

---

## CHUCK GUITÉ À LA RETRAITE ET ORO COMMUNICATIONS

Quand M. Guité prend sa retraite, en 1999, il crée la société Oro Communications Inc. Le chiffre d'affaires que tirera la société de ses services de consultation pour les années financières terminées les 31 juillet 2000, 2001 et 2002 atteindra en tout 1 039 431 \$. On peut se demander comment un ex-fonctionnaire de rang intermédiaire a pu obtenir des honoraires aussi substantiels – en gros, trois fois son salaire final.

Plusieurs des personnes représentant les agences de communication avec lesquelles M. Guité a exécuté des contrats de commandite et de publicité en sa qualité de directeur du SPROP et de la DGSCC ont fait preuve d'une réticence manifeste quand elles ont dû témoigner sur leurs conversations et discussions avec lui en 1996 et 1997. Jean Lafleur prétendra n'avoir aucun souvenir que ce soit des discussions qu'il a eues avec M. Guité immédiatement avant de recevoir des contrats de commandites, en 1996, bien qu'il admette qu'il a dû avoir certaines discussions avec lui. Gilles-André Gosselin souhaitait tellement éviter

de témoigner sur les discussions qu'il avait eues avec M. Guité avant de se voir octroyer une série de contrats datés du 28 avril 1997 qu'il a faussement déclaré que son agence n'avait pas travaillé sur ces contrats avant cette date. Aucun représentant d'agence ni aucun sous-traitant n'était prêt à témoigner en détail sur ses premiers contacts avec M. Guité, même si l'on peut légitimement penser qu'il avait dû donner aux agences concernées un minimum d'explications sur la manière dont chaque contrat serait géré et chaque agence, rémunérée.

Bien que le témoignage de M. Guité sur la fréquence et le moment de ses nombreuses rencontres avec M. Corriveau soit crédible, il est resté vague quant à la teneur de ses conversations avec lui au sujet des contrats de commandites décernés par TPSGC à Groupaction pour les commandites des entreprises de M. Lemay, en disant simplement que ces questions étaient décidées « en haut ». Il ne nous a pas appris ce qu'il savait exactement ni ce qu'il avait peut-être soupçonné au sujet du système de pots-de-vin de M. Corriveau.

Aucune des personnes interrogées sur cette question n'était prête à divulguer franchement les détails des premières discussions entre M. Guité et les agences de communication qui gèreront plus tard les contrats de commandites et de publicité au nom de TPSGC parce que certaines parties de ces discussions concernaient une conduite gravement irrégulière des participants. La Commission constate immédiatement que la quasi-totalité des clients, à l'exception notable de l'Institut de la publicité canadienne, avaient obtenu des avantages directs de contrats de commandites ou de publicité, comme organismes commanditaires ou comme agences de communication et de publicité, durant le passage de M. Guité à TPSGC.

En octobre 2001, Oro passe une entente écrite avec Groupaction pour lui fournir des services de développement des marchés de l'Est et de l'Ouest du Canada, contre une rémunération de 87 500 \$, bien que

M. Brault témoignera que la vraie nature des services devant être rendus par Oro concernait la continuation de négociations pour vendre son agence à une autre ou fusionner avec elle. Étant donné l'absence de la moindre preuve de résultats tangibles, il est peu vraisemblable que ces honoraires considérables concernaient de la « consultation ».

Le client le plus important de la société Oro, qui lui paiera des honoraires de consultation de 371 600 \$ plus les dépenses personnelles, sera PacCanUS Inc., une société étroitement reliée à Vickers & Benson. John Hayter, le président de Vickers & Benson, témoignera que la société Oro a été engagée à cause d'une possibilité de rachat de son agence par Havas, une société française. M. Hayter espérait que M. Guité serait capable de trouver une solution au problème de la règle de propriété canadienne à 100 % si la vente se réalisait. Une entente datée du 1<sup>er</sup> mars 2000 prévoyait 1 400 \$ par jour plus une commission en cas de vente.

M. Guité dit avoir rencontré M. Gagliano en mars 2000 et lui avoir demandé l'assurance que la vente de Vickers & Benson à Havas ne ferait pas obstacle à l'obtention de contrats du gouvernement à l'avenir. M. Guité proposait que la vente soit structurée de manière à ce que ce soit une entreprise à propriété totalement canadienne qui fasse officiellement affaire avec le gouvernement. Il dit avoir reçu un appel de Pierre Tremblay, peu après sa rencontre avec M. Gagliano, lui disant que ce dernier avait parlé aux ministres Martin et Manley et que le volume de contrats gouvernementaux de la nouvelle entité serait maintenu.

M. Guité dit avoir alors informé M. Hayter qu'il avait obtenu les assurances souhaitées mais M. Hayter nie à la fois avoir eu cette conversation et avoir demandé de telles assurances à M. Guité. Les affaires de Vickers & Benson avec le gouvernement n'enregistreront aucune baisse après sa vente à Havas le 14 septembre 2000. M. Guité a touché une commission de 100 000 \$, confirmée par une correspondance dans

laquelle il demandait également à PacCanUs de régler un solde dû. Ce solde sera payé et ce paiement tend à corroborer le témoignage de M. Guité sur la raison pour laquelle il avait été engagé. La seule explication plausible du montant des paiements, qui dépassaient considérablement toute évaluation rationnelle du temps et des services rendus, est reliée aux contrats que Vickers & Benson avait reçus de TPSGC avant le départ à la retraite de M. Guité.

Si l'on devait se pencher sur les relations de M. Guité après sa retraite avec chacune de ces agences individuellement, il serait dangereux de conclure à des irrégularités. Toutefois, nous avons la preuve de nombreuses transactions avec différentes agences ainsi que celle du paiement de sommes substantielles pour de prétendues « consultations »; par contre, il n'existe pratiquement aucune preuve de services rendus en échange.

Il n'existe aucune preuve directe que des ententes ont été conclues avec ces agences alors que M. Guité était encore dans la fonction publique, mais la réticence des témoins à révéler la teneur de leurs conversations avec M. Guité au moment où les premiers contrats étaient accordés, conjuguée à la preuve des paiements faits à la société Oro après son départ à la retraite, me permet de déduire raisonnablement qu'il y a eu de telles ententes et que M. Guité s'en est servi pour convaincre des gens comme MM. Brault, Hayter, Lafleur, Coffin et Boulay de l'enrichir, sous le prétexte de services de consultation, une fois qu'il aurait pris sa retraite.