non.

4 Q. **[8]** Non. Savez-vous si c'est... savez-vous qui a
5 transmis cette facture-là et comment est-ce qu'elle
6 était indiquée à votre attention?

7 R. La facture de deux cent six piastres (206 \$), là?

8 Q. **[9]** Oui.

9 R. Non, pas du tout.

10 Q. **[10]** C'est un constat. Alors, vous savez pas si
11 vous avez reçu juste le constat, s'il y avait une
12 note explicative. Savez-vous si c'est monsieur
13 Goyette qui vous l'a transmise personnellement?

14 R. J'ai pas... j'ai pas souvenir.

15 Q. **[11]** Vous avez pas ce souvenir-là. O.K. Quant à
16 monsieur Dupuis, monsieur Dupuis, vous avez dit que
17 c'est un ami. Vous... il y a des relations d'amitié
18 et des relations professionnelles.

19 R. Absolument.

20 Q. **[12]** Est-ce que vous intervenez pour d'autres
21 personnes auprès de monsieur Dupuis pour régler
22 soit des problèmes personnels, soit des problèmes
23 professionnels, en relation avec le travail?

24 R. Sûrement.

25 Q. **[13]** Sûrement. Si je vous parle... je vais vous

1 parler maintenant d'une dette de monsieur Bérubé,
2 Dominique Bérubé, ça va dit-tu quelque chose
3 d'avoir fait des interventions auprès de monsieur
4 Dupuis à cet effet-là?

5 R. Je me rappelle d'avoir entendu parler d'une dette
6 de Dominique Bérubé, oui.

7 Q. **[14]** De qui en avez-vous entendu parler?

8 R. Je me rappelle pas à qui qu'il le devait, mais j'ai
9 entendu que c'était un problème à un moment donné,
10 c'est sur une maison, je pense.

11 Q. **[15]** Sur une maison. Et vous vous souvenez pas à
12 qui il devait de l'argent ou qui vous en a parlé.

13 R. Non. Ça, je m'en rappelle pas.

14 Q. **[16]** Avez-vous fait des interventions auprès de
15 Jocelyn Dupuis pour que cette dette-là soit payée?

16 R. Écoutez, c'est probable. C'est possible, parce
17 que... Je ne m'en rappelle pas exactement, là, mais
18 c'est possible.

19 Q. **[17]** Si je vous parle de monsieur Carl Mongrain,
20 qui...

21 R. Oui.

22 Q. **[18]** Qui est monsieur Mongrain?

23 R. Monsieur Mongrain est un homme d'affaires qui...
24 qui oeuvre dans le Grand Nord particulièrement.

25 Q. **[19]** Dans le Grand Nord. C'est une grande

1 entreprise?

2 R. À l'époque, il me semble qu'il avait une grande
3 entreprise, oui.

4 Q. **[20]** Oui? Est-ce que c'est un ami de monsieur
5 Dupuis?

6 R. Je ne crois pas particulièrement.

7 Q. **[21]** O.K. Écoutez, je vais vous aider, on va aller
8 tout de suite à l'onglet 16, on va écouter la
9 conversation, et je vais vous demander de nous la
10 commenter par la suite.

11 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

12 Peut-être avant, est-ce que c'est possible de
13 remonter un peu l'image, pour qu'on voie la date de
14 cette conversation?

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Trois (3) février deux mille neuf (2009).

17 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

18 Trois (3) février deux mille neuf (2009)? C'est
19 bien. Merci.

20 LA GREFFIÈRE :

21 Ce sera 1167.1, 1167.2.

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 Merci. Alors quand ça sera prêt, ça pourra jouer.

24 Communication qu'on identifie entre Carl Mongrain

25 et Louis-Pierre Lafortune.

1 Q. **[22]** Je vous demanderai tout de suite, au début, de
2 nous dire si vous reconnaissez bien les voix, dès
3 le début de la conversation.

4 (09:40:42)

5

6 109NP-1167.1 : Écoute électronique 08-0078 01523

7

8 109NP-1167.2 : Transcription de l'écoute
9 électronique 08-0078 01523

10

11 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

12

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Madame Blanchette...

15 Q. **[23]** O.K. Première des choses, est-ce que vous
16 identifiez la voix de monsieur Mongrain?

17 R. Oui.

18 Q. **[24]** O.K. Alors je vous laisse continuer, on va
19 l'écouter tout d'un bloc, et ensuite on... on fera
20 le reste de la conversation.

21

22 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

23 (09:48:46)

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Q. **[25]** Monsieur Lafortune, plusieurs sujets qui sont

1 abordés et je vous replace la conversation, on est
2 au trente et un (31) mars deux mille huit (2008),
3 vous parlez avec monsieur Mongrain. La première des
4 choses, des petits montants, des gros taux
5 d'intérêt, ça vous faites référence à votre
6 entreprise SCA?

7 R. Oui, puis comme vous avez vu aussi c'est un petit
8 peu à la farce, mais oui.

9 Q. **[26]** O.K. On en reparlera. C'est un petit peu plus
10 loin, mais bon, vous faites des prêts et si
11 quelqu'un vous demande un coup de main, vous
12 demande de faire un prêt d'argent, vous êtes prêt à
13 le regarder, à ce moment-là, il n'y a pas de
14 problème pour faire des prêts, en deux mille huit
15 (2008)?

16 R. Hum, hum.

17 Q. **[27]** O.K. « Dominique, c'est quoi, j'ai des... »,
18 regardez, on est à la ligne 20 : « Dominique
19 Bérubé, tu connais ça. » Et, là, vous répondez :
20 « Ça me dit de quoi ce nom-là, c'est quoi. Ah,
21 l'homme fort du Québec. Ah, oui, mon chum. » Au
22 mois de mars deux mille huit (2008), monsieur
23 Bérubé c'est pas nécessairement quelqu'un, son nom
24 en tout cas ne vous revient pas tout d'un coup, là.
25 Dominique Bérubé au début, là, vous devez chercher

1 c'est qui jusqu'à temps qu'on fasse référence à
2 l'homme fort du Québec?

3 R. C'est un peu ce qu'on voit dans l'ensemble des
4 conversations, effectivement moi, peut-être à tort,
5 mais souvent quand le monde m'appelle, je développe
6 des familiarités rapidement. Ça fait que non je
7 connaissais pas Dominique Bérubé. Mais si je le
8 voyais je pouvais l'appeler mon chum pareil. Ça
9 fait-tu de moi un grand ami ou non. Vous voyez
10 concrètement dans ce dossier-là. Ah, oui, c'est mon
11 chum, dans le fond, je ne sais même pas son nom. Ça
12 fait que j'avais pas une grande familiarité avec.
13 Quand on me l'a décrit je l'ai replacé.

14 Q. **[28]** Vous l'avez replacé?

15 R. Bien oui.

16 Q. **[29]** Vous le connaissez, vous savez c'est qui
17 Dominique Bérubé?

18 R. Oui.

19 Q. **[30]** Celui qu'on surnomme l'homme fort du Québec?

20 R. Oui.

21 Q. **[31]** Parce qu'effectivement, là, il a participé
22 dans ces différents concours d'hommes forts du
23 Québec?

24 R. Absolument.

25 Q. **[32]** Si je vous disais aussi et peut-être si on va

1 au profil de monsieur Bérubé, peut-être réglé ça
2 tout de suite, monsieur Bérubé, peut-être le
3 profil. Alors, Madame... Madame Blanchette, nous
4 amener 101P-984 à la page 2. Alors, vous
5 reconnaissez la photo de monsieur Bérubé?

6 R. Oui.

7 Q. [33] Bon. Alors, on sait que c'est le directeur du
8 local 618, les travailleurs en tuyauterie,
9 calorifugeurs de la FTQ Construction, on voit que

10 [REDACTED]

11 [REDACTED]

12 [REDACTED]

13 [REDACTED]

14 [REDACTED]

15 [REDACTED]

16 [REDACTED]

17 [REDACTED]

18 [REDACTED]

19 [REDACTED]

20 [REDACTED]

21 [REDACTED]

22 [REDACTED]

23 [REDACTED]

24 [REDACTED]

25 [REDACTED]

1

■

■

■

■

■

■

■

■

■

11 Q. [36] Deux mille huit (2008), vous, bien en fait
12 quand on dit le nom de famille ça vous dit rien,
13 mais par la suite quand on vous dit le gros
14 Dominique, l'homme fort, c'est lui, ça?

15 R. Bien oui, c'est sûr, c'est... on le reconnaît.

16 Q. [37] On sait que vous avez déjà des contacts
17 depuis, on vous voit avec monsieur [REDACTED]
18 monsieur Grondin, déjà depuis deux mille quatre
19 (2004), deux mille cinq (2005), deux mille six

20

■

■

23 R. Écoutez, quand on m'a appelé, je pense que vous
24 avez vu que c'est quelqu'un qui travaillait à la
25 FTQ, vous m'auriez demandé il y a deux minutes

1 encore pour quel local, je n'aurais pas connu le
2 nom. Puis je n'aurais même pas pu... Je ne me
3 rappelais pas que c'était des travailleurs de la
4 tuyauterie et calorifugeurs. Ça fait qu'il faut
5 faire attention. Une connaissance superficielle

6 [REDACTED]
7 [REDACTED]
8 résumez les choses, mais... Moi, en partant, le
9 nom de famille, connaissais pas. Après ça, son
10 métier, je n'aurais pas pu le conclure. Par
11 contre, ce que je connais de Dominique à ce
12 moment-là, ou même aujourd'hui ou en général,
13 c'est qu'il travaillait, il représentait une
14 section locale, je le voyais souvent dans les
15 réunions syndicales. Mais le reste, là...

16 Q. [38] Je vous ai replacé tantôt, on était, je vous
17 l'ai dit, au trente et un (31) mars. Au mois de
18 septembre, octobre ou novembre deux mille huit
19 (2008), connaissez-vous mieux monsieur Bérubé?
20 Septembre, là, quatre mois, cinq mois après?

21 R. Bien, je ne peux pas vous dire si je le
22 connaissais plus ou moins, là.

23 Q. [39] Monsieur Bérubé, ce n'est pas celui à qui
24 vous avez dit : « Non, non, je ne pense pas que
25 tu vas te présenter aux élections de la FTQ »?

1 R. Oui.

2 Q. **[40]** O.K. C'est cinq mois après, ça. Puis on a
3 entendu la conversation avant-hier, vous êtes à
4 un restaurant, il est dans un autre restaurant,
5 « dis bonjour à Dominique, au gros Dom, oui »,
6 puis vous êtes plus familier rendu en septembre.
7 Est-ce que vous vous êtes rapproché de lui entre
8 mars et septembre deux mille huit (2008)?

9 R. Je ne peux pas vous dire si je m'ai rapproché
10 particulièrement.

11 Q. **[41]** Bon. On va revenir à cette conversation-là.
12 On voit qu'il y a une question, puis il y a un
13 prêt ou il y a de l'argent qui est dû à monsieur
14 Mongrain par monsieur Bérubé. Vous lui dites :
15 « Veux-tu que je m'en occupe? » O.K.? C'est exact
16 que vous offrez à monsieur Mongrain de vous
17 occuper de deux choses dans cette conversation-
18 là, le prêt d'argent en passant par Jocelyn
19 Dupuis, puis régler la chicane entre Mongrain et
20 Jocelyn Dupuis?

21 R. Oui.

22 Q. **[42]** O.K.?

23 R. Oui.

24 Q. **[43]** Et vous dites même à monsieur Mongrain :
25 « Écoute, donne pas ça à personne d'autre, je

1 vais m'en occuper »?

2 R. Oui.

3 Q. **[44]** Vous tenez à vous en occuper, vous voulez
4 rendre service à votre ami monsieur Mongrain?

5 R. Oui.

6 Q. **[45]** Faites-vous ça pour de l'argent?

7 R. Non.

8 Q. **[46]** Alors, je vous demande pourquoi vous faites
9 ça?

10 R. Premièrement, de nature, je ne suis pas un
11 conflictuel. Puis de nature, s'il y a quelqu'un
12 qui m'appelle puis qui est en chicane, puis là,
13 en l'occurrence, deux personnes que je connais,
14 qu'il y a un froid ou qu'il y a un problème, bien
15 un petit peu comme Karl Mongrain a dit, regarde,
16 ça ne donne rien de se chicaner si on peut se
17 parler. Il y a-tu moyen d'avoir une rencontre? Ça
18 fait que j'ai des intérêts des deux côtés que les
19 gens ne se chicanent pas. Monsieur Mongrain est
20 un gros client, il développe des grosses affaires
21 dans le Nord. C'était à l'époque, avant qu'on
22 appelle ça le Plan Nord. C'est un homme
23 d'affaires, à ma connaissance, prospère, puis
24 tout ça, puis d'agréable compagnie. On voit qu'on
25 a des familiarités, puis on l'entend jurer, mais

1 en réalité... beaucoup, comme ça m'arrive aussi à
2 l'occasion, mais c'est une personne vraiment
3 agréable. Ça fait que moi, s'il y a un conflit
4 avec monsieur Dupuis, puis il me dit : « Peux-tu
5 essayer d'arranger ça », j'ai tout à gagner, là,
6 que...

7 Q. **[47]** Et vous avez dit aussi « j'ai des intérêts
8 des deux côtés », c'est aussi par intérêt. Vous
9 aimez aider, mais c'est aussi...

10 R. Absolument.

11 Q. **[48]** ... pour vos intérêts professionnels,
12 personnels?

13 R. Oui, oui, oui.

14 Q. **[49]** Alors ça, c'est pour régler la chicane entre
15 Mongrain et monsieur Dupuis, quant à la question
16 du prêt d'argent. Pourquoi vous vous mêlez de
17 ça... si vous ne connaissez même pas monsieur
18 Bérubé ou à peu près pas, comme vous nous dites?

19 R. Bien, c'est probablement un de mes gros défauts.
20 Même si ce n'est pas mon problème, si quelqu'un
21 me le soumet ou me demande mon intervention, bien
22 oui, je le fais, puis c'est gratuitement puis de
23 bon coeur. Ça fait que oui, c'est un défaut,
24 parce que, après ça, ce que... dans ma vie,
25 souvent après ça, bien là, les gens m'aiment bien

1 parce que ça a permis... On fait (inaudible), la
2 compagnie Maspec, cette personne-là, qui est un
3 ami de Karl Mongrain, je me rappelle, je l'ai
4 rencontré quelques fois, puis c'est un gars qui a
5 eu passablement de difficultés dans sa vie. Ça
6 fait que si j'aurais pu régler, ça m'aurait fait
7 plaisir, puis ça ne m'enlevait rien, là.

8 Q. **[50]** Régler, mais... puis quand on fait référence
9 à Maspec, mais l'argent est dû à Mongrain, en
10 bout de ligne, c'est ce qu'il vous dit, monsieur
11 Mongrain?

12 R. Absolument, oui, oui.

13 Q. **[51]** O.K. Bon.

14 R. Mais Maspec semblait être pris là-dedans, puis
15 c'était une bonne personne, aussi.

16 Q. **[52]** Toujours, on est à la ligne 67 de la
17 communication. Alors, monsieur Mongrain vous dit
18 que le boss immédiat de Bérubé c'est Jocelyn.
19 Plutôt, c'est vous qui le dites. Puis vous
20 ajoutez : « Puis moi, je ne vais jamais collecter
21 du monde en dessous d'un gars que je connais. »
22 Pourtant, là vous parlez de collecter. Collecter
23 Bérubé, qui doit soixante mille piastres
24 (60 000 \$), mais il faut passer par Jocelyn? Ça,
25 là, expliquez-nous pourquoi qu'il faut passer par

1 Jocelyn Dupuis pour collecter monsieur Bérubé?

2 R. J'ai définitivement une meilleure relation avec
3 monsieur Dupuis qu'avec Bérubé, que je ne savais
4 pas son nom de famille puis le reste de
5 l'historique, puis exactement ce qu'il faisait.
6 Jocelyn, je le voyais fréquemment, ça fait que
7 c'était normal que j'en parle à son patron.

8 Q. **[53]** En espérant que Jocelyn, lui, intervienne,
9 mette de la pression sur Bérubé pour qu'il paye?

10 R. De la pression, c'est un grand mot, là, mais
11 qu'il en glisse un mot puis qu'il demande s'il y
12 a une problématique.

13 Q. **[54]** Vous, vous employez le mot « collecter »,
14 là, je comprends...

15 R. Ce n'est vraiment pas approprié.

16 Q. **[55]** Ce n'est pas approprié, mais c'est le mot
17 que vous employez.

18 R. Oui, mais écoutez, il y a plein de mots, là. Vous
19 écoutez une... Moi je parle sept mille (7000)
20 minutes par mois à l'époque, sur un cellulaire.

21 Q. **[56]** Oui, vous nous avez dit ça, déjà, Monsieur
22 Lafortune.

23 R. Bien oui, bien vous aussi, vous le répétez.
24 Souvent, les mots que je peux employer, monsieur
25 Mongrain aussi, là, j'entends sa conversation,

1 puis ce n'est pas des mots nécessairement
2 appropriés. Ça fait que non, c'était pas le mot
3 approprié, puis j'ai pas collecté Dominique
4 Bérubé.

5 Q. **[57]** Alors, vous insistez, et toujours dans la
6 même conversation, vous demandez à votre ami
7 Mongrain, vous lui demandez la permission de vous
8 occuper de ça. À la ligne 88, là : « Pas de
9 trouble, si tu me permets, m'as m'occuper de ça
10 aussi. » Alors, je vais m'occuper de collecter ta
11 dette et je vais m'occuper de régler ton
12 problème. Puis vous ajoutez même, plutôt Mongrain
13 ajoute, monsieur Mongrain ajoute que monsieur
14 Accur... Jimmy Accurso, qui est le fils de Tony,
15 s'était occupé de ça, a tenté de régler cette
16 chicane-là, il dit, « Moi je vais m'en occuper. »
17 C'est votre po... C'est ça que vous faites?

18 R. Oui.

19 Q. **[58]** O.K. Pourquoi vous faites ça, ce rôle de
20 médiateur-là? Je sais que vous l'avez dit, mais
21 c'est...

22 R. Bien oui, bien je vais vous le répéter. J'ai
23 passé ma vie à être un médiateur. Moi, dans ma
24 vie, là, je veux avoir des clients, je veux avoir
25 des bonnes relations syndicales. Si j'ai deux

1 personnes que je connais qui ont un conflit puis
2 on me demande d'essayer de l'arranger, ça me fait
3 plaisir. Je ne demande rien en retour, c'est un
4 bon client, Jocelyn c'est un ami. Écoutez, ça se
5 peut qu'on fasse des choses désintéressées, puis
6 non, je ne suis pas un collecteur, puis...
7 Pensez-y une seconde, là. J'aurais été collecter
8 Dominique Bérubé en plus, tu sais, dans le sens
9 de l'image du mot. Ce n'est pas ça.

10 C'est que quand ça arrive, qu'il y a des
11 conflits entre les gens, des fois, dans la
12 construction on n'emploie pas les bons termes,
13 puis ça peut être plus cru, puis ça peut être
14 caricatural. Mais là, là, dans la vraie vie, ce
15 que ça a fait... Probablement, puis je ne me
16 rappelle même pas de tout...

17 (09:59:35)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[59]** Moi je ne comprends pas pourquoi vous dites,
20 « Pensez-y deux minutes, comme image
21 caricaturale. » Qu'est-ce que vous voulez dire
22 exactement?

23 R. Bien, collecter, là, dans le fond, là, c'est
24 d'aller voir Jocelyn, puis dire, « Jocelyn,
25 Dominique semble avoir un problème avec un

1 entrepreneur, puis il était gêné de... »
2 Probablement, là, c'est ce qui s'est dit. Je ne
3 sais pas si c'est exactement ça, mais
4 aujourd'hui, en perspective, ce que... Ou ce que
5 je pense que j'aurais pu faire, c'est dire,
6 « Regarde, Jocelyn, il y a un entrepreneur, puis
7 je sais que tu t'arranges pas trop bien non plus
8 avec Karl, mais câline, c'est plate, il y a-tu
9 une histoire pourquoi qu'il l'a pas payé? » C'est
10 tout. « Il y a-tu quelque chose à faire? Puis by
11 the way, tu sais, Karl, il travaille dans la
12 construction, c'est... Il est dans notre monde,
13 on le voit souvent, c'est un gros entrepreneur,
14 là. Il y a-tu... C'est-tu un gros problème que tu
15 as avec, de garder une rancune? »

16 Me PAUL CRÉPEAU :

17 Q. **[60]** Il y a une rancune entre les deux.

18 R. Il y a une ran... Il y avait une rancune entre
19 les deux.

20 Q. **[61]** Et je vous pose peut-être la question,
21 savez-vous si les entreprises, ou l'entreprise de
22 monsieur Mongrain a déjà été... a déjà eu des...
23 une contribution... Non pas une contribution,
24 mais un investissement du Fonds de solidarité
25 dans l'entreprise de monsieur Mongrain? Savez-

1 vous si c'est des partenaires de monsieur
2 Mongrain?

3 R. Je... Je sais qu'ils ont déjà eu des entreprises,
4 je ne sais pas exactement la structure, si
5 c'était... Mais oui, je pense qu'il y a déjà eu
6 des entreprises...

7 Q. **[62]** Le Fonds avait... était un investisseur
8 des... Si on résume, le Fonds a investi en
9 quelque part avec monsieur Mongrain à travers
10 d'une de ses entreprises.

11 R. C'est probable. Je ne pourrais pas vous dire
12 laquelle, monsieur Mongrain a eu plusieurs
13 entreprises.

14 Q. **[63]** Est-ce que ça explique aussi la raison pour
15 laquelle vous faites affaire avec monsieur
16 Dupuis, qu'il y a... qu'il y a... en arrière de
17 ça, il y a un prêt du Fonds de solidarité, puis
18 vous remontez à monsieur Dupuis pour régler la
19 chicane? Ça a-tu de quoi à voir?

20 R. Non.

21 Q. **[64]** Non?

22 R. Non. Non. Non.

23 Q. **[65]** O.K. Monsieur... Monsieur Lafortune, on va
24 juste continuer, toujours sur ce thème-là, et je
25 vais demander à madame Blanchette de faire jouer

1 ce qui est à l'onglet 35. Communication du six
2 (6) mai deux mille huit (2008), alors on est un
3 mois et demi plus tard, toujours entre monsieur
4 Mongrain et vous-même.

5 LA GREFFIÈRE :
6 1168.1, 1168.2.

7 Me PAUL CRÉPEAU :
8 Merci.

9
10 109NP-1168.1 : Écoute électronique 08-0078 03598

11
12 109NP-1168.2 : Transcription de l'écoute
13 électronique 08-0078 03598

14
15 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

16
17 Me PAUL CRÉPEAU :

18 Q. **[66]** Monsieur Lafortune, plusieurs choses dans
19 cette conversation-là. D'abord, le suivi de la
20 dette de monsieur Bérubé, qui n'est pas
21 collectée. Alors, je comprends que vous avez
22 continué vos démarches, c'est rien que ça, là,
23 mais vous en avez parlé à Jocelyn Dupuis?

24 R. Oui.

25 Q. **[67]** Manifestement. Vous souvenez-vous de la

1 conversation que vous avez eue avec Dupuis là-
2 dessus?

3 R. Bien, on semble dire, ou il me semble dire, j'ai
4 dit : « Je vais lui en parler. »

5 Q. **[68]** En fait, je ne vous demande pas ce qu'on
6 semble dire dans la conversation, mais vous
7 souvenez-vous de la conversation que vous avez
8 eue avec Dupuis?

9 R. Non.

10 Q. **[69]** Non? Bon. Alors, vous attendez encore, vous
11 allez faire des nouvelles démarches le lendemain.
12 Je veux juste... Il y a aussi, il y a, là on
13 commence à aborder, on est au six (6) mai. On
14 parle toujours du vingt et un (21). Le vingt et
15 un (21) mai, ça c'est le cocktail à l'île Ronde,
16 que votre épouse a organisé?

17 R. Oui.

18 Q. **[70]** Pour la Fondation des aveugles?

19 R. « Yes. »

20 Q. **[71]** Alors, c'est celle-là dont vous parlez, vous
21 demandez, monsieur Mongrain vous dit qu'il va
22 être là avec son hélicoptère, parce qu'il y avait
23 cette organisation-là autour des hélicoptères,
24 vous vouliez des gens qui pilotaient pour
25 transporter vos invités à l'île Ronde?

1 R. Oui.

2 Q. [72] Bon. Et là, je fais bien attention, là, si
3 je vous disais, à la ligne 62, quand vous dites,
4 là... parce que vous parlez longuement du fait
5 que les contrats d'éoliennes, il y a eu pour cinq
6 milliards (5 G\$) de contrats émis par Hydro-
7 Québec et qui n'ont pas été donnés à des
8 entreprises québécoises. Je peux-tu résumer ça en
9 disant que c'est votre vision du monde des
10 affaires, de la société, vous êtes déçu du fait
11 qu'on ne favorise pas des entreprises du Québec
12 là-dedans?

13 R. Oui, ça résume assez bien que pour quelque chose
14 qu'on développe beaucoup au Québec, qu'il y avait
15 beaucoup d'argent d'investi, quand il y a
16 quelqu'un qui voulait avoir un prototype pour
17 fabriquer quelque chose au Québec, il aurait
18 pu... comme j'expliquais là-dedans,
19 essentiellement, ça ressemble un peu comment je
20 vois ça. J'ai de la misère à comprendre pourquoi
21 qu'on n'approcherait pas une entreprise qui
22 après, elle, aurait pu exporter puis vendre à
23 l'extérieur au lieu de tout importer cet argent-
24 là.

25 Q. [73] Maintenant, vous demandez manifestement, à

1 la ligne 134, à la fin de la conversation, vous
2 le demandez pas, mais tu sais, vous dites :

3 Pas de problème, je te rappelle, puis
4 « check-moi » donc ça, si jamais tu
5 parles avec Thierry Vandal, voir c'est
6 quoi puis qu'est-ce que ça donne.

7 Vous espérez que votre ami Mongrain ait cette
8 conversation-là avec monsieur Vandal d'Hydro-
9 Québec?

10 R. Bien, tous les dés étaient déjà jetés, là. Tous
11 les contrats étaient donnés. Il n'y avait rien
12 (inaudible), mais j'ai demandé, je me posais
13 vraiment la question, comment ça se fait que tous
14 les pays du monde pouvaient venir planter leurs
15 éoliennes, sauf les nôtres.

16 Q. **[74]** Maintenant, vous avez demandé à votre ami
17 Mongrain de le faire. Est-ce qu'il l'a fait?

18 R. Non, je n'ai jamais eu de suivi.

19 Q. **[75]** Vous n'avez pas eu de suivi de ça?

20 R. Non.

21 Q. **[76]** Mais vous espériez avoir du suivi à ce
22 moment-là, sur ces réponses-là que vous vous
23 posiez comme homme d'affaires?

24 R. Bien, écoutez, oui, ça arrive parfois qu'on se
25 pose des questions comme ça, puis on communique

1 avec quelqu'un.

2 Q. **[77]** Dans le but d'en avoir des réponses?

3 R. Bien, je n'ai pas téléphoné pour avoir ça. Ça a
4 adonné que dans une conversation à bâtons rompus
5 qu'on parle de toutes sortes de choses. Je me
6 posais la question, pourquoi?

7 (09:59:35)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[78]** Et vous êtes certain de ne pas avoir eu de
10 suivi?

11 R. Oui. Non, je n'ai pas eu de suivi, je n'ai pas la
12 réponse. Ça reste un mystère.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. **[79]** Alors, c'est... on va compléter dans cette
15 série-là. Madame Blanchette, peut-être, nous
16 amener à l'item 42. On va changer un peu de
17 thème, c'est toujours concernant monsieur Dupuis,
18 avec qui vous allez parler. Et je vais vous la
19 placer dans le temps, au vingt-cinq (25) juin
20 deux mille huit (2008), avec monsieur Dupuis.
21 Cette conversation-là est déjà déposée, Madame la
22 Présidente, sous 102P-1040.

23

24 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. [80] Monsieur Lafortune, encore une fois, vous
3 intervenez pour quelqu'un d'autre, Monsieur
4 Daigle.

5 R. Oui.

6 Q. [81] C'est un peu le dossier dont on a parlé, les
7 Clubs Med.

8 R. Oui. Oui, oui, oui.

9 Q. [82] Un ou deux Clubs Med à rénover soit dans
10 des... soit aux Bermudes ou dans les Bahamas et
11 l'autre en Floride. Et vous intervenez pour Jean-
12 Marc Daigle. Vous dites « je vais... je vais
13 t'aider. » On voit dans la conversation que
14 monsieur Daigle a déjà approché Johnny. Johnny,
15 là, c'est? Jean Lavallée?

16 R. On peut déduire ça.

17 Q. [83] On peut le déduire.

18 R. Oui. Oui, oui.

19 Q. [84] Le savez-vous? Je vous demande pas...

20 R. Oui, oui, c'est Johnny. Oui, oui.

21 Q. [85] C'est Johnny. Bon. O.K. Alors, Jean-Marc
22 Daigle a déjà approché Jean Lavallée et là il
23 vous demande conseil. Vous lui dites « moi, je
24 suis ami avec les deux, » c'est exact ça? On est
25 en deux mille huit (2008), au mois de juin.

1 R. Oui. Je considère que je connais bien les deux.

2 Q. **[86]** Les deux. En bons termes avec les deux?

3 R. Oui.

4 Q. **[87]** Mais, vous préférez quand même passer par
5 Jocelyn Dupuis.

6 R. C'est que je fréquente beaucoup plus Jocelyn que
7 Jean Lavallée.

8 Q. **[88]** O.K. Et quand vous lui demandez « tu veux...
9 t'es intéressé à t'en occuper » je vous pose la
10 question : pourquoi vous demandez à monsieur
11 Dupuis de s'occuper de ce dossier-là s'il est
12 déjà parti dans... dans la machine de la... une
13 demande d'aide au Fonds?

14 R. Ça, je peux pas vous répondre parce que c'était,
15 je pense bien... en tout cas, j'ai pas
16 l'information si c'était déjà parti ou commencé,
17 s'il y avait eu des suivis qui avaient été faits.
18 Je peux pas vous dire à quelle étape.

19 Q. **[89]** Bien, vous savez que monsieur Daigle s'est
20 déjà adressé à Jean Lavallée.

21 R. Bien, ce que j'ai compris, je suis pas sûr s'il a
22 pas parlé à quelqu'un... ça avait pas d'l'air
23 clair, là, s'il avait parlé ou si c'était avancé
24 ou non, là. Je peux pas vous dire ça.

25 Q. **[90]** Alors, pourquoi faire des interventions au

1 niveau - puis là je vais le mettre entre
2 guillemets - au niveau « politique » du Fonds,
3 pourquoi pas laisser le dossier cheminer par les
4 voies normales?

5 R. Monsieur Daigle, quand il est venu me voir, mais
6 probablement que... je me rappelle pas du
7 contexte mais probablement que son projet, il
8 voulait regarder si le Fonds était intéressé puis
9 je l'ai référé à Jocelyn parce que c'est lui qui
10 connaissait plus les gens selon les secteurs. Moi
11 je connaissais bien des gens dans des secteurs
12 particuliers de la construction, mais si c'était
13 d'autre chose, par exemple quand c'est à
14 l'extérieur du pays ou des choses comme ça, je
15 l'ai dit à Jocelyn, « regarde, j'ai dit, il y a
16 quelqu'un qui est intéressé, regarde ça ».

17 Q. **[91]** Vous saviez que Jocelyn Dupuis pouvait faire
18 passer un dossier au Fonds quand il le voulait?

19 R. Le faire passer, je peux pas vous dire ça. Par
20 contre, le faire acheminer pour que ce soit à la
21 bonne porte.

22 Q. **[92]** Acheminer dans... acheminer avec beaucoup de
23 vigueur, en le tirant vers le haut?

24 R. Bien, je peux pas vous répondre à ça, là, comment
25 ça se faisait. Je sais qu'il y avait des retours

1 d'appel, mais après ça si ça aboutit ou non, là.
2 Je le sais même pas s'ils l'ont fait ce projet-
3 là. Je pense que je vous en ai parlé l'autre
4 jour.

5 Q. [93] Saviez-vous l'importance qu'avait Jocelyn
6 Dupuis dans le traitement des dossiers au Fonds
7 de solidarité?

8 R. Jocelyn, il avait certainement le... au moins le
9 retour d'appel. Moi, ce que j'ai vu, c'est que,
10 il avait le retour d'appel, là... C'est sûr que
11 le monde, il s'en occupait. Par contre, les fois
12 que moi j'ai travaillé avec le Fonds, c'est pas
13 mal différent.

14 Q. [94] Je comprends. Avec vos dossiers à vous.
15 D'autre part, on parle plus des dossiers parce
16 qu'on voit que vous intervenez pour des dossiers
17 de d'autres personnes, dont Jean-Marc Daigle, et
18 vous vous adressez à Jocelyn Dupuis. Vous ne
19 faites pas des démarches dans la machine
20 administrative du Fonds, vous la faites au niveau
21 de la, de la... de la présidence et des personnes
22 qui siègent au conseil d'administration.

23 R. Bien, ça adonne que c'est ces gens-là que je
24 côtoie au quotidien.

25 Q. [95] Et quand il vous suggère, Jocelyn Dupuis,

1 bon, « Y'a pas de problème, qu'il prenne un
2 rendez-vous avec Johnny puis Gionet. » Vous êtes-
3 vous mêlé de voir à prendre des rendez-vous et
4 accompagner monsieur Daigle?

5 R. Non. À ma connaissance, je n'ai jamais accompagné
6 monsieur Daigle, puis je pense que je ne connais
7 pas Gionet non plus.

8 Q. [96] Vous ne connaissez pas monsieur Gionet?

9	R.	Non.
---	----	------

10 Q. [97] Non. Les... On va revenir, c'est des
11 conversations dont je voulais vous parler ce
12 matin en débutant. Elles sont... Elles sont
13 arrivées? Oui, O.K. [REDACTED]

Response	Percentage
U.S. should take action	10%
U.S. should take action	20%
U.S. should take action	30%
U.S. should take action	40%
U.S. should take action	50%
U.S. should take action	60%
U.S. should take action	70%
U.S. should take action	80%
U.S. should take action	90%
U.S. should not take action	10%
U.S. should not take action	20%
U.S. should not take action	30%
U.S. should not take action	40%
U.S. should not take action	50%
U.S. should not take action	60%
U.S. should not take action	70%
U.S. should not take action	80%
U.S. should not take action	90%

[illegible]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

[illegible]

[illegible]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68		
69		
70		
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77		
78		
79		
80		
81		
82		
83		
84		
85		
86		
87		
88		
89		
90		
91		
92		
93		
94		
95		
96		
97		
98		
99		
100		

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

Year	Country	Value
2000	United States	100
2001	United States	100
2002	United States	100
2003	United States	100
2004	United States	100
2005	United States	100
2006	United States	100
2007	United States	100
2008	United States	100
2009	United States	100
2010	United States	100
2011	United States	100
2012	United States	100
2013	United States	100
2014	United States	100
2015	United States	100
2016	United States	100
2017	United States	100
2018	United States	100
2019	United States	100
2020	United States	100
2021	United States	100
2022	United States	100
2023	United States	100
2024	United States	100
2025	United States	100
2026	United States	100
2027	United States	100
2028	United States	100
2029	United States	100
2030	United States	100
2031	United States	100
2032	United States	100
2033	United States	100
2034	United States	100
2035	United States	100
2036	United States	100
2037	United States	100
2038	United States	100
2039	United States	100
2040	United States	100
2041	United States	100
2042	United States	100
2043	United States	100
2044	United States	100
2045	United States	100
2046	United States	100
2047	United States	100
2048	United States	100
2049	United States	100
2050	United States	100
2051	United States	100
2052	United States	100
2053	United States	100
2054	United States	100
2055	United States	100
2056	United States	100
2057	United States	100
2058	United States	100
2059	United States	100
2060	United States	100
2061	United States	100
2062	United States	100
2063	United States	100
2064	United States	100
2065	United States	100
2066	United States	100
2067	United States	100
2068	United States	100
2069	United States	100
2070	United States	100
2071	United States	100
2072	United States	100
2073	United States	100
2074	United States	100
2075	United States	100
2076	United States	100
2077	United States	100
2078	United States	100
2079	United States	100
2080	United States	100
2081	United States	100
2082	United States	100
2083	United States	100
2084	United States	100
2085	United States	100
2086	United States	100
2087	United States	100
2088	United States	100
2089	United States	100
2090	United States	100
2091	United States	100
2092	United States	100
2093	United States	100
2094	United States	100
2095	United States	100
2096	United States	100
2097	United States	100
2098	United States	100
2099	United States	100

Year	Country	Value
1990	United States	1.0
1991	United States	1.0
1992	United States	1.0
1993	United States	1.0
1994	United States	1.0
1995	United States	1.0
1996	United States	1.0
1997	United States	1.0
1998	United States	1.0
1999	United States	1.0
2000	United States	1.0
2001	United States	1.0
2002	United States	1.0
2003	United States	1.0
2004	United States	1.0
2005	United States	1.0
2006	United States	1.0
2007	United States	1.0
2008	United States	1.0
2009	United States	1.0
2010	United States	1.0
2011	United States	1.0
2012	United States	1.0
2013	United States	1.0
2014	United States	1.0
2015	United States	1.0
2016	United States	1.0
2017	United States	1.0
2018	United States	1.0
2019	United States	1.0
2020	United States	1.0
2021	United States	1.0
2022	United States	1.0
2023	United States	1.0
2024	United States	1.0
2025	United States	1.0
2026	United States	1.0
2027	United States	1.0
2028	United States	1.0
2029	United States	1.0
2030	United States	1.0
2031	United States	1.0
2032	United States	1.0
2033	United States	1.0
2034	United States	1.0
2035	United States	1.0
2036	United States	1.0
2037	United States	1.0
2038	United States	1.0
2039	United States	1.0
2040	United States	1.0
2041	United States	1.0
2042	United States	1.0
2043	United States	1.0
2044	United States	1.0
2045	United States	1.0
2046	United States	1.0
2047	United States	1.0
2048	United States	1.0
2049	United States	1.0
2050	United States	1.0
2051	United States	1.0
2052	United States	1.0
2053	United States	1.0
2054	United States	1.0
2055	United States	1.0
2056	United States	1.0
2057	United States	1.0
2058	United States	1.0
2059	United States	1.0
2060	United States	1.0
2061	United States	1.0
2062	United States	1.0
2063	United States	1.0
2064	United States	1.0
2065	United States	1.0
2066	United States	1.0
2067	United States	1.0
2068	United States	1.0
2069	United States	1.0
2070	United States	1.0
2071	United States	1.0
2072	United States	1.0
2073	United States	1.0
2074	United States	1.0
2075	United States	1.0
2076	United States	1.0
2077	United States	1.0
2078	United States	1.0
2079	United States	1.0
2080	United States	1.0
2081	United States	1.0
2082	United States	1.0
2083	United States	1.0
2084	United States	1.0
2085	United States	1.0
2086	United States	1.0
2087	United States	1.0
2088	United States	1.0
2089	United States	1.0
2090	United States	1.0
2091	United States	1.0
2092	United States	1.0
2093	United States	1.0
2094	United States	1.0
2095	United States	1.0
2096	United States	1.0
2097	United States	1.0
2098	United States	1.0
2099	United States	1.0

21 Q. [291] O.K. On va avancer un peu dans d'autres
22 sujets. On a parlé de monsieur Dupuis, je
23 voudrais juste que vous nous parliez un petit peu
24 de monsieur Lavallée. Vous nous avez dit tantôt
25 que c'était aussi un de vos amis. On a entendu,

1 sur une des écoutes, que vous êtes capable de
2 travailler avec monsieur Lavallée aussi. C'est
3 quelqu'un... Parlez-nous de la... Vous avez une
4 relation assez proche avec monsieur Jocelyn
5 Dupuis, ça on l'a vu souvent.

6 R. Oui.

7 Q. **[292]** La nature de votre relation personnelle
8 avec Jean Lavallée?

9 R. Pas bien grande, là.

10 Q. **[293]** Pas bien grande? Moins grande que celle
11 avec Jocelyn Dupuis?

12 R. Oui.

13 Q. **[294]** Et professionnelle, d'autre part?

14 R. On s'est rencontré quelques fois. C'est quelqu'un
15 avec qui je m'entends bien, que... Oui. Je
16 m'entends bien avec monsieur Lavallée.

17 Q. **[295]** Et, d'autre part, quand vous aviez des
18 contacts avec la FTQ Construction, vous les aviez
19 plus avec monsieur Dupuis?

20 R. Oui. Oui oui oui.

21 Q. **[296]** Puis pour les dossiers avec le Fonds, parce
22 qu'on a parlé tantôt, l'exemple, là, le dossier
23 de monsieur Jean-Marc Daigle, vous en avez... En
24 avez-vous eu aussi, des contacts, avec monsieur
25 Jean Lavallée?

1 R. J'ai eu des contacts souvent avec monsieur
2 Lavallée, oui.

3 Q. **[297]** Oui? À propos de dossiers... Pour
4 promouvoir des dossiers au Fonds?

5 R. Je ne peux pas vous dire spécifiquement, mais
6 c'est sûr qu'on a déjà parlé de projets du Fonds
7 avec monsieur Lavallée.

8 Q. **[298]** Vous en avez déjà parlé.

9 R. Oui.

10 Q. **[299]** Et on s'entend bien, là, vous, Monsieur
11 Lafortune, vous avez eu un seul dossier dans
12 lequel vous avez été impliqué, c'était Fortier
13 Transfert, l'investissement du Fonds, Fortier
14 Transfert en deux mille un (2001)?

15 R. Oui.

16 Q. **[300]** Vous avez jamais eu d'autres
17 investissements du Fonds dans des entreprises
18 dans lesquelles vous étiez concerné?

19 R. Non.

20 Q. **[301]** D'autre part, vous êtes intervenu auprès du
21 Fonds, de ses officiers pour d'autres dossiers?

22 R. Oui.

23 Q. **[302]** Quels dossiers?

24 R. Ah, je peux pas vous les nommez, mais je vous
25 dirais que c'est arrivé, puis à l'époque c'est

1 même arrivé à la demande du Fonds. Ils avaient
2 dit des fois, des gens du Fonds qui regardaient
3 pour faire des investissements dans des
4 entreprises, puis ces entrepreneurs-là c'était
5 pas dans leur nature de diluer le capital-
6 actions, de savoir c'était quoi le conseil
7 d'administration, ça les fatiguait, ça fait que
8 c'est arrivé aussi à quelques reprises de
9 rencontrer des entrepreneurs avec des gens du
10 Fonds pour démystifier un peu la différence entre
11 du financement traditionnel et du capital-
12 actions.

13 Q. **[303]** Alors, c'est à la demande du Fonds que vous
14 interveniez auprès d'entrepreneurs?

15 R. C'est arrivé, puis aussi une multitude, bien une
16 multitude, plusieurs entreprises aussi sont
17 venues me voir des fois pour savoir, écoute
18 comment ça fonctionne avec le Fonds, c'est-tu le
19 fun, c'est-tu un partenaire qui a de l'allure,
20 quels sont les avantages par rapport à un
21 financement traditionnel.

22 Q. **[304]** Alors, quand vous dites, on va prendre
23 peut-être le premier exemple, parce que vous
24 dites que vous êtes intervenu à deux titres, des
25 fois à la demande du Fonds, des fois à la demande

1 d'un entrepreneur?

2 R. Oui.

3 Q. **[305]** Si un cas où vous seriez intervenu, des cas
4 où vous êtes intervenu à la demande du Fonds,
5 avez-vous touché une commission pour du travail
6 que vous auriez fait, à ce moment-là?

7 R. Absolument pas, non.

8 Q. **[306]** Vous n'avez jamais été payé par le Fonds
9 pour du travail?

10 R. Non.

11 Q. **[307]** Vous faisiez ça bénévolement?

12 R. Absolument.

13 Q. **[308]** Pour rassurer, vous dites, des
14 investisseurs, pas des investisseurs, mais des
15 gens dans lesquels le Fonds voulait investir?

16 R. Oui.

17 Q. **[309]** Alors, je comprends qu'il y a des fois où
18 c'était pas nécessairement un entrepreneur qui
19 approchait le Fonds, mais c'est le Fonds qui
20 approchait un entrepreneur?

21 R. Oui, ça pouvait arriver.

22 Q. **[310]** Or, le Fonds est à la recherche
23 d'entreprises où investir en cible et approche
24 ces entreprises-là pour dire nous aimerions
25 intervenir, investir dans votre entreprise?

1 R. Je peux pas répondre de la structure, comment
2 fonctionne le marketing, mais effectivement que
3 j'imagine que des fois le téléphone sonne puis à
4 l'occasion aussi ils doivent faire du démarchage,
5 je peux pas, je sais pas.

6 Q. **[311]** Vous le savez pas?

7 R. Non.

8 Q. **[312]** Mais vous êtes intervenu à la demande du
9 Fonds pour aider à convaincre, que je mettrais
10 entre guillemets, convaincre des entreprises
11 d'écouter puis de peut-être de prendre un
12 investissement du Fonds dans leur entreprise?

13 R. Oui, c'est déjà arrivé.

14 Q. **[313]** O.K. Et dans le sens contraire, des
15 interventions il y en a une qu'on a vue, celle de
16 monsieur Daigle avec des Clubs Med aux Bahamas,
17 c'est ça aux Bahamas et Floride, c'était ça où
18 monsieur Daigle cherchait un investissement?

19 R. Je m'en rappelle pas précisément, Floride je suis
20 pas mal sûr.

21 Q. **[314]** O.K. Alors, dans ce cas-là, vous êtes
22 intervenu sachant que le dossier était déjà
23 piloté par monsieur Lavallée ou était déjà entre
24 les mains de monsieur Lavallée, vous avez demandé
25 à monsieur Dupuis si ça l'intéressait puis s'il

1 voulait le piloter?

2 R. Oui.

3 Q. **[315]** Est-ce qu'il y a d'autres dossiers comme ça
4 où vous êtes intervenu pour des entreprises?

5 R. Que j'en ai référé, sûrement qu'il y en a eu
6 d'autres, là.

7 Q. **[316]** C'est ça que vous appelez référé, c'est
8 appelé Jocelyn Dupuis lui demander de s'en
9 occuper?

10 R. Oui.

11 Q. **[317]** C'est plus que référer l'entrepreneur, à ce
12 moment-là, c'est même d'intervenir auprès des
13 officiers du Fonds. Alors, c'est vraiment faire
14 une intervention, c'est pas rien référer, va

15 ██

16 ██

17 R. Oui.

18 Q. **[318]** Bon, ça c'est une chose référer quelqu'un à
19 ██
20 Dupuis pour lui demander de s'intéresser à un
21 dossier, l'avez-vous fait souvent?

22 R. Sûrement, oui.

23 Q. **[319]** Sûrement. Pour quelles entreprises?

24 R. Je peux pas vous répondre, mais, par exemple,
25 celle de monsieur Daigle, c'est ce que j'ai pu

1

■

■

■

■

6

Q. [328] Vous vous aviez plusieurs bateaux à cet
endroit-là?

7

8

R. Oui, j'ai eu des bateaux, oui.

9

Q. [329] Mais plusieurs que vous avez gardés, là?

10

R. Écoutez, des bateaux, oui, personnellement j'ai
eu des bateaux, puis j'ai déjà été là.

11

12

Q. [330] Monsieur Lavallée, vous me dites, vous ne
le connaissez pas parti... Avez-vous fait des
voyages avec lui?

13

14

R. J'ai fait des voyages avec lui... On s'est déjà
croisés en voyage, si je ne me trompe pas. Des
voyages particuliers... Peut-être qu'on s'est
déjà croisés en voyage, effectivement.

15

16

17

18

Q. [331] Oui? Ça serait où, ça?

19

R. J'ai... probablement Las Vegas, puis peut-être
aussi dans le Sud, à Nassau, quelque chose de
même.

20

21

Q. [332] Dans le Sud à Nassau, dans quelle occasion?

22

23

R. Il y a plusieurs années, je ne sais pas, d'après

24

25

1 moi c'est dans le temps des fêtes, quelque chose
2 comme ça.

3 Q. **[333]** Oui, je comprends que c'est la période, ça
4 va, là. Où?

5 R. Je pense, je l'ai croisé dans un restaurant à
6 Nassau.

7 Q. **[334]** O.K. Est-ce qu'il était avec monsieur
8 Accurso?

9 R. Oui.

10 Q. **[335]** Êtes-vous allé sur le bateau de monsieur
11 Accurso?

12 R. Non.

13 Q. **[336]** Vous n'avez jamais... Vous, vous n'avez
14 pas... vous n'êtes même pas monté sur le bateau,
15 là?

16 R. J'ai monté sur le bateau de monsieur Accurso
17 quand il était en construction, parce que c'est
18 moi qui l'ai mis à l'eau à Trois-Rivières.

19 Q. **[337]** O.K. Puis c'est dans ce cadre-là, mais pas
20 alors qu'il était dans le Sud?

21 R. Non.

22 Q. **[338]** Mais vous l'avez rencontré avec monsieur
23 Lavallée?

24 R. Oui.

25 Q. **[339]** Est-ce que vous connaissiez déjà monsieur

1 Accurso avant peut-être cette rencontre-là avec
2 monsieur Lavallée?

3 R. Oui.

4 Q. **[340]** Un souper ensemble entre amis, là?

5 R. Oui, il me semble qu'on avait soupé.

6 Q. **[341]** Las Vegas, vous souvenez-vous d'un beau
7 grand tour en grosse limonade, en gosse
8 limousine, excusez-moi limousine Hummer, là,
9 quelque chose d'assez monstrueux, avec monsieur
10 Lavallée?

11 R. Ah, ça se peut, oui.

12 Q. **[342]** Oui, ça se peut? Dans quel contexte vous
13 faites ça? Vous êtes là pour quoi?

14 R. Je ne me rappelle pas exactement quel était le
15 contexte qu'il y avait là.

16 Q. **[343]** Monsieur Lafortune, là, malheureusement,
17 vous ne vous souvenez jamais de rien. Vous vous
18 souvenez de cette vacance-là...

19 R. Écoutez, vous faites des recherches sur toute ma
20 vie en détail, quel voyage que j'ai été à Vegas,
21 je ne le sais pas exactement c'était pour quel...
22 c'était-tu une convention, c'était-tu une autre
23 occasion? Je suis désolé, là, je veux bien,
24 mais... je ne le sais pas.

25 Q. **[344]** Combien de fois vous vous êtes promené en

1 limousine Hummer avec monsieur Lavallée?

2 R. Bien, probablement rien qu'une fois.

3 Q. **[345]** Une fois? Et ça, êtes-vous capable de la
4 placer dans le temps, une date?

5 R. Absolument pas.

6 Q. **[346]** Puis quel était le... En fait, vous, vous
7 étiez en vacances, là?

8 R. Bien, je ne le sais pas.

9 Q. **[347]** Vous ne le savez pas?

10 R. Non.

11 Q. **[348]** Puis monsieur Lavallée, qu'est-ce qu'il
12 faisait là, lui?

13 R. Bien, je le sais encore moins.

14 Q. **[349]** O.K. Je vais vous demander qui a payé la
15 limousine?

16 R. Ah bien, encore moins.

17 Q. **[350]** C'est vous?

18 R. Je ne me rappelle pas c'est dans quel contexte,
19 si j'étais avec ma femme, mes enfants, si c'était
20 les vacances, quelle année. Là, vous êtes rendu
21 là, un coup parti, demandez-moi le taxi en
22 revenant. Je ne le sais pas, encore moins.

23 Q. **[351]** Non, mais c'est parce que, avant-hier on
24 avait une belle réservation pour monsieur, pour
25 trois chambres au nom de Dupuis à Las Vegas qui,

1 vous sembliez avoir payée. On s'inquiète, là,
2 est-ce qu'il y a d'autres... Payez-vous les
3 dépenses de monsieur Lavallée aussi?

4 R. Je ne peux pas répondre à cette question.

5 Q. **[352]** Vous pouvez y répondre.

6 R. Je peux répondre, je ne m'en souviens pas, ça
7 fait que je ne peux pas vous donner la bonne
8 information.

9 (11:51:13)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[353]** Je veux juste vous dire, Monsieur
12 Lafortune, que vous savez, des questions, des
13 réponses vagues et imprécises comme vous les
14 faites en ce moment, avec l'air de ne pas vouloir
15 répondre aux questions...

16 R. Non, absolument pas, désolé.

17 Q. **[354]** ... peuvent être assimilées à quelque chose
18 que vous n'aimeriez pas et que votre avocat
19 pourra vous expliquer sur l'heure du midi.

20 R. O.K. Je m'en excuse si vous avez perçu ça. Je ne
21 me rappelle pas de l'année, du temps, de ce
22 voyage-là. Je suis désolé. Je m'excuse.

23 Q. **[355]** Et si vous avez payé pour une telle
24 limousine d'une aussi grande capacité, il me
25 semble que vous devriez vous en rappeler. Peut-

1 être est-ce que vous preniez toujours l'habitude
2 de toujours payer aussi.

3 R. Dans le cadre de mon travail, c'est sûr que j'ai
4 pu sûrement ramasser la facture de location de la
5 limousine pour une heure ou deux, ou je ne sais
6 pas combien de temps, là. Oui, c'est possible. Je
7 ne vous dis pas que ce n'est pas possible. Mais
8 si vous me demandez, je ne suis pas capable de
9 vous dire dans le temps, l'année. Je suis désolé,
10 mais ça, je ne peux pas.

11 Me PAUL CRÉPEAU :

12 Q. **[356]** C'était donc normal d'entretenir des
13 officiers de la FTQ? Monsieur Dupuis, là, au
14 début on vous l'a demandé, mais vous l'avez pas
15 mal entretenu, voyage, vacances, billets
16 d'infraction, limousine pour monsieur Lavallée.

17 R. Écoutez, si on est allés souper puis on était
18 avec des gens, puis j'ai pris une limousine, il a
19 pu embarquer. Puis si je l'ai payée, je suis pas
20 mal sûr que je ne l'ai pas collecté en sortant.

21 Q. **[357]** Alors, vous payez des dépenses
22 régulièrement pour des gens de la FTQ.

23 R. O.K. Bien là, ce que vous me dites là, si on
24 était dans un contexte d'un voyage, puis que j'ai
25 pris une limousine, puis il l'a partagée avec

1 moi, ça se peut que je n'ai pas facturé la quote-
2 part.

3 Q. [358] Je voudrais juste savoir, tantôt on a parlé
4 des dossiers, des dossiers que vous avez amenés
5 au... que vous avez référé... pour lesquels vous
6 avez référé des gens au Fonds, ou que vous avez
7 amené des gens au Fonds. Vous dites il y en a eu
8 plusieurs. Spécifiquement, avez-vous déjà amené

Age Group	Male (%)	Female (%)
18-24	~15	~25
25-34	~35	~45
35-44	~45	~55
45-54	~55	~65
55-64	~65	~75
65+	~75	~85

1. **Introduction**

© 2006 The Authors
Journal compilation © 2006 Blackwell Publishing Ltd

Age Group	Percentage of Respondents
18-24	10%
25-34	25%
35-44	35%
45-54	40%
55-64	30%
65+	15%

20 R. Aucune idée. Je ne le sais pas.

21 Q. **[362]** Est-ce qu'il en a fait une demande?

22 R. S'il a fait une demande, je ne le sais pas. Est-
23 ce qu'il m'a déjà parlé d'un dossier, ou
24 plusieurs, qu'il voulait amener au Fonds? Oui.

25 Q. [363] Et qu'est-ce que vous avez fait pour

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

5 R. Par exemple, oui.

6 Q. [365] Oui? Ou bien, « Je vais appeler Jocelyn
7 Dupuis puis je vais parler à Jocelyn Dupuis. »

8 R. Oui, aussi.

9 Q. [366] O.K. Avez-vous parlé à Jocelyn Dupuis de,

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

23 R. Oui, vous m'en avez parlé cette semaine.

24 Q. [369] Oui?

25 R. Oui.

1 Q. [370] C'est exact, vous savez ça?

2 R. Oui, vous me l'avez dit cette semaine.

3 Q. [371] Pas que je vous l'ai dit. Je vous l'ai
4 demandé.

5 R. Oui, puis je vous ai dit que je n'étais pas au
6 courant.

7 Q. [372] Ah, vous ne le savez pas.

8 R. Je ne sais pas s'il est dans les guichets
9 automatiques. Moi, de ce que... Quand j'ai
10 rencontré monsieur [REDACTED], il avait des
11 projets, mais ce n'était pas des projets de
12 guichets automatiques.

13 Q. [373] C'était des projets de quelle nature?

14 R. Je sais qu'on a déjà parlé d'une marina, entre
15 autres. Ou un dealer de bateaux.

16 Q. [374] Est-ce qu'on parle de... de la Marina
17 Brosseau, ou Brousseau?

18 R. Non. Non. Non.

19 Q. [375] De quelle marina?

20 R. Il me semble que c'était à Saint-Paul-de-l'Île-
21 aux-Noix. Il me semble que c'est Gagnon, quelque
22 chose de même.

23 Q. [376] O.K. Et monsieur... monsieur [REDACTED]
24 voulait investir, voulait l'acheter?

25 R. Je ne sais plus dans quel contexte que c'était.

1 C'était-tu déjà de ses clients, il était-tu
2 partenaire ou il voulait l'acheter? Je ne peux
3 pas vous répondre.

4 Q. [377] Il cherchait un investissement du Fonds
5 pour... pour faire cette transaction-là.

6 R. Il me semble que oui, ou c'était pour ses
7 clients.

8 Q. [378] Et c'est-tu dans celle-là que vous avez
9 parlé à monsieur Dupuis?

10 R. C'est possible.

11 Q. [379] Et, tu sais, je comprends que vous faites
12 des interventions pour des amis, là, monsieur
13 [REDACTED] c'est un ami, puis votre ami, monsieur
14 Dupuis, vous lui en parlez, mais j'imagine qu'il
15 y a un de vos deux amis, à un moment donné, qui
16 vous dit, « Bien, ça a marché, ça n'a pas
17 marché? »

18 R. Je ne le sais pas. Je ne le sais pas, si ça a
19 marché ou ça n'a pas marché. Écoutez, si je l'ai
20 référé... Je ne sais pas, après, si... Je ne peux
21 pas vous dire.

22 Q. [380] Monsieur [REDACTED]

23 R. Oui.

24 Q. [381] Madame... Madame Blanchette, je vais vous
25 demander de mettre la pièce 101P-984, qui est

1 déjà déposée, à la page 4. Déposée par monsieur
2 Cloutier. C'est les profils. Monsieur Rénald
3 Grondin, qui est-il?

4 R. Rénald Grondin, il est présentement directeur du
5 local AMI, si je ne me trompe pas. C'est ça.

6 Q. [382] O.K. AMI, pour les lettres...

7 R. Oui.

8 Q. [383] Les lettres A-M-I, c'est, vous voyez,
9 Association des manoeuvres interprovinciaux?

10 R. Oui, c'est ça.

11 Q. **[384]** O.K. Et encore une fois, pour monsieur
12 Grondin, on voit toutes sortes de relations,



Government	Percentage
Current government	85%
Previous government	15%

■ ■ ■ ■ ■ On voit aussi des relations avec
Jocelyn Dupuis et Pierre... Louis-Pierre
Lafortune. Alors monsieur... monsieur Grondin,
parlez-nous de la nature de la relation que vous
avez avec lui, alors qu'il est dans... à la FTQ.

22 R. Bien, il est toujours à la FTQ, à ma
23 connaissance, puis... Oui, c'est quelqu'un que
24 j'ai toujours eu des bonnes relations avec ce
25 monsieur-là.

1 Q. [385] Est-ce que vous avez affaire avec lui, est-
2 ce que vous devez traiter des affaires avec lui?

3 R. Dans le cadre du travail, oui, sûrement, là.

4 Q. [386] De... De quelle nature? Est-ce que son
5 syndicat est représenté chez vous?

6 R. Oui.

7 Q. [387] Les manoeuvres interprovinciaux?

8 R. Oui.

9 Q. [388] O.K. Ce n'est pas... Et c'est quel corps de
10 métier, ça? Je comprends que ce n'est pas des...

11 R. C'est des manoeuvres.

12 Q. [389] C'est des manoeuvres. Ce n'est pas des...

13 R. C'est des manoeuvres généraux. Non, puis je vous
14 dirais, à risque de me tromper, mais c'est
15 même... En tout cas, c'est un des locaux
16 importants au Québec, je pense. Il y a dix mille
17 (10 000) membres, quelque chose de même, là.

18 Q. [390] Bon. Et c'est uniquement dans ce cadre-là
19 que vous le voyez?

20 R. Bien, je l'ai rencontré aussi d'autres fois, là,
21 ça c'est sûr.

22 Q. [391] Est-ce que vous avez déjà organisé des
23 rencontres pour d'autres personnes qui avaient
24 besoin d'un contact avec Rénauld Grondin?

25 R. Bien oui, sûrement.

1 Q. [392] Je vais peut-être vous demander l'onglet
2 43, Madame Blanchette. On va vous faire entendre
3 une écoute et vous nous direz qu'est-ce qui en
4 est. C'est quelqu'un à qui vous parlez souvent ça
5 monsieur Grondin?

6 R. Oui.

7 LA GREFFIÈRE :

8 1174.1, 1174.2.

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Oui.

11

12 109NP-1174.1 : Écoute électronique 08-0078 06240

13

14 109NP-1174.2 : Transcription de l'écoute

15 électronique 08-0078 06240

16

17 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

18

19 (12:00:02)

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. [393] Alors, le monsieur Antonio, c'est un de vos
22 amis?

23 R. Oui.

24 Q. [394] Je vous demande pas son nom de famille,
25 mais dans quel domaine il est?

1 R. Un entrepreneur.

2 Q. **[395]** De quel type?

3 R. Construction.

4 Q. **[396]** Construction?

5 R. Oui.

6 Q. **[397]** Et lui il veut parler à monsieur Grondin?

7 R. Oui.

8 Q. **[398]** Vous lui présentez, vous dites à la ligne

9 14 : « Ce gars-là tout ce que tu veux, tu vas

10 l'avoir. »

11 R. Hum, hum.

12 Q. **[399]** Pourquoi qu'on peut avoir n'importe quoi ce

13 qu'on veut avec monsieur Grondin?

14 R. Bon, bien, là, on s'entend, là, c'est pas Aladin.

15 C'est que le contexte qu'il y a là-dedans c'est

16 que l'entrepreneur puis je préférerais pas aller

17 dans les détails, c'est un entrepreneur qui

18 travaille dans l'excavation puis il fait des

19 travaux très, très spécifiques, puis ça adonne,

20 je m'en rappelle de ce dossier-là, parce que

21 c'est un de mes très bons clients depuis des

22 années, une excellente entreprise, très réputée.

23 Puis dans le domaine qu'ils font de travaux

24 très spécifiques, les interventions, parce que

25 c'était une grosse histoire cette affaire-là,

1 c'est pour ça que je m'en rappelle assez bien. Il
2 y a une histoire comme pour installer une pièce,
3 par exemple, dans un trou qui prend une journée,
4 ça prend sept corps de métiers différents si on
5 suit la convention collective à la lettre avec
6 les juridictions de métiers. Ce qui a comme pas
7 de sens, qui est un non-sens économique.

8 Ça fait que j'ai eu souvent à débattre ce
9 dossier-là, ça fait que je savais pourquoi et
10 effectivement monsieur Grondin connaissait le
11 dossier et comprenait la problématique là-dedans.

12 Q. **[400]** Et monsieur Grondin arrangeait les choses
13 un peu pour rendre les affaires plus simples?

14 R. Bien c'est un peu leur rôle.

15 Q. **[401]** C'est un peu leur rôle. Alors, et vous
16 votre rôle là-dedans?

17 R. Mon rôle, encore une fois, mon travail c'est en
18 général c'est d'avoir des bonnes relations avec
19 tout le monde pour avoir de la business, on parle
20 d'un de mes clients qui m'a appelé parce
21 qu'effectivement beaucoup de monde m'appelait
22 pour plein de sujets, sur n'importe quoi pour me
23 demander mon avis.

24 Ça fait que... bien, à ce moment-là, il y
25 avait un problème de juridiction de métiers

1 concernant une problématique technique à la
2 grandeur du Québec, puis il m'a appelé pour me
3 demander, puis effectivement c'était un suivi de
4 rencontre que j'avais fait dans le passé pour
5 régler une impasse de juridiction de métiers.

6 Q. **[402]** Alors, vous faites cette intervention-là et
7 vous allez même aller dîner, souper avec ces
8 gens-là. Et c'est toujours, vous faites ça
9 toujours bénévolement, gratuitement, là, vous
10 n'avez pas d'intérêt, vous n'avez pas d'argent
11 là-dedans vous?

12 R. Absolument pas.

13 Q. **[403]** Est-ce qu'il y a d'autres rencontres comme
14 ça que vous avez faites pour d'autres
15 entrepreneurs auprès de monsieur Grondin pour
16 arranger des choses?

17 R. Arranger des choses, parce que je commence à
18 trouver ça un petit peu déplaisant que ça a une
19 connotation, c'était dans le cadre chacun de
20 notre travail qui a un problème de juridiction de
21 métiers, puis si c'était pour éviter un conflit,
22 oui. J'ai fait ça souvent.

23 Q. **[404]** Vous l'avez fait souvent? On va juste,
24 monsieur Grondin... vous allez nous parler
25 brièvement de monsieur Goyette, là. On a appris

1 qu'il y a eu une élection en deux mille huit
2 (2008). Monsieur Dupuis est parti, monsieur
3 Goyette est devenu directeur général?

4 R. Oui.

5 Q. **[405]** Quelle nature... Aviez-vous des relations
6 avec monsieur Goyette avant l'élection?

7 R. Oui.

8 Q. **[406]** Et après, avez-vous continué à en avoir?

9 R. Oui.

10 Q. **[407]** Je sais, on vous a entendu dire à un moment
11 donné « il coûte pas mal moins cher que
12 Jocelyn ». Avez-vous payé des constats
13 d'infraction?

14 R. Il me semble que oui.

15 Q. **[408]** Oui? Et avez-vous payé d'autres dépenses
16 pour monsieur Goyette?

17 R. Il me semble que je n'ai pas eu beaucoup de
18 fréquentations avec monsieur Goyette par la
19 suite.

20 Q. **[409]** Monsieur Goyette n'a pas été là longtemps,
21 de toute façon. Si je vous disais qu'il est parti
22 deux mois après, novembre, puis il est parti en
23 janvier?

24 R. C'est ça.

25 Q. **[410]** O.K. Mais pendant les deux mois qu'il était

1 là, est-ce que ça a continué un petit peu le même
2 pattern où vous aviez une relation très
3 privilégiée avec monsieur Dupuis, au point de
4 payer ses dépenses personnelles? Vous l'avez fait
5 un petit peu pour monsieur Goyette. Quand vous
6 dites « il coûte pas mal moins cher », c'est-tu
7 parce qu'il a été là moins longtemps ou si c'est
8 parce qu'il envoyait moins de factures?

9 R. Bien, je ne pouvais pas présumer du temps qu'il
10 aurait été là, ça fait qu'on va déduire que je
11 connaissais monsieur, puis ce n'est pas le même
12 profil que monsieur Dupuis, ça fait que c'est sûr
13 que monsieur Dupuis, quand on sortait ou on
14 allait n'importe où, monsieur Goyette c'est un
15 gars qui sortait moins, ça fait que c'est sûr
16 que... ils n'avaient pas le même train de vie,
17 là.

18 Q. **[411]** Il sortait moins? Monsieur Dupuis sortait
19 plus?

20 R. Oui.

21 Q. **[412]** Puis monsieur Dupuis, quand il sortait,
22 c'est vous qui preniez la facture?

23 R. Ah non, il... non, non, il était assez généreux.

24 Q. **[413]** Il était généreux?

25 R. Oui, oui.

1 Q. [414] Oui? C'est une des premières questions que
2 je vous ai posées quand vous êtes rentré, avez-
3 vous déjà soupé au restaurant Rattle Snake en
4 Californie avec lui? Je vous dis...

5 R. Je vous dis que je ne pense pas, non.

6 Q. [415] O.K. Puis si je vous dis un repas avec une
7 facture de mille sept cents dollars (1700 \$) pour
8 trois personnes?

9 R. Bien, je vous dis, je ne pense pas.

10 Q. [416] Voulez-vous que je vous donne la date? Ça
11 peut peut-être vous aider.

12 R. Écoutez, écoutez... Je ne pense pas avoir été...
13 Puis pas je ne pense pas, je n'étais pas là.

14 Q. [417] Vous n'étiez pas là?

15 R. Non.

16 Q. [418] Et si je vous disais que votre nom apparaît
17 en arrière de la facture?

18 R. Je vous écoute.

19 (12:04:56)

20 Me JONATHAN BOIVIN :

21 Je vais m'objecter encore à cette question-là,
22 parce que de ce que je comprends, ça fait
23 probablement partie du dossier de fausse
24 facturation qui est devant les tribunaux et qui
25 concernent directement monsieur Dupuis. Et je ne

1 vois pas en quoi ça concerne la Commission.

2 Me PAUL CRÉPEAU :

3 Au niveau de, on est en enquête, Madame la
4 Présidente, on ne fait pas un procès criminel. Et
5 mon confrère n'est pas le procureur de monsieur
6 Dupuis.

7 Me JONATHAN BOIVIN :

8 Non, mais on pose une question à monsieur...

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Je ne vois pas comment on peut s'objecter à cette
11 question-là.

12 Me JONATHAN BOIVIN :

13 On pose une question à monsieur Lafortune, et...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui, mais ça ne concerne pas monsieur Lafortune,
16 puis on est en non... Excusez-moi, ça ne concerne
17 pas... Oui, ça ne concerne pas monsieur Lafortune
18 dans le sens que la facture serait rattachée,
19 vous dites, au dossier de monsieur Dupuis, et on
20 pose la question à monsieur Lafortune parce que
21 son nom est en arrière de la facture, puis on est
22 en non-publication.

23 Me JONATHAN BOIVIN :

24 Mais en quoi est-ce que ça se rattache au mandat
25 de la Commission?

1 LA PRÉSIDENTE :

2 En quoi ça se rattache au mandat de la Commission
3 que monsieur Lafortune, qui est un entrepreneur,
4 paye des dépenses somptueuses de monsieur Dupuis
5 qui est à la FTQ Construction?

6 Me JONATHAN BOIVIN :

7 Bien là, je comprends qu'on...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Êtes-vous sérieux dans cette question-là?

10 Me JONATHAN BOIVIN :

11 Bien, là, je comprends que c'est une facture de
12 monsieur Dupuis, ce n'est pas une facture que
13 monsieur Lafortune aurait payée. On parle d'une
14 facture de monsieur Dupuis.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 On va voir. On va voir. À tout le moins, il y a
17 certainement une pertinence raisonnable.

18 Me ESTELLE TREMBLAY :

19 Oui, j'aimerais faire une observation sur
20 l'objection de mon confrère. Il m'apparaît que la
21 question est pertinente, parce que corrompre un
22 représentant syndical a des conséquences
23 commerciales évidentes pour un entrepreneur.

24 Me JONATHAN BOIVIN :

25 Mais on parle d'une facture de monsieur Dupuis.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On va voir.

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Q. **[419]** Merci. Alors, la question est claire,
5 Monsieur, elle est limpide, et je vais...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Ça peut être une question de monsieur Dupuis, que
8 monsieur Lafortune a payé.

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Q. **[420]** Vous êtes-vous fait payer le souper par
11 monsieur Dupuis le dix-huit (18) mars deux mille
12 huit (2008) au restaurant Rattle Snake en
13 Californie alors qu'il y avait... monsieur Dupuis
14 était là, et il y avait une autre personne
15 représentante de la FTQ, et vous-même?

16 R. Je ne me rappelle pas de ce repas-là, non.

17 Q. **[421]** Vous ne vous en rappelez pas?

18 R. Non.

19 Q. **[422]** Vous ne dites pas qu'il n'a pas eu lieu?

20 R. O.K. Je ne me rappelle pas d'avoir été au Rattle
21 Snake en Californie.

22 Q. **[423]** Étiez-vous en Californie ou dans les états
23 de l'Ouest américain au mois de mars deux mille
24 huit (2008)?

25 R. En Californie, je ne suis pas sûr. Dans les états

1 de l'Ouest, j'allais aux États-Unis à peu près
2 deux semaines par mois, ça fait que... où j'étais
3 exactement en mars deux mille huit (2008), je ne
4 peux pas vous dire.

5 Q. [424] On va juste terminer une dernière personne
6 dont je veux parler. Je vais demander le profil,
7 la pièce toujours 984, Madame Blanchette, à la
8 page 2. Monsieur Bérubé, qu'on a déjà vu ce
9 matin. Alors monsieur Bérubé vous nous avez dit,
10 tout à l'heure, on a vu une conversation du mois
11 de mars où quand on vous parle Dom, Dominique
12 Bérubé, ça vous dit rien au début. D'abord, on
13 voit le profil. On voit encore les contacts,

14 [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

18 Au mois de mars, vous ne semblez pas bien
19 connaître monsieur Bérubé. Au mois de novembre
20 deux mille huit (2008), connaissez-vous mieux
21 monsieur Bérubé, au moment des élections?

22 R. Je peux pas commenter ça parce que je n'ai aucune
23 idée si je le connaissais. Probablement, je le
24 connaissais plus parce qu'avec le temps je dois
25 l'avoir connu. Je peux pas le connaître moins,

1 voulez pas qu'il se présente aux élections?

2 R. Bien, c'est... je pense pas que c'est le candidat
3 idéal pour ce poste-là.

4 Q. **[432]** Mais, en quoi ça vous concerne, vous, un
5 entrepreneur, qu'un individu veule se présenter
6 ou pas à une candidature dans les élections de
7 son syndicat?

8 R. Au Québec, le syndicalisme est obligatoire dans
9 l'industrie de la construction. Moi, je suis
10 vice-président ventes et relations de travail
11 d'une entreprise dont la grande majorité des
12 employés sont syndiqués. Depuis les années que je
13 suis dans le domaine de la construction, j'ai
14 participé activement à différentes négociations
15 de conventions collectives. Autant des
16 conventions particulières pour des métiers... des
17 métiers spécifiques que à la table générale pour
18 les enjeux généraux des conventions collectives.
19 Ça fait que, pour moi, c'est tout à fait
20 pertinent d'être en bonne relation, de connaître
21 les gens puis d'avoir des gens avec qui je pense
22 qu'on va pouvoir faire avancer l'industrie de
23 la... de la construction sans alourdir le
24 système, sans éviter des grèves et des chicanes
25 inutiles. Ça fait que c'est sûr qu'en connaissant

1 beaucoup de personnes dans l'industrie de la
2 construction, beaucoup de personnes syndicales,
3 on a une idée avec le temps du genre de personnes
4 qui vont avoir plus une vision d'ensemble, qui
5 vont comprendre.

6 Vous savez, des patrons comme des
7 syndicalistes, il y en a dans différents
8 extrêmes. Il y en a qui sont très très sévères,
9 il y en a qui sont plus mous, il y en a... il y a
10 en un spectre. Puis à un moment donné, moi, ma
11 perception, c'est que Dominique Bérubé n'aurait
12 pas été la personne idéale pour être... être
13 directeur général de la FTQ Construction.

14 Q. [433] O.K.

15 R. Il faut comprendre, là, que c'est quand même à la
16 tête de soixante-dix mille (70 000) travailleurs,
17 là.

18 Q. [434] C'est tout à fait légitime d'avoir ces...
19 cette vision-là, Monsieur Lafortune. Personne
20 vous le reproche.

21 R. Bon. On a enfin un point en commun.

22 Q. [435] Mais, c'est peut-être... c'est peut-être de
23 dire à monsieur Bérubé « non, non, faites pas de
24 farces avec ça ». Vous dites à monsieur Bérubé

25

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ Q. [436] Je vous le demande. Non, pas ces gens-là,
8 Bérubé, vous voulez pas qu'il se présente.

9 R. Bien, effectivement, c'est pas mon candidat.

10 ■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

■ [REDACTED]

13 R. J'ai... Non.

14 Q. [438] Êtes-vous intervenu dans les élections à la
15 FTQ en deux mille huit (2008)?

16 R. C'est assez... Comment définir « intervenu »?
17 C'est sûr que j'ai intervenu dans les élections
18 de deux mille huit (2008), mais on se comprend
19 non plus que quand t'es entrepreneur, t'as pas
20 droit de vote, là, mais c'est sûr que j'ai donné
21 mon opinion.

22 Q. [439] Vous avez pas le droit de vote, donc...
23 mais vous avez le droit d'avoir une opinion.

24 R. Absolument.

25 Q. [440] Vous avez le droit d'en parler.

1 R. Oui.

2 Q. [441] Alors, à qui avez-vous donné votre opinion?
3 On voit que vous la donnez ce soir-là à Boulé qui
4 la transmet à Bérubé. [REDACTED]

5 [REDACTED]

6 [REDACTED]

7 [REDACTED]

8 [REDACTED]

9 [REDACTED]

10 R. Écoutez. Comme je me connais... Puis à ce moment-
11 là, je dois l'avoir dit à peu près à qui veut
12 bien l'entendre, mais, pour Bérubé ou même pour
13 d'autres. Est-ce que moi je pensais que c'était
14 la meilleure candidature? Non, puis je persiste,
15 et je signe, puis je l'ai dit probablement à qui
16 veut bien l'entendre.

17 Q. [443] Alors je vous... Vous savez, on a déjà
18 écouté la conversation du vingt-cinq (25)
19 septembre, je vous rappelle, vingt-cinq (25)
20 septembre deux mille huit (2008). On va regarder
21 les dates. Madame Blanchette, l'onglet 44, s'il
22 vous plaît. À l'onglet 44, Monsieur Lafortune, on
23 se trouve le douze (12) novembre, le jour des
24 élections. Vous souvenez-vous, au moins, que
25 c'est les élections cette journée-là?

1 R. Non, absolument pas.

2 Q. **[444]** O.K. La pièce a déjà été cotée sous 101P-
3 968.1 et .2.
4 (12:13:56)

5

6 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

7

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Q. **[445]** C'est monsieur Dupuis?

10 R. Oui.

11 Q. **[446]** Tout de suite après les élections?

12 R. Oui.

13 Q. **[447]** Alors on est le douze (12) novembre, seize
14 heures huit (16 h 08), seize heures neuf
15 (16 h 09), là, les élections viennent de se
16 terminer. Est-ce que vous êtes le premier,
17 l'heureux chanceux, savez-vous si vous êtes la
18 première personne à qui monsieur Dupuis annonce
19 la bonne nouvelle?

20 R. Je ne suis pas au courant, non.

21 Q. **[448]** Vous ne savez pas? O.K. Alors il est
22 heureux de vous dire que toute l'équipe est là,
23 et la phrase suivante, écoutez bien. Toute la
24 phra...

25 C'est fait. Maintenant, tsé, je t'avais

1 rencontré, t'as-tu fait des démarches?

2 T'as-tu eu des démarches avec?

3 On est tout de suite après l'élection.

4 T'as-tu eu des démarches avec?

5 Avec qui?

6 R. Je ne sais pas.

7 Q. **[449]** Qu'est-ce qu'il y a de si important que ça,
8 tout de suite après l'élection? Monsieur Bérubé,
9 il s'est-tu retiré des élections?

10 R. Je ne sais pas s'il s'était reti... Proba... Je
11 ne le sais pas.

12 Q. **[450]** Vous ne le savez pas?

13 R. Je ne sais pas s'il votait pour ou il n'était pas
14 là. Je ne sais pas.

15 Q. **[451]** Tu sais, vous nous avez expliqué tantôt
16 l'importance pour un entrepreneur de comprendre,
17 d'être présent aux élections, de donner son,
18 son... son opinion.

19 R. Hum, hum.

20 Q. **[452]** Puis là vous dites, vous ne savez même pas
21 si Bérubé s'est reti... D'abord, il s'est... Est-
22 ce qu'il s'est présenté, au début? Est-ce qu'il a
23 annoncé son intention de se présenter?

24 R. Bien... Il me semble que oui.

25 Q. **[453]** Oui? Puis si je vous... Je vous le suggère,

1 là, qu'il s'est retiré une semaine avant.

2 R. Ah! O.K.

3 Q. **[454]** O.K.? Une semaine avant, là. Comme le six
4 (6) novembre, là, la semaine avant, là, il a
5 annoncé publiquement qu'il se retirait.

6 R. Oui.

7 Q. **[455]** O.K.? Puis qu'il donnait son appui à
8 Jocelyn Dupuis.

9 R. O.K.

10 Q. **[456]** O.K.? Avez-vous de quoi à voir là-dedans?

11 R. Concrètement, non. Mais en général, ce que je...
12 je pense, tout ce que je vous ai dit tantôt,
13 effectivement. Ça fait que... Est-ce qu'il a pu y
14 avoir des influences? Probablement.

15 Q. **[457]** Des influences de quelle nature?

16 R. Bien, Dominique Bérubé... Puis je ne veux rien
17 enlever à Dominique Bérubé, là, puis je ne veux
18 pas être méchant. Ça ne sera pas toujours en non-
19 publication. Mais l'autre chose là-dedans, c'est
20 que Dominique Bérubé, il était à la tête d'un
21 local que le nom ou le numéro, je ne me rappelle
22 pas, mais qui représente peu de gens qui
23 travaillent au Québec. Si je ne me trompe pas,
24 monsieur Bérubé, ses gens, c'est à l'extérieur du
25 Québec.

1 Ça fait que c'est sûr que j'ai parlé
2 sûrement avec plein d'autres entrepreneurs. Ça...
3 À mon sens, il n'avait pas une vision
4 représentative. C'est... Puis, peut-être je vais
5 me... je vais me tromper dans les chiffres un
6 peu, là, mais en gros, il y a soixante-dix mille
7 (70 000) membres à la FTQ Construction. Ça fait
8 que, il y a différentes sections locales. On
9 parlait de monsieur Grondin, qui en avait une
10 importante. On a parlé de monsieur Girard, qui
11 avait une section importante. On a le local des
12 grutiers, qui est moins important. Quand je dis
13 moins important, là, on parle de sections de dix
14 mille (10 000) personnes, d'autres de deux mille
15 (2000). Monsieur Bérubé, là, sa section, je ne
16 sais même pas s'il y a une couple de centaines de
17 personnes au Québec.

18 Ça fait que c'est sûr que pour moi ça
19 faisait un non-sens, que quelqu'un qui a été à la
20 tête d'un local pendant des années, de quelques
21 centaines de personnes, prenne la tête de
22 soixante-dix mille (70 000) personnes. Parce que
23 les enjeux qu'on a à traiter sur le territoire, à
24 la grandeur du Québec, selon les conditions,
25 selon les régions géographiques, c'est pas le

1 même principe, être sur la Côte-Nord, je peux
2 vous garantir qu'en Gaspésie ou à Montréal. Ça
3 fait que moi ça fait pas de sens, ça fait que
4 c'est sûr que je dois avoir parlé avec un paquet
5 d'entrepreneurs, puis un paquet d'entrepreneurs à
6 la grandeur du Québec.

7 Q. [458] Les entrepreneurs ils votent pas à
8 l'élection de la FTQ Construction?

9 R. Non, c'est les... si je me trompe pas, c'est les
10 délégués ou les directeurs des locaux. Par
11 contre, ces gens-là veulent quand même en général
12 une bonne entente, eux autres ils veulent avoir
13 j'imagine quelqu'un qui va passer aussi au niveau
14 des entrepreneurs, là, on cherche pas toujours
15 les conflits.

16 Q. [459] Quand vous avez su, vous vous souvenez que
17 monsieur Bérubé a annoncé la semaine précédente
18 qu'il se retirait. Est-ce que vous êtes allé
19 souper le six (6) novembre deux mille huit (2008)
20 au restaurant Cavalli avec monsieur Bérubé,

21 ■ ■■■■■
22 R. À ma connaissance, non.

23 Q. [460] Non?

24 R. Je me rappelle pas, mais je sais pas, je pense
25 pas.

1 Q. [461] Savez-vous si ce... qu'est-ce qui... savez-
2 vous... en avez-vous entendu parler de ce souper-
3 là?

4 R. Oui.

5 Q. [462] Si je vous dis, écoutez, c'est pas
6 compliqué, [REDACTED] oui, vous en avez
7 entendu parler?

8 R. Non, non, non, mais mettez ça clair, je me
9 rappelle pas si j'étais là. Parce que, là, vous
10 me demandez qu'est-ce qui s'est passé là.

11 Q. [463] [REDACTED] convaincu monsieur Bérubé
12 de pas se présenter aux élections ce soir-là, ça
13 s'est réglé le sort de la candidature de monsieur
14 Bérubé s'est réglée le six (6) novembre au
15 restaurant Cavalli?

16 R. O.K.

17 Q. [464] O.K. Qu'est-ce que vous en savez de ça?

18 R. Je le sais pas.

19 Q. [465] Qu'est-ce que monsieur [REDACTED]
20 monsieur Bérubé pour qu'il retire sa candidature?

21 R. Je le sais pas.

22 Q. [466] Est-ce que... qu'est-ce qui lui a promis?

23 R. Ah, bien.

24 Q. [467] Vous savez pas?

25 R. Je sais pas.

1 Q. [468] Puis vous quand on vous dit tout de suite,
2 tout de suite après l'élection, là, le douze
3 (12), là, tu as-tu fait des démarches avec, là,
4 ça?

5 R. Je pense qu'on fait des liens, là, d'après moi
6 sur des choses qui...

7 Q. [469] Non?

8 R. ... sont pas ensemble.

9 Q. [470] Avez-vous réglé des choses avec monsieur
10 Bérubé?

11 R. Bérubé, je l'ai vu à quelques reprises, mais
12 jamais concernant les élections, régler quelque
13 chose, je me rappelle pas de ça pantoute.

14 Q. [471] Il y a-tu eu quelque chose en échange, à
15 votre connaissance, pour monsieur Bérubé du fait
16 qu'il se soit retiré des élections?

17 R. Non.

18 Q. [472] Non. Avez-vous quelque chose, quoi que ce
19 soit à voir avec ça?

20 R. Non.

21 Q. [473] Non. Les... on va aller à la pièce...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. [474] Quand monsieur Dupuis dit : « Je t'avais
24 rencontré hier t'as eu, t'as eu des démarches
25 avec... » Vous le grand conciliateur...

1 R. Hum, hum.

2 Q. **[475]** ... c'est votre ami Jocelyn Dupuis qui vous
3 demande ça, là?

4 R. Oui.

5 Q. **[476]** Il vous demande quelles sont les démarches
6 que vous avez fait?

7 R. Oui. Mais si je comprends bien selon ce que
8 maître Crépeau a dit, c'est une semaine avant. Ça
9 fait que si hypothétiquement dans l'histoire
10 faite, là...

11 Q. **[477]** Nous on n'était pas...

12 R. ... j'aurais intervenu...

13 Q. **[478]** ... dans la conversation, on n'était pas
14 dans la conversation?

15 R. Pardon?

16 Q. **[479]** La conversation se passe entre monsieur
17 Jocelyn Dupuis et vous...

18 R. Oui.

19 Q. **[480]** ... qui vous dit et qui laisse entendre que
20 vous avez fait des démarches?

21 R. Oui, c'est vrai.

22 Q. **[481]** Bon. Et vous nous dites que vous êtes un
23 grand conciliateur?

24 R. Absolument.

25 Q. **[482]** Alors, quelles sont les démarches que vous

1 avez faites pour faire en sorte que monsieur
2 Bérubé se retire on parle d'élection, là?

3 R. Non, c'est pas sur monsieur Bérubé, là, ça moi
4 quand j'ai dit j'ai fait des démarches, j'ai fait
5 le tour du Québec avec mes pancartes.

6 Me PAUL CRÉPEAU :

7 Q. **[483]** Avec vos pancartes, c'est pour parler aux
8 autres (inaudible)?

9 R. Oui, oui, c'est ça, puis à qui veut bien
10 l'entendre.

11 Q. **[484]** Excusez-moi, Madame la Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[485]** Et de quoi vous a-t-il parlé au Bleu Blanc
14 Rouge monsieur Dupuis?

15 R. Je me rappelle pas spécifiquement, il m'a
16 présenté l'équipe puis c'est vrai que je suis
17 allé au souper, ça je m'en rappelle la fois qu'il
18 a été élu.

19 Q. **[486]** Continuez, Maître Crépeau.

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. **[487]** Merci. L'onglet 14, Madame Blanchette,
22 c'est une pièce déjà déposée par monsieur
23 Cloutier, 101P-974.

24

25 ÉCOUTE D'UNE CONVERSATION TÉLÉPHONIQUE

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. [488] Et on terminera avec cette conversation-là,
3 mais il y a... vous abordez encore une fois la
4 date, vous voyez, on est le douze (12) novembre,
5 c'est la journée des élections, tard... bien,
6 tard, vingt et une heures (21 h 00). Alors, c'est
7 après les élections, vous discutez avec, c'est
8 bien monsieur Gauvin?

9 R. Oui.

10 Q. [489] Le vice-président chez Guay?

11 R. Oui.

12 Q. [490] Bon. Là on voit que les... vous discutez
13 assez ouvertement quand même du schisme qu'il y a
14 à ce moment-là à la FTQ entre le clan Lavallée
15 puis le clan Dupuis?

16 R. Oui.

17 Q. [491] Ça c'est... il y a vraiment une chicane,
18 puis vous déplorez qu'il y ait une chicane entre
19 les deux groupes? Ça va?

20 R. Ça va.

21 Q. [492] O.K. Quand vous dites, là, à la page 29...
22 à la ligne 29, excusez-moi, c'est toujours la
23 conversation, c'est avec Johnny que vous en
24 aviez... Johnny, c'est Jean Lavallée, ça?

25 R. Oui.

1 Q. [493] « Ça fait que, ça fait que, j'en
2 reviens pas, moi il m'en avait
3 parlé un petit peu. Je ne
4 comprenais pas, il prenait une
5 crise de grosse chance, parce que
6 s'il perdait, il perdait tout, là.
7 Tous les postes importants, tous
8 les gros postes d'influence, ils
9 ont tout ramassé. »

10 Ça c'est le résumé de la journée, toute l'équipe
11 Lavallée a perdu, tous les postes d'influence
12 c'est l'autre équipe, c'est la gang de Dupuis,
13 monsieur Goyette, qui a pris tous les postes
14 d'importance?

15 R. Oui, c'est mon résumé.

16 Q. **[494]** C'est votre résumé, c'est ce que vous en
17 faites. Vous parlez aussi, tout de suite après :

18 « Eugène il est bien déçu, il ne
19 s'arrange pas avec Goyette. »

20 Eugène, ça c'est monsieur Arsenault?

21 R. Oui.

22 Q. [495] C'est votre ami, ça, monsieur Arsenault?

23 R. Oui.

24 Q. **[496]** Et vous le dites plus loin, à la ligne 61 :

25 « Eugène, c'est lui qui m'a rentré dans

1 le circuit, il le prend mal, là. Il
2 est pas en bon terme avec Goyette. Puis
3 ce soir, c'est moi qu'ils ont invité,
4 c'est pas lui.

5 R. Oui.

6 Q. **[497]** Eugène s'est fait tasser, vous êtes
7 maintenant l'homme invité par Goyette pour aller
8 au Bleu, Blanc, Rouge, au restaurant.

9 R. Oui.

10 Q. **[498]** C'est vous l'entrepreneur proche de la FTQ
11 maintenant dans cette gang-là, c'est plus Eugène.

12 R. Oui.

13 Q. **[499]** C'est ça. Eugène s'est fait tasser, avait
14 un rôle important sous Jocelyn Dupuis, puis ça
15 allait bien, puis parce que c'est monsieur
16 Goyette maintenant, Eugène sera plus invité,
17 c'est vous qui allez être l'homme important
18 proche de la FTQ, proche de monsieur Goyette. Et
19 dans les faits, vous avez été le premier qui
20 avait été appelé pour aller au Bleu-Blanc-Rouge,
21 ce soir-là?

22 R. Écoutez, c'est dur dire ce que les autres pensent
23 de moi, mais ce que j'ai parlé avec monsieur
24 Arsenault, c'est qu'effectivement il était pas
25 près de Goyette.

1 Q. [500] O.K. Et quand vous dites, là, à la ligne
2 67, là « j'ai pris bien de la place, là ». Vous
3 avez pris bien de la place à la FTQ Construction
4 après les élections.

5 R. Je parle que peut-être qu'on parlait aussi...
6 j'ai pris bien de la place aussi dans
7 l'industrie. Avec Eugène Arsenault, c'est un ami.
8 C'est quelqu'un que pendant des années, souvent,
9 a participé, quand je vous disais tantôt, aux
10 conflits, les relations de travail, à toutes
11 les... toutes les négociations de convention
12 collective. C'est quelqu'un qui... un bon
13 médiateur que... il a souvent participé, là, à
14 rallier les entrepreneurs puis tout ça pour
15 régler des dossiers. Ça fait que c'est quelqu'un
16 qui a toujours été influent. Puis il faut faire
17 attention ici, là, dans le bon sens du terme, là.

18 Q. [501] Oui.

19 R. Quelqu'un qui a toujours été...

20 Q. [502] La voix... la voix des entrepreneurs.

21 R. Des entrepreneurs. Puis en plus, qu'il savait
22 parler avec les gens du syndicat pour éviter
23 des... des conflits.

24 Q. [503] O.K. Et Eugène a perdu cette influence-là,
25 c'est vous qui l'avez à partir de ce moment-là.

1 R. Bien, c'est ce qui semble, oui.

2 Q. **[504]** O.K. Midi trente (12 h 30), Madame la
3 Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE:

5 Parfait.

6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7

8 REPRISE DE L'AUDIENCE

9 LA GREFFIÈRE :

10 Monsieur Lafortune, vous êtes toujours sous le
11 même serment.

12 R. Oui. Merci. Si vous me permettez une seconde,
13 Madame la Présidente, Commissaire Lachance. Je
14 voulais m'excuser pour ce matin. J'ai parlé avec
15 l'avocat à midi puis je voulais vous dire que
16 c'était pas parce que je voulais pas répondre,
17 pas parce que je suis pas intéressé, c'est que
18 j'ai pas cette faculté-là au niveau des dates en
19 arrière longtemps. À la limite, ma famille fait
20 des farces avec leur anniversaire. Ça fait que je
21 voulais pas... puis si j'avais d'l'air désabusé,
22 c'était pas... je m'en excuse.

23 LA PRÉSIDENTE:

24 Q. **[505]** Mais, cela dit, Monsieur Lafortune, c'est
25 pas tellement les dates qui sont importantes

1 comme l'événement. Alors, vous pouvez bien ne pas
2 vous rappeler des dates, soit, mais vous devez
3 certainement être en mesure de vous rappeler de
4 plus d'incidents et d'événements que vous ne
5 voulez le dire.

6 R. Je vais faire tous mes efforts.

7 Q. **[506]** Merci.

8 R. Désolé.

9 Me PAUL CRÉPEAU :

10 Q. **[507]** Et sur ce, Monsieur Lafortune, on va peut-
11 être débiter l'après-midi sur un sujet tout autre
12 dont on n'a pas parlé à ce moment-ci. À la vente
13 de Fortier Transfert chez Guay qu'on a placé au
14 quatre (4) octobre deux mille quatre (2004). Il y
15 a un document de chez Pricewaterhouse qui avait
16 été préparé à votre demande, et je pense qu'on
17 vous l'a montré avant-hier, où on voyait déjà
18 qu'il était prévu, chez Pricewaterhouse que vous
19 aviez, en date du premier (1^{er}) septembre deux
20 mille quatre (2004), pour sept millions ou six
21 point neuf millions (7 M\$-6,9 M\$) de comptes
22 recevables chez Fortier Transfert. Deuxièmement,
23 il est exact - et je vais vous demander de nous
24 le confirmer - que dans la transaction avec Grues
25 Guay, il était prévu... il y a une vente qui

1 s'est faite pour un prix déterminé et que Fortier
2 Transfert conservait tous les recevables. En
3 fait, Guay n'avait rien à voir avec ces
4 recevables-là et ils continuaient à appartenir à
5 Fortier Transfert. Ça, c'est exact?

6 R. Oui, absolument.

7 Q. **[508]** O.K. Donc, on a une évaluation faite par
8 Pricewaterhouse pour... à la hauteur de six point
9 neuf ou sept millions de dollars (6,9 M\$-7 M\$) de
10 recevables au mois de septembre deux mille quatre
11 (2004). Parlez-nous de ces comptes recevables-là.
12 Dans les faits, est-ce que vous êtes capable de
13 nous dire il y en avait pour combien?

14 R. Exactement, non, bien entendu, là, mais dans cet
15 ordre de valeur-là.

16 Q. **[509]** O.K. Tout près de ça, là. Peut-être il y a
17 quelques ajustements avec les derniers mois
18 d'opérations...

19 R. Absolument.

20 Q. **[510]** ... mais c'était autour de ces montants-là.

21 R. Oui.

22 Q. **[511]** Alors, vous venez de vendre à Guay pour un
23 montant fixe et vous avez désinvesti le Fonds, le
24 Fonds aussi a été remboursé de ces
25 investissements-là pour un montant fixe qui a été

1 déterminé avec le Fonds.

2 R. Oui.

3 Q. **[512]** O.K. Donc, ce qui reste, une fois qu'on a
4 désinvesti le Fonds, il reste les deux autres
5 actionnaires qui sont Yannick Payette et Louis-
6 Pierre Lafortune, peut-être à la hauteur
7 soixante-quarante (60 %-40 %) à ce moment-là?

8 R. Oui, mais il y avait d'autres actionnaires
9 minoritaires dans les entreprises. Je pense
10 qu'ils se sont réglés à peu près au même moment,
11 là.

12 Q. **[513]** O.K. Mais...

13 R. Des balances de ventes, des choses de même, comme
14 ça.

15 Q. **[514]** Oui, oui. Je comprends qu'il y avait des
16 dettes, tout ça à payer, mais, là, on reste rien
17 que sur la question des recevables. O.K. On
18 regardera pas le partage de l'argent, on regarde
19 la question des recevables. Une fois que les
20 recevables sont...

21 R. Oui.

22 Q. **[515]** ... sont exclus de la vente à Guay...

23 R. Oui.

24 Q. **[516]** ... ils continuent à appartenir à Fortier
25 Transfert. Et à ce moment-là, dans Fortier

1 Transfert, il ne reste que Yannick Payette et
2 Louis-Pierre Lafortune?

3 R. Oui.

4 Q. **[517]** O.K. Est-ce que ces comptes recevables-là
5 qu'on évalue à environ sept (7 M\$) ont été perçus
6 dans les mois après la transaction?

7 R. Oui.

8 Q. **[518]** Perçus de façon normale? Vous avez... il y
9 a de la facturation qui a été envoyée et qui a
10 continué à être envoyée aux différents clients
11 qui ont envoyé des paiements chez Fortier
12 Transfert.

13 R. Entre autres.

14 Q. **[519]** O.K. Et qu'est-ce qui est arrivé avec ces
15 comptes recevables-là? Est-ce qu'ils ont été
16 encaissés chez Fortier Transfert?

17 R. En partie.

18 Q. **[520]** Alors, là, je vous pose la question :
19 expliquez-nous ce qui est arrivé avec les comptes
20 recevables.

21 R. O.K. Ce qui est arrivé avec les comptes
22 recevables, à la vente du Groupe Fortier, là,
23 comme vous l'appellez - puis effectivement, les
24 discussions... On va prendre deux secondes, là,
25 pour vous dire je voulais faire une transaction

1 avec Guay, ça a pas fonctionné. Après ça, on a
2 regardé pour faire un « joint venture », un genre
3 de fusion.

4 Q. **[521]** Une fusion.

5 R. Excusez, une fusion. Ça fonctionnait pas non
6 plus. Finalement, on a reçu une offre d'achat
7 qu'on a acceptée. Monsieur Baronet a acheté
8 beaucoup d'entreprises, le président de Guay, a
9 acheté beaucoup d'entreprises dans sa vie, puis
10 lui, il a toujours, comme, sa même façon de
11 fonctionner. Et c'est une transaction, quand
12 même, qui est importante pour les deux parties.
13 Monsieur Baronet, c'était une grosse transaction,
14 ce qu'il faisait, puis nous autres aussi.

15 Ça fait qu'on a eu beaucoup de discussions,
16 puis ce n'était pas facile. Puis un des points
17 importants, c'était les comptes recevables.
18 Monsieur Baronet ne veut jamais acheter les
19 comptes recevables. Il ne voulait pas acheter le
20 passé de l'entreprise. Les comptes recevables,
21 c'était terminé, c'était basé essentiellement sur
22 les équipements, la main-d'oeuvre, les noms,
23 numéros de téléphone, même les bureaux, mais pas
24 pour les recevables.

25 Vous devez comprendre qu'effectivement, là,

1 que ça soit six (6), sept (7), huit millions
2 (8 M), c'était probablement dans ces eaux-là
3 qu'étaient les montants, mais le lendemain d'une
4 transaction, quand vous n'avez plus le personnel,
5 plus les bureaux, puis c'est une bu... Puis une
6 business de construction, c'est très difficile
7 quand vous faites une rupture, comme ça, pour
8 différentes raisons.

9 La première, c'est que Guay et Fortier
10 étaient en guerre. Guay était en guerre, à un
11 point tel qu'on faisait signer des contrats
12 annuels, pour essayer d'avoir des clients. Puis
13 moi, les clients que je ramassais, c'est... Je
14 n'ai pas inventé le marché. Je prenais du marché
15 de chez Guay, là. Tu sais, ces gens-là étaient
16 déjà servis avant que j'arrive. Donc, j'ai
17 beaucoup de gens qui s'en venaient vers notre
18 entreprise, signaient des contrats annuels.

19 Donc, la journée qu'on a vendu, rien que
20 pour vous dire comme il y avait une rivalité...
21 Ce n'était pas une guerre. Je me suis mal
22 exprimé, je m'en excuse, je vais faire attention.
23 Mais c'était une rivalité. Même, j'avais des
24 employés qui ne voulaient pas transférer puis
25 aller travailler chez Guay le lendemain.

1 Tout ça pour vous dire que j'avais des...
2 j'avais des contrats annuels avec des gens qui
3 avaient été réglés chez Fortier, que je n'étais
4 plus là pour les servir, malgré les
5 représentations qui avaient été faites avant. Ça
6 fait que j'ai eu une crainte qu'il y ait une
7 partie de ces clients-là que j'ai de la
8 difficulté à collecter.

9 Parce que quand vous n'êtes plus en
10 business, c'est vous qui vendez, bien, souvent,
11 les gens s'efforcent à mieux payer leur nouveau
12 fournisseur, puis dans lequel, souvent c'était
13 leur ancien fournisseur qu'ils avaient repris. Ça
14 fait que j'avais une crainte au niveau des
15 paiements pour ça. Puis aussi, quand on n'est pas
16 en continuité, c'est plus difficile de collecter
17 ses recevables. Puis si on rajoute à ça que...
18 des états de compte, par exemple.

19 Je me rappelle qu'il y avait une partie de
20 l'ouvrage qui avait été faite avant la
21 transaction, c'était de rentrer dans le système
22 de Guay, comme, toutes les balances qu'il y
23 avait, de transactions, pour que dans le prochain
24 état de compte, il y ait toutes les factures
25 passées et présentes, pour que ça fonctionne. Ça

1 fait qu'il y avait un genre de mécanique qui
2 n'était pas évidente, surtout dans le contexte
3 que la transaction s'est faite, elle s'est faite
4 cordialement, mais ce n'était pas évident, là,
5 que le lendemain ça fonctionnerait bien.

6 Ça fait qu'il y avait un paquet d'enjeux
7 comme ça dans... dans cette situation.

8 Q. **[522]** Et, d'autre part, on comprend que vous
9 aviez déjà en poche, à la signature, une entente
10 à l'effet que vous restiez six mois chez Guay
11 pour faire la transition? C'était... C'était
12 l'idée, ça, faire la transition des clients, de
13 la marchandise, du matériel. En fait, c'était
14 vraiment d'intégrer Fortier chez Guay. C'est pour
15 ça que vous restiez pendant six mois.

16 Q. **[523]** Ça, ça a fait partie des négociations. Mais
17 je n'y croyais pas vraiment. À un point tel qu'on
18 n'avait pas avisé les employés qu'il y aurait une
19 transaction. Ça s'est fait la fin de semaine. On
20 voulait la garder secret parce que je... je
21 n'étais pas sûr que ça aurait lieu. Puis même,
22 j'avais pris les choses dans mon bureau, parce
23 que, il y avait une grande possibilité des
24 chances que je me disais que je ne travaillerais
25 plus pour monsieur Baronet le lundi.

1 Je reviens toujours dans l'optique grande
2 rivalités, ça ne fonctionne pas tellement.
3 Monsieur Baronet c'est quelqu'un, financièrement,
4 qui est très à l'aise. Puis, à la farce, il... il
5 disait... Il avait déjà dit à des gens que
6 ceux... C'est un grand chasseur, puis il a plein
7 de trophées de chasse, puis Fortier, ça en fait
8 un chez eux. Ça fait que c'était une éventualité
9 vraiment possible que la journée de la vente il
10 dise, « Regarde, là ton cas est réglé. » Parce
11 que moi j'avais voulu l'acheter, puis ça l'avait
12 insulté un peu. « Ton cas est réglé, va-t-en chez
13 vous. »

14 Q. **[524]** O.K. Vous aviez peur que ça ne soit pas...
15 ça ne soit pas son esprit véritable, l'entente de
16 six mois, qu'il vous verse les six mois de... de
17 paiements, puis...

18 R. C'est ça. Je ne veux pas dire méchamment, je ne
19 veux pas... faire de mauvaises intentions, mais
20 c'est effectivement un risque qu'il dise,
21 « Regarde, tu vas me faire partie, ça de plus sur
22 le chèque, là, puis... Oublie ça. »

23 Q. **[525]** Bon. Alors vous avez maintenant... Ça
24 c'était un long préambule. Maintenant vous allez
25 nous expliquer qu'est-ce qui est arrivé avec

1 les... avec les redevables. Les... Les
2 recevables.

3 R. Bien, avec les recevables, on les a matérialisés.
4 Ça fait qu'effectivement, il y en a une partie
5 qui sont rentrés chez Fortier, qui n'étaient plus
6 dans mes bureaux. Puis l'autre chose aussi qu'il
7 faut mettre là-dedans, c'est que les noms,
8 j'avais vendu le nom des entreprises, donc le
9 lendemain, je n'avais plus les noms pour déposer
10 les chèques dans les comptes. Lui il avait ses,
11 ses... ses propres comptes. Ça fait que j'ai fait
12 une entente de collection de comptes recevables
13 avec Trading Over the World et Denis Vincent pour
14 disons m'assurer que peu importe un peu où
15 rentreraient les recevables, parce qu'il y en
16 avait, l'autre chose aussi qu'il faut penser
17 c'est que le monde paie des fois les plus
18 vieilles factures, quand les nouvelles sont
19 rentrées, mais pas toujours ça, ça marche par
20 projet. Ça fait que la personne, l'entreprise
21 pouvait recevoir l'état de compte, puis recevoir
22 différentes factures qui devaient revenir chez
23 Guay.

24 Ça fait qu'il y avait une partie que Guay
25 collectait à peu près comme sans le vouloir, il y

1 a une partie qui rentrait dans les anciens
2 bureaux que j'étais pas sûr de tout le temps
3 avoir accès. Ça fait que pour l'ensemble j'ai...
4 j'ai mandaté Denis Vincent avec Trading Over the
5 World pour la collection des comptes.

6 Q. **[526]** Et, mais juste par curiosité, vous nous
7 avez dit que vous perdiez même accès à vos
8 comptes de banque le trois (3) octobre deux mille
9 quatre (2004)?

10 R. Non. Pas accès aux comptes de banque, je perdais
11 le nom, je transférais les noms, je n'avais plus
12 les noms qui sont associés, ça fait qu'une
13 compagnie comme Fortier Transfert tombait 90
14 quelque chose.

15 Q. **[527]** Une compagnie à numéros, la nouvelle
16 compagnie numérique qui a été créée... qui a été
17 créée après la vente du nom à Guay?

18 R. Non, je pense pas, je suis pas certain, là. Non,
19 je pense que c'est la même compagnie, c'est rien
20 qu'elle a plus de nom.

21 Q. **[528]** Mais il reste quand même qu'il y avait dans
22 l'entente, et je le demande de mémoire, il y
23 avait dans l'entente une clause qui prévoyait que
24 pendant les X premières semaines, je pense que
25 c'était les deux premiers mois, les comptes

1 recevables qui arriveraient chez Guay au nom de
2 Fortier vous seraient remis et par la suite les
3 comptes qui arriveraient chez... par exemple,
4 chez Fortier au nom de Guay c'est vous qui les
5 remettez. C'était prévu ça dans l'entente la
6 transition de ces comptes recevables, là, comment
7 vous étiez pour les remettre d'une entreprise à
8 l'autre?

9 R. Effectivement, on avait parlé longuement parce
10 que c'est un irritant.

11 Q. **[529]** C'est un irritant. Mais je comprends que
12 c'est même écrit dans la convention?

13 R. Probablement qu'il y a des écrits là-dessus, oui.

14 Q. **[530]** Bon. On y reviendra à cet écrit-là. Alors,
15 vous avez peur en fait, ce que vous ne dites
16 c'est que vous avez peur d'encaisser, de pas être
17 capable d'encaisser vos... de recevoir vos
18 recevables?

19 R. De recevoir est une chose, mais aussi il y a
20 toute l'aide. Je vais recommencer si vous
21 permettez deux secondes. Il y a plusieurs clients
22 que je prévoyais qui voient pas d'un bon oeil
23 cette transaction-là. Chez Guay c'est une très
24 belle entreprise avec une longue historique puis
25 tout ça, mais par contre moi j'ai bâti ma

1 clientèle avec des gens qui étaient plus ou
2 moins, qui ont eu une mauvaise expérience dans
3 les dernières années avec l'entreprise. Ça fait
4 que... un extra qui a pas fonctionné, un coût
5 supplémentaire, peu importe la raison. Ça fait
6 que souvent je capitalisais à voir ces gens-là.
7 Ça fait que moi le lendemain comme je vous ai dit
8 j'avais une crainte qu'il y avait une portion
9 importante de gens qui décident de payer le
10 nouveau fournisseur pour acheter la paix. Parce
11 que souvent c'était pas des ententes annuelles,
12 c'était au moins des ententes comme de continuité
13 tacite. Tu sais, les gens c'est rare qu'ils
14 changeaient de fournisseur au semaine quand ils
15 avaient une entente avec quelqu'un. Ça fait que
16 moi j'avais une crainte que les gens ne paient
17 pas mes factures chez Guay, mais paient plutôt
18 les nouvelles factures. Ça fait que c'était une
19 des préoccupations que j'avais parce que ça
20 arrive souvent, parce que comme je vous ai dit il
21 y a différents projets puis les gens priorisent
22 certains que d'autres. Puis quand Guay là
23 devenait l'avenir puis moi j'étais le passé, le
24 passé, là, ils sont moins pressés de le payer que
25 l'avenir.

1 Q. [531] O.K. Et même quand ces clients-là
2 s'appellent, par exemple, Hydro-Québec?

3 R. Bien non c'est sûr qu'une entreprise comme Hydro-
4 Québec, c'est sûr que dans le lot il y avait des
5 entreprises effectivement comme Hydro-Québec ou
6 plusieurs noms de ces « blue chip » là qui ne
7 font pas de différence. Par contre, quand c'est
8 des entreprises privées ou peut-être qui ont pas
9 les mêmes moyens, ils ont pas le même intérêt,
10 peu importe la raison, le budget est pas pareil,
11 en tout cas ça c'est sûr, ils vont prioriser une
12 place plutôt que l'autre. Mais c'est sûr que
13 c'est Hydro-Québec non.

14 Q. [532] Et ça vous inquiétait toujours malgré le
15 fait que vous demeuriez présent dans le milieu
16 des grues, que vous étiez pour revoir ces
17 clients-là à titre de représentant ou de vice-
18 président chez Guay, vous étiez, continuiez à
19 être en contact avec ces gens-là puis vous avez
20 peur que ces gens-là vous paient pas?

21 R. La prémisse de base c'est que non j'avais pas
22 prévu de rester dans les grues nécessairement,
23 puis j'étais loin d'être sûr que je pouvais
24 travailler, là, le lendemain. Je vous ai dit
25 c'était une... il y avait un potentiel important,

1 là, que « va-t'en chez vous », là, ça changeait
2 pas grand chose à son « deal » rendu, là.

3 Q. **[533]** Alors, là, vous nous parlez, vous dites,
4 j'ai passé une entente, vous avez nommé DV
5 Capital, vous avez nommé Trading Over the World?

6 R. Oui.

7 Q. **[534]** Alors, dites-nous c'est quoi l'entente que
8 vous passez, avec qui et quand?

9 R. À peu près aux périodes de la vente, quand
10 c'était, quand on était rendu, là, comme ça a été
11 un long processus puis dans le long processus
12 c'était pas mal un des derniers éléments, qui
13 était un « deal breaker », où monsieur Baronnet
14 ne voulait pas acheter recevable, puis c'était
15 quelque chose qui était important. Ça fait que
16 les dates, on s'entend, je ne les saurai pas,
17 mais dans ces eaux-là, proche de la transaction.

18 Q. **[535]** Proche de la transaction. Il est exact que
19 cette transaction-là, puis là, on va juste faire
20 un dernier pas en arrière, jusqu'à l'été deux
21 mille quatre (2004), ce qu'on parlait encore à ce
22 moment-là, c'est une fusion, c'est à l'époque où
23 vous avez acheté une dernière entreprise, je
24 pense, c'était Inter-Provincial que vous avez
25 achetée, la dernière, à l'été deux mille quatre

1 (2004)?

2 R. Oui.

3 Q. **[536]** O.K. Et que par la suite, bon, les
4 questions de fusion, ça ne fonctionnait pas, et
5 là est arrivée rapidement une offre de monsieur
6 Gauvin qui a été faite à monsieur Payette ou à
7 vous-même, là, d'acheter Fortier Transfert? Ça
8 s'est fait dans le dernier mois?

9 R. Je vous dirais que, assez rapidement, là, six,
10 huit semaines.

11 Q. **[537]** O.K. Dans les dernières semaines, puis...
12 même à l'insistance de monsieur Guay, cette
13 transaction-là devait être faite avant la fin de
14 l'année financière qui était fin septembre ou
15 premier (1^{er}) octobre?

16 R. Non, non, ça je ne pense pas, non.

17 Q. **[538]** Non? Il n'y avait pas... O.K. Bon. Alors,
18 vous faites l'entente. L'entente, vous la faites,
19 la première entente, vous la faites avec qui?

20 R. De quelle entente on parle?

21 Q. **[539]** Qu'est-ce qui est arrivé avec vos
22 recevables?

23 R. Ah, avec les recevables. Bien, c'était avec
24 monsieur Vincent.

25 Q. **[540]** Monsieur Vincent? Alors, on se parle bien

1 de Denis Vincent?

2 R. Oui.

3 Q. **[541]** On a vu sa photo les derniers jours, je
4 comprends qu'on n'est pas obligés de vous montrer
5 la photo, vous savez de qui il s'agit?

6 R. Hum hum.

7 Q. **[542]** Un individu qui pilote des hélicoptères,
8 qui fait affaire... avec qui vous aviez fait
9 affaire pendant la négociation?

10 R. Oui, oui.

11 Q. **[543]** C'est le même monsieur Denis Vincent?

12 R. Oui, oui.

13 Q. **[544]** Quelqu'un de la région de Trois-Rivières?

14 R. Oui.

15 Q. **[545]** Première des choses maintenant, je
16 comprends que c'est la première fois, vous dites,
17 que vous avez fait affaire avec monsieur Vincent,
18 c'était pendant cette négociation-là. Qu'est-ce
19 que vous en saviez au terme de la négociation,
20 vous venez de négocier avec lui, vous dites, ça
21 avait été dur. Vous nous avez dit que ce n'était
22 pas quelqu'un avec qui vous teniez à faire
23 affaire. Puis là, tout à coup, vous signez une
24 entente avec lui.

25 R. Oui, absolument, parce que c'était l'alternative

1 viable. Si on prend l'ensemble de la transaction,
2 depuis le début, quand je regardais même pour
3 acheter Guay, c'était monsieur Vincent qui était
4 autour de la table. Après ça, quand il a été le
5 temps d'asseoir monsieur Baronnet et moi autour
6 de la table, c'est monsieur Vincent aussi qui l'a
7 fait.

8 Puis après, quand ça a été la transaction
9 pour vendre, c'est lui qui était autour de la
10 table. Pendant peut-être... on va dire un an,
11 mais probablement que ça a duré deux ans, cette
12 histoire-là, avant que ça arrive effectivement le
13 dernier dénouement, il est arrivé six semaines,
14 deux mois, ça ne change rien sur deux ans,
15 mettons deux mois que ça a pris pour régler ce
16 dossier-là. Mais ça faisait quand même deux ans
17 que « back and forth » de temps en temps je le
18 rencontrais, puis dans tout ce temps-là, à défaut
19 de me tromper, là, monsieur Baronnet je l'ai
20 rencontré peut-être cinq, six fois. En tout cas,
21 peut-être un peu plus, mais ce n'est vraiment pas
22 beaucoup sur le nombre de temps puis tout ce qui
23 a été négocié.

24 Donc, on parle de la problématique de faire
25 un arrimage avec des recevables sur différents

1 volets, que les clients passés continuent à
2 payer, que les gens chez Guay à l'interne
3 s'assurent que mes plus vieilles factures soient
4 traitées en premier, qu'il y ait un système de
5 collection. Puis ce n'est pas évident, parce que
6 je vous le dis, ça s'est fait très cordialement,
7 mais ce n'était pas par gaieté de coeur que la
8 transaction s'est faite. Monsieur Vincent, il a
9 toujours été la personne dans le milieu, ça fait
10 qu'il n'y avait comme pas personne d'autre pour
11 faire cette job-là. Ce n'est pas parce qu'il n'y
12 avait pas un bottin où j'aurais pu choisir.
13 C'était lui qui était au milieu, c'est lui qui
14 avait, à mes yeux, la confiance de monsieur
15 Baronnet. C'est lui que j'avais croisé souvent.
16 Ça fait qu'il n'y a pas personne d'autre.

17 Q. [546] Je comprends que c'était la personne avec
18 qui vous faisiez affaire pour la vente à Guay. On
19 n'est plus là. On est après la vente de Guay.
20 Vous venez de vendre, vous avez sept millions
21 (7 M\$) de recevables. Qu'est-ce qui vous amène à
22 Denis Vincent?

23 R. Bien, je viens de l'expliquer. C'est que je veux
24 faire la transaction. Le « deal breaker » c'est
25 les recevables. Je dis : « Je veux les garder. »

1 Mais pour aider à collecter mes recevables, le
2 lien qu'il y avait, puis même si ce n'est pas
3 parce qu'on est des amis, monsieur Vincent et
4 monsieur Baronnet, c'était Denis Vincent qui
5 était dans le milieu. Ça fait que c'est pour ça
6 que c'est lui que j'ai mandaté pour les
7 recevables.

8 (14:26:45)

9 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

10 Q. **[547]** Ce n'est pas très convaincant. Je
11 comprends, là, que... Êtes-vous en train de nous
12 dire que votre crainte ça a été que monsieur
13 Baronnet était pour garder les chèques qui vous
14 étaient destinés, et c'est pour ça que vous avez
15 décidé de faire affaire avec celui qui négociait
16 pour lui?

17 R. Non. Ce n'est pas qu'il les garde nécessairement.
18 Je ne prétends pas ces choses-là. Par contre, que
19 j'avais des clients qui décident d'arrêter de
20 payer ou qui payent...

21 Q. **[548]** Oui, ça je peux... Mais la question, c'est
22 pourquoi faire affaire avec Denis Vincent?

23 R. Bien, Denis...

24 Q. **[549]** Des entreprises qui collectent des comptes,
25 il y en a plusieurs. Et aussi efficaces, on veut

1 comprendre la logique pourquoi c'est avec
2 monsieur Vincent que vous faites affaire?

3 R. Parce que monsieur Vincent là-dedans, il
4 s'assurait pour que ça reste en bonne harmonie,
5 puis qu'il donne un coup de main tout le temps
6 pour que je récupère mes plus vieux comptes
7 avant, autant avec le personnel de chez Guay que
8 partout.

9 Q. **[550]** Non, mais vous venez de me dire que vous ne
10 craigniez pas que monsieur Baronet garde vos
11 chèques.

12 R. Non. Non, je...

13 Q. **[551]** Donc, dans ce cas-là, ça n'intervient pas,
14 cet argument-là, là.

15 R. Bien, je vous dis, c'est...

16 Q. **[552]** N'importe quelle autre entreprise de
17 collection des comptes aurait fait la même
18 affaire. Pourquoi monsieur Vincent...

19 R. Absolument pas. Parce que le problème, là,
20 c'était l'arrimage entre les deux entreprises. Si
21 les chèques rentraient dans une entreprise ou
22 dans l'autre...

23 Q. **[553]** Oui?

24 R. ... puis m'assurer que monsieur Vincent... qu'on
25 s'assure que mes... Ça aurait été...

1 Q. [554] Mais en quoi Denis Vincent était plus
2 efficace que n'importe quelle autre entreprise de
3 collection?

4 R. Parce que c'était lié entre les deux entreprises,
5 puis c'était capable de faire le lien entre
6 monsieur Baronet et moi.

7 Q. [555] Vous venez de négocier pendant deux ans,
8 durement, avec lui.

9 R. Oui.

10 Q. [556] Vous vous retournez de bord puis vous
11 signez une entente avec lui.

12 R. Absolument.

13 Q. [557] C'est assez dur à comprendre, de toute
14 évidence.

15 R. Non, vous avez...

16 Q. [558] D'autant plus qu'il y a tellement d'autres
17 entreprises qui font ça tout aussi efficacement,
18 pour...

19 R. Avec le lien qu'il y avait là... C'est le lien,
20 là, qui était là. Je comprends qu'elle n'est pas
21 structurée pour faire ça, puis ce n'est pas une
22 entreprise de collection de comptes.

23 Q. [559] C'est-tu fré... Vous êtes un homme
24 d'affaires.

25 R. Le but, c'était...

1 Q. [560] Est-ce que c'est fréquent, en affaires,
2 qu'on négocie pendant deux ans avec le
3 représentant de la partie adverse, puis le
4 lendemain, quand on signe le deal, on... on
5 engage le négociateur de la partie adverse
6 pour...

7 R. Écoutez. Ça faisait...

8 Q. [561] ... collecter nos comptes?

9 R. Vous avez raison.

10 Q. [562] Oui.

11 R. C'est que ça faisait partie du deal, dans
12 l'ensemble. Il fallait que je regarde l'ensemble.
13 Est-ce que c'était par... Si j'aurais pu choisir
14 autrement puis faire ça autrement, je l'aurais
15 probablement fait autrement. Mais ça faisait
16 partie du deal. Moi, monsieur Baronet ne voulait
17 pas. Si monsieur Baronet m'aurait dit, « Je vais
18 acheter les recevables, là, Louis-Pierre, puis tu
19 vas avoir cent (100) cents dans la piastre,
20 là... »

21 Q. [563] Non mais ça, ce n'est pas ça, là.

22 R. Je n'aurais jamais été inquiet pour...

23 Q. [564] Ce n'est pas ça qui s'est passé dans la
24 réalité.

25 R. Non non, mais c'est ça que je vous dis. Ce n'est

1 pas ça qui s'est passé. Si monsieur Baronet
2 m'aurait dit ça, là, je n'aurais jamais eu une
3 inquiétude.

4 Q. [565] Non mais d'abord, est-ce que Denis Vincent
5 Capital était l'entité chargée de collecter les
6 comptes?

7 R. C'était de faire le lien, pour s'assurer que...

8 Q. [566] Non. Ma question, c'est : est-ce que
9 c'était Denis Vincent Capital, les employés de
10 cette firme-là...

11 R. Oui. Non, bien...

12 Q. [567] ... qui avaient la charge d'aller collecter
13 des comptes?

14 R. Non. Non, non, non.

15 Q. [568] Non. Donc, ce n'est pas... Votre entente,
16 ce n'est pas relié à la collecte des comptes, là.
17 Denis Vincent, là, qui est supposé être la...
18 l'intermédiaire dans la collecte des comptes, ce
19 n'est pas Denis Vincent Capital qui les fait.
20 Donc en quoi c'est logique, votre réponse?

21 R. Dans la logique, c'était un deal breaker que
22 j'avais peur de ne pas recevoir mes recevables,
23 puis pas par mauvaise foi, puis s'il me les
24 aurait garantis puis il les aurait achetés, c'est
25 sûr que je les aurais eus. Mais dans ce cadre-là,

1 vu que c'était un deal breaker, là, avec Denis
2 Vincent, ce qui est arrivé dans ce dossier-là,
3 c'est que ça... Ça a été une entente trop payée,
4 c'est clair.

5 Q. **[569]** Dans le fond, là, Denis Vincent Capital, ça
6 ne collecte pas vos comptes. On s'entend? C'est
7 ce que vous venez de me dire. Ce n'est pas eux
8 autres qui ont collecté les comptes. Qui a
9 collecté les comptes?

10 R. Non, il les... Il les a collectés. Ça c'est sûr.
11 Il y en a...

12 Q. **[570]** Il a appelé les clients, puis il est allé
13 chercher... Denis Vincent Capital.

14 R. Non non non. Il n'a pas été chercher.

15 Q. **[571]** Non.

16 R. On en recevait, il nous les a garantis. Ça c'est
17 sûr. Mais... Que ça irait bien, puis que j'aurais
18 mon montant d'argent dans l'ensemble. Mais ce
19 n'est pas lui qui allait les chercher. Non non.

20 Q. **[572]** Non. Donc, c'est qui qui est allé chercher
21 les comptes?

22 R. Bien, j'avais des employés, j'avais les employés
23 de Guay, puis ils rentraient par la poste, puis
24 d'autres par...

25 Q. **[573]** Donc, vous allez chercher les comptes vous-

1 même.

2 R. Oui, j'ai été en chercher.

3 Q. **[574]** Vous avez eu des gens pour aller chercher
4 les comptes vous-même.

5 R. Bien, ou ils les ont envoyés par la poste,
6 effectivement.

7 Q. **[575]** Donc il sert à quoi, Denis Vincent Capital,
8 si... Là vous venez de me dire que c'est vous qui
9 alliez les chercher, vos employés qui allaient
10 chercher les comptes. Il sert à quoi, Denis
11 Vincent Capital?

12 R. Denis Vincent, c'était pour me garantir que ça
13 irait bien dans la transaction, dans le
14 fonctionnement pour que je reçoive autant les
15 chèques qui rentraient dans les différentes
16 succursales qui n'étaient plus à moi que ceux qui
17 rentraient chez Guay, puis lui m'avait dit,
18 « Regarde, là. Moi je ne voulais pas faire... »
19 Parce que à la fin, là, c'était, quand j'ai dit
20 un deal breaker, oui, c'était rendu un deal
21 breaker, que là on a essayé une transaction, qui
22 était d'acheter Guay. Après ça les fusions. Après
23 ça j'étais en train de vendre, puis encore là,
24 celle-là ne fonctionnait pas. Puis à un moment
25 donné, il a fallu qu'on prenne des décisions,

1 dire, « Écoute, il va-tu se faire, ce deal-là, ou
2 non? » Puis vu que c'était un deal breaker, Denis
3 Vincent est autour de la table, puis l'argent des
4 comptes recevables me fatiguait. Est-ce qu'il a
5 fait une grosse job là-dedans, est-ce qu'il était
6 trop payé? Non, c'est pour l'ensemble de qu'est-
7 ce qu'il avait fait dans cette transaction-là que
8 je lui donnais ce contrat-là.

9 Q. **[576]** Est-ce qu'il aurait, dans les faits,
10 négocié quelque chose pour vous, un peu sans...
11 sans la connaissance de monsieur Baronet? Parce
12 que, pour avoir un peu plus cher dans votre
13 transaction, donc vous deviez récompenser
14 monsieur Denis Vincent?

15 R. Non. C'est sûr que... il s'attribuait tous les
16 mérites de la transaction puis la valeur de la
17 compagnie, mais ça c'est comme n'importe quel
18 agent, courtier, là. Que, c'est sûr que s'il y
19 avait une transaction, c'était grâce à lui, puis
20 parce qu'il était là. Ce que je dois admettre,
21 c'est que probablement que s'il n'aurait pas été
22 là, il n'y aurait pas eu de transaction. Parce
23 que, on ne se parlait juste pas. Mais au niveau
24 de la valeur... Écoutez. Moi je pense encore que
25 je n'ai pas vendu assez cher, puis l'autre qui a

1 acheté, il pense qu'il a acheté trop cher, là,
2 mais...

3 Q. **[577]** Mais je reste encore, là, à essayer de
4 comprendre, là, comment on signe une entente avec
5 une entreprise qui s'appelle DV Capital.

6 R. O.K.

7 Q. **[578]** Finalement, au début, selon vos propos,
8 c'était elle qui collectionnait (sic) les
9 comptes, vous aviez peur à ça, puis là vous venez
10 de me dire que...

11 R. Oui.

12 Q. **[579]** ... elle n'a pas participé à la collection
13 des comptes. C'est vos employés et vous qui avez
14 vous-mêmes collecté les comptes. Vous êtes
15 certain que monsieur Baronet n'aurait pas gardé
16 vos chèques si ces chèques étaient rendus dans
17 son entreprise, il vous les aurait retournés.

18 R. Oui.

19 Q. **[580]** Donc il est où, le risque de voir, dans les
20 faits, monsieur Baronet vous voler vos comptes
21 recevables, vous me dites qu'il y en a pas, vous
22 dites que vous avez fait vous-même votre collecte
23 des comptes. Donc, il sert à quoi Denis Vincent
24 Capital? Là, on s'entend qu'il a encaissé les
25 chèques, vous lui rapportez vos chèques, puis il

1 les a encaissés dans son système à lui, là.

2 R. Absolument.

3 Q. **[581]** Et qu'est-ce que ça vous sert vous de faire
4 ça comme ça?

5 R. O.K. On recommence, moi.

6 Q. **[582]** Pas pour me dire que c'est pour la collecte
7 des comptes, il l'a pas fait finalement la
8 collecte des comptes?

9 R. Non, moi c'est une garantie à la transaction on
10 avait eu une transaction difficile depuis deux
11 ans, en lui donnant cette portion-là ça
12 permettait, tu sais, ça m'assurait, il a dit :
13 « Regarde, en faisant ce « deal », là, il dit,
14 moi je vais être bien heureux, puis je vais
15 m'assurer que ça continue à bien aller avec
16 monsieur Baronet, que tu aies tout l'argent, que
17 les comptes soient favorisés à être rentrés, que
18 tout fonctionne bien, puis que la transition se
19 fasse bien. » Ça fait que oui on l'a mis sur les
20 comptes recevables, mais c'est pas lui qui allait
21 cogner aux portes.

22 Q. **[583]** Il vous sert à rien, là. La raison pour
23 faire affaires avec Denis Vincent Capital où vous
24 avez essentiellement encaissé les chèques à
25 travers son entité. Je vois pas en quoi à quelque

1 part c'est relié à votre collecte des comptes,
2 que tâche que vous avez fait vous-même et risque
3 nul au fait que monsieur Baronet garde vos
4 comptes. Je vois pas...

5 R. O.K.

6 Q. **[584]** ... d'aucune façon quelle est la tâche de
7 Denis Vincent Capital sinon qu'en allant
8 encaisser les chèques dans son entité, il en
9 tirait lui un certain avantage, monsieur Denis
10 Vincent, peut-être vous plus tard, mais
11 certainement lui au départ?

12 R. J'ai jamais dit qu'il avait pas retiré
13 d'avantages puis que c'était pas franchement
14 avantageux pour lui, là. J'ai pas de trouble avec
15 ça, c'est ce que je vous dis.

16 Q. **[585]** Au départ, il semble que c'est lui qui a pu
17 profiter de la transaction, mais on a un peu
18 l'impression que si on la pousse un peu plus loin
19 cette transaction-là, on a un peu l'impression
20 que peut-être là à la fin vous aussi vous aviez
21 peut-être avantage à travailler avec Denis
22 Vincent Capital. Est-ce que c'est possible?

23 R. Bien on peut continuer à en parler.
24 Effectivement, là, on va...

25

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Q. [586] Alors...

3 (14:34:30)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. [587] La question c'est : est-ce que c'est
6 possible?

7 R. Bien oui, c'est possible.

8 Q. [588] Donc, vous aviez un avantage vous aussi?

9 R. L'avantage que j'avais je voulais pas finir cette
10 transaction-là, j'étais en train de faire foirer
11 cette...

12 Q. [589] On parle d'un avantage pécunier, là?

13 R. L'avantage pécunier, c'est que ça m'a permis de
14 fermer ce « deal », là.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Q. [590] Alors, l'avantage...

17 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

18 Q. [591] Vous avez négocié, excusez-moi ça ne sera
19 pas bien long.

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Oui, oui.

22 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

23 Q. [592] Donc, vous avez négocié avec Denis Vincent
24 Capital avant que la transaction soit finalisée?

25 R. Bien c'est sûr que c'était à ce moment-là.

1 Q. [593] Bien non, la question c'est avant?

2 R. Est-ce que j'ai négocié avant? Oui.

3 Q. [594] Est-ce que monsieur Baronet savait que vous
4 avez négocié...

5 R. Que j'étais pour donner.

6 Q. [595] ... avec Denis Vincent Capital?

7 R. Je pense pas.

8 Q. [596] Et pourquoi, c'est monsieur Vincent qui à
9 un moment donné qui vous a dit : « Vous savez ça
10 serait peut-être bon que je sois impliqué quelque
11 part dans des gestes après la transaction si vous
12 voulez que ça se règle. »

13 R. Absolument.

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 Q. [597] Alors, si je vous ramène, l'offre...

16 l'offre d'achat qui vous a été faite à Fortier
17 Transfert est datée du mois... à la fin de
18 septembre, vingt-cinq (25) septembre deux mille
19 quatre (2004), ça vous dit quelque chose?

20 R. Oui.

21 Q. [598] Puis ça c'est l'offre qui va être acceptée
22 puis qui va se réaliser le premier (1^{er}), le trois
23 (3) octobre en réalité?

24 R. Oui.

25 Q. [599] O.K. Alors, je comprends qu'il était peut-

1 être en discussion depuis quelques... vous avez
2 parlé de quelques semaines, mais c'est allé assez
3 vite, ça, avec l'offre de monsieur Gauvin, là,
4 c'est ça qui a fait déclencher le « deal », c'est
5 l'offre de monsieur Gauvin, on vous achète au
6 prix de l'évaluation faite par Pricewaterhouse.
7 C'est ça qui vous a fait accepter?

8 R. Ah, je suis pas prêt à vous dire que c'est ça du
9 tout.

10 Q. **[600]** C'est pas ça? C'était pas le prix qui était
11 offert, là, puis on remet sur les chiffres sur la
12 table, Pricewaterhouse vous avait évalué à peu
13 près, je me souviens pas à combien de millions;
14 chez Guay on vous offre vingt-six millions (26 M)
15 pour l'entreprise sans les comptes recevables
16 pour la machinerie et les locaux?

17 R. Non, ça s'est pas fait rapidement et facilement
18 de même, là.

19 Q. **[601]** O.K. Et vous dites que monsieur... et est-
20 ce que monsieur Baronet est là aux discussions à
21 la fin quand on arrive, là, tu sais, dans les
22 derniers jours, là, au moment où monsieur...
23 monsieur Vincent aurait exigé de faire
24 l'encaissement de vos comptes?

25 R. Monsieur Baronet est pas là.

1 Q. [602] Il est pas là. Donc, Denis Vincent a joué
2 dans le dos de monsieur Baronet?

3 R. Je suis pas prêt à dire ça, j'ai rien dit qu'il
4 était pas là.

5 Q. [603] Vous voulez pas dire qu'il a joué dans le
6 dos, mais vous dites que c'était nécessaire que
7 de faire l'entente avec Vincent pour que le deal
8 se fasse avec Guay?

9 R. J'ai pas. O.K. Une transaction c'est un paquet de
10 variables en même temps puis à un moment donné
11 des fois il y a des choses qui font flopper un
12 « deal » ou ça fonctionne pas. Dans le dossier
13 des recevables avec monsieur Baronet
14 effectivement c'était un irritant, c'était un
15 irritant des deux bords. J'en ai parlé, il a
16 droit à sa position, j'ai droit à la mienne, puis
17 c'est correct. Denis Vincent était là, lui, pour
18 régler puis finir une transaction. Ça fait que
19 c'est sûr que c'est un irritant. Puis qu'il dit :
20 « Regarde, moi je vais être la solution entre les
21 deux, je vais m'assurer Louis-Pierre que ça aille
22 bien, puis je vais le faire. »

23 Q. [604] Est-ce que vous vous êtes même entendu avec
24 lui sur le... à quelle hauteur il toucherait
25 une... des frais?

1 R. Je me rappelle pas du pourcentage exact.

2 Q. **[605]** O.K. La... alors, vous avez dû négocier
3 avec monsieur Vincent, avez-vous signé une
4 entente avec monsieur Vincent, avec DV Capital?

5 R. Je me rappelle pas. Probablement ou c'était
6 l'autre entreprise, Trading Over the World, là,
7 mais...

8 Q. **[606]** C'est quoi, ça, Trading Over the World?

9 R. C'est l'entreprise avec laquelle monsieur Vincent
10 travaillait.

11 Q. **[607]** Alors, vous allez nous en parler, parce que
12 vos chèques ont été déposés dans quel compte,
13 Monsieur Lafortune? Les chèques qui arrivent,
14 d'Hydro, puis je vais toujours prendre un chèque
15 d'Hydro-Québec. C'est un exemple, on prend un
16 beau chèque de dix mille dollars (10 000 \$)
17 d'Hydro-Québec qui paye Fortier Transfert.

18 R. Oui.

19 Q. **[608]** Qui est envoyé chez Fortier Transfert, qui
20 rentre dans la poste. Madame Lefebvre, là, qui
21 est à la... elle reçoit les chèques, elle?

22 R. Oui.

23 Q. **[609]** Puis là, elle ne va plus le déposer à la
24 Banque Nationale, c'était votre banque avec qui
25 vous faisiez affaire?

1 R. Effectivement.

2 Q. **[610]** Alors, pourquoi qu'on arrête d'aller à la
3 Banque Nationale? Est-ce que tous vos chèques ont
4 été envoyés à Trading Over the World puis Denis
5 Vincent?

6 R. Oh, je ne le sais pas, si tous y ont été. Ceux
7 qui sont revenus, il y en avait qui étaient
8 revenus, non, sûrement... Bien, je ne le sais
9 pas.

10 Q. **[611]** Mais là, alors, vous avez peur d'encaisser,
11 vous avez peur de ne pas toucher vos recevables,
12 Price Waterhouse les évalue à peu près à sept
13 millions (7 M\$). Il en est passé combien de
14 vos... des chèques du Groupe Fortier, je ne
15 prends pas rien que Fortier Transfert, je prends
16 tout le Groupe Fortier, toutes les filiales. Il
17 en est passé combien dans le compte chez Davie
18 Capital?

19 R. Je ne peux pas vous dire. Je ne le sais pas le
20 montant total.

21 Q. **[612]** Un ordre, un pourcentage par rapport aux
22 sept millions (7 M\$) de recevables.

23 R. Je ne le sais pas, parce qu'il y en a une partie
24 importante qui devait être rentrée chez Guay, que
25 monsieur Baronnet m'a payée. Je ne peux pas vous

1 dire.

2 Q. **[613]** Il y a une partie importante qui est
3 rentrée chez Guay?

4 R. Hum hum.

5 Q. **[614]** Puis après ça? Guay ne vous les a pas
6 donnés?

7 R. Oui, il me les a donnés.

8 Q. **[615]** Ah bon, Guay ne vous a pas volé vos chèques
9 recevables?

10 R. Non, là on va arrêter de dire des choses comme
11 ça, là. Absolument pas, là.

12 Q. **[616]** O.K. Bon. Les chèques sont rentrés chez
13 Guay, mais Guay vous les a remis, selon
14 l'entente, le contrat?

15 R. Oui.

16 Q. **[617]** Bon. Est-ce qu'il est rentré pour à peu
17 près sept millions (7 M\$) de recevables après la
18 transaction?

19 R. Je ne peux pas vous dire le montant total exact,
20 là, mais... je ne peux pas...

21 Q. **[618]** Une idée?

22 (14:39:31)

23 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

24 Q. **[619]** Un instant, là. On vous a décrit, au fond,
25 comme étant quelqu'un de très intelligent, un bon

1 homme d'affaires. Bon, écoutez...

2 R. Oui.

3 Q. **[620]** Puis on ne veut pas le montant exact, on
4 s'est entendus sur à peu près sept millions
5 (7 M\$), vous étiez d'accord?

6 R. Si on prend le chiffre de base de sept millions
7 (7 M\$), il doit être rendu près de sept millions
8 (7 M\$).

9 Q. **[621]** C'est ça. Bon. Et là, je reviens un peu sur
10 les propos de tout à l'heure, là vous avez dit
11 que vous aviez peur que la transaction ne se
12 fasse pas...

13 R. Oui.

14 Q. **[622]** ... parce que monsieur Denis Vincent aurait
15 peut-être pu la faire acheter si vous ne faisiez
16 pas d'entente avec lui pour passer certains
17 recevables dans son entité, c'est ça votre...

18 R. Il y avait une partie de ça, puis il y avait une
19 partie que moi j'aurais pu faire acheter aussi,
20 si je n'avais pas été rassuré sur une partie de
21 mes recevables.

22 Q. **[623]** Oui, je sais. Mais là, vous m'avez dit que
23 là, vous vous êtes senti obligé de faire affaire
24 avec DV Capital parce que monsieur Denis Vincent
25 qui négociait pour monsieur Baronnet aurait pu

1 peut-être mettre en danger votre transaction.

2 Est-ce que c'est un peu ça que... si j'ai bien
3 compris vos propos?

4 R. C'est un mélange de tout, puis c'est important
5 aussi que je dise que j'avais une préoccupation
6 aussi avec mes recevables. C'est un ensemble, une
7 négociation c'est l'ensemble, il y a un paquet de
8 transactions.

9 Q. **[624]** Après une transaction de vente d'actifs, de
10 s'inquiéter de la collection des recevables c'est
11 tout à fait normal. La question c'est pourquoi
12 vous avez fait affaire avec Denis Vincent
13 Capital?

14 R. Parce que Denis Vincent c'était le « middleman »
15 qui a été dans toute cette histoire-là depuis le
16 début, puis c'est pour ça que c'était à lui que
17 ça allait.

18 Q. **[625]** Donc, il fallait vraiment signer avec
19 monsieur Vincent, sinon la transaction pouvait
20 être mise en danger, c'est ça?

21 R. Bien, pour plusieurs raisons, dont moi qui
22 n'aurais pas voulu la faire.

23 Q. **[626]** Non, non, je sais, mais celle-là, la raison
24 pourquoi vous avez signé avec monsieur Vincent,
25 c'est parce que vous avez un risque que la

1 transaction ne se fasse pas à cause de lui, c'est
2 ça que vous dites, là? On a l'impression que vous
3 étiez obligé de faire affaire avec lui.

4 R. Je n'ai pas été obligé. J'aurais pu ne pas faire
5 de transaction aussi.

6 Q. **[627]** Oui. Mais vous avez craint que ça ne se
7 fasse pas, peut-être, parce que monsieur Vincent
8 était central dans la négociation?

9 R. O.K. Je m'exprime probablement mal. Par choix,
10 moi j'avais... je pouvais ne pas faire ce « deal-
11 là », comme je n'ai pas fait les deux premiers.
12 Avec... puis on va l'appeler Denis, là, avec
13 Denis dans cette histoire-là, c'est lui pareil
14 que même si on n'avait pas une grande relation
15 d'amitié, c'est lui pareil qui avait fait avancer
16 les choses, poussé les choses. Ça fait qu'à ce
17 moment-là, à la fin, quand c'est fini, j'ai dit :
18 « Regarde, ça n'a pas de bon sens, mes
19 recevables, je veux avoir un prix fixe. » Il
20 dit : « Non, il dit, d'abord, regarde, je vais
21 m'en occuper. À date ce que je t'ai dit, je l'ai
22 fait, ça a fonctionné, ça a bien été, puis là tu
23 vas continuer, puis finalement ça va bien aller
24 avec monsieur Baronnet, puis je suis sûr que tu
25 vas bien t'entendre, puis un jour ça va

1 continuer. » Puis en tout cas, il me disait qu'il
2 aurait une bonne influence pour tout l'avenir. Ça
3 fait que, un dans l'autre, avec le prix qu'il
4 avait pour les équipements, puis ci, puis ça,
5 j'ai accepté, malgré le frais...

6 Q. [628] Avant la transaction finale, c'est ce que
7 vous m'avez dit tout à l'heure?

8 R. Oui, oui, c'est au moment de la transaction
9 finale. C'est sûr que ça s'est parlé avant. Ça
10 s'est-tu fait avant ou après, je ne peux pas vous
11 dire. Mais c'était dans le cadre de la
12 transaction.

13 Q. [629] Vous n'auriez pas pu appeler, dans le fond,
14 il y avait l'autre vice-président finances de
15 Grues Guay, qui négociait avec vous, dire :
16 « Écoutez, monsieur Vincent, dans ça, semble
17 mettre un peu en péril la transaction » on peut
18 faire ça, c'est ce que normalement d'autres
19 auraient fait. De dire « écoutez, là, monsieur
20 Vincent semble plus ou moins...

21 R. Bien, j'ai pas fait ça, non.

22 Q. [630] Vous avez pas fait ça.

23 R. Non.

24 Q. [631] Vous avez préféré...

25 R. Non.

1 Q. [632] ... signer une entente avec monsieur
2 Vincent sans le dire à monsieur Baronet pour
3 pouvoir donner un petit bonbon à monsieur Vincent
4 pour faciliter la transaction puis sécuriser vos
5 recevables. Est-ce que c'est ça la situation?

6 R. Ça ressemble pas mal à ça.

7 LA PRÉSIDENTE:

8 Q. [633] Un petit ou gros bonbon.

9 R. Un gros. Vous avez...

10 Q. [634] C'était quoi sa commission?

11 R. Vous avez raison. Vous avez raison, c'était
12 beaucoup d'argent.

13 Q. [635] Bon. O.K.

14 R. Ça doit avoir monté à... c'est en pourcentage sur
15 l'ensemble de qu'est-ce qui était entré, mais
16 pour toute la transaction, ça devait ressembler à
17 proche d'un million (1 M\$).

18 Q. [636] Que vous donniez à Denis Vincent.

19 R. Bien, ça y redonnait par le biais de ça.

20 Q. [637] Est-ce que monsieur Baronet savait ça?

21 R. Moi, j'en ai jamais parlé.

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 Q. [638] Pour votre gouverne, juste pour vous aider,
24 Monsieur Lafortune, monsieur Payette a témoigné
25 ici. C'est parce que vous dites à plusieurs

1 reprises « j'aurais pu refuser de faire la
2 transaction », c'était une de vos options.

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[639]** Je vous rappelle que monsieur Payette, ce
5 qu'il nous a dit ici, c'est que quand l'offre
6 finale a été faite, vous vous êtes exprimé là-
7 dessus, vous vouliez pas vendre, le Fonds ne
8 voulait pas vendre et monsieur Payette, lui, a
9 décidé de vendre. Est-ce que c'est exact que
10 c'est comme ça? Quand... quand l'offre finale a
11 été faite, là, que, vous, vous préféreriez
12 continuer à opérer Fortier Transfert?

13 R. Monsieur Payette je pense qu'il s'est mal exprimé
14 là-dessus. C'est quand est arrivé l'offre
15 d'acheter, au début j'étais pas d'accord. On
16 recommence, dans les deux ans, dans les derniers
17 deux mois, quand Guay a fait une offre, ils ont
18 dit « on est intéressé d'acheter », moi, de base,
19 j'étais pas intéressé. J'ai dit : « Regarde, on
20 vendra pas ». Monsieur Payette, lui, il voulait
21 vendre. Ça fait qu'on a commencé les processus,
22 mais à la fin on était d'accord, là.

23 (14:43:54)

24 LA PRÉSIDENTE:

25 Q. **[640]** Juste en passant, comment l'avez-vous payé

1 monsieur Vincent?

2 R. Bien, il s'est payé avec cette transaction-là.

3 Q. **[641]** Oui, mais par chèque ou en argent comptant?

4 R. Bien, par la différence sur les recevables.

5 Q. **[642]** Par...

6 R. Comment il s'est payé? Je l'ai payé, j'y ai donné
7 le contrat, ça fait que j'y ai donné un contrat
8 de X millions de recevables. Il m'en est revenu
9 tant, le bénéfice, c'est à lui.

10 Q. **[643]** Vous avez semblé hésiter tantôt.

11 R. Mais, pourquoi?

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[644]** Expliquez-moi donc ça, là, comment...
14 qu'est-ce que vous avez fait exactement, là?

15 R. J'ai donné un contrat... Il y a eu tant de
16 recevables, il m'en a remis tant, ça fait que la
17 différence...

18 Q. **[645]** Mais, là, vous savez, selon nos
19 informations, il en a gardé une assez grosse
20 différence. C'est de vos recevables qu'il
21 gardait, à vous.

22 R. Hum, hum.

23 Q. **[646]** Donc, vos clients payaient, payaient
24 Fortier... Fortier Transfert.

25 R. Oui.

1 Q. [647] Et lui, il gardait le chèque, vous lui avez
2 donné des chèques.

3 R. Oui.

4 Q. [648] Vous avez jamais tenté d'essayer d'évaluer
5 combien ça lui a laissé dans ses poches cet...

6 R. Ça a donné une couple de cent mille, ça, c'est
7 sûr.

8 Q. [649] Une couple de cent mille.

9 R. Oui.

10 Q. [650] Vous êtes pas sûr que c'est pas plus que
11 ça?

12 R. Proche... proche d'un million.

13 Q. [651] Vous avez jamais compté... Proche d'un
14 million?

15 R. Oui.

16 Q. [652] Donc, c'est des comptes recevables que
17 l'entreprise avait que vous lui avez laissé. Vous
18 avez signé le chèque, vous, puis c'est lui qui
19 l'a... c'est lui qui l'a encaissé, c'est ça? Vous
20 lui avez laissé ça.

21 R. Dans l'ensemble de la transaction, vous avez le
22 montant de la transaction totale, il restait des
23 recevables. Pour l'ensemble de la transaction, ça
24 ressemblait à ça.

25 Q. [653] Donc, pour l'ensemble des recevables qui

1 est là...

2 R. Pas les recevables, il y a une vente totale de
3 l'entreprise, là. J'ai pas vendu les recevables
4 cette journée-là.

5 Q. **[654]** Non, je parle des actifs seulement, sans
6 les recevables.

7 R. J'avais vendu tous les actifs avant, tout ça, ça
8 fait que, je veux dire, c'est l'ensemble de la
9 transaction. C'est en considérant l'ensemble.

10 Q. **[655]** Vous avez... si j'étais monsieur Baronet,
11 là, et j'apprends que à mon négociateur en chef,
12 vous avez donné l'équivalent peut-être d'un
13 million (1 M\$) de commission...

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[656]** ... c'est parce que je pourrais comprendre
16 qu'il vous a fait un assez bon prix à vous, là,
17 ce négociateur-là si vous étiez prêt à lui donner
18 un (1 M\$) en commission. Non?

19 R. Bien, écoutez, c'est pas le meilleur coup de ma
20 vie, c'était... ça fait déjà deux ans qu'on avait
21 des conflits, lui et moi, puis, là, j'ai dit :
22 « Regarde »... C'était beaucoup d'argent, oui,
23 mais si c'était pour que ça aille bien puis que
24 ça continue bien avec monsieur Baronet puis...
25 Parce que on a trois étapes que j'ai répétées

1 bien suffisamment, mais la prochaine que je
2 voulais, par contre, j'avais peur de me faire
3 mettre dehors le lendemain puis plus jamais
4 travailler dans le domaine des grues. Parfait.
5 Mais, ce que j'espérais vraiment aussi, c'est de
6 rentrer chez Guay, puis un jour, progresser dans
7 l'entreprise puis devenir actionnaire. Ça fait
8 que j'avais les deux, ça pouvait finir là. Denis
9 me faisait des représentations que ça irait bien
10 puis que je pourrais continuer longtemps. Puis
11 finalement, c'est ce qui est arrivé.

12 Me PAUL CRÉPEAU :

13 Q. [657] Avez-vous acheté Denis Vincent?

14 R. Non, j'ai pas acheté Denis Vincent.

15 Q. [658] Non. Alors, vous nous avez donné votre
16 explication. Là, vous allez prendre maintenant,
17 là, on va le prendre le chèque, l'exemple, là.
18 Une facture qui part le premier (1er) octobre,
19 avant la transaction, pour des services rendus en
20 septembre. On l'envoie à Hydro-Québec. Hydro-
21 Québec fait un chèque pour dix mille dollars
22 (10 000 \$) en paiement des services de factures
23 de Fortier Transfert.

24 R. Hum, hum.

25 Q. [659] Le chèque est renvoyé à Fortier Transfert,

1 il rentre chez vous. J'imagine, c'est madame
2 Lefebvre qui prend les chèques.

3 R. Bien, il en arrive de partout, là, j'ai cinq...

4 Q. **[660]** Il en arrive de partout.

5 R. ... j'ai cinq succursales puis entrer chez Guay,
6 là, mais c'est un exemple.

7 Q. **[661]** On prend l'exemple, c'est un exemple que
8 chez Fortier Transfert, c'est madame... madame
9 Lefebvre qui gère ces chèques-là.

10 R. Oui.

11 Q. **[662]** O.K. Chez St-Laurent, c'est madame St-
12 Laurent?

13 R. Oui.

14 Q. **[663]** GSTL, je veux dire. Puis il y en a comme
15 ça, il y a... il y a des personnes, comme ça,
16 dans chacune des entreprises, qui s'occupent de
17 la perception. On va continuer, par exemple, chez
18 Fortier Transfert, avec un chèque fictif de dix
19 mille dollars (10 000 \$). Jusqu'à la transaction,
20 normalement, votre employé qui fait, qui s'occupe
21 des recevables, prenait des chèques, il en
22 prenait une pile, de la journée ou de la semaine,
23 préparait un bordereau de dépôt, puis allait
24 déposer ça à la Banque Nationale.

25 R. Oui.

1 Q. [664] O.K. Trois (3) octobre, qu'est-ce qui
2 change dans le processus?

3 R. Dans le processus, je ne peux pas vous dire
4 exactement, là, comment qu'il fait ça, là. Mais
5 les chèques qui rentraient, autant dans les
6 succursales qui étaient rendues, les
7 succursales... Bien, je n'avais plus d'employés,
8 moi. J'avais... J'avais vendu. C'est très impoli.
9 Mes employés avaient été transférés dans la
10 transaction. Ça fait que, on recevait - je ne
11 sais pas trop comment, là - mais on recevait les
12 chèques des différentes succursales, plus ceux
13 qui pouvaient rentrer chez Guay, plus les comptes
14 qui rentraient sur des chèques de Guay, que les
15 nouveaux numéros de taxes étaient transférés,
16 mais en tout cas. Il y avait un genre de
17 mécanique, là, que...

18 Q. [665] Vous receviez vos recevables. O.K., on le
19 résume comme ça?

20 R. Bien, oui. Oui.

21 Q. [666] O.K. Qu'est-ce qui arrive, quand arrivent
22 les recevables? C'est des chèques, dont mon
23 chèque d'Hydro-Québec?

24 R. Oui.

25 Q. [667] Qu'est-ce... Qui fait quoi avec ce chèque-

1 là?

2 R. Je ne peux pas vous donner les détails, là, je...

3 Q. **[668]** Qui est-ce qui manipule ces chèques-là?

4 R. On a fait le tour de la liste des gens, il me
5 semble, là, qui le faisaient.

6 Q. **[669]** Oui. C'est, c'est... Bon, madame... Madame
7 Lefebvre, chez vous?

8 R. Oui.

9 Q. **[670]** Elle va-tu le déposer dans un compte de
10 banque? Vous nous avez dit qu'elle ne va plus
11 chez Banque Nationale.

12 R. Je ne me rappelle pas si elle les donnait à
13 monsieur Vincent, ou... Je ne le sais pas, la...

14 Q. **[671]** Elle vous les donnait-tu à vous?

15 R. Non. Ça, sûrement pas.

16 Q. **[672]** O.K. Elle ne vous donnait pas les chèques
17 avec une liste de chèques.

18 R. Ah, bien oui, je voyais la liste de chèques, là,
19 qui rentraient, mais...

20 Q. **[673]** Elle vous les remet ou elle ne vous les
21 remet pas, les chèques?

22 R. Je ne le sais pas. J'en fais pas mal d'affaires
23 dans une journée. Je ne sais pas si elle me remet
24 les chèques, là.

25 Q. **[674]** Regardez, on va parler de sept millions

1 (7 M) de recevables, là.

2 R. Oui.

3 Q. **[675]** C'est votre argent, ça. Ça vous revient.

4 R. Absolument. Oui.

5 Q. **[676]** O.K. Puis là-dessus, là, vous êtes
6 actionnaire à quarante pour cent (40 %). Vous
7 avez le droit à ces argents-là. Vous les avez
8 exclus de la vente, là. C'est important, ces
9 sommes-là qui rentrent.

10 R. Bien oui. Je n'ai pas dit que ce n'était pas
11 important.

12 Q. **[677]** O.K. Alors les...

13 R. Mais ce n'est pas parce que c'est important que
14 je m'occupe de toutes les opérations là-dedans.

15 Q. **[678]** Je comprends. Alors madame Lefebvre, on
16 sait qu'elle ne va plus porter des chèques à la
17 Banque Nationale.

18 R. Oui.

19 Q. **[679]** Elle nous l'a dit hier, en plus de ça.
20 Alors qui gère les chèques, et qui fait quoi avec
21 les chèques?

22 R. Pas l'entièreté des chèques, mais une partie des
23 chèques, c'était remis à Denis Vincent,
24 effectivement. Mais comment, par qui, je ne le
25 sais plus.

1 Q. [680] Pas l'entièreté, puis une partie.

2 R. Bien oui, c'est ça. Je vous l'ai dit. Il y a Guay
3 qui faisait... recevait des chèques, il y avait
4 des succursales qui en recevaient, je ne peux pas
5 vous dire exactement lesquelles puis comment
6 qu'ils étaient transférés, mais effectivement, il
7 y avait une partie des chèques...

8 Q. [681] Puis qui sont vos recevables?

9 R. Oui. On l'a réglé, ce dossier-là, il me semble.
10 C'est mes recevables.

11 Q. [682] Oui?

12 R. J'ai dit, « Monsieur Vincent, c'est correct. Vous
13 allez prendre les recevables, vous les escomptez
14 à l'ordre de X %, qu'il vous reste pour vous,
15 puis je reçois le reste. »

16 Q. [683] Donc, vous les prenez. Monsieur... Donc,
17 monsieur Vincent doit prendre tous les recevables
18 qui rentrent au nom de Fortier Transfert? Ça fait
19 partie de l'entente que vous avez avec DV
20 Capital?

21 R. Il me semble que oui.

22 Q. [684] Donc, DV Capital aurait dû encaisser tout
23 près de sept millions (7 M) de recevables.

24 R. C'est là que ça ne marche pas, parce que...

25 Q. [685] C'est vrai que ça ne marche pas, Monsieur

1 Lafortune. C'est pour ça qu'on vous demande de
2 nous l'expliquer.

3 R. Regardez... Oui, je le sais, mais... Je vais
4 essayer de l'expliquer du mieux que je peux, là.
5 C'est que le sept millions (7 M), il ne rentrait
6 pas tout sur des chèques. Probablement, c'est que
7 la... On va prendre l'exemple, là. Sept millions
8 (7 M), puis par exemple il y a trois millions
9 (3 M), puis il y a quatre millions (4 M) qui est
10 peut-être rentré chez Guay. Ça fait que c'est
11 pour ça que ce n'est pas tout chez Fortier
12 Transfert, là. Mais je... Honnêtement, là, je ne
13 peux pas vous dire.

14 Q. **[686]** O.K.

15 R. Sur le nombre de semaines, de mois, après,
16 comment que ça a été fait, je ne peux pas vous le
17 dire.

18 Q. **[687]** O.K. Alors physiquement, si le chèque est
19 rentré chez Guay, est-ce que Guay vous l'a remis
20 après? S'il est marqué au nom de Fortier
21 Transfert pour des travaux faits le premier (1er)
22 septembre deux mille quatre (2004)...

23 R. Oui.

24 Q. **[688]** ... avant la transaction, il appartient à
25 Fortier Transfert?

1 R. O.K.

2 Q. **[689]** Est-ce que... Est-ce que Guay a remis ce
3 chèque-là à Fortier Transfert? Ça revient à ma
4 question, est-ce que Guay vous a...

5 R. Oui, mais regardez...

6 Q. **[690]** ... volé vos recevables?

7 R. Non! Guay ne m'a pas... Ça fait que...

8 Q. **[691]** Non.

9 R. On va l'exprimer bien clair, là, à un moment
10 donné. Monsieur Baronet ne m'a pas volé cinq
11 cents.

12 Q. **[692]** O.K.

13 R. C'est bien correct. Ce que j'essaie d'expliquer,
14 puis ce n'est même pas clair, mais si, par
15 exemple, on a eu une transaction au mois
16 d'octobre, là. On va mettre ça... Le lendemain du
17 quatre (4) octobre, par exemple, les factures,
18 elles ont été faites, les... le revenu vont à
19 Guay. C'est Guay qui a le nom de Fortier
20 Transfert. Ça fait qu'il faut faire aussi
21 attention à ce concept-là, là.

22 Guay, le lendemain de la transaction,
23 facture encore Fortier Transfert. Si je ne me
24 trompe pas, il avait eu ses nouveaux numéros de
25 taxes, son nouveau RBQ, mais toute la papeterie,

1 ça avait été, comme prévu - bien, pas comme -
2 prévu avant. Il avait fait faire des factures
3 avant, les nouveaux numéros de taxes, puis
4 tout... Ça ne paraissait pas, je pense, du tout,
5 là, pour que les clients continuent à... à
6 garder, parce qu'il avait acheté la clientèle, il
7 voulait garder la clientèle, puis c'est légitime.

8 Donc, le lendemain du quatre (4), c'était un
9 nouveau numéro de taxe avec une nouvelle facture,
10 le paiement se faisait chez Guay. Mais si
11 quelqu'un reçoit l'état de compte puis il veut
12 payer depuis deux mois, il avait tout mis les
13 balances. Ça fait qu'il y avait plein de factures
14 puis de chèques rentrés à Fortier Transfert qui
15 devaient être déposés dans le compte à Guay,
16 parce qu'il avait acheté les noms. Ça fait que
17 c'est pour ça, là. Ce n'est pas simple, mais non,
18 il n'a pas... Il n'a pas volé d'argent, là.

19 Q. **[693]** Il n'a pas volé d'argent. Il en a encaissé
20 pour combien, des... Chez DV Capital, il y en a
21 eu pour combien qui ont été encaissés là?

22 R. Je ne peux pas vous dire exactement.

23 Q. **[694]** Avez-vous le contrat avec DV Capital?

24 R. Non, je ne l'ai pas.

25 Q. **[695]** Où est-ce qu'il est?

1 R. Bien, ça, je ne l'ai pas.

2 Q. **[696]** Bien, où est-ce qu'il est? Vous l'avez
3 signé avec DV Capital.

4 R. O.K. J'ai signé des milliers de contrats dans ma
5 vie, là.

6 Q. **[697]** Oui?

7 R. Ça fait que je ne sais pas où est le contrat de
8 Denis Vincent.

9 Q. **[698]** Vous n'avez pas gardé ça.

10 R. Ouf! Non, je n'ai pas gardé...

11 Q. **[699]** Non non. Choquez-vous pas, Monsieur
12 Lafortune...

13 R. Non, désolé.

14 Q. **[700]** ... on cherche un contrat important...

15 R. Je comprends.

16 Q. **[701]** ... d'affaires?

17 R. Je comprends, mais mon contrat de mariage non
18 plus je l'ai pas.

19 Q. **[702]** Et...

20 (14:53:32)

21 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

22 Q. **[703]** Tout à l'heure vous avez dit que c'est
23 drôle (inaudible), tout à l'heure, il me semble
24 que vous avez dit qu'il y a pas eu d'entente
25 signée?

1 R. Il a peut-être eu une entente signée, je pense
2 que oui, mais je m'en rappelle pas, je l'ai pas
3 vu si c'était Denis, bien je me rappelle pas s'il
4 y a eu une entente signée avec DV Capital. Je
5 suis désolé.

6 Q. **[704]** C'est à peu près impossible de pas se
7 rappeler de ça en passant, là?

8 R. Écoutez, dans l'ensemble de la transaction il
9 faut comprendre que ça s'est fait pour les bonnes
10 relations, pour que la transaction soit conclue
11 puis que je réussisse ultimement, une nouvelle
12 transaction que ça fonctionne bien par la suite,
13 puis que je collecte mes recevables, ça fait
14 que... il y a peut-être eu un contrat.

15 Q. **[705]** Donc, DV Capital qui ne fait aucune, qui
16 fait aucune collecte de compte...

17 R. Hum, hum.

18 Q. **[706]** ... vous signez une entente pour que dans
19 les faits quand vous recevez un paiement d'un de
20 vos anciens clients...

21 R. Hum, hum.

22 Q. **[707]** ... lui si je comprends bien vos propos,
23 là, vous lui donnez un pourcentage de ce compte-
24 là, est-ce que c'est comme ça que ça s'est passé?

25 R. Oui, c'est ce que je vous dis.

1 Q. [708] Donc, vous lui avez donné un pourcentage de
2 comptes?

3 R. Oui.

4 Q. [709] Certains chèques ont été déposés à la
5 Banque Nationale, d'autres chèques ont passé à
6 travers DV Capital, est-ce que c'est ça qui s'est
7 passé?

8 R. Peut-être, peut-être.

9 Q. [710] Peut-être, peut-être ou c'est ça, ça est-ce
10 qu'on peut s'en rappeler...

11 R. O.K.

12 Q. [711] ... en passant vous la transaction est
13 faite, là?

14 R. Oui.

15 Q. [712] Vous ne travaillez pas, à ce moment-là,
16 vous n'êtes pas débordé, vous avez vendu vos
17 entreprises, vous finalisez votre transaction.
18 Donc, vous êtes, probablement passé beaucoup de
19 temps à ça, là?

20 R. O.K. J'ai passé beaucoup de temps à ça, mais pour
21 mettre les choses finalement j'ai continué à
22 travailler là le lendemain pour monsieur Baronet,
23 puis je me suis impliqué quand même pas mal à
24 l'entreprise, mais ceci étant, est-ce que des...
25 est-ce que des chèques ont été déposés à la

1 Banque Nationale directement, qui ont pas passé
2 par DV, je peux pas, probablement, regarde.

3 Q. [713] Probablement. Sur sept millions (7 M) de
4 comptes à recevoir, vous avez certainement dû
5 discuter à savoir combien, combien de pourcentage
6 et combien d'entre eux passeraient à travers, à
7 travers monsieur Vincent ou vous avez dit :
8 « Non, je... je suis prêt à te donner sept
9 millions (7 M) au complet. »?

10 R. Non, non, absolument pas, non c'était pas ça du
11 tout. C'est que... non c'était pas, pour
12 l'ensemble c'est sûr, sûr, sûr.

13 Q. [714] Donc, c'était quoi, vous vous êtes entendu
14 sur un sous-ensemble des comptes à recevoir...

15 R. On s'est entendu.

16 Q. [715] ... sur lequel il pouvait prendre une cote
17 les autres il en prenait pas de cote?

18 R. C'est à peu près ça.

19 Q. [716] Et comment vous avez déterminé lesquels
20 avaient la cote, lesquels avaient pas de cote?

21 R. C'était pas relié aux recevables, c'était relié
22 sur l'ensemble de la transaction, je vous
23 rappelle, que c'était il y a eu la vente
24 d'actifs, il y a l'ensemble des recevables puis
25 sur l'ensemble on avait convenu qu'il y aurait à

1 peu près un million (1 M).

2 Q. **[717]** O.K. Donc, dépendamment...

3 R. ***.

4 Q. **[718]** ... est-ce que ça peut être associé la
5 commission à monsieur Vincent au montant de la
6 transaction en tant que tel quand vous dites sur
7 l'ensemble... sur l'ensemble c'était quoi?

8 R. Bien c'était sur l'ensemble, mais on a pas mis
9 avec base sur l'ensemble quand on est arrivé
10 final.

11 Q. **[719]** Mais le montant que vous lui laissez à
12 monsieur Vincent sans que ce soit un pourcentage
13 très précis, c'était en fonction du montant
14 global qu'on vous offrait?

15 R. Absolument.

16 Q. **[720]** Donc, vous dites que vous avez donc donné
17 une commission au négociateur en chef de monsieur
18 Baronet. Si on peut vous croire quand vous dites
19 que monsieur Baronet vous a certainement pas
20 volé, quand on regarde ça dans l'autre sens, on
21 n'a pas un peu l'impression que vous en
22 transigeant directement avec monsieur Vincent,
23 vis-à-vis monsieur Baronet il y a peut-être un
24 petit problème de conflit d'intérêts?

25 R. Non, non, absolument pas. Denis Vincent c'est pas

1 mon ami, puis il travaillait avec monsieur
2 Baronet, puis à la fin pour finir la transaction
3 j'ai accepté ça c'est pas parce que ça a pu
4 d'après moi être au détriment de monsieur
5 Baronet.

6 Q. **[721]** Et ça vous a tenté de dire à monsieur
7 Baronet cette situation-là quand même, c'est pas
8 une petite commission...

9 R. Monsieur Baronet...

10 Q. **[722]** ... c'est un million (1 M)?

11 R. Absolument, je suis conscient, mais monsieur
12 Baronet et moi, à ce moment-là, on n'était pas,
13 on se connaissait pas.

14 Q. **[723]** Il fallait le dire au VP finances si vous
15 étiez pas en contact avec monsieur Baronet il
16 était dans la transaction, dans les discussions,
17 il me semble que ça se... même si vous étiez pas
18 en bons termes, vous l'avez vu cinq, six fois,
19 vous allez travailler avec lui dans le futur?

20 R. Bon, bien, regardez, non, je l'ai pas fait, puis
21 je l'ai pas fait.

22 Me PAUL CRÉPEAU :

23 Q. **[724]** Les... vous avez dit tout à l'heure : « Il
24 y a eu une entente, on a partagé les... les
25 recevables. » C'est pas clair encore quels que

1 vous redonniez à monsieur Vincent pour qu'il les
2 encaisse dans son... à travers DV Capital. Mais
3 on s'est entendu sur un million (1 M), est-ce que
4 c'est ça, dans le fond, l'entente portait sur un
5 million (1 M). « Je vais te donner un million
6 (1 M), que tu en encaisses un, que tu en
7 encaisses cinq cents (500) chèques, je vais te
8 donner un million (1 M) de frais de courtage. »

9 R. Non, c'est que peu importe la répartition des
10 chèques qui iraient, là si je collectais
11 l'ensemble de mes recevables, oui.

12 Q. **[725]** Si vous collectiez l'ensemble de vos
13 recevables?

14 R. Ma crainte qu'il y ait une transaction, on a
15 acheté l'ensemble de mes équipements. Pas de
16 trouble, j'avais les recevables étaient pas
17 garantis.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Q. **[726]** Et donc, ce que vous êtes en train de dire
20 c'est que vous craigniez, comme vous nous avez
21 dit tantôt, de ne pas être capable de percevoir
22 l'entièreté de vos recevables?

23 R. Effectivement.

24 Q. **[727]** Et c'est pour ça que vous avez engagé
25 monsieur Vincent et c'est pour ça que vous lui

1 avez donné un million (1 M), mais seulement si
2 vous étiez capable de percevoir l'entièreté de
3 vos recevables. C'est ça?

4 R. C'est que si j'aurais reçu le... pas toutes mes
5 recevables, c'est sûr qu'il aurait pas eu tous
6 ses sous, là, ça c'est clair.

7 Q. **[728]** O.K. Donc, vous l'engagiez pour être
8 capable d'aller chercher l'entièreté de vos
9 recevoirs (sic)?

10 R. C'était une partie de la raison effectivement.

11 Q. **[729]** Qu'est-ce qu'il faisait pour aller les
12 chercher...

13 R. O.K.

14 Q. **[730]** ... les recevables?

15 R. C'est pas d'aller les chercher chez les gens,
16 c'est s'assurer que la transaction se fasse bien,
17 que le monde continue..., à me payer. Comment je
18 pourrais vous expliquer ça.

19 Q. **[731]** Mais c'est difficile?

20 R. Oui, mais effectivement. Le lendemain de la
21 transaction, les gens ne pouvaient ne pas me
22 payer ou dans l'ordre qu'ils avaient, puis
23 j'avais besoin de l'aide de chez Guay, puis
24 j'avais une inquiétude que ça se matérialise
25 comme il faut. Puis Denis, il avait toujours

1 réussi à mettre de l'huile dans l'engrenage, puis
2 c'est pour ça. Ça fait qu'il ya une partie que
3 c'était pour ça, puis une partie que c'est parce
4 qu'il avait travaillé depuis deux ans...

5 Q. [732] Mais, c'était quoi son huile dans
6 l'engrenage s'il allait pas les chercher puis il
7 allait pas les collecter?

8 R. Il y avait l'aspect de... comme je... Quand on a
9 fait la transaction, si la Chine aurait eu où
10 j'aurais pas fonctionné à travailler chez Guay le
11 lendemain, ça aurait été pas mal plus dur.
12 J'avais plus de personnel en place. Ça, c'est
13 sûr. Je pense pas que monsieur Baronet s'en irait
14 avec mes recevables, mais, par contre, que les
15 clients veulent pas... Tandis que quand ça reste
16 dans la bonne harmonie, que tout le monde
17 travaille ensemble, je me suis assuré et j'ai été
18 assuré que ce soit les plus vieilles factures qui
19 soient payées avant pour que je sois payé
20 conformément. Ça fait que Denis, dans cette
21 transaction-là, il a aidé. Ça a été un
22 facilitateur dans la transaction puis c'est pour
23 ça...

24 Q. [733] Il a aidé comment?

25 R. O.K. J'essaie de vous l'expliquer, mais...

1 Q. [734] Bien, oui, mais c'est parce que jusqu'à
2 présent vous nous dites rien. Vous nous dites
3 juste qu'il essayait d'aider...

4 R. Oui.

5 Q. [735] ... mais il appelait pas personne, puis il
6 collectait pas. Il aidait comment?

7 R. Quand on a... on est arrivé pour vendre...
8 J'essaie... j'essaie d'expliquer... Quand on est
9 arrivé pour vendre, à la fin de la transaction,
10 monsieur Baronet voulait pas les recevables, je
11 vous ai dit les noms...

12 Q. [736] Oui, mais si vous faites seulement répéter
13 ce que dites depuis le début...

14 R. Oui, mais c'est ça. Mais, qu'est-ce que c'est que
15 vous voulez que je vous dise?

16 Q. [737] C'est parce que vous répondez pas à la
17 question.

18 R. O.K.

19 Q. [738] Quel était le rôle précis de monsieur
20 Vincent? Comment...

21 R. Le rôle précis de monsieur Vincent dans toute la
22 transaction, c'est lui qui a facilité cette
23 transaction-là. Puis de cette façon-là, ça lui
24 permettait d'avoir une commission, puis c'est
25 pour ça que c'était important puis que ça

1 continue dans l'avenir, puis c'est pour ça que
2 j'y ai donné une partie de mes recevables à
3 collecter. Ça fait que c'est ça qui est arrivé
4 dans les faits, puis c'est ça qu'il m'a retourné,
5 puis il a gardé quelque chose pour lui. Là...

6 Q. [739] Mais, comment... comment vous avez fait
7 pour avoir l'entièreté de vos recevables?

8 R. Bien, je dis que j'ai eu l'entièreté, j'ai eu
9 presque l'entièreté là, je suis pas mal sûr.

10 Q. [740] Mais, on... on s'enfargera pas sur...

11 R. Non, c'est ça.

12 Q. [741] ... quatre-vingt-dix-huit pour cent,
13 quatre-vingt-quinze ou cent (100) pour cent
14 (98 %-95 %-100 %).

15 R. Oui.

16 Q. [742] Comment vous avez fait pour avoir
17 suffisamment de pourcentage de votre compte... de
18 vos recevables pour lui donner un million (1 M\$)?

19 R. Il a pris la différence sur les recevables que
20 j'y ai donnés, puis qui me sont pas revenus. On
21 en a parlé.

22 Q. [743] Oui. Mais, vous répondez toujours pas
23 comment il a fait...

24 R. O.K. Comment qu'il a fait!

25 Q. [744] ... pour obtenir les recevables ou comment

1 vous avez fait pour obtenir les recevables.

2 R. J'ai reçu par chèque de chez Guay, je peux pas
3 vous dire le montant. Puis si on prend ce
4 montant-là, plus les chèques que DV Capital m'a
5 faits.

6 Q. **[745]** Donc, vous envoyez des lettres aux clients
7 qui tout simplement vous ont payé vos recevables,
8 c'est ça?

9 R. Vous voulez dire mes rece...

10 Q. **[746]** Oui, vos recevables, c'est de ça dont on
11 parle.

12 R. Ils sont entrés de chez Guay pour un certain
13 montant puis de l'autre partie, ils sont entrés
14 dans les succursales de Fortier.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Me permettez-vous, Madame.

17 LA PRÉSIDENTE:

18 Oui, continuez.

19 (15:02:36)

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. **[747]** C'est pas compliqué, on a les numéros de
22 factures. Même si un chèque couvre quatre
23 factures, on a quatre factures. Les trois
24 premières, c'est celles des anciennes de
25 Fortier... de Guay, puis la quatrième, c'est de

1 Guay puis on partage le chèque.

2 R. C'est sûr. C'est sûr.

3 Q. **[748]** C'est pas plus com...

4 R. J'ai jamais dit que c'était sorcier, là.

5 Q. **[749]** C'est ça. Dans toutes les transactions
6 commerciales, c'est pas compliqué de démêler
7 quand on a le chèque puis on a le bordereau qui
8 va avec le chèque, le talon, on voit un numéro de
9 facture, puis on fait une petite comptabilité
10 « ça, ça va à Guay, ça, ça va à Fortier ».
11 C'était pas compliqué percevoir...

12 R. Hum, hum. Hum, hum.

13 Q. **[750]** ... les... les factures chez Guay.

14 R. Hum, hum.

15 Q. **[751]** Enlevez le deux, trois pour cent (2 %-3 %)
16 de mauvaises créances, là, on...

17 R. On s'entend que c'est plus...

18 Q. **[752]** Oui, oui. Peu importe, là, cinq... cinq
19 pour cent (5 %), là, mais on se chicane pas pour
20 ces chiffres-là.

21 R. O.K.

22 Q. **[753]** Il y a des mauvaises créances, mais il
23 reste que les factures ont été envoyées aux
24 clients, les clients ont payé. Des fois, le
25 chèque rentre à un endroit, des fois il rentre à

1 l'autre endroit.

2 R. Oui.

3 Q. **[754]** Et on est toujours capable, avec les
4 numéros de facture, de savoir à qui il
5 appartient. Il appartient à Fortier avant le
6 trois (3)... le trois (3) octobre, il appartient
7 à Guay à partir du quatre (4) octobre. C'est pas
8 plus compliqué que ça. C'est vraiment rien que ça
9 le partage des chèques.

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[755]** Ça revient à la question : monsieur...
12 monsieur... DV Capital, monsieur Denis Vincent,
13 je vous le dis, là, la commission, c'est deux
14 pour cent (2 %). Et vous avez... vous avez versé
15 deux pour cent (2 %) sur quel montant?

16 R. Ah! Non, c'est pas ça, là, c'est bien plus que
17 ça. Le pourcentage, là, que j'y donnais... Bon.
18 Comptons-le comme on veut, pour finir cette
19 transaction-là, à un moment donné, je me suis
20 entendu qu'il aurait un million (1 M\$) qu'il
21 ferait de commission à quelque part. Ça fait que
22 s'il m'aidait à collecter les recevables, que ce
23 soit finalisé en trente (30) secondes, peu
24 importe, il avait un million (1 M\$). Ça fait que
25 c'est pas le deux pour cent (2 %), c'est pas ci,

1 c'est pas ça. Ultimement, moi, j'étais inquiet
2 pour mes recevables. Est-ce qu'on s'entendait...

3 LA PRÉSIDENTE:

4 Q. [756] Mais, vous nous avez dit que vous lui aviez
5 donné le million (1 M\$).

6 R. Oui.

7 Me PAUL CRÉPEAU :

8 Q. [757] Peu importe ce qu'il a fait, ce qu'il
9 aurait fait, vous lui donniez un million (1 M\$),
10 c'était ça le deal.

11 R. Si tout fonctionnait bien, je continuais à
12 travailler là...

13 Q. [758] Oui.

14 R. ... puis que j'avais... je collectais l'entièreté
15 de mes recevables.

16 Q. [759] O.K. Alors, l'entente au départ, c'est
17 pas... c'est pas une question de... c'était « je
18 te donne un million (1 M\$), là ». Puis
19 collecter...

20 R. Non, non.

21 Q. [760] ... je comprends que la collection, elle se
22 faisait toujours chez vous, hein. C'est Fortier
23 Transfert qui envoie des lettres. Denis Vincent,
24 il envoie pas de lettre aux clients. Denis
25 Vincent, il fait rien, il encaisse les chèques.

1 R. Absolument.

2 Q. **[761]** O.K. Il est trois heures six (15 h 06),
3 Madame la Présidente, on pourrait peut-être
4 prendre l'ajournement et on continuera après.

5 LA PRÉSIDENTE:

6 Parfait.

7 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

8 _____

9 REPRISE DE L'AUDIENCE

10 LA GREFFIÈRE :

11 Monsieur Lafortune, vous êtes toujours sous le
12 même serment.

13 R. Oui.

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 Q. **[762]** Alors, Monsieur Lafortune, on va essayer de
16 compléter un peu la partie que vous avez entamée
17 tantôt. Alors, vous nous avez expliqué qu'une
18 partie des recevables sont passés chez DV
19 Capital. Vous avez dit aussi Trading Over the
20 World. Vous, avez-vous passé une entente avec
21 Trading Over the World?

22 R. C'était au même moment, là, c'est pas... c'est...
23 c'est au même moment.

24 Q. **[763]** Au moment que?

25 R. Avec DV Capital.

1 Q. [764] O.K. Et c'est quoi ce Trading Over the
2 World?

3 R. Bien, c'est l'entreprise... Quand j'ai fait
4 l'entente avec Denis Vincent concernant ce qu'il
5 avait fait depuis les deux dernières années, le
6 montant global de la transaction, ma crainte que
7 la transaction se fasse bien, que ça finisse bien
8 la transition, que je collecte mes recevables,
9 tout ça, là, pour finir la transaction. On a
10 parlé que si je collectais tout, il aurait un
11 (1 M\$). Ça fait que comment y donner son million
12 (1 M\$)? Bien, c'est... c'est la transaction avec
13 Trading Over the World que le pourcentage qu'il
14 garde sur la transaction donnait un million
15 (1 M\$). Il faisait un million (1 M\$) de frais ou
16 de gain avec l'ensemble de la transaction. Ça
17 fait que j'ai un Trading Over the World
18 exactement, là, je peux pas vous dire, mais
19 c'était l'ensemble.

20 Q. [765] Savez-vous, Trading Over the World, c'est
21 le nom d'une compagnie?

22 R. Oui.

23 Q. [766] Savez-vous d'où vient cette compagnie-là?

24 R. Oui. Ça, bien, ça, je l'ai vu là, dans Delaware.

25 Q. [767] Vous l'avez vu parce que ça été des

1 témoignages publics hier.

2 R. Oui, puis... bien, à l'époque aussi, là, je
3 l'avais vu pareil, là.

4 Q. **[768]** Oui. Vous l'aviez vu pareil à l'époque.
5 Alors, c'est une compagnie du Delaware.

6 R. Oui.

7 Q. **[769]** Il y a un président là-dedans qui est
8 Philippe Demanet. L'avez-vous déjà rencontré
9 monsieur Demanet?

10 R. Il me semble que je l'ai vu une fois.

11 Q. **[770]** À quel endroit?

12 R. Montréal.

13 Q. **[771]** Et dans quel cadre?

14 R. Bien, avec Denis Vincent.

15 Q. **[772]** Est-ce que c'était pour signer cette
16 entente-là?

17 R. Oui, oui. Oui, oui. Je l'avais jamais vu avant.

18 Q. **[773]** O.K. Alors, là, on va prendre toujours mon
19 chèque fictif d'Hydro... d'Hydro-Québec...

20 R. Oui.

21 Q. **[774]** ... qui est pour des travaux du premier
22 (1er) septembre. Le chèque a été envoyé chez
23 Fortier Transfert. Quelqu'un - et vous n'êtes pas
24 capable de dire qui - va déposer ce chèque-là à
25 la banque.

1 R. Non, ça, je peux vous dire, je le sais pas.

2 Q. **[775]** Et il est déposé dans quel compte?

3 R. Bien, encore moins, je peux pas vous dire.

4 Q. **[776]** On va essayer de le suivre, là. Je voudrais
5 bien savoir où est-ce qu'il va cet argent-là, là.
6 Prenez-le, le chèque de dix mille (10 000 \$).

7 R. Bon. Je le sais pas plus, même si je le
8 prendrais, je le sais pas où qu'il a été déposé.
9 C'est remis à Denis Vincent.

10 Q. **[777]** À Denis...

11 R. Où il l'a déposé, je le sais pas.

12 Q. **[778]** O.K. Donc, le chèque est remis à Denis
13 Vincent.

14 R. Ou quelqu'un qui travaille avec lui, là, pas...
15 pas lui personnellement, là.

16 Q. **[779]** O.K. Et c'est lui qui part avec le chèque.

17 R. Oui.

18 Q. **[780]** Puis, qu'est-ce qui arrive avec ces...
19 c'est un chèque de dix mille dollars (10 000 \$).
20 Qu'est-ce qui arrive par la suite avec l'argent,
21 là, le dix mille dollars (10 000 \$), là? Vous,
22 vous aviez un chèque à Fortier Transfert, dix
23 mille dollars (10 000 \$)...

24 R. Oui. Oui.

25 Q. **[781]** ... que vous remettez à Denis Vincent.

1 R. Oui, oui. Il me semble qu'il me revenait comme
2 quatre-vingts pour cent (80 %) ou quelque chose
3 de même, là.

4 Q. **[782]** Quatre-vingts (80 %) donc, DV gardait vingt
5 pour cent (20 %).

6 R. Dans cet ordre de grandeur-là jusqu'à concurrence
7 de tous ses frais pour un million (1 M\$).

8 Q. **[783]** Je vais vous demander, Madame Blanchette,
9 juste de nous montrer... on va prendre le
10 témoignage...
11 (15:37:47)

12 M. RENAUD LACHANCE, commissaire :

13 Q. **[784]** Mais, dans... dans un document qui a été...
14 que nous a remis le Fonds, la Commission était de
15 cinq cent mille (500 000 \$).

16 R. Oui.

17 Q. **[785]** Est-ce que je comprends qu'il fut un temps
18 que vous l'avez estimé à cinq cent mille
19 (500 000 \$) et après ça, la demande a été plus
20 élevée pour se rendre à un million (1 M\$)?

21 R. Le... ça ressemble à ça. Au début, j'avais
22 regardé la transaction. Le Fonds, n'était pas
23 d'accord que Denis Vincent ait une commission.
24 Puis à un moment donné... Bon. Si vous me
25 permettez, on va prendre le temps, là. J'ai...

1 quand j'ai regardé pour acheter Les Grues Guay,
2 Denis Vincent était là à l'époque. Denis Vincent
3 m'a reproché ou il pensait que c'était moi qui
4 avais fait tomber le « deal » à ce moment-là,
5 qu'il y avait eu un an de travail, puis on n'a
6 jamais eu le temps de parler de ces choses-là.
7 Mais, il y avait des raisons économiques en
8 arrière pourquoi que le « deal » s'est pas fait.

9 Par la suite, ça faisait pas l'affaire qu'il
10 y ait pas eu de « deal ». Ça fait qu'il y a eu
11 des rencontres pour essayer de faire une fusion.
12 Pour plusieurs raisons, encore là économiques et
13 idéologiques que je pourrais vous expliquer, il y
14 en a pas eu de « deal ». Mais, encore, là, c'est
15 un petit peu moi qui étais pas d'accord non plus
16 que ça se fasse. Puis par la suite, quand on est
17 arrivé à la troisième transaction, c'est là qu'on
18 a réussi à conclure. Ça fait que le montant qui
19 avait été prévu pour une commission était à
20 l'époque, quand il y a eu une fusion. Ça fait que
21 vous pouvez comprendre que si c'était pas une
22 fusion, le montant est un peu plus élevé, oui.

23 Q. **[786]** Mais, donc vous avez dit que le Fonds était
24 pas d'accord à payer une... à payer une cote à
25 monsieur Vincent, mais vous l'avez quand même dit

1 aux gens du Fonds de mettre, dans les fichiers
2 Excel de la transaction, un montant de cinq cent
3 mille (500 000 \$) à ce moment-là et à la fin, ça
4 a coûté plus cher.

5 R. Ah! Bien, je me rappelle pas si je l'avais dit,
6 mais quand ça s'est fait...

7 Q. **[787]** Donc...

8 R. Ça, je peux pas vous dire par exemple.

9 Q. **[788]** Donc, il fut un temps que la commission
10 était estimée à peu près à cinq cent mille
11 (500 000 \$).

12 R. Oui.

13 Q. **[789]** Et à la fin, elle a monté à un million
14 (1 M\$) à la fin, dans les derniers moments de la
15 transaction.

16 R. Oui. Parce que j'ai vendu cent pour cent (100 %)
17 au lieu de garder cinquante pour cent (50 %).

18 Q. **[790]** Vous avez vendu cent pour cent (100 %)
19 des... des actifs, vous dites, là.

20 R. Cinq... si on avait fait une fusion...

21 Q. **[791]** Oui, oui, je comprends.

22 R. ... c'était... On se comprend.

23 Q. **[792]** C'est ça. Et là avant... je comprends, là.

24 Me PAUL CRÉPEAU :

25 Q. **[793]** O.K. Et la... je voulais juste vous montrer

1 la pièce. Madame Blanchette, vous nous amènerez
2 la pièce 1161, s'il vous plaît.

3 LA PRÉSIDENTE:

4 Q. [794] Et si le Fonds ne voulait pas que Denis
5 Vincent ait une commission, qui a insisté pour
6 qu'il ait une commission?

7 R. Denis.

8 Q. [795] Lui-même.

9 R. Oui.

10 Q. [796] Qui insistait pour avoir une commission.

11 R. Oui.

12 Q. [797] O.K.

13 Me PAUL CRÉPEAU :

14 Q. [798] Alors, vous nous avez expliqué tantôt, là,
15 il y a... Bon. Votre chèque, je prends le chèque
16 fictif de dix mille dollars (10 000 \$), vous
17 dites, qu'il passe entre les... dans les mains de
18 DV Capital et vous dites qu'il en garde... « il
19 m'en remet quatre-vingts pour cent (80 %), puis
20 il en garde vingt pour cent (20 %) ».

21 R. Dans ces eaux-là, là, il y avait un pourcentage.

22 Q. [799] O.K. Dans... un pourcentage. Je vais vous
23 montrer la pièce 1161 qui est un exemple qu'on a
24 présenté ici hier à la Commission. Et je vais
25 juste vous demander de la commenter et après ça,

1 on continuera. C'est dans le témoignage de
2 monsieur Payette hier. Monsieur... excusez-moi,
3 monsieur Desrosiers. Pendant qu'on cherche la
4 pièce, Monsieur Lafortune, qui... Bon bien
5 regardez, on l'a. Alors, vous voyez un document
6 qui s'appelle « Ordre d'échange de chèques et
7 reddition de compte », il y a un numéro de
8 client. Date de la transaction, deux (2) novembre
9 deux mille quatre (2004)...

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[800]** ... entre Trading Over the World et DV
12 Capital. Et là on voit... Je vous le dis, là, il
13 y a... Ce n'est pas un seul chèque, c'est une
14 série de chèques qui font un total de deux cent
15 soixante-quinze mille (275 000).

16 R. Oui.

17 Q. **[801]** Hein, qui préparait un dépôt.

18 R. Hum, hum.

19 Q. **[802]** Frais financiers chargés par DV, cinq mille
20 cinq cent dix (5 510), montant remis au client,
21 deux cent soixante-dix mille (270 000).

22 R. O.K.

23 Q. **[803]** Je vous le dis, calculez-le, ça arrive à
24 deux pour cent (2 %).

25 R. Oui.

1 Q. [804] O.K.? Et pour tous ces documents-là, hier
2 on en avait une dizaine, puis on a regardé, c'est
3 toujours deux pour cent (2 %).

4 R. Hum, hum.

5 Q. [805] Vous avez... Je peux vous dire que Trading
6 Over the World a payé deux pour cent (2 %) de
7 frais à DV Capital.

8 R. Oui.

9 Q. [806] C'est-à-dire, DV Capital a gardé deux pour
10 cent (2 %) sur chacune des transactions.

11 R. Hum, hum.

12 Q. [807] Et a remis l'argent, regardez bien la ligne
13 1, le client demande à DV de lui échanger des
14 chèques en argent comptant. Donc, DV a remis, sur
15 ce dépôt-là qui était de deux cent soixante-
16 quinze mille (275 000), a remis deux cent
17 soixante-dix mille (270 000) en argent comptant à
18 Trading Over the World. Expliquez-nous quand est-
19 ce que cet argent-là vous revient.

20 R. Je ne peux pas expliquer toutes les transactions
21 de monsieur Vincent, puis comment ça s'est fait.
22 Ce que j'en comprends, c'est que... Bon. Le deux
23 pour cent (2 %) qui est pris... Moi, qu'est-ce
24 qui m'est revenu là-dessus, je... J'ai-tu reçu un
25 chèque là-dessus? C'est quoi, là?

1 Q. [808] C'est... Il y a huit chè... Regardez, je
2 vais vous montrer la page suiv...

3 R. Tant qu'à faire, là...

4 Q. [809] La page suivante, Madame Blanchette. Je
5 peux vous dire que sur ce dépôt-là, vous allez
6 voir toute la liste des chèques en bas, qui sont
7 des chèques, Vallée et Fils, Cheminée Tech-
8 Chem...

9 R. Oui, c'est...

10 Q. [810] Toutes des compagnies légitimes...

11 R. D'accord.

12 Q. [811] ... qui ont payé des services de grues...

13 R. Oui.

14 Q. [812] ... pour une de vos compagnies.

15 R. Oui.

16 Q. [813] O.K.? Alors on... on voit des noms, là,
17 Ventilex, Gastier inc...

18 R. Non, c'est inutile de les mettre pour tout le
19 monde, je comprends.

20 Q. [814] On a tout additionné ces chèques-là.

21 R. Oui.

22 Q. [815] Puis regardez, juste en bas, Madame
23 Blanchette... un peu plus bas. Ça fait un total
24 de deux cent soixante-quinze mille (275 000).

25 R. D'accord.

1 Q. [816] Puis on voit, en haut, le bordereau de
2 dépôt à la Banque Royale du Canada pour deux cent
3 soixante-quinze mille cinq cent trente-neuf
4 (275 539).

5 R. O.K.?

6 Q. [817] Voir liste des chèques annexée. Alors c'est
7 tout des chèques qui ont été faits à l'une de vos
8 entreprises, qui ont été déposés dans le compte
9 de Trading Over the World.

10 R. O.K., oui.

11 Q. [818] Comment vous faites pour... Comment...
12 Comment Trading Over the World peut faire pour
13 encaisser vos chèques?

14 R. Il faudrait demander à monsieur Vincent.

15 Q. [819] Comment se fait-il que les chèques se
16 ramassent chez DV Capital, entre Trading Over the
17 World puis Capital?

18 R. Je ne peux pas vous donner les détails, là. Ce
19 n'est pas mon domaine.

20 Q. [820] Cet argent-là, le deux cent soixante-dix
21 mille (270 000)... Enlevez les cinq mille
22 piastres (5 000 \$) de... de frais.

23 R. Oui.

24 Q. [821] De courta... le deux pour cent (2 %)?

25 R. Oui.

1 Q. [822] Il vous est revenu deux cent... deux cent
2 soixante-dix mille (270 000), est-ce qu'il vous
3 est revenu?

4 R. Sur l'ensemble, je ne peux pas vous dire. Mais
5 comment je vois ça sur une transaction typique,
6 par exemple, comme ça, il y aurait un pourcentage
7 de, mettons de soixante-dix (70) ou quatre-vingts
8 pour cent (80 %) de ce montant-là qui me serait
9 revenu.

10 Q. [823] Quatre-vingts pour cent (80 %) de?

11 R. Bien, de... du montant que moi je...

12 Q. [824] Du deux cent soixante-dix mille (270 000)?

13 R. Non, du deux cent soixante-quinze (275).

14 Q. [825] Du deux cent soixante-quinze (275). Parce
15 qu'à l'écran, vous comprenez qu'il y en a rien
16 que deux pour cent (2 %), là.

17 R. Mais là... Oui, je comprends qu'il y a rien que
18 deux pour cent (2 %).

19 Q. [826] O.K.

20 R. Mais ce n'est pas deux pour cent (2 %) que ça m'a
21 coûté.

22 Q. [827] C'est... C'est?

23 R. C'est vingt (20) à trente pour cent (30 %), pour
24 un total d'un million (1 M).

25 Q. [828] O.K.

1 R. Comptez-le de pourcentage que vous voulez, on va
2 s'entendre sur un million (1 M).

3 Q. **[829]** Bon. Alors, mais êtes-vous capable de...
4 Êtes-vous certain, si c'est une... si c'est un
5 pourcentage qu'il a fait, autour d'un million
6 (1 M), ou bien l'entente c'était un million
7 (1 M), peu importe le pourcentage?

8 R. Non. C'était autour d'un million (1 M). C'était
9 un million (1 M), l'entente.

10 Q. **[830]** C'était un million (1 M).

11 R. Bon. Ça fait qu'on va... Mettez le pourcentage
12 que vous voulez, là.

13 Q. **[831]** O.K. Puis là... Mais je ne veux pas que
14 vous donniez la réponse pour vous débarrasser. Ça
15 fait que vous dites que...

16 R. Non, non, non, non. Je... J'essaie de bien faire,
17 là. Ça fait que je vous dis...

18 Q. **[832]** Ça c'est... Bon. On essaie de savoir c'est
19 quoi l'entente que vous avez avec DV Vincent,
20 c'est de lui donner un million (1 M)?

21 R. C'est... Que... Oui. On... Sur l'ensemble de la
22 transaction que j'ai faite...

23 Q. **[833]** O.K.

24 R. ... il y avait... J'ai dit, « Regarde. » Ça me
25 fatiguait. Le « deal breaker », le on a fini de

1 régler, j'ai dit : « Regarde. O.K.? Puis lui il
2 dit, pour tout le travail que j'ai fait dans le
3 passé, je trouvais ça trop haut, ce n'est pas
4 correct, c'est ci, c'est ça... »

5 Q. [834] O.K.

6 R. Mais ça a permis de fermer mon « deal ». Ça fait
7 que j'ai dit, « Regarde... »

8 Q. [835] À un million (1 M).

9 R. À un million (1 M).

10 Q. [836] Alors, comment est-ce qu'elle vous revient,
11 cet argent-là? Quand vous dites, là, il en a
12 gardé là-dessus, là, il y en a une partie qui
13 vous est revenue. Elle vous revient sous quelle
14 forme?

15 R. Par chèque.

16 Q. [837] Par chèque de qui?

17 R. Il me semble que DV Capital.

18 Q. [838] DV Capital qui vous aurait fait des
19 chèques? Puis là, à quel nom?

20 R. Il me semble.

21 Q. [839] Les chèques?

22 R. Aux entreprises. Mais je ne peux pas vous dire...

23 Q. [840] À... À l'entreprise qui était bénéficiaire
24 du chèque au départ? Si c'était Grues Caron,
25 c'était...

1 R. Oui, mettons. Oui oui oui. Oui oui.

2 Q. **[841]** O.K.

3 R. Excusez.

4 Q. **[842]** Donc, ça serait par chèque. Il y a un
5 retour qui se fait...

6 R. Oui.

7 Q. **[843]** ... moins les... la ou les commissions qui
8 sont payées, puis ça vous revient, et on retrouve
9 ça chez Fortier Transfert.

10 R. Oui.

11 Q. **[844]** Ça prend combien de temps, quand vous
12 faites ce dépôt-là de deux cent soixante-quinze
13 mille (275 000), on s'aperçoit qu'il y a
14 plusieurs transactions. Ce chèque-là, ça vous
15 revient par chèque combien de temps après?

16 R. Je ne le sais pas.

17 Q. **[845]** De sorte que si on fait sortir les chèques
18 de Fortier, les, les... les relevés bancaires, on
19 devrait trouver, dans les relevés bancaires de
20 chez Fortier Transfert, des entrées, qui seraient
21 juste... en tout cas, pour des montants
22 inférieurs aux montants qui ont été déposés chez
23 Trading Over the World.

24 R. Oui.

25 Q. **[846]** Avez-vous... Avez-vous fait un calcul, en

1 quelque part, pour vous assurer que... qu'il
2 prenait rien qu'un million (1 M) puis pas plus,
3 monsieur Vincent? Il y a-tu une comptabilité que
4 vous avez faite entre lui puis vous, à un moment
5 donné?

6 R. Peu. Pas beaucoup.

7 Q. **[847]** Peu?

8 R. Hum.

9 Q. **[848]** Peu, ça, donc il y en a un peu. L'avez-
10 vous, cette comptabilité, avec vous?

11 R. Non. Je ne l'ai pas.

12 Q. **[849]** Qu'est-ce... Où est-ce qu'elle est?

13 R. Je ne le sais pas. Ça, je... Je n'ai pas la
14 comptabilité de ça, là.

15 Q. **[850]** Qu'est-ce que vous avez fait avec?

16 R. Je le sais pas.

17 Q. **[851]** Ce n'était pas important de conserver ça
18 pour... pour justement éviter les débats avec
19 monsieur Vincent? Puis je vous le dis, là,

20 ██
21 ██
22 ██
23 ██
24 ██
25 ██

25 R. Pas vraiment, non.

1 Q. [852] Non? À la fin de tout, est-ce que vous avez
2 fini par... Est-ce que c'est un million (1 M) qui
3 lui a été donné?

4 R. Sûrement.

5 Q. [853] Sûrement. Plus qu'un million (1 M)?

6 R. Je ne peux pas vous dire.

7 Q. [854] Alors, si vous... C'est parce que...
8 écoutez, on parle de millions puis de centaines
9 de milliers de dollars?

10 R. Oui, on s'entend.

11 Q. [855] On jette pas ça par les fenêtres?

12 R. Non, vous avez tout à fait raison.

13 Q. [856] Si vous vous êtes entendu sur un million
14 (1 M), pourquoi lui donner plus qu'un million
15 (1 M)?

16 R. Bien on s'est entendu sur un montant, puis c'est
17 autour d'un million (1 M) effectivement, là, sur
18 la transaction.

19 Q. [857] Bien on s'est entendu autour d'un million
20 (1 M)?

21 R. Oui.

22 Q. [858] Comment vous faites pour vous entendre
23 autour d'un montant?

24 R. Il me semble que c'était ça un million (1 M).

25 Q. [859] Vous semblez pas certain du montant final

1 que vous deviez donner à Denis Vincent?

2 R. Il me semble c'est ça.

3 Q. **[860]** O.K. Et savez-vous si c'est ce montant-là
4 d'un million (1 M) qui a été versé?

5 R. Ça doit.

6 Q. **[861]** De sorte que si on prend tous les
7 recevables qui sont passés, on devrait retrouver
8 le montant, tous les recevables reçus moins un
9 million (1 M), on devrait retrouver ça dans les
10 comptes des différentes compagnies, si on fait la
11 mathématique, là, c'est à peu près ça?

12 R. C'est dans ces eaux-là.

13 Q. **[862]** Donc, il a dû revenir pas loin six, cinq
14 millions (6-5 M) quelque, là, revenir dans les
15 comptes des différentes compagnies?

16 R. Oui.

17 Q. **[863]** Est-ce que ça s'est toujours fait par
18 chèque vous dites?

19 R. Les paiements de monsieur...

20 Q. **[864]** Oui?

21 R. Oui, sauf une fois. J'ai eu deux cent mille
22 (200 000) en argent.

23 Q. **[865]** Oh, celui-là vous vous en souvenez bien,
24 par exemple?

25 R. Bien on a entendu parler hier, je pense.

1 Q. [866] Oui. Une fois un paiement de deux cent
2 mille (200 000). Il arrive d'où ce deux cent
3 mille (200 000), là?

4 R. De monsieur Vincent.

5 Q. [867] De monsieur Vincent qui vous envoie deux
6 cent mille (200 000), quand, comment, pourquoi,
7 là?

8 R. Il m'avait envoyé deux cent mille (200 000) pour
9 cette histoire de compte, là, parce qu'il voulait
10 probablement avoir un escompte supplémentaire ou
11 m'arranger ça.

12 Q. [868] Je veux comprendre, c'est vous qui...

13 R. Ah, je le sais que vous voulez comprendre.

14 Q. [869] ... c'est vous qui vous devez quasiment un
15 million (1 M)?

16 R. Oui, effectivement, mais je l'ai payé par
17 « boutte », là, ça s'est payé assez vite, là. Il
18 y a eu un pourcentage sur chacun, sur l'ensemble
19 des recevables qui s'est fait en quelques mois.

20 Q. [870] Si je vous dis que ça s'est tout passé au
21 mois de novembre deux mille quatre (2004), un
22 mois?

23 R. Tous les recevables?

24 Q. [871] Oui?

25 R. Bien ça serait surprenant que j'ai tout collecté

1 en un mois.

2 Q. [872] Oui. Que tous les dépôts dans le compte de
3 DV Capital, là, il y en a une dizaine, il y en a
4 seize (16) en fait, il y en a quinze (15) au mois
5 de novembre puis il y en a un au mois de
6 décembre?

7 (15:50:16)

8 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

9 Q. [873] Je me résume un peu pour comprendre
10 l'histoire des recevables. Là, vous avez des
11 recevables, ce que je comprends de vos derniers
12 propos. C'est que les premiers recevables qui
13 vous sont payés, vous les envoyez assez
14 rapidement à travers DV Capital pour pouvoir
15 payer la cote à monsieur Vincent. Est-ce que
16 c'est comme ça, parce que nous on les a tous en
17 novembre, là.

18 R. C'est bien.

19 Q. [874] Donc, les premiers que vous recevez vous
20 les envoyez à travers Trading Over the World chez
21 DV Capital pour permettre à monsieur Vincent de
22 prendre sa cote. Puis à un moment donné quand sa
23 cote a été payée vous les avez gardés maintenant
24 pour les déposer au compte à la Banque Nationale,
25 est-ce que je me trompe, ceux une fois la cote

1 payée? Parce que c'est pas tous les comptes
2 recevables qui sont allés chez DV Capital?

3 R. O.K. Ça je peux pas vous répondre, là.

4 Q. **[875]** Vous pouvez pas, vous vous rappelez pas
5 que...

6 R. Non, je me...

7 Q. **[876]** ... les comptes recevables à la fin vous
8 les gardiez pour vous vu que la cote de monsieur
9 Vincent était déjà... était déjà payée?

10 R. C'est possible.

11 Q. **[877]** C'est possible. Vous venez de nous dire que
12 le deux cent mille dollars (200 000 \$) en argent
13 comptant c'était entre autres notamment peut-être
14 donner encore un peu de cote à monsieur Vincent?

15 R. Non, non, non, c'est pas ça que j'ai dit.

16 Q. **[878]** C'était juste pour vous le deux cent mille
17 (200 000) en comptant?

18 R. Il me l'a amené pour moi, oui.

19 Q. **[879]** O.K.

20 Me PAUL CRÉPEAU :

21 Q. **[880]** Vous aviez besoin d'argent comptant?

22 R. Bien oui, je voulais avoir de l'argent comptant.

23 Q. **[881]** Et un autre montant, trois jours après...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. **[882]** C'était-tu de l'argent de poche?

1 R. Non.

2 Q. **[883]** Alors, pourquoi vous vouliez avoir deux
3 cent mille (200 000)?

4 R. Non, je l'ai serré, regarde, je venais de faire
5 une transaction, je voulais avoir deux cent mille
6 (200 000), je l'ai serré. Je l'ai dépensé par la
7 suite, là, on se comprend, mais oui je l'ai pris.

8 Me PAUL CRÉPEAU :

9 Q. **[884]** Vous veniez de faire une transaction, là,
10 ça on parle rien des recevables, mais sur la
11 transaction vous aviez un profit net très
12 intéressant sur la transaction?

13 R. Oui.

14 Q. **[885]** O.K. Qui tourne autour de onze millions
15 (11 M) avant les impôts corporatifs, là?

16 R. Bien écoutez.

17 Q. **[886]** Regardez, c'est ça autour du profit, là,
18 avant impôt?

19 R. Il me semble que c'est pas mal moins que ça, mais
20 j'ai eu un bon profit.

21 Q. **[887]** Un bon profit. D'un million (1 M)?

22 R. Oui.

23 Q. **[888]** O.K. Vous aviez votre part là-dessus?

24 R. Hum, hum.

25 Q. **[889]** O.K. Une part importante, puis là vous

1 dites vous avez besoin d'aller chercher un autre
2 deux cent mille (200 000) de « cash »?

3 R. J'ai pas besoin, je voulais avoir deux cent mille
4 (200 000) en argent.

5 Q. **[890]** O.K. C'était pas plus facile d'aller
6 chercher sur cet argent-là qui était le profit de
7 l'opération de la vente à Guay?

8 R. Bien regarde je l'ai pris, là.

9 Q. **[891]** Vous avez parlé de deux cent mille
10 (200 000), trois jours après Yannick Payette
11 signe un reçu à l'effet qu'il a reçu trois cent
12 mille (300 000)?

13 R. Hum, hum.

14 Q. **[892]** Ça aussi vous avez reçu un trois cent mille
15 (300 000)?

16 R. Non.

17 Q. **[893]** Non?

18 R. Non.

19 Q. **[894]** Alors, je vous pose la question, savez-vous
20 c'est quoi cet argent-là que le trois cent mille
21 (300 000) que Yannick Payette a reçu? J'ai dit
22 trois jours c'est pas vrai, c'est le six (6)
23 décembre. Il a reçu de madame Lefebvre dont vous
24 nous parlez le vingt-neuf (29) novembre, celui de
25 monsieur Payette le six (6) décembre?

1 R. Bien moi je peux pas parler pour monsieur
2 Payette.

3 M. RENAUD LACHANCE, Commissaire :

4 Q. **[895]** Le lien avec vos pourcentages, ça fait
5 exactement quarante, soixante (40-60) sur un
6 chiffre de cinq cent mille (500 000). Donc, trois
7 cent mille (300 000) pour monsieur Payette, deux
8 cent mille (200 000) pour vous?

9 R. Je comprends, je comprends ça.

10 Q. **[896]** Ça a pas un lien avec les pourcentages que
11 vous avez dans la compagnie?

12 R. Ça fait un lien, mais c'est pas ça.

13 Q. **[897]** Non.

14 Me PAUL CRÉPEAU :

15 Q. **[898]** C'est pas ça. Alors, le... et bon il y a
16 pas de lien. Alors, la seule fois, puis
17 curieusement c'est la seule fois où on a un reçu
18 aussi, là, c'est la fois où madame... madame
19 Lefebvre a reçu cet argent-là. Le seul argent
20 comptant que vous avez reçu de monsieur Vincent?

21 R. Oui.

22 Q. **[899]** Est-ce qu'il y a déjà de l'argent qui a été
23 livré à votre entreprise par une compagnie de
24 courrier ou de transport d'argent?

25 R. Pas à ma connaissance.

1 Q. [900] Garda, Garda est-tu venu livrer de l'argent
2 chez vous?

3 R. Pas à ma connaissance.

4 Q. [901] Est-ce que le père de Denis Vincent est
5 venu livrer de l'argent chez vous?

6 R. Je le connais pas.

7 Q. [902] Vous connaissez pas son père, André B.
8 Vincent?

9 R. Non.

10 Q. [903] Non.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. [904] Vous êtes pas obligé de le connaître pour
13 qu'il soit venu vous porter de l'argent?

14 R. O.K. Mais non, monsieur Vincent, non.

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Q. [905] Quand... quand vous avez... quand on vous a
17 annoncé que... vous avez demandé ça à monsieur
18 Vincent ou c'est lui qui vous dit : « Je vais
19 t'envoyer deux cent mille (200 000). »

20 R. Je pense que c'est lui qui m'avait dit qu'il
21 m'envoyait deux cent mille (200 000).

22 Q. [906] O.K. Je présume c'est parce que vous lui
23 aviez demandé auparavant, vous avez dit que vous
24 cherchiez de l'argent?

25 R. Oui.

1 Q. [907] Oui. O.K. Alors, il vous a-tu dit qui était
2 pour aller porter ça?

3 R. Je sais pas.

4 Q. [908] Je comprends, tu sais, on parle de somme
5 importante, on parle pas...

6 R. Je comprends.

7 Q. [909] ... de quelqu'un qui se promène avec un
8 vingt dollars (20 \$) dans les poches?

9 R. On se comprend.

10 Q. [910] Se promener avec deux cent mille (200 000)
11 d'argent comptant il faut faire confiance aux
12 gens qui font ça. Vous êtes-vous intérêt à vous
13 demander qui va livrer, quand, avez-vous donné
14 des instructions à qui livrer?

15 R. Bien non.

16 Q. [911] Non?

17 R. C'est pas moi.

18 Q. [912] Mais c'est vous?

19 R. Monsieur Vincent a fait livrer deux cent mille
20 (200 000), c'est pas moi qui donne les
21 instructions.

22 Q. [913] O.K. Est-ce que vous lui avez dit à qui
23 livrer l'argent?

24 R. Oui, à Raymonde.

25 Q. [914] O.K. Pourquoi, cette journée-là, vous

1 faisiez livrer à Raymonde?

2 R. Bien, probablement que je devais être au bureau,
3 puis je n'étais pas là.

4 Q. **[915]** Probablement que je devais être au bureau?

5 R. Je devais être au bureau...

6 Q. **[916]** O.K.

7 R. ... puis j'étais, finalement, pas là.

8 Q. **[917]** En passant, regardez le document qui est à
9 l'écran, là. La signature de gauche, y a-t-il un
10 représen... Signature de droite, c'est à qui?
11 Reconnaissez-vous ça?

12 R. Non.

13 Q. **[918]** Non? Celle de gauche?

14 R. Non.

15 Q. **[919]** Les initiales de Denis Vincent, un
16 représentant de... de DV, là, ça, ça... Vous ne
17 la connaissez pas, la signature de monsieur
18 Vincent?

19 R. Non.

20 Q. **[920]** Est-ce que c'est la seule transaction que
21 vous avez faite avec monsieur Vincent? La seule
22 aventure commerciale que vous avez faite avec
23 lui?

24 R. Oui.

25 Q. **[921]** Êtes-vous bien certain?

1 R. Ah... Non. Je ne suis pas bien certain.

2 Q. **[922]** Bien pensez-y.

3 R. O.K.

4 Q. **[923]** Sérieusement, là. Monsieur Lafor...

5 R. Bien non, j'y pense sérieusement. Monsieur Denis
6 Vincent n'est pas...

7 Q. **[924]** Monsieur Lafortune, là, pensez-y bien, là.

8 R. Bon. Regardez.

9 Q. **[925]** Là c'est important. Vous êtes sous serment.

10 R. Oui.

11 Q. **[926]** Et je vous le dis, là.

12 R. Oui.

13 Q. **[927]** Il y a bien des choses dont vous ne vous
14 souvenez pas, puis il y a bien des détails dont
15 vous vous souvenez. Hein? Alors pensez-y. Autres
16 aventures commerciales? D'autres choses que vous
17 avez faites avec monsieur Denis Vincent ou DV
18 Capital?

19 R. Je vais répondre non même si, visiblement, il y a
20 quelque chose. Je ne m'en rappelle pas, je ne
21 sais pas de quoi... ça va être quoi.

22 Q. **[928]** Vous ne vous en rappelez pas.

23 R. Non.

24 Q. **[929]** O.K. Quelle est la nature de votre relation
25 avec monsieur Vincent aujourd'hui?

1 R. Pas mal nu... Pas mal nulle.

2 Q. **[930]** Ce qui veut dire quoi, nulle?

3 R. On ne se parle pas.

4 Q. **[931]** Vous ne vous parlez pas. Vous avez pourtant
5 fait des belles... des bonnes relations en deux
6 mille quatre (2004), là. On s'aperçoit que vous
7 lui avez donné un million (1 M), à ce bonhomme-
8 là.

9 R. Oui.

10 Q. **[932]** Et après ça, qu'est-ce qui fait
11 qu'aujourd'hui la relation est nulle?

12 R. Bien, déjà là, ça s'est fait... La transaction,
13 je vous l'ai dit à plusieurs reprises, a été une
14 transaction correcte, mais sans plus. Et on n'a
15 pas été... C'était un mal nécessaire pour régler
16 ce dossier-là, pour que la transaction ait lieu.
17 Mais après, là, je ne suis pas resté avec...
18 (15:57:16)

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Q. **[933]** Qu'est-ce qui était un mal nécessaire?

21 R. La transaction que j'ai faite avec Denis Vincent.

22 Q. **[934]** Est-ce que c'était Denis Vincent qui était
23 le mal nécessaire, ou la transaction?

24 R. Non non, la, la... Denis Vincent.

25 Q. **[935]** Denis Vincent était un mal nécessaire?

1 R. Pour faire la transaction. La transaction, quand
2 j'ai vendu la compagnie, je vous l'ai dit...

3 Q. [936] O.K. O.K.

4 Me PAUL CRÉPEAU :

5 Q. [937] Et...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Q. [938] Alors vous expliquez que Denis Vincent
8 était un mal nécessaire. Je comprends ça.

9 R. Bon.

10 Q. **[939]** En quoi c'était un mal nécessaire?

11 Pourquoi? Est-ce qu'il vous était imposé?

12	R.	Non.
----	----	------

13 Q. **[940]** Il s'est imposé.

14 R. Oui. Non, mais c'est...

15 Q. **[941]** À un moment donné, est-ce qu'il vous a
16 reproché d'avoir presque fait achopper cette
17 transaction-là?

18 R. Oui.

19 Q. **[942]** On a entendu le témoignage de monsieur
20 Payette.

21 R. Oui.

22 [REDACTED]

Year	Country	Value
2010	China	1.0
2011	China	1.0
2012	China	1.0
2013	China	1.0
2014	China	1.0
2015	China	1.0
2016	China	1.0
2017	China	1.0
2018	China	1.0
2019	China	1.0
2020	China	1.0
2021	China	1.0
2022	China	1.0
2023	China	1.0
2024	China	1.0
2025	China	1.0
2026	China	1.0
2027	China	1.0
2028	China	1.0
2029	China	1.0
2030	China	1.0
2031	China	1.0
2032	China	1.0
2033	China	1.0
2034	China	1.0
2035	China	1.0
2036	China	1.0
2037	China	1.0
2038	China	1.0
2039	China	1.0
2040	China	1.0
2041	China	1.0
2042	China	1.0
2043	China	1.0
2044	China	1.0
2045	China	1.0
2046	China	1.0
2047	China	1.0
2048	China	1.0
2049	China	1.0
2050	China	1.0
2051	China	1.0
2052	China	1.0
2053	China	1.0
2054	China	1.0
2055	China	1.0
2056	China	1.0
2057	China	1.0
2058	China	1.0
2059	China	1.0
2060	China	1.0
2061	China	1.0
2062	China	1.0
2063	China	1.0
2064	China	1.0
2065	China	1.0
2066	China	1.0
2067	China	1.0
2068	China	1.0
2069	China	1.0
2070	China	1.0
2071	China	1.0
2072	China	1.0
2073	China	1.0
2074	China	1.0
2075	China	1.0
2076	China	1.0
2077	China	1.0
2078	China	1.0
2079	China	1.0
2080	China	1.0
2081	China	1.0
2082	China	1.0
2083	China	1.0
2084	China	1.0
2085	China	1.0
2086	China	1.0
2087	China	1.0
2088	China	1.0
2089	China	1.0
2090	China	1.0
2091	China	1.0
2092	China	1.0
2093	China	1.0
2094	China	1.0
2095	China	1.0
2096	China	1.0
2097	China	1.0
2098	China	1.0
2099	China	1.0

Service	Percentage of Respondents
1. Used a food delivery service	100%
2. Used a ride-sharing service	95%
3. Used a home delivery service	90%
4. Used a subscription service	85%
5. Used a streaming service	75%

6 Q. [953] Alors, je... Puis je voudrais juste... Puis
7 je pense qu'on finira par finir l'après-midi avec
8 ça, là, sur les questions d'argent. Vous avez
9 versé, vous dites, c'est un million (1 M), puis
10 c'est... Est-ce que c'est un million (1 M) juste,
11 là, si on trouve, si on calcule les dollars, là,
12 on devrait trouver un million (1 M)?

13 R. À peu près, oui.

14 Q. **[954]** O.K. Certainement pas moins, monsieur
15 Vincent n'aurait pas accepté moins?

16 R. Probablement pas.

17 Q. [955] O.K. Puis, pas plus, parce que vous, vous
18 n'auriez pas payé plus, l'entente c'était un
19 million (1 M)?

20 R. Bien, ça ressemble à ça, oui. Bien là, regardez.

21 Q. [956] Ça ressemble.

R. C'est ça. Comment que le calcul a été fait? Est-ce que ça va arriver le chiffre exact? C'était un million (1 M), l'entente.

25 Q. [957] C'était un million (1 M), l'entente. Et le

1 reste, cet argent-là vous a été... a été
2 remboursé aux compagnies, les filiales du Groupe
3 Fortier, d'où émanait... d'où arrivait d'abord le
4 chèque, a été remboursé par chèque, par Capital.

5 R. Oui.

6 Q. **[958]** DV Capital. Est-ce qu'il y a des factures,
7 est-ce que parmi les comptes recevables, est-ce
8 que vous avez demandé de faire disparaître des
9 factures des comptes recevables? Des radiations
10 de factures dans les livres de Fortier Transfert
11 ou de ses filiales?

12 R. Par qui?

13 Q. **[959]** L'avez-vous demandé, est-ce que ça a été
14 fait? Est-ce qu'on a fait des radiations de
15 factures pour les faire disparaître des livres?

16 R. Bien sûrement, ceux qui n'étaient pas payés.

17 Q. **[960]** O.K. Je vous parle pas des mauvaises
18 créances, ça ce qui est normal?

19 R. Oui.

20 Q. **[961]** Je vous parle d'une radiation, de
21 disparition en fait de factures, là, pour pas
22 qu'on les retrouve dans les livres de Fortier?

23 R. Bien là, à ma connaissance, non.

24 Q. **[962]** Non? Pour faire disparaître les factures,
25 faire disparaître l'argent?

1 R. À ma connaissance, non.

2 Q. **[963]** O.K. Les... on regardait tout à l'heure et
3 juste, Madame Blanchette, remontez en haut de la
4 page. Je sais pas, c'est à la page, vous êtes sur
5 le deux (2) novembre, c'est la page 2. Bordereau
6 de dépôt, là, on voit qu'il est à la Banque
7 Royale, qui est le compte, ça, de DV Capital, on
8 le voit en bas à gauche, Banque Manuvie, DV
9 Capital?

10 R. Hum, hum.

11 Q. **[964]** Banque Manuvie, êtes-vous capable de nous
12 expliquer qu'est-ce qu'il en est, pourquoi que
13 vos chèques passaient par la Banque Manuvie?

14 R. Non.

15 Q. **[965]** Vous savez pas rien de ce qui s'est passé à
16 part de dire, j'ai pris mes chèques, je les ai
17 donnés à DV Capital?

18 R. Oui.

19 Q. **[966]** On a signé une entente, on a une entente,
20 vous savez même pas si c'est par écrit?

21 R. Il y a peut-être eu une entente par écrit, mais
22 peut-être, en tout cas le principe je pense que
23 je vous l'ai expliqué assez clairement.

24 Q. **[967]** Oui?

25 R. Dans le cadre de la transaction.

1 Q. [968] Oui?

2 R. Il y avait un million (1 M) qui lui revenait. Ça
3 fait qu'après ça, comment que ça fonctionnait
4 cette histoire-là, je sais pas, moi, ils étaient
5 où ses comptes, puis comment ça marchait, là.

6 Q. [969] O.K.On va aborder une autre ligne de
7 questions. Monsieur... Monsieur Lafortune, est-ce
8 qu'au cours de vos activités, au cours des
9 années, de ces années-là, on va prendre deux
10 mille quatre (2004) à deux mille huit (2008),
11 deux mille neuf (2009), vous avez cherché à
12 obtenir et obtenu des contacts politiques pour
13 faire avancer certains de vos dossiers?

14 R. J'ai rencontré des politiciens, oui.

15 Q. [970] Dans quel cadre?

16 R. J'ai rencontré des politiciens. Avez-vous des
17 contacts politiques?

18 Q. [971] Parlez-nous de monsieur Marcil pour
19 commencer?

20 R. Monsieur Marcil.

21 Q. [972] On parle de Serge Marcil?

22 R. Oui.

23 Q. [973] Qui est aujourd'hui décédé, là?

24 R. Oui.

25 Q. [974] Suite au tremblement de terre en Haïti?

1 R. En Haïti, effectivement, oui.

2 Q. **[975]** Avez-vous utilisé les contacts politiques
3 de monsieur Marcil?

4 R. J'ai rencontré Marcil, monsieur Marcil, pardon, à
5 plusieurs reprises. J'ai utilisé ses contacts
6 politiques, oui, mais ça a jamais abouti à rien.

7 Q. **[976]** Oui, mais. Alors qu'est-ce que vous avez
8 fait, qu'est-ce que vous avez demandé à monsieur
9 Marcil?

10 R. Monsieur Marcil on a travaillé ensemble
11 différents projets, entre autres, pour l'éolien,
12 il me semble qu'à ce moment-là il travaille pour
13 une firme d'ingénierie. Puis après ça j'ai parlé
14 de mes problèmes avec Revenu Québec, à un moment
15 donné puis il voulait intervenir à cet effet-là.

16 Q. **[977]** Est-ce qu'il est intervenu?

17 R. Bien, je sais pas exactement s'il est intervenu,
18 moi ça a arrêté là.

19 Me JONATHAN BOIVIN :

20 Je vais m'objecter pour toute la partie qui est
21 Revenu Québec. Je ne vois pas en quoi non plus ça
22 touche la Commission. Ce que je peux peut-être
23 dire c'est qu'à plusieurs reprises on a fait des
24 représentations au niveau fiscal devant la
25 Commission, maître Crépeau a dit à plusieurs

1 reprises qu'il ne s'intéressait pas à ce point de
2 vue là. Je me souviens également que Madame la
3 Présidente vous avez dit que le domaine fiscal ne
4 vous intéressait pas non plus. Et dans le
5 jugement que vous avez rendu en relation avec la
6 cassation de subpoena, vous parlez des questions
7 fiscales et vous dites que ça intéresse pas la
8 Commission non plus.

9 (16:06:16)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Non, c'est pas tellement... c'est pas tellement
12 les relations, les questions fiscales qui peuvent
13 être intéressantes dans cette question-là, mais
14 les relations politiques.

15 Me JONATHAN BOIVIN :

16 Mais dans le cadre de contrats de construction.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Bien oui.

19 Me JONATHAN BOIVIN :

20 Là, on parle de problème avec Revenu Québec.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Mais il vient de parler juste avant d'éolienne,
23 si je ne...

24 Me JONATHAN BOIVIN :

25 Ah, pour ce... pour cette problématique-là, j'ai

1 rien à dire, mon objection vise que la
2 problématique Revenu Québec.

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Alors, on est dans le cadre de, et on peut... on
5 recoupe, le témoignage de monsieur Lafortune
6 recoupe aussi la première partie du mandat, le
7 financement des partis politiques et dans ce cas-
8 ci, je vous sou mets respectueusement, j'entends
9 le mettre en preuve que monsieur Lafortune a
10 utilisé des contacts politiques pour faire
11 avancer des dossiers, ses dossiers personnels par
12 du financement de partis politiques, a obtenu des
13 contacts en échange où il a pu parler de ses
14 différents problèmes et le litige fiscal ne
15 m'intéresse pas, mais la raison que c'était entre
16 autres avec ses entreprises de construction par
17 contre. Et c'est relié avec ses entreprises de
18 construction.

19 Me JONATHAN BOIVIN :

20 Mais mon objection vise...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Parce que si c'est juste un litige fiscal,
23 personnel, qui n'est pas lié avec les entreprises
24 de construction, je suis d'accord avec vous, mais
25 c'est pas ce que maître Crépeau soumet.

1 Me PAUL CRÉPEAU :

2 Et plus précisément, c'est tout le litige sur la
3 fausse facturation dont on a parlé aussi hier
4 matin ici, le phénomène qui vous a été expliqué
5 c'est clairement celui-là qui est à la source le
6 phénomène de fausse facturation dans l'industrie
7 de la construction.

8 Q. [978] Monsieur Lafortune, vous avez utilisé les
9 services de monsieur Marcil, qu'est-ce que vous
10 lui avez demandé?

11 R. Bien, c'est pas qu'est-ce que je lui ai demandé,
12 il faut qu'on mette un petit peu en contexte.
13 Avec monsieur Marcil on travaillait différents
14 dossiers, puis à un moment donné je lui parlais
15 du problème que j'avais avec Revenu Québec.

16 Et le problème, on va le résumer en une
17 phrase, là, c'est que... puis justement comme
18 vous m'avez reproché à plusieurs reprises de pas
19 demander mes lettres de CCQ puis de conformité
20 CCQ, CSST, j'ai répondu il y a quelques jours
21 devant vous, j'ai dit : « Écoutez, ce qui est
22 encore pire, c'est que dès qu'on fait affaire
23 avec une entreprise, il y a une façon rapide et
24 gratuite de vérifier sur le site Internet si les
25 numéros de TPS/TVQ des entreprises sont

1 conformes ».

2 Et les numéros d'entreprises de TPS/TVQ,
3 même une entreprise présumément fautive ou qui
4 n'ont pas fait de rapport ou qu'après on se fait
5 reprocher tous les maux de la terre, bien si on
6 va voir sur le site, ils sont en fonction, puis
7 ma prétention, à ce moment-là, c'est que même si
8 j'avais été cotisé pour rembourser les TPS/TVQ
9 dans l'entreprise à qui j'ai déjà payé - puis
10 c'est cette entreprise-là qui est mandataire -
11 deux ans après, une fois que je suis cotisé, les
12 numéros sont encore valides. Ça fait que je me
13 dis, le minimum que ce serait, c'est qu'au moins
14 si vous cotisez quelqu'un parce que la personne a
15 pas remboursé le numéro, à tout le moins, enlever
16 les numéros fonctionnels. J'ai eu plusieurs
17 dossiers d'entreprise que c'est arrivé. Il y en a
18 que c'était le nom pas tout à fait conforme. Les
19 numéros de TPS/TVQ du... en tout cas, toutes
20 sortes d'irritants, puis je le criais sur tous
21 les toits que, avant de remettre le fardeau à une
22 entreprise de rembourser une deuxième fois la
23 TPS/TVQ quand le numéro est toujours valide des
24 années après qu'on ait la cotisation, quand nous-
25 même comme entreprise, on peut pas voir la

1 déclaration d'une autre entreprise, bien, c'est
2 sûr que, ça, je... je le disais à tout le monde.
3 Ça fait que j'ai conté ça à monsieur Marcil.

4 Q. **[979]** Alors, comme je vous disais, moi, je suis
5 pas intéressé par ce débat-là fiscal et...

6 R. Ah! Bien...

7 Q. **[980]** ... je comprends que vous vouliez en
8 parler, mais je vous demande... ça nous intéresse
9 pas. Ce que je veux savoir...

10 R. Non. O.K.

11 (16:10:05)

12 LA PRÉSIDENTE:

13 Q. **[981]** Non, mais ça a quand même situé le débat
14 autour de...

15 Me PAUL CRÉPEAU :

16 Oui, ça a situé le débat.

17 R. Bien, je voulais...

18 Q. **[982]** ... la TPS, la TVQ...

19 Me PAUL CRÉPEAU :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE:

22 ... dans ces compagnies qui sont donc reliées...

23 Me PAUL CRÉPEAU :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE:

2 ... à l'industrie de la construction.

3 Me PAUL CRÉPEAU :

4 Q. [983] Et maintenant, expliquez-nous ce que vous
5 avez... vous avez conté ça à monsieur Marcil.

6 R. Oui.

7 Q. [984] Lui avez-vous demandé quelque chose?

8 R. Non, j'ai pas demandé rien.

9 Q. [985] Est-ce qu'il a fait quelque chose pour
10 vous?

11 R. Écoutez, il m'avait organisé une rencontre, je
12 pense, avec le ministre du Revenu à l'époque, je
13 crois, pour que j'aille expliquer mon point.

14 Q. [986] Alors, vous allez... on va la situer dans
15 le temps ou vous allez peut-être nous dire qui
16 est la personne que vous avez rencontrée.

17 R. Je l'ai pas rencontrée.

18 Q. [987] Vous l'avez pas rencontrée.

19 R. Je l'ai pas rencontrée.

20 Q. [988] O.K. Il vous avait organisé une
21 rencontre...

22 R. Oui.

23 Q. [989] ... mais elle n'a pas eu lieu.

24 R. Elle a pas eu lieu.

25 Q. [990] O.K. Qui était le ministre du Revenu à

1 l'époque alors? Parce que ça change des fois,
2 alors on essaie de savoir...

3 R. Je crois que c'est monsieur Fournier.

4 Q. **[991]** Monsieur Fournier, Jean-Marc Fournier?

5 R. Oui.

6 Q. **[992]** Et cette rencontre-là n'a pas eu lieu.

7 R. Non.

8 Q. **[993]** Et comment ça s'est produit, là? Où elle
9 devait avoir lieu puis comment ça s'est organisé
10 cette rencontre-là?

11 R. Écoutez, c'est monsieur Marcil qui l'avait
12 organisée au centre-ville, je peux pas dire où.

13 Q. **[994]** Bon. Et si je vous disais que c'est après
14 un cocktail de financement au 1000 de la Commune,
15 ça vous dit-tu quelque chose?

16 R. Bien, c'est possible que ce soit après un
17 cocktail de financement au 1000 de la Commune.

18 Q. **[995]** Ça vous dit-tu quelque chose ça, un
19 cocktail de financement au 1000 de la Commune en
20 mai deux mille huit (2008)?

21 R. Oui, ça a été pas mal publicité. J'ai été à un
22 cocktail de financement au 1000 de la Commune.

23 Q. **[996]** Bon. Alors, parlez-nous de ça, qu'est-ce
24 qui vous a amené là?

25 R. Ah! La personne qui m'a vendu un billet, je sais

1 pas c'est qui, mais probablement monsieur Marcil.

2 Q. [997] Et l'idée d'aller à ce cocktail-là,
3 c'était?

4 R. Bien, premièrement, c'était faire plaisir à
5 monsieur Marcil, je travaillais avec lui dans
6 bien des dossiers, puis il était très impliqué au
7 niveau politique. Ça fait que c'est sûr que
8 souvent il demandait de... d'aller à certaines
9 activités.

10 Q. [998] Et on va le laisser le 1000 de la Commune.

11 R. O.K.

12 Q. [999] Êtes-vous allé à d'autres activités?

13 R. Je suis allé à quelques-unes, quelques-unes dans
14 ma vie, là.

15 Q. [1000] À quelques-unes. Bien, à la demande de
16 monsieur Marcil toujours?

17 R. Oui.

18 Q. [1001] O.K. Et pour y rencontrer à ce moment-
19 là... quand vous allez à des activités, c'était
20 pour... pour faire acte de présence ou pour y
21 rencontrer des gens?

22 R. Bien, c'est sûr... moi, mon expérience, ça a
23 toujours été de faire acte de présence, rencontre
24 quelqu'un, serre une poignée de main, banalité.

25 Q. [1002] Est-ce que ça impliquait de faire une

1 contribution politique?

2 R. Oui, parfois... bien, oui, il devait y avoir des
3 billets à payer ou quelque chose.

4 Q. **[1003]** Oui. Bien, des billets, ça, c'est une
5 chose.

6 R. Oui.

7 Q. **[1004]** Puis est-ce qu'il y avait une contribution
8 à un parti politique à ce moment-là?

9 R. Probablement, peut-être, là. Je peux pas vous
10 dire, là.

11 Q. **[1005]** Madame la Présidente, il est rendu quatre
12 heures quinze (16 h 15), je sais qu'il y a des
13 occupations, là. Est-ce qu'on pense à...

14 LA PRÉSIDENTE:

15 Parfait. Alors, donc à lundi. Est-ce que les
16 parties vont être... est-ce qu'il y a des parties
17 qui vont contre-interroger monsieur ou interroger
18 monsieur Lafortune?

19 Me ESTELLE TREMBLAY :

20 Oui.

21 Me DENIS HOULE :

22 Dans mon cas, Madame, c'est sûr.

23 LA PRÉSIDENTE:

24 J'ai pas compris.

25

1 Me DENIS HOULE :

2 J'ai dit, c'est certain, Madame.

3 LA PRÉSIDENTE:

4 O.K.

5 Me ROBERT LAURIN :

6 La FTQ Construction également, pour à peu près
7 quarante-cinq (45) minutes.

8 LA PRÉSIDENTE:

9 O.K.

10 Me ROBERT LAURIN :

11 J'aimerais passer le premier au niveau des
12 contre-interrogatoires ou des réinterrogatoires
13 parce que je dois être à la cour mardi.

14 LA PRÉSIDENTE:

15 Pas de problème.

16 Me ROBERT LAURIN :

17 Si le témoignage se termine...

18 LA PRÉSIDENTE:

19 Certainement.

20 Me ROBERT LAURIN :

21 Merci.

22 LA PRÉSIDENTE:

23 Certainement.

24 Me MICHEL DÉCARY :

25 Nos micros ne marchent pas, mais c'est aussi

1 possible...

2 LA PRÉSIDENTE:

3 Parfait. O.K.

4 Me MICHEL DÉCARY :

5 ... pour interroger.

6 LA PRÉSIDENTE:

7 Parfait.

8 Me ESTELLE TREMBLAY :

9 Et nous allons contre-interroger.

10 LA PRÉSIDENTE:

11 Oui, j'ai compris, Maître Tremblay.

12 Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

13 Bonjour. Il est possible que nous représentions
14 une requête verbale après les interrogatoires
15 pour poser des questions additionnelles, mais je
16 verrai après les interrogatoires si c'est
17 nécessaire.

18 LA PRÉSIDENTE:

19 Parfait.

20 Me JOSÉANE CHRÉTIEN :

21 Merci.

22 Me ANDRÉ RYAN :

23 Et pour notre part, c'est peu probable, à moins
24 que de nouveaux faits soient révélés lors de la
25 dernière partie de l'interrogatoire.

1 LA PRÉSIDENTE:

2 O.K. Quelqu'un d'autre? Non. Parfait. Alors,
3 merci. À lundi.

4

5 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

6

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25

SERMENT

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et ROSA FANIZZI,
sténographes officiels, certifions que les pages
qui précèdent sont et contiennent la
transcription fidèle et exacte de
l'enregistrement numérique, le tout hors de notre
contrôle et au meilleur de la qualité dudit
enregistrement.

Le tout conformément à la loi.

Et nous avons signé,

Jean Larose (Tableau #254493-8)
Sténographe officiel

Rosa Fanizzi (Tableau #296989-1)
Sténographe officielle