
LES AGENCES DE COMMUNICATION : DIRIGEANTS, CONTRATS ET INTERACTIONS

À la suite des « concours » de 1995 et 1997 menés sous la direction de M. Guité, 18 agences en tout seront qualifiées pour recevoir des contrats de commandites, bien que cinq d'entre elles seulement (Lafleur, Gosselin, Groupaction, Everest et Coffin) recevront effectivement un nombre important de contrats de TPSGC. Ces cinq agences avaient déjà fait des dons au Parti libéral du Canada, certaines avec plus d'enthousiasme et de générosité que d'autres. L'une d'entre elles, l'agence Gosselin, ne voudra plus faire de contributions politiques et recevra une part nettement moins élevée des contrats de commandites.

À cause de leur allégeance et affiliation politiques, les cinq agences semblaient être mieux vues que les autres par ceux qui accordaient les contrats de commandites. M. Chrétien dira que les agences « amies des séparatistes » ne seraient pas vues d'un bon oeil. Les agences qui

voulaient démontrer qu'elles étaient « amies des fédéralistes » pouvaient le faire en donnant une contribution au parti au pouvoir. Les contributions politiques étaient l'une des principales raisons pour lesquelles elles obtenaient des contrats de commandites, en tout cas dans l'esprit de Jean Brault, de Groupaction, le donateur le plus généreux du lot.

Jean Brault et Groupaction

De tous les témoignages des représentants des cinq agences favorisées, le plus complet et le plus candide, et de loin, est celui de Jean Brault. La Commission estime que tout ce qu'a déclaré M. Brault est digne de foi. S'il y a eu des inexactitudes dans son témoignage, il faut les attribuer à des erreurs involontaires ou à des trous de mémoire. Grâce à la candeur de ses déclarations, la Commission a pu analyser dans le détail ses contributions, officielles et irrégulières, et offertes librement ou non, à des personnes agissant à différents titres pour le Parti libéral du Canada (Québec) [PLCQ].

En particulier, le témoignage de M. Brault a amené la Commission à s'attarder sur les transactions survenues entre Groupaction et un groupe d'entreprises exploitées par Luc Lemay sous le nom d'Expour et de Polygone, qui ont bénéficié des commandites administrées par Groupaction et obtenues grâce aux démarches de Jacques Corriveau. Je suis arrivé à la conclusion que M. Corriveau avait exploité sa réputation, son amitié avec le Premier ministre et l'influence qu'il pouvait exercer au sein du PLCQ pour favoriser les intérêts des sociétés de M. Lemay tout autant que les siens et ceux du PLCQ.

M. Brault a été encouragé à solliciter des contrats de publicité par Alain Renault, un homme d'affaires qui disait avoir des contacts précieux avec des fonctionnaires clés de TPSGC comme M. Guité et Andrée LaRose. M. Renault disait aussi avoir des amis aux niveaux les plus élevés du PLCQ et pensait pouvoir exploiter ces contacts pour permettre à

Groupaction d'obtenir des contrats du gouvernement. Groupaction a accepté verbalement de rembourser à M. Renault ses dépenses à cet égard et de ne le rémunérer que s'il obtenait des résultats. En même temps, M. Brault faisait des présentations devant des comités de sélection organisés par le SPRO, ce qui lui permit d'obtenir des contrats du CRTC et du ministère de la Justice.

M. Brault a admis que M. Renaud lui avait fait rencontrer des personnages clés du PLCQ et à la fonction publique fédérale. En septembre 1995, ils ont assisté à la course automobile Molson Indy à Vancouver où ils ont rencontré M. Guité et M. Carle. Deux semaines plus tôt, M. Brault avait rencontré M. Carle à Ottawa où Groupaction avait fait une présentation. Plutôt froid au début, M. Carle s'était montré peu à peu plus réceptif, au point de leur dire d'aller voir M. Guité et Mme LaRose. À Vancouver, M. Brault avait également appris de M. Guité, qu'il avait également rencontré plus tôt par le truchement de M. Renaud, que le SPRO gérait de gros budgets servant à subventionner des événements tels que la course Molson Indy, et que des agences de communication étaient engagées pour gérer de tels événements au nom du gouvernement. M. Brault avait compris que ce genre de projet pouvait être une activité rentable pour Groupaction. À l'époque, on ne parlait pas encore de « commandites ».

Le 16 avril 1996, M. Corriveau demande à M. Brault de retenir les services de Serge Gosselin, que M. Brault ne connaît alors pas du tout, et de lui verser un salaire de 7 000 \$ par mois pendant un an. M. Gosselin avait peut-être alors travaillé pour le PLCQ, sous la direction de M. Corriveau. M. Brault a accepté d'assumer cette dépense considérable, convaincu qu'elle serait amplement compensée par des contrats de commandites. M. Gosselin n'a jamais travaillé pour Groupaction et ne s'est même jamais présenté à ses bureaux. M. Brault dira que cet arrangement a été confirmé lors d'un souper, le 25 avril 1996, auquel participaient MM. Corriveau, Benoît Corbeil (directeur

général du PLCQ), Guité, Gosselin, Renaud et lui-même. La présence de M. Guité établit un lien direct entre les paiements allégués de Groupaction à M. Gosselin, au bénéfice du PLCQ, et le fonctionnaire responsable des contrats de commandites qui seront plus tard octroyés à Groupaction. M. Corriveau prétend n'avoir aucun souvenir de ce souper ni de l'arrangement conclu au sujet de M. Gosselin, alors que M. Guité confirme le témoignage de M. Brault, notamment sur la présence de M. Gosselin. La Commission ne doute aucunement que ce souper a eu lieu, que les personnes mentionnées par M. Brault y étaient présentes, et qu'elles y étaient pour les raisons et avec les résultats décrits par M. Brault.

Groupaction fera à au moins trois reprises des contributions en espèces non déclarées au PLCQ. Le lien direct entre les sommes versées par Groupaction à la compagnie de M. Renaud et la contribution de cette dernière au PLCQ ne fait aucun doute. Groupaction a fait une contribution électorale illégale et non déclarée de 50 000 \$ au PLCQ au moyen de fausses factures. M. Brault recevra diverses demandes de contribution auxquelles il accédera généralement.

En septembre 2000, Groupaction et Alain Renaud mettent un terme à leur association. Même si M. Renaud encaisse alors une avance de 25 000 \$ de Groupaction, il est parti travailler pour une agence concurrente. Des menaces de poursuites au sujet de primes non payées seront réglées contre un paiement de 25 000 \$ effectué par le truchement de fausses factures de Communications Art Tellier Inc., entreprise appartenant au frère de M. Renaud. Ce dernier réalisera rapidement qu'il ne saurait espérer gagner autant d'argent avec sa nouvelle agence qu'avec Groupaction. Quelques mois après avoir quitté Groupaction, M. Brault fera l'objet de pressions pour le reprendre. À ce moment-là, Groupaction a acheté deux des autres agences : Gosselin Communications et Lafleur Communication.

M. Brault dit qu'en mai 2001, M. Renaud l'appelle pour lui proposer de le rencontrer à un souper où la question de son renforcement par Groupaction revient continuellement. Tony Mignacca, un membre de l'entourage politique M. Gagliano, fait un appel convenu d'avance à M. Renaud durant le souper. Il parle à M. Brault et lui demande de « s'occuper » de M. Renault en laissant entendre que le contrat de Groupaction avec Via Rail pourrait être menacé s'il ne le faisait pas. Bien que M. Renaud et M. Mignacca nient tout de cette réunion, leurs affirmations sont probablement fausses. De fait, la majeure partie du témoignage de M. Mignacca à ce sujet contredit directement celui de M. Renaud. Il ne fait aucun doute que le témoignage de M. Brault est digne de foi. Le souper démontre l'influence que M. Renaud avait acquise au sein du PLCQ. On peut raisonnablement déduire que M. Mignacca a tenté de faire pression sur M. Brault parce que M. Gagliano souhaitait que l'agence Groupaction continue d'être généreuse envers M. Renaud et, par son intermédiaire, le PLCQ.

M. Renault organisera un souper avec M. Brault pour lui faire rencontrer Joseph Morselli, l'un des argentiers du PLCQ, qui exprimera sa gratitude pour le travail de M. Renault et pour les contributions de Groupaction, en espérant que la firme continuera de se montrer généreuse. M. Morselli proposera son aide à Groupaction en déclarant qu'il assume désormais la responsabilité du financement du PLCQ en remplacement de M. Corriveau. Lors d'un autre souper, M. Morselli lui demandera d'engager Beryl Wajzman à un salaire de 10 000 \$ par mois pour lui permettre de continuer ses activités de collecte de fonds pour le PLCQ. M. Brault refusera mais proposera de lui payer 5 000 \$ par mois en liquide, ce que M. Morselli acceptera. M. Brault dira à la Commission qu'il a rencontré MM. Morselli et Wajzman une semaine plus tard au même restaurant avec 5 000 \$ en liquide dans une enveloppe qu'il a laissée sur la table. M. Wajzman est arrivé en retard et, M. Brault s'étant rendu aux toilettes, il constatera à son retour que l'enveloppe a disparu.

Dans leur témoignage, MM. Morselli et Wajzman ont tous deux confirmé cette rencontre mais en niant qu'il y ait eu une remise de fonds. Ils ont tous deux déclaré que la rencontre avait pour objet de confirmer l'engagement de M. Wajzman par Groupaction. Il est hautement improbable que M. Brault ait été intéressé par le genre de contacts que pouvait lui offrir M. Wajzman. Qui plus est, la version de M. Morselli ne concorde pas en tous points avec celle de M. Wajzman.

Les contributions non déclarées de Groupaction doivent être dénoncées. M. Brault a tenté d'acheter une influence politique pour permettre à Groupaction d'obtenir davantage de juteux contrats de commandites. Ses motifs étaient répréhensibles. Le comportement des représentants du PLCQ était tout aussi déplacé et répréhensible.

Jacques Corriveau et PluriDesign

Jacques Corriveau, qui possédait une firme de graphisme appelée PluriDesign Canada Inc, avait été engagé par le PLCQ pour la campagne électorale de 1997 au Québec. Il avait facturé plus de 900 000 \$ pour son travail, ce qui faisait du PLCQ son plus gros client à l'époque. Quand certaines des factures de PluriDesign restèrent impayées, M. Corriveau réussit à obtenir une rencontre avec M. Pelletier et M. Gagliano en décembre 1997 pour en discuter.

M. Corriveau a eu avec des personnes occupant différents postes d'autorité au sein du gouvernement des rencontres durant lesquelles les initiatives qu'on appellera plus tard le « Programme de commandites » avaient été abordées. Il était invariablement considéré par les autres comme une personne exerçant beaucoup d'influence au sein du Parti libéral du Canada. M. Guité se souvient d'avoir été convoqué en 1994 ou 1995 au bureau de M. Dingwall par l'adjoint exécutif de ce dernier, Warren Kinsella, qui lui avait dit que le Ministre voulait lui faire rencontrer un certain M. Corriveau, « un ami très, très intime du Premier ministre ». Ce message lui fut répété à d'autres occasions : « occupez-vous de ce type »

et « occupez-vous de cette firme ». Quand M. Guité arriva dans le bureau de M. Dingwall et fut présenté à M. Corriveau, celui-ci était en compagnie de Jean Lafleur, bien que M. Dingwall et M. Kinsella témoignent tous deux n'avoir jamais rencontré M. Lafleur. J'accepte la version de M. Guité.

Chaque année, M. Corriveau demandait à M. Guité ou à son successeur, M. Tremblay, d'approuver « une liste très spéciale » de huit ou neuf commandites d'événements à caractère culturel ou artistique. Groupaction était toujours désignée pour les gérer, bien qu'elles exigeaient peu de gestion. Personne ne contestait leur admissibilité et elles faisaient partie d'un groupe de projets baptisé « Événements imprévus » ne coûtant que 200 000 \$ à 300 000 \$ par an au gouvernement.

M. Corriveau dit que son souvenir de certains événements a été affecté par l'anesthésie qu'il a subie pour une opération chirurgicale en novembre 2004. La Commission reste sceptique au sujet de cette explication. M. Corriveau a contredit à deux reprises son propre témoignage, dans le but d'induire la Commission en erreur. Il a admis avoir délibérément menti à un journaliste en lui disant qu'il n'avait strictement rien eu à voir avec le Programme de commandites. Son témoignage est souvent entré en conflit avec celui de témoins plus crédibles. Son motif est devenu apparent à mesure qu'il témoignait : M. Corriveau était l'acteur central d'un dispositif bien huilé de pots-de-vin qui lui avait permis de s'enrichir personnellement et de donner de l'argent et des avantages au PLCQ.

Luc Lemay et Polygone et Expour

Luc Lemay est un homme d'affaires respectable dont les entreprises, Polygone et Expour, organisaient et géraient des foires et expositions et publiaient des revues spécialisées. En 1996, l'un des employés de M. Lemay est Denis Coderre, un ami personnel de M. Renaud. En août ou septembre 1996, le plus probablement à l'initiative de M. Coderre, MM. Brault et Renaud sont invités à rencontrer

M. Lemay, son associé Michel Bibeau et M. Corriveau, et ce dernier explique qu'une grande exposition est prévue au Stade olympique de Montréal au printemps de 1997 — le Salon National du Grand Air de Montréal. M. Lemay dit que M. Corriveau l'a mis en contact avec Claude Boulay, de Groupe Everest, qui a obtenu le contrat de publicité et de relations publiques du Salon. M. Corriveau nie cette affirmation mais la Commission préfère se fier au souvenir de M. Lemay.

Polygone et Groupe Everest signent un contrat en novembre 1996 par lequel il est entendu que Polygone accorde à Everest un mandat exclusif de trois ans contre une commission de 20 p. 100 sur chaque nouvelle commandite et de 15 p. 100 sur les commandites renouvelées. M. Lemay affirme qu'il ne savait pas que le gouvernement fédéral utilisait des commandites. Dans son esprit, il s'agissait de commandites d'entreprises commerciales. M. Corriveau dit que son seul rôle a été de fournir des services de design pour lesquels Polygone a accepté de payer 125 000 \$. Il dit n'avoir joué aucun rôle dans le recrutement de Groupe Everest mais ce témoignage est difficile à concilier avec des documents établissant que PluriDesign a aussi facturé à Groupe Everest une somme de 23 950 \$ hors taxes pour des services professionnels concernant la même exposition.

En janvier 1997, M. Corriveau informe M. Lemay qu'il s'attend à recevoir une « subvention » du gouvernement fédéral pour le Salon National du Grand Air de Montréal. M. Lemay est agréablement surpris d'apprendre que sa firme recevra 400 000 \$ de TPSGC. En réalité, la subvention est le fruit d'un premier contrat de commandite accordé à Groupe Everest, en date du 3 février 1997. Le paiement sera finalement de 450 000 \$. Afin de recevoir la subvention, M. Boulay lui donne l'instruction d'envoyer à Groupe Everest deux factures de 200 000 \$ et 250 000 \$, respectivement. M. Corriveau admet être la personne à l'origine de cette aubaine car il a appris par ses divers contacts qu'il existait un Programme de commandites pour rehausser

la visibilité du gouvernement fédéral au Québec. Groupe Everest gèrera ensuite deux autres contrats de commandites pour M. Lemay.

La réunion d'avril 1996 avec M. Brault et M. Guité pour arranger le recrutement de Serge Gosselin par Groupaction doit avoir été l'une des occasions où M. Corriveau a appris l'existence du Programme de commandites. Il faisait alors partie du cercle d'initiés du PLCQ qui connaissait l'existence du Programme de commandites, lequel n'avait encore fait l'objet d'aucune publicité. Les entreprises de M. Lemay offraient à M. Corriveau, à titre d'initié, une occasion en or d'exploiter financie rement sa connaissance du Programme.

De 1998 jusqu'à la fin du programme de commandites, M. Corriveau obtiendra de nombreuses commandites de TPSGC pour Expour et Polygone. Les factures de PluriDesign ne font pas référence à une commission de 17,65 p. 100 mais contiennent plutôt des descriptions de services fictifs. Dans la quasi-totalité des cas, les services décrits n'ont tout simplement pas été rendus et les factures étaient destinées à camoufler l'entente de commission, probablement pour dissimuler le fait que M. Corriveau n'était pas enregistré comme lobbyiste rémunéré. M. Corriveau soutient qu'il ne connaissait pas bien les exigences de la loi régissant les lobbyistes, déclaration que je rejette étant donné sa connaissance générale et sa longue expérience de la chose gouvernementale. Les entreprises de M. Lemay ont payé à PluriDesign plus de 6 millions de dollars de commissions entre 1997 et 2004, sur plus de 41 millions de dollars de contrats de commandites. Tous ces contrats avaient été sollicités par M. Corriveau dont la principale qualification était sa relation politique avec le Parti libéral du Canada.

Les contributions au Parti libéral du Canada (Québec)

M. Brault affirme qu'on lui demandait continuellement de faire des contributions de toutes sortes au PLCQ en plus du salaire et des primes payés à M. Renaud. Pour tenter de mettre de l'ordre dans le coût de ses opérations, il s'entendra avec M. Corriveau pour que Groupaction paye à PluriDesign 10 p. 100 des commissions gagnées pour gérer les contrats de commandites accordés aux entreprises de M. Lemay. Ce dernier a dit qu'il n'était pas au courant de cette entente.

Les commissions étaient réclamées à Groupaction au moyen de factures fausses et trompeuses. M. Corriveau a témoigné que M. Brault ne voulait pas que M. Renaud sache que des commissions étaient payées à PluriDesign, par crainte que cela n'amène M. Renaud à réclamer des commissions ou des primes plus élevées à Groupaction. M. Brault donne une version totalement différente de l'intention des parties. Il affirme qu'il était bien entendu que les commissions payables à PluriDesign seraient remises au PLCQ. M. Brault admet qu'il lui était impossible de savoir si M. Corriveau envoyait effectivement au PLCQ les sommes qu'il lui remettait à titre de commissions ou s'il les gardait pour lui.

En 2000, Benoît Corbeil, ex-directeur général de l'aile québécoise du Parti libéral du Canada, demande à M. Brault une « contribution » de 400 000 \$, qui sera ensuite ramenée à 200 000 \$. M. Corbeil assure M. Brault que les contrats de commandites qui seront octroyés à Groupaction en avril 2001 feront plus que le compenser. M. Brault dira qu'il a fait un autre paiement de 60 000 \$ mais on n'en a aucune preuve, à part son témoignage. Au sujet de cette soi-disant contribution, le témoignage est insuffisant. On ne peut donc ajouter cette somme aux autres qu'il a probablement données au PLCQ.

Il n'existe pas de document indiquant que PluriDesign a envoyé d'autres factures à Groupaction après le 29 novembre 2000. Il convient toutefois de souligner que, début 2001, M. Renaud a invité M. Brault à

rencontrer M. Morselli qui était alors responsable des finances du PLCQ en remplacement de M. Corriveau. Cette rencontre explique à mes yeux pourquoi aucune autre somme ne sera ensuite réclamée par, ni payée à PluriDesign. La Commission accepte la version de M. Brault de la raison pour laquelle ces commissions ont été payées, et rejette les explications de M. Corriveau qui sont fausses.

M. Brault dira avoir constaté que les commissions étaient devenues un lourd fardeau financier. Il demandera à M. Lemay de partager le fardeau et M. Lemay acceptera. C'est ainsi que Groupaction et certaines de ses filiales factureront à Expour et Polygone la somme totale de 2 097 800 \$ de 1997-98 à 2001-2002. La version de M. Lemay de ces paiements est assez différente. M. Brault lui aurait dit qu'il passait plus de temps que prévu pour gérer les commandites de Polygone et d'Expour et que cela se reflétait dans ses factures. Je préfère l'explication plus franche et plus crédible qu'a donnée M. Brault des 2 097 800 \$ de factures.

En mai 2001, Daniel Dezainde est nommé directeur général du PLCQ. Il dit que M. Gagliano lui avait dit de prévenir M. Morselli ou son propre adjoint exécutif, Jean-Marc Bard, s'il avait besoin de fonds. M. Morselli avait engagé Beryl Wajzman pour l'aider, et avait accepté que le PLCQ paye à ce dernier un salaire de 5 000 \$ par mois. M. Dezainde, mécontent des techniques de collecte de fonds de M. Wajzman, décidera de mettre fin au contrat d'emploi de ce dernier. M. Gagliano n'approuvera pas cette décision. M. Morselli sera plus direct en disant à M. Dezainde que c'est maintenant la guerre entre eux.

M. Dezainde en appelle à M. Corriveau pour obtenir conseil et assistance mais celui-ci n'est pas prêt à l'aider et lui dit qu'il ne veut rien faire d'autre que vendre des billets tant et aussi longtemps que M. Morselli s'occupera des finances du Parti. M. Dezainde dit qu'il aura deux autres rencontres avec M. Corriveau durant l'été 2001. La deuxième fois, M. Corriveau fait une déclaration renversante : il dit

qu'il en a assez fait pour le Parti et qu'il a organisé dans le passé un système de pots-de-vin à partir des commissions payées aux agences de communication, en en gardant une partie pour lui-même et en mettant le reste à la disposition du PLCQ. M. Corriveau nie que ce système ait jamais existé et il affirme n'avoir fait aucune déclaration ni admission au sujet d'un système de pots-de-vin, à ce moment-là ou n'importe quand. Toutefois, M. Dezainde est un témoin entièrement crédible. La majeure partie de son témoignage a été corroborée et confirmée par Mme Françoise Patry, présidente du PLCQ, et il en a parlé aux autorités juste avant de témoigner devant la Commission.

La conjugaison du témoignage de M. Brault sur les paiements faits par Groupaction à PluriDesign et de la révélation faite par M. Corriveau à M. Dezainde m'oblige à conclure que M. Corriveau était au coeur d'un dispositif bien huilé de pots-de-vin en vertu duquel certaines au moins des sommes payées par Groupaction à PluriDesign ont été utilisées par M. Corriveau dans l'intérêt du PLCQ. M. Corriveau a été payé pour l'influence qu'il a exercée afin d'obtenir des contrats de commandites pour les entreprises de M. Lemay, commandites qui, à la demande de M. Corriveau, étaient gérés par Groupaction.

L'une des manières dont M. Corriveau a utilisé les sommes reçues de Groupaction dans l'intérêt du PLCQ a été de placer des employés du PLCQ sur la liste de paye de PluriDesign. M. Corriveau se souvient que c'est M. Béliveau qui lui a demandé de payer les salaires de ces employés du PLCQ mais c'est probablement M. Corbeil qui en a fait la demande. À ce sujet, le témoignage de M. Corriveau n'est pas crédible. M. Corriveau admet que Serge Gosselin, lorsqu'il a été employé et rémunéré par PluriDesign, du 20 octobre 1999 au 1^{er} avril 2001, consacrait au moins la moitié de son temps à travailler pour le PLCQ. L'avantage financier conféré au PLCQ par la firme de M. Corriveau à l'époque où il touchait des pots-de-vin de Groupaction s'élève en tout à 109 312,27 \$. Je conclus qu'il y avait un lien entre

l'avantage financier conféré de cette manière au PLCQ par PluriDesign et les pots-de-vin payés à cette firme par Groupaction.

Il existe d'autres preuves que M. Corriveau a joué un rôle dans l'acheminement de paiements en espèces à des cadres du PLCQ. On ne peut cerner la source de ces paiements mais on peut supposer sans craindre de se tromper qu'ils n'émanaient pas d'activités légitimes de collecte de fonds mais des sommes payées à M. Corriveau ou à PluriDesign par les agences de communication.

En 1996, à la demande de M. Gagliano, Michel Béliveau accepte le poste de directeur général du PLCQ. Par l'intermédiaire de M. Renaud, il est présenté à Jean Brault et prend connaissance des activités de Groupaction et de son empressement à faire des contributions financières au PLCQ. M. Béliveau demande à M. Renaud de solliciter diverses contributions auprès de Groupaction. Malgré les dénégations de M. Renault, le témoignage de M. Béliveau est corroboré par M. Brault. Différentes contributions en espèces seront reçues, dans des enveloppes scellées, pour financer des élections partielles dans la province. Ces enveloppes étaient reçues par Benoît Corbeil et par un autre cadre du PLCQ, Marc-Yvan Côté.

M. Béliveau soutient qu'il était seul responsable des irrégularités et que son ami de toujours, M. Chrétien, n'était au courant de rien. Certains aspects de son témoignage ne sont ni concordants ni plausibles. J'ai fortement l'impression que M. Béliveau n'a pas dit tout ce qu'il savait à la Commission. En revanche, il a clairement établi qu'il pouvait s'adresser à M. Corriveau pour obtenir de l'argent et que cet argent reçu en espèces provenait de sources non déclarées et irrégulières. M. Corriveau nie catégoriquement avoir remis de l'argent en espèces à M. Béliveau à n'importe quel moment mais ses dénégations, comme celles de M. Corbeil, ne sont pas crédibles. M. Corriveau a maintes fois répété que toutes les commissions versées à PluriDesign avaient

été déclarées comme revenus et qu'il n'avait jamais remis aucune de ces sommes au PLCQ. Il a fait grand cas du fait que les états de comptes bancaires de son entreprise corroborent son témoignage mais la Commission n'a pas pu obtenir ses états de comptes bancaires personnels qui ont apparemment été détruits par sa banque.

Bien que la Commission manque de preuve directe indiquant l'origine des fonds que M. Corriveau a remis à M. Béliveau en mai 1997, environ, elle peut tirer des déductions raisonnables des faits établis qui ne débouchent sur aucune autre explication logique. En 1996, 1997 et 1998, PluriDesign a reçu des sommes d'argent considérables d'entreprises recevant des contrats de sous-traitance de Lafleur Communication, comme Publicité Dezert, Yuri Kruk Communication Design (Kruk) et Xylo Concept Graphique Inc. (Xylo). PluriDesign a envoyé une série de factures à Publicité Dezert entre le 1er septembre 1996 et le 1er mai 1997 pour un total de 452 668 \$. Aucune de ces factures n'a été trouvée mais leur existence est confirmée par les dossiers comptables des deux entreprises, et M. Corriveau admet qu'elles ont été envoyées et payées.

Une facture envoyée à Publicité Dezert le 2 mars 1998 pour 60 000 \$ hors taxes concernait une « entente de consultation annuelle ». Une autre facture, du 1er octobre 1996, pour 60 000 \$ aussi, concernait peut-être la même avance annuelle. M. Corriveau a été incapable de décrire la moindre consultation pour laquelle il a touché cette avance. Éric Lafleur a aussi été interrogé sur le paiement de 1998 et sur le paiement identique du 1er octobre 1996. Il a dit qu'il ne se souvenait pas si « l'avance annuelle » payée en 1998 avait aussi été payée d'autres années. Il n'a pu fournir aucun détail sur les sommes considérables payées par Publicité Dezert en 1996, 1997 et 1998 mais il s'est souvenu qu'il avait accepté de payer 60 000 \$ à titre d'avance à l'entreprise de M. Corriveau. Le témoignage d'Éric Lafleur, comme celui de son père, est tellement truffé de questions restées sans réponse que la seule

conclusion que l'on en puisse tirer est que tous deux avaient décidé de dire qu'ils ne se souvenaient pas des faits pertinents afin d'éviter de dire la vérité.

Il y a une remarquable similitude entre quatre factures de PluriDesign datées du 2 mars, du 18 mars, du 27 mars et du 2 avril 1998. Malgré quatre événements différents et quatre sommes légèrement différentes, le texte des factures est identique. Est-ce par chance ou par coïncidence que les montants hors taxes de ces quatre factures donnent le total tout rond de 100 000 \$? Xylo avait également retenu les services de PluriDesign, sur la suggestion de Jean Lafleur, pour faire une partie du travail. En fin de compte, les factures de PluriDesign ont été ajoutées ou intégrées aux factures de Xylo à Lafleur qui a ensuite facturé le gouvernement. Il y a beaucoup d'autres exemples de telles factures et de pratiques douteuses dans le rapport factuel.

Jean Lafleur et Lafleur Communication

Jean Lafleur était le seul actionnaire, directeur et président de Jean Lafleur Communication Marketing Inc. (Lafleur Communication) et de ses filiales. Le 30 juin 1995, Lafleur Communication est déclarée qualifiée pour recevoir des contrats de publicité de TPSGC. La firme gèrera un certain nombre d'événements et de projets durant l'année financière 1995–1996, comme le Grand Prix de Montréal, la publicité du gouvernement aux parties à domicile des Expos de Montréal, et l'achat d'un grand nombre de drapeaux canadiens. Il s'agit là de « programmes spéciaux », pas de commandites. À la naissance du Programme de commandites en 1996-1997, Lafleur Communication reçoit des contrats d'une valeur totale de 16 362 872 \$. En 2003, Lafleur Communication aura reçu du gouvernement des contrats d'une valeur totale de 65 464 314 \$. Pour verser aux promoteurs de divers événements et projets un peu plus de 26 millions de dollars, TPSGC aura payé à Lafleur Communication plus de 36,5 millions de dollars de commissions d'agence, de frais et d'honoraires.

J'ai trouvé M. Lafleur évasif durant tout son témoignage. Il est impossible de croire qu'un homme d'affaires intelligent comme M. Lafleur ait été incapable de se souvenir de choses aussi importantes que la teneur des discussions qu'il avait dû avoir avec M. Guité en 1996 avant de signer des contrats représentant pour TPSGC une dépense de plus de 16 millions de dollars. L'absence complète de souvenir de M. Lafleur à ce sujet fait contraste avec son témoignage selon lequel M. Guité lui avait donné l'autorisation de sous-traiter sans faire d'appels d'offres. Il est évident que la Commission avait devant elle quelqu'un qui préférerait passer pour un imbécile plutôt que de dire la vérité.

Le 29 mai 1996, le fils de M. Lafleur, Éric, envoie par télécopie un message à Andrée LaRose contenant une liste détaillée des contrats de commandites que Lafleur Communication gère déjà pour TPSGC et des listes aussi détaillées des événements que la firme s'attend à gérer en 1996. M. Lafleur prétend n'avoir aucun souvenir de ces listes ni de la manière dont elles ont été préparées. Éric a une meilleure mémoire et témoignera qu'elles l'ont été à la suite de rencontres et de discussions entre M. Lafleur et M. Guité, et qu'il les a envoyées à Mme LaRose à la demande de son père. Lafleur Communication a été un donateur généreux et régulier du Parti libéral. Jean Lafleur et Éric ont également fait des dons personnels au Parti, comme certains employés de l'agence, à qui Jean Lafleur a demandé de contribuer. Deux d'entre eux seront remboursés par Lafleur Communication.

Considérant le rôle important qu'a joué Jean Pelletier dans la création et la gestion du Programme de commandites, lui-même et M. Lafleur ont été interrogés au sujet de leur relation et on leur a posé des questions précises sur la date de leur première rencontre. Leurs réponses à ces questions ne concordent pas, et force m'est de conclure que l'un d'entre eux au moins ne dit pas la vérité. M. Pelletier dit avoir rencontré M. Lafleur pour la première fois quand celui-ci est venu au CPM pour le remercier d'avoir recruté son fils, Éric Lafleur, qui avait été engagé

par le CPM pour faire partie d'une mission commerciale en janvier 1998. Donc, sa première rencontre avec M. Lafleur, selon son propre témoignage, remonte probablement aux alentours de ce mois-là. M. Lafleur, quant à lui, dit qu'il a invité M. Pelletier durant l'été ou l'automne de 1997 au premier de plusieurs repas qu'ils partageront au cours des années. Il est précis quand il dit que ce premier repas a été pris avant leur rencontre au CPM. Il soutient qu'ils n'ont pas discuté en détail du Programme de commandites à cette occasion mais en ont peut-être discuté de manière générale. Plus tard, il dira qu'il ne se souvient pas d'avoir discuté du programme avec M. Pelletier lors de leurs repas. M. Pelletier nie également avoir discuté de publicité et de commandites avec M. Lafleur.

La preuve débouche sur deux possibilités, la première étant qu'ils n'ont pas partagé de repas en 1997. Je ne suis pas prêt à envisager sérieusement cette possibilité. Je reste donc saisi d'une question qui m'intrigue : pourquoi M. Pelletier préfère-t-il ne pas se souvenir d'un repas avec M. Lafleur ? La deuxième possibilité est qu'ils se sont effectivement rencontrés pour un repas et qu'ils ont discuté du Programme de commandites de manière générale. M. Pelletier se décrit comme une personne extrêmement occupée. Il est donc hautement improbable qu'il ait eu le temps, à l'été ou à l'automne de 1997, de prendre des repas avec un inconnu pour le simple plaisir de sa conversation. Il est encore plus improbable qu'ils n'aient pas discuté du Programme de commandites qui était soudainement devenu la source de contrats la plus importante, et de loin, de l'agence de M. Lafleur.

On doit également analyser le témoignage de M. Lafleur à la lumière d'une note qu'il a envoyée à M. Pelletier le 11 juin 1998. Avant cette date, dit M. Pelletier, les deux hommes s'étaient rencontrés par hasard dans une rue d'Ottawa et M. Lafleur s'était plaint que le volume des contrats de commandites qu'il recevait de TPSGC avait considérablement baissé. Il avait demandé à M. Pelletier d'intervenir et M. Pelletier lui

avait suggéré de lui envoyer par écrit les détails de son problème. La note qu'il reçut comprend une liste très détaillée de contrats de commandites, totalisant plus de 12 millions de dollars, octroyés à Lafleur Communication durant l'année financière 1997-1998, ainsi qu'une liste de contrats octroyés en 1998-1999, ne totalisant que 2 532 200 \$. En plus des listes de contrats passés et en cours, il y a des listes d'autres projets et événements proposés.

Rien n'a résulté de cette communication. Toutefois, le simple fait que la note ait été envoyée démontre que, dans l'esprit de M. Lafleur, M. Pelletier était un acteur central qui prenait des décisions sur les événements à commanditer, et que c'était la personne à qui parler en ce qui concerne le choix des agences recevant les contrats. M. Lafleur n'a pas adressé sa demande de contrats ni envoyé sa note à M. Guité ou à M. Gagliano. On peut légitimement conclure qu'il s'était formé son opinion à partir de ses contacts antérieurs avec M. Pelletier, lesquels, selon les deux hommes, s'étaient limités au partage de déjeuners. Tout ceci porte à la conclusion incontournable qu'ils ont discuté des contrats de commandites pendant leurs déjeuners communs.

Il y a eu des cas répétés d'irrégularités et de surfacturation dans la gestion des différents contrats de commandites de Lafleur Communication mais aucune facture n'a jamais été contestée par le personnel de TPSGC. Les exemples les plus flagrants comprennent des frais de production et des honoraires facturés pour le simple fait d'avoir ouvert un dossier, des maquettes facturées au taux fixe de 2 750 \$ pièce, des taux horaires injustifiables en regard des services fournis, et un gonflement des heures consacrées à certains projets.

La coopération de MM. Lafleur et Guité pour justifier l'utilisation de sous-traitants afin de contourner la politique du gouvernement sur les marchés ne saurait être excusée. La Commission n'a reçu aucune preuve que TPSGC ait économisé de l'argent ou du temps, ou gagné une expertise

quelconque, parce que Lafleur Communication avait sous-traité du travail de commandite à Publicité Dezert. L'objectif évident de ce sous-contrat était double : permettre à Publicité Dezert de facturer une marge bénéficiaire à Lafleur Communication sur le prix payé pour obtenir les biens et services achetés à d'autres fournisseurs, et permettre à Lafleur Communication de facturer une commission de 17,65 p. 100 sur le montant de la facture de Publicité Dezert. Ces deux surcharges s'ajoutaient par ailleurs au prix que devait payer TPSGC parce que le sous-contrat était accordé à une entreprise reliée sans appel d'offres compétitif.

On trouvera dans le rapport factuel d'autres exemples d'irrégularités constatées dans les factures concernant Lafleur Communication.

Gilles-André Gosselin et Gosselin Communications

Gosselin communications, l'agence appartenant à Gilles André Gosselin, un ex-collègue de M. Guité au ministère des Approvisionnements et services, a été un autre important bénéficiaire de contrats de commandites de TPSGC. M. Gosselin travaille pour la première fois pour le Programme de commandites en 1996, comme sous-traitant de l'agence Lafleur, pour qui il s'occupe de la plupart des aspects du contrat de commandite du voyage du Bluenose II durant l'été 1997. M. Guité a « suggéré » à Jean Lafleur de solliciter l'aide de l'agence de M. Gosselin, qui n'est pas qualifiée à l'époque pour recevoir directement des contrats de TPSGC. En 1996-1997, l'agence Lafleur facturera à TPSGC 255 657,50 \$ pour 3 549 heures de travail exécuté par M. Gosselin.

M. Gosselin avait reçu de quelqu'un, le plus probablement son ami M. Guité, le conseil de déménager à Ottawa car il obtiendrait deux contrats de commandites dès que son agence se serait qualifiée auprès de TPSGC. Au départ, il a été réticent à admettre que des contrats lui avaient été promis à l'avance, car il savait évidemment que c'était irrégulier. M. Guité a refusé lui aussi d'admettre qu'il y avait eu des discussions de cette nature ou que des promesses avaient été faites.

En 1997-1998, Gosselin Communications a reçu pour 7 066 293 \$ de contrats de commandites. L'année financière suivante, avant sa vente en octobre 1998, Gosselin Communications a reçu pour 14 094 976 \$ de contrats de commandites. Bien que l'on ait constaté de nombreux cas de facturation inappropriée, M. Gosselin s'est efforcé d'exécuter les contrats de commandites de son agence de manière plus systématique que l'agence Lafleur. Néanmoins, la Commission a reçu la preuve que l'agence avait régulièrement facturé des heures fictives à TPSGC. Rien ne prouve que le personnel de TPSGC ait jamais remis en question la moindre facture de Gosselin Communications ou ait demandé la preuve que les heures facturées étaient légitimes.

Il n'y a aucune preuve que des facteurs politiques aient influencé l'octroi de contrats de commandites à Gosselin Communications. Quand l'agence Gosselin obtient les contrats de 1994 et 1995, la relation entre M. Guité et M. Gosselin et leurs épouses s'est transformée en chaleureuse amitié. Il n'est pas exagéré de conclure que cette amitié fut au moins l'une des raisons de la prospérité soudaine de Gosselin Communications et de la famille Gosselin à partir de 1997,

Une fois que M. Guité quitte TPSGC, M. Gosselin rencontre Jean-Marc Bard, l'adjoint exécutif de M. Gagliano, pour discuter de la baisse du volume de contrats octroyés à l'agence Gosselin. M. Bard attribue cela aux manœuvres de ses adversaires. Il ne dit pas qu'il n'a rien à voir avec l'attribution des contrats de commandites ni qu'il ignore les facteurs amenant une agence plutôt qu'une autre à en recevoir. On peut en conclure que M. Bard savait que ces facteurs étaient avant tout d'ordre politique.

Le 1^{er} octobre 1998, l'entreprise et tous les biens de Gosselin communications sont vendus à une société nouvellement créée et contrôlée par Jean Brault. Entre le 28 avril 1997 et le 1^{er} octobre 1998, Gosselin communications aura géré plus de 21 millions de dollars de

contrats de commandites au nom de TPSGC, gagné 1,4 million de dollars de commissions d'agence et 8,2 millions de dollars de frais de production et d'honoraires, et obtenu deux contrats de publicité d'une valeur de 1,5 million de dollars. Ceci lui aura permis de payer des salaires et des primes de plus de 3,3 millions de dollars à M. Gosselin, à son épouse et à son fils.

Paul Coffin et Communication Coffin

En 1992, Paul Coffin fonde Communication Coffin (« l'agence Coffin »), une petite agence qui n'a que deux employés à temps plein. L'agence Coffin se qualifie pour gérer des contrats de publicité et de commandites au nom de TPSGC lors du processus de sélection d'agences du 28 avril 1997. Dans le questionnaire remis au comité de sélection, M. Coffin fait délibérément plusieurs fausses déclarations quant à la taille de son agence, au nombre de personnes qu'elle emploie et au chiffre d'affaires qu'elle a réalisé dans le passé. Ses réponses ne trompent probablement pas M. Guité, s'il prend la peine de les lire, parce qu'il connaît déjà la petite taille de l'agence Coffin grâce à leurs contacts sociaux et d'affaires. L'agence Coffin s'occupe alors déjà en sous-traitance d'un contrat de commandite qui avait été accordé à l'agence Lafleur. Le jour même où elle se qualifie, on lui octroie cinq contrats de commandites d'une valeur totale de 665 000 \$.

M. Coffin et M. Guité sont alors de bons amis, ce qui est presque certainement la raison pour laquelle l'agence Coffin gèrera des contrats de commandites et de publicité étant donné qu'elle ne possédait aucune qualification particulière justifiant sa sélection. Quand M. Guité quittera la fonction publique, M. Coffin continuera d'obtenir des contrats de Pierre Tremblay. En tout, l'agence Coffin se sera occupée de contrats de commandites d'une valeur totale de plus de 8,5 millions de dollars entre 1997 et 2003. Ce qu'il y a de plus remarquable, c'est le montant de frais de production et d'honoraires prévus et autorisés.

Alors que les promoteurs d'événements et de projets recevront en tout 5 392 500 \$ de commandites, l'agence Coffin touchera plus de 3 millions de dollars en commissions, honoraires et frais. En 1998-1999 et 1999-2000, l'agence touchera des revenus quasiment égaux aux sommes payées aux organisateurs d'événements commandités.

M. Coffin admettra la falsification de ses livres de comptes et de ses factures. À l'époque de son témoignage, il était sur le point de subir un procès pour 18 accusations pénales de fraude concernant des factures envoyées à TPSGC. Il plaidera coupable et déposera en Cour un exposé conjoint des faits préparant les représentations de sentence.

Claude Boulay et Groupe Everest

Claude Boulay crée Groupe Everest en 1982. D'autres partenaires se joindront à la firme mais M. Boulay en restera le président et l'actionnaire principal. En 1996, l'épouse de M. Boulay, Diane Deslauriers, commencera à faire des affaires avec et pour Groupe Everest par le truchement de sa firme personnelle, Caliméro Partenariat Inc. Groupe Everest se qualifie en février 1995 pour recevoir des contrats publicitaires de Patrimoine canadien et commence immédiatement à recevoir des contrats de commandites de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, une fois que M. Guité a « étendu » à TPSGC la liste des fournisseurs qualifiés de Patrimoine canadien.

Le 29 octobre 1997, TPSGC annonce un concours pour choisir une nouvelle agence de coordination (AC). Groupe Everest s'allie à deux autres agences pour former un consortium appelé MédiaVision et, le 15 décembre 1997, l'agence est choisie comme nouvelle AC. La partie contractante doit être une société appelée Média/IDA Vision Inc, dont les obligations seront garanties par Groupe Everest. M. Boulay a certainement révélé à cette occasion à M. Guité que Média/IDA Vision Inc. est une filiale à part entière de Groupe Everest. La présentation de MédiaVision au comité de sélection avait été trompeuse. Il est impossible

de savoir si le comité de sélection aurait fait le même choix s'il avait connu les paramètres de propriété et l'identité réelle de l'agence candidate.

Le contrat engageant Média/IDA Vision Inc. comme AC du gouvernement pour une période de cinq ans est signé le 31 mars 1998. Le revenu net des opérations de Média/IDA Vision Inc. entre 1998 et 2003 atteindra 1 709 441 \$. Après la suspension temporaire du Programme de commandites par M. Goodale, la commission payable pour les placements médiatiques sera ramenée de 17,65 à 11,75 p. 100, et la commission d'agence de coordination, de 3 p. 100 à 2 p. 100. Ceci aurait pu être fait des années plus tôt par M. Guité ou Pierre Tremblay.

Groupe Everest avait un revenu important de ses clients du secteur privé et les sources gouvernementales ne représentaient que 28 % de son chiffre d'affaires total. La Commission n'a vu aucune preuve des pratiques abusives décrites dans les chapitres précédents, comme enregistrer et facturer des heures fictives, gonfler la facturation des heures et, de manière générale, surfacturer le gouvernement. Cela dit, M. Boulay et ses associés ont géré leurs activités d'une manière qui est dans le meilleur des cas douteuse et, dans le pire, contraire à l'éthique.

M. Boulay et Mme Deslauriers ont appuyé ouvertement et solidement le Parti libéral du Canada. De 1996 à 2003, ils ont fait au Parti des dons politiques totalisant 194 832 \$. M. Boulay a également travaillé activement pour Paul Martin en 1991 lors de sa campagne infructueuse à la direction du Parti libéral fédéral. Pendant la campagne électorale de 1993, ils ont rencontré fréquemment M. Martin. Après l'élection, M^{me} Deslauriers a continué de participer à des collectes de fonds. De nouveau en 1997, Groupe Everest et M. Boulay ont rendu personnellement des services au PLCQ en matière d'élaboration et de mise en oeuvre de sa stratégie électorale. Bien qu'une relation amicale et sociale se soit établie entre le couple et M. Martin, il n'y a aucune preuve que M. Boulay ait jamais invoqué cette amitié ou ses liens bien

documentés avec le Parti libéral du Canada pour tenter d'influencer des fonctionnaires afin qu'ils donnent des contrats à Groupe Everest, et il n'y a non plus aucune preuve crédible que M. Martin soit jamais intervenu dans l'octroi de contrats à l'agence de M. Boulay.

Groupe Everest a passé avec ses clients des ententes lui donnant le droit de recevoir une « commission de sollicitation » payée par le promoteur pour le récompenser de ses efforts dans l'obtention d'une commandite de TPSGC en plus de la commission usuelle de 12 p. 100 payable par TPSGC à l'agence de communication pour gérer le contrat de commandite. Des commissions doubles de cette nature ont été perçues sur les contrats de commandites octroyés à Groupe Everest pour la Société du Parc des Îles et à l'occasion des Jeux de Québec en 2001. Dans le cas du Parc des Îles, la Société a reçu à partir de 1997 des commandites totalisant 2 625 000 \$. La commission d'agence usuelle de 12 p. 100 payable par TPSGC à Groupe Everest a rapporté 315 000 \$, auxquels sont venus s'ajouter des frais de production de 57 910 \$. Groupe Everest a également reçu de la Société pendant les quatre premières années des commissions totalisant 343 750 \$ qui n'ont pas été divulguées à TPSGC.

M. Boulay et M^{me} Deslauriers ne voyaient rien de mal à recevoir une commission à la fois du promoteur d'un événement commandité et du client payant la commandite. Je crois qu'une agence de communication est censée être loyale envers son client qui, dans ce cas, était TPSGC. Les fonctionnaires de TPSGC ne sont pas sans reproche en ce qui concerne le paiement de doubles commissions. Il leur incombe de protéger le Trésor public contre l'appétit de profit excessif du secteur privé.