

PAUL COFFIN

13.1

L'agence Communication Coffin

Après avoir travaillé pour d'autres agences depuis le milieu des années 60, Paul Coffin fonde en 1992 une société à numéro (2794101 Canada Inc.) qui fournit des services de graphisme et de publicité sous le nom de Communication Coffin (« l'agence Coffin »). C'est alors une petite opération, qui le demeurera, avec seulement deux employés à temps plein, Paul Coffin et son fils Charles. Elle emploie certaines personnes à contrat et des pigistes pour combler ses autres besoins de main-d'oeuvre bien qu'elle décrive régulièrement ces personnes sur ses factures comme des employés et qu'elle facture leurs services à Travaux publics et Services gouvernementaux Canada de cette manière. Comme on le verra, ceci n'est qu'une des nombreuses irrégularités de facturation de Communication Coffin.

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 de

1997 qui aboutira, le 28 avril 1997, à la sélection de 10 d'entre elles. 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 passé¹. 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'affaires².

L'agence Coffin était sans doute vouée à se qualifier, quelles qu'aient pu être ses réponses, puisqu'elle s'occupait déjà d'un contrat de commandite, « Sur la route d'Atlanta », qui avait été accordé en 1996 à l'agence Lafleur. C'est l'agence Coffin qui a fait tout le travail en sous-traitance. Je reviendrai plus loin sur ce contrat. En outre, avant le 28 avril 1997, l'agence Coffin fournit déjà des services de consultation à TPSGC³ et, le jour même où elle se qualifie, on lui octroie cinq contrats de commandites d'une valeur totale de 665 000 \$⁴. Il est permis de penser qu'elle savait que ce travail arrivait.

M. Coffin et M. Guité sont alors de bons amis et ont une relation sociale active⁵. C'est leur amitié, probablement plus que n'importe quoi d'autre, qui explique pourquoi l'agence Coffin sera tenue occupée pendant les quelques années suivantes à gérer des contrats de commandites et de publicité⁶ étant donné qu'elle ne possède aucune qualification particulière justifiant qu'elle soit choisie plutôt qu'une autre. Quand M. Guité quitte la fonction publique, M. Coffin continue d'obtenir des contrats de Pierre Tremblay jusqu'à l'abolition du Programme de commandites en 2003. 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 2003⁷.

Ce qu'il y a de plus remarquable dans les contrats octroyés à l'agence Coffin, c'est le montant de frais de production et d'honoraires qui y sont prévus et autorisés. Bien que les promoteurs d'événements et de projets reçoivent en tout 5 392 500 \$ de commandites, l'agence Coffin touche plus de 3 millions de dollars en commissions, honoraires et frais. Certaines années (1998-1999 et 1999-2000), l'agence touche des revenus quasiment égaux aux sommes payées aux organisateurs d'événements commandités⁸. Aucune autre agence ne touchera d'honoraires en proportion aussi élevée. La Figure XIII-I est la reproduction d'un tableau récapitulatif déposé en preuve au sujet de ces commandites et honoraires.

**COMMISSION OF INQUIRY INTO THE SPONSORSHIP PROGRAM AND ADVERTISING ACTIVITIES
COMMUNICATION COFFIN**

Summary by fiscal year of sponsorship contracts for series EN771, EP043 et 6C523 submitted by PWGSC and/or CCSB to Communication Coffin and/or Média-I.D.A. Vision Inc. [1] for fiscal years ended March 31, 1995 to 2003

Fiscal Year	Submitted Amounts [2]					Production / Professional Fees	Total
	Media Placement	Sponsorship	CA Fee	AOR Fee			
1994-1995	-	-	-	-	-	25,855	25,855
1995-1996	-	-	-	-	-	105,000	105,000
1996-1997	-	-	-	-	-	46,750	46,750
1997-1998	-	835,000	100,200	-	-	516,800	1,452,000
1998-1999	-	565,000	67,800	16,050	-	494,750	1,143,600
1999-2000	-	630,000	75,600	18,000	-	571,950	1,295,550
2000-2001	-	1,157,000	138,840	33,000	-	526,975	1,855,815
2001-2002	-	1,775,500	213,060	53,265	-	228,519	2,270,344
2002-2003	-	430,000	51,600	12,900	-	6,320	500,820
TOTAL	-	5,392,500	647,100	133,215	-	2,522,918	8,695,733

Notes:

- [1] The summary includes sponsorship contracts of series EN771 and/or EP043 and/or 6C523 submitted by PWGSC-AFONS and/or CCSB, for whom Communication Coffin was the communication agency. This summary is including instructions given to Média-I.D.A. Vision Inc. for whom Communication Coffin was acting as a communication agency.
- [2] There are amounts which transited by Communication Coffin and/or Média-I.D.A. Vision Inc. to finally be given to publicites (re. Media Placement) or events (re. Sponsorship).

Figure XIII-1 : Commandites et honoraires de Communication Coffin

Dans son témoignage devant la Commission, M. Coffin est remarquablement candide au sujet des pratiques de facturation de son agence et il admet la falsification de ses livres de comptes et de ses factures. Sa candeur est d'autant plus remarquable qu'il est, à l'époque de son témoignage, sur le point de subir un procès pour 18 accusations pénales de fraude concernant des factures envoyées à TPSGC qui ne tombent pas dans le champ de compétence de la Commission. Avant le début de son procès pénal, il plaidera coupable et déposera en Cour un exposé conjoint des faits préparant les représentations de sentence. Dans cet exposé, M. Coffin admettra bon nombre des pratiques qui font l'objet de ce chapitre⁹.

13.2

Les irrégularités dans la facturation

Dans son témoignage, tout comme dans l'exposé conjoint des faits¹⁰, M. Coffin a admis que son agence a régulièrement et continuellement surfacturé TPSGC de la manière suivante dans les dossiers de commandites :

- facturation de frais de production et d'honoraires pour du travail non exécuté;
- facturation d'heures de travail de personnes qui étaient des sous-traitants et non pas des employés de l'agence, à des tarifs horaires largement supérieurs à ce que ces personnes demandaient pour leurs services;
- facturation de frais de production et d'honoraires pour du travail non exécuté qui auraient normalement dû être couverts par la commission d'agence; par exemple, l'agence a facturé à TPSGC du temps passé à rencontrer les organisateurs d'événements commandités, à faire des visites routinières de sites, ou à préparer des rapports d'analyse des résultats, services dont aucun n'aurait dû faire l'objet d'une facturation à l'heure;
- jusqu'en 2000, aucun enregistrement des heures de travail réelles des employés et facturation d'heures par estimation, en gonflant

régulièrement le nombre d'heures pour amener le total facturé au niveau des frais de production et honoraires fixés dans le contrat de commandite;

- exagération générale du nombre et de la valeur des heures de travail du personnel et des sous-traitants de l'agence¹¹.

M. Coffin affirme que ses méthodes de facturation avaient été explicitement autorisées, voire verbalement encouragées, par M. Guité¹². Celui-ci nie cette allégation¹³. Considérant la franchise avec laquelle M. Coffin a témoigné et ma constatation antérieure que le témoignage de M. Guité est loin d'être crédible, je préfère sur cette question le témoignage de M. Coffin.

Deux des contrats gérés par l'agence Coffin méritent une attention particulière.

13.3

Le contrat de commandite « Sur la route d'Atlanta »

En 1996, Robert St-Onge, qui a réalisé assez souvent en sous-traitance du travail créatif pour M. Coffin, conçoit l'idée de produire une série d'annonces radiodiffusées au sujet des athlètes canadiens qui se préparent à aller aux Jeux olympiques d'Atlanta. Il discute avec M. Coffin de la possibilité d'obtenir des fonds publics pour ce projet et les deux hommes s'en vont à Ottawa rencontrer M. Guité pour essayer de le convaincre de le commanditer. M. Guité est intéressé mais il leur dit que le contrat de commandite devra être accordé à Lafleur Communication puisque c'est la seule agence du Québec à être qualifiée pour faire ce genre de travail en 1996, mais que cela n'empêchera pas Communication Coffin de faire tout le travail¹⁴. Comme nous l'avons déjà vu, M. Guité a souvent eu recours à ce type d'arrangement de sous-traitance pour échapper aux critères de l'Appendice Q de la politique sur les marchés du gouvernement.

Le montant de la commandite est fondé sur une estimation des coûts, acceptée par M. Guité, de 225 000 \$¹⁵, somme à laquelle s'ajoutera une commission d'agence de 27 000 \$. Le contrat passé avec Lafleur Communication est daté du 13 mai 1996¹⁶.

Les annonces radio sont produites par M. St-Onge. Sa société personnelle facture 13 400 \$ à l'agence Coffin pour son travail. Les frais de placement dans les médias et autres frais s'élèvent en tout à 96 065 \$. L'agence Coffin facture à Lafleur Communication une somme de 225 000 \$, ce qui lui donne un gentil bénéfice de 115 534 \$¹⁷. Évidemment, l'idée de facturer le temps réellement consacré au projet et les dépenses réellement encourues n'effleure personne; le contrat est traité comme un contrat à prix fixe. L'agence Lafleur facture à TPSGC les 225 000 \$ qu'elle a payés à l'agence Coffin, plus la commission de 27 000 \$¹⁸ pour laquelle elle n'a strictement rien fait, si ce n'est envoyer ses factures¹⁹. Le pauvre M. St-Onge qui a conçu le projet et fait presque tout le travail est celui qui aura été le moins rémunéré de tous. En apprenant, durant les audiences, combien ce que les autres ont retiré de ses idées et de son travail, il dira avec tristesse qu'on a visiblement exploité son labeur²⁰.

13.4

Le contrat publicitaire de la « *Loi de clarification* »

Le 7 décembre 1999, Communication Coffin reçoit un contrat de services publicitaires concernant les messages que le gouvernement veut diffuser au sujet de la *Loi de clarification*²¹ parce que, selon ce que M. Coffin a compris, quelqu'un au gouvernement (la preuve n'indique pas qui) ne veut pas que l'agence réellement chargée du dossier soit connue. Cette agence est BCP, généralement considérée proche des Libéraux.

Le coût de ce subterfuge pour le contribuable sera égal aux honoraires facturés par Communication Coffin pour jouer le rôle d'agence de facturation n'ayant rendu aucun autre service.

M. Coffin témoigne que Pierre Tremblay ou David Myer de la Direction générale des services de coordination des communications lui demande en 1999 d'être l'agence paravent pour le contrat, étant bien entendu que les services, qui ont d'ailleurs déjà commencé, seront rendus par d'autres. On convient que l'agence Coffin touchera une commission de 30 000 \$ pour son rôle et qu'elle aura le droit de facturer en plus une commission de 17,65 p. 100 sur tous les sous-contrats²². On a prévu dans le contrat une dépense totale

de TPSGC de 642 000 \$, dont 214 000 \$ pour les services créatifs, les honoraires et les commissions, et 428 000 \$ pour les placements médiatiques²³.

John Parisella de BCP témoigne que son agence n'avait pas été engagée pour s'occuper du contrat de la *Loi de clarification* et ne pouvait pas contribuer au travail à l'époque à cause d'un manque de ressources. Il dit que BCP a suggéré que le travail soit exécuté par une petite agence appelée Eminence grise Inc., détenue et exploitée par un ancien employé de BCP, Luc Mérineau²⁴.

La preuve montre que M. Mérineau a travaillé sur le projet, et les factures relatives à ses services et aux services de ceux qui ont travaillé pour et avec lui ont été adressées à Communication Coffin par Éminence grise Inc., bien que M. Mérineau ait exécuté la majeure partie du travail en utilisant le studio de BCP, avec l'aide des employés de BCP²⁵. Ceci contredit le témoignage de M. Parisella selon qui aucun employé de BCP n'était disponible pour participer au projet.

Quelles que soient les personnes qui ont effectivement assuré la partie créative du projet et le moment où celui-ci a vraiment démarré (il semble peu probable que le gouvernement ait attendu la dernière minute pour préparer sa campagne de relations publiques), l'intervention de Communication Coffin était inutile et a coûté très cher. L'agence a facturé à TPSGC des honoraires de 36 135 \$, une commission de 35 596 \$ sur les placements médiatiques, et des commissions additionnelles de 14 753 \$ sur les sous-contrats, pour un total de 86 484 \$²⁶. Les honoraires ont été facturés sur la base d'heures de travail purement et simplement fictives²⁷. Le personnel de TPSGC qui a accordé le contrat à l'agence Coffin devait bien savoir que celle-ci n'avait pas consacré une seule minute au projet, mais il a quand même autorisé le paiement des factures.

Le fait que le personnel de la DGSCC n'ait pas surveillé le travail et les factures de l'agence choisie pour gérer un contrat au nom du gouvernement est particulièrement scandaleux dans ce cas. Il s'explique peut-être en partie par le désir explicite du gouvernement de traiter ce qu'il jugeait être un dossier politiquement délicat sans révéler le recours à une agence publicitaire connue pour son orientation politique. Comme l'a dit M. Coffin dans son témoignage :

[Traduction]

Ils cherchaient une petite agence montréalaise pas très connue pour gérer un projet de nature très délicate et ils m'ont demandé de les aider avec ce contrat qui était préparé par une autre agence²⁸.

Évidemment, il eût été plus honnête et plus correct de lancer un appel d'offres pour accorder un tel contrat. Aucune préoccupation d'intérêt public ni aucune urgence ne justifiait que l'on accorde ce contrat sans appel d'offres public.

13.5

La relation avec M. Guité

Peu après le départ à la retraite de M. Guité, le 31 août 1999, M. Coffin entretient avec lui des relations commerciales que j'aborderai au chapitre XV de ce Rapport. L'une d'elles mérite toutefois d'être mentionnée immédiatement car il est probable qu'elle a été discutée et négociée pendant que M. Guité était encore fonctionnaire, bien que l'affaire se soit conclue plus tard.

Avant sa retraite, M. Guité était propriétaire d'un bateau de plaisance de 26 pieds appelé un Bayliner Cruiser, sur lequel il a fait quelques croisières avec M. Coffin. En 1999, il décide de le vendre et, après avoir confié l'affaire à un courtier, il reçoit de M. Coffin une offre de 27 000 \$, qu'il accepte. La vente est réglée au moyen de deux chèques de 13 500 \$ chacun, datés respectivement du 20 septembre et du 1er novembre 1999 et reproduits à la Figure XIII-2. Il n'existe aucune trace documentaire des transactions²⁹.

Si la vente du bateau a été négociée avant le départ à la retraite de M. Guité, on peut se demander si c'était acceptable, considérant les relations commerciales de Communication Coffin avec la DGSCC, dont M. Guité était le directeur exécutif.

Figure XIII-2 : Chèques de Paul Coffin pour Chuck Guité.

PAUL R. COFFIN PRIVATE BANKING SEPT 20 19 99 175 P20

PAY TO THE ORDER OF J.C. GUITÉ \$ 13,500.⁰⁰

THIRTEEN THOUSAND FIVE HUNDRED ~~AND~~ DOLLARS

MEMO BAYLINDER 2655 A/c. *Paul Coffin*

175# @0001350000#

PAUL R. COFFIN PRIVATE BANKING NOV 1 19 99 176 P21

PAY TO THE ORDER OF J.C. GUITÉ \$ 13,500.⁰⁰

THIRTEEN THOUSAND FIVE HUNDRED ~~AND~~ DOLLARS

MEMO BAYLINDER 2655. LAST PAYMENT *Paul Coffin*

176# @0001350000#

Notes du chapitre XIII

-
- ¹ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19296, 19302-19315, 19401-19403 (OA), p. 19296-19318, 19412-19415 (F); Pièce C-370, p. 38-47; Pièce C-369, p. 75.
- ² Témoignage de M. Guité, Transcriptions, vol. I08, p. 19810-19811 (OA), p. 19826 (F).
- ³ Pièce C-371, p. 3-5; Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19391, 19397-19400 (OA), p. 19402, 19408-19412 (F).
- ⁴ Pièce C-371, p. 6.
- ⁵ Témoignage de M. Guité, Transcriptions, vol. I08, p. 19673, 19803 (OA), p. 19676, 19818 (F); Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19344 (OA), p. 19348-19349 (F).
- ⁶ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19495 (OA), p. 19514 (F) [page retirée].
- ⁷ Pièce C-368, p. 1; Pièce C-371, p. 2.
- ⁸ Pièce C-371, p. 2.
- ⁹ Pièce P-475.
- ¹⁰ Pièce C-368.
- ¹¹ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19306-19313, 19328-19334 (OA), p. 19307-19315, 19332-19338 (F); vol. I07, p. 19533-19541 (OA), p. 19535-19544 (F); Témoignage de M. St-Onge, Transcriptions, vol. I07, p. 19608-19613 (OF), 19602-19607 (A).
- ¹² Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19461-19466, 19498 (OA), p. 19477-19482, 19517 (F); Vol. I07, p. 19518-19525 (OA), p. 19520-19527 (F).
- ¹³ Témoignage de M. Guité, Transcriptions, vol. I08, p. 19808, 19825-19826 (OA), p. 19823-19824, 19842-19843 (F).
- ¹⁴ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19428-19430 (OA), p. 19442-19444 (F); Témoignage de M. St-Onge, Transcriptions, vol. I07, p. 19603-19605 (OF), p. 19598-19600 (A).
- ¹⁵ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19432-19434 (OA), p. 19447-19449 (F).
- ¹⁶ Pièce P-239, p. 1, 5-17.
- ¹⁷ Pièce C-374, p. 2.
- ¹⁸ Pièce P-239, p. 25-27.
- ¹⁹ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19433 (OA), p. 19448 (F); Témoignage de M. St-Onge, Transcriptions, vol. I07, p. 19605 (OF), p. 19600 (A).
- ²⁰ Témoignage de M. St-Onge, Transcriptions, vol. I07, p. 19612-19613 (OF), p. 19606-19607 (A).
- ²¹ Pièce C-373, p. 8-35.
- ²² Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19440-19448 (OA), p. 19455-19463 (F).
- ²³ Pièce C-373, p. 29-30.
- ²⁴ Témoignage de M. Parisella, Transcriptions, vol. I30, p. 24708-24717, 24719-24721 (OF), p. 24694-24703, 24705-24706 (A).
- ²⁵ Pièce C-373, p. 41-81; Témoignage de M. Méryneau, Transcriptions, vol. I23, p. 23080-23082 (OF), p. 23076-23078 (A).

²⁶ Pièce C-373, p. 3.

²⁷ Pièce C-373, p. 67, 74, 79; Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19458-19467 (OA), p. 19474-19484 (F).

²⁸ Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19440-19441 (OA), p. 19456 (F).

²⁹ Pièce C-370, p. 20, 21; Témoignage de M. Coffin, Transcriptions, vol. I06, p. 19344-19346 (OA), p. 19349-19351 (F).

