Quatrième partie

Les allégations de conflit d'intérêts

Je m'intéresse à présent aux allégations sur lesquelles reposent l'enquête. Dans cette partie, j'examinerai en détail les allégations de conflit d'intérêts dans les 5 points suivants :

1. les allégations reliées à Magna, incluant la transaction avec Anton Czapka;
2. les allégations reliées au CDIC et aux financiers de Bay Street;
3. les allégations reliées à Hyundai;
4. les allégations de mélange des affaires personnelles avec celles de l'État;
5. les allégations relatives au respect des dispositions énoncées dans les lignes directrices, le code et la lettre.

Chapitre 20

Les allégations reliées à Magna

Nature des allégations

Une des principales allégations contre M. Stevens a trait au fait qu'en vertu de ses fonctions de ministre responsable du MEIR, il se trouvait en situation de conflit d'intérêts pour ce qui touchait les prêts, subventions et autres formes d'aide à Magna venant de son ministère, parce que son épouse Noreen Stevens avait obtenu un prêt de 2,62 millions de dollars, pour Cardiff Construction, d'une société à nom numérique contrôlée par Anton Czapka, lequel avait des liens avec Magna. En premier lieu, je vais traiter de la preuve concernant l'aide apportée à Magna par le gouvernement. Les dossiers du MEIR et ceux du ministre au sujet de Magna ont été mis à la disposition de la Commission. Des centaines de documents ont été déposés devant la Commission et onze hauts fonctionnaires du MEIR ainsi que plusieurs directeurs de Magna ont témoigné au sujet de ces documents et des relations entre Magna et le ministère. Il y a aussi eu preuve au sujet du mandat, de la structure et du procédé de prise de décision du ministère. Toutes les demandes d'aide fédérale que Magna a soumises ont été étudiées et seront discutées.

J'indiquerai la conclusion à laquelle j'en arrive au sujet du conflit d'intérêt après m'être penché sur les événements, les circonstances et les relations concernant le prêt consenti à Cardiff par la compagnie de M. Czapka. La dernière partie de ce chapitre a trait à l'allégation distincte, mais tout de même reliée, que M. Stevens était en position de conflit d'intérêts en sa qualité de ministre au sujet des intentions de Magna à l'égard de Canadair.

Magna et le MEIR

Le Programme de développement industriel et régional

Le 17 septembre 1984, Sinclair Stevens devenait ministre responsable de l'administration et de la direction du ministère de l'Expansion industrielle et régionale (MEIR), ministère qui a le double mandat de

favoriser l'épanouissement de l'économie nationale aussi bien que de promouvoir le développement économique des régions les moins favorisées du Canada. Pour exécuter son mandat, le MEIR dispose d'un des budgets discrétionnaires les plus importants de l'État.

Le Programme de développement industriel et régional (PDIR) est, au MEIR, le plus important programme qui permette de verser une aide financière directe à l'industrie. Les fabricants et manufacturiers peuvent recevoir ainsi des subventions, des contributions ou encore des contributions remboursables pour les aider, entre autres choses, à mettre sur pied des projets ou à développer de nouveaux procédés, à agrandir ou à moderniser leurs installations ou à en construire de nouvelles. Le montant et le genre d'aide versée dépendent des besoins économiques particuliers de chaque région. Pour mieux répondre aux besoins des régions les moins favorisées, le Programme a été divisé en quatre paliers et chaque demande d'aide est classée dans un de ces paliers. Ce système, qui est basé sur la densité de la population et sur un indice de développement, permet de déterminer le genre d'activités que le ministère est prêt à appuyer et l'importance de l'appui qu'il va accorder. Toronto et sa région sont classés dans le palier 1, celui pour lequel le ministère accorde le moins d'aide. Le 9 novembre 1984, peu après son entrée en fonction, M. Stevens modifiait le règlement du Programme afin de réduire davantage encore l'aide disponible pour les régions classées dans le palier 1, dans le but de mieux axer les efforts du ministère sur le développement régional.

En janvier 1985, 72 p. 100 des contributions versées en Ontario dans le cadre du Programme visaient des projets à l'égard desquels l'aide de l'État était inférieure à 100 000 $; en outre, durant l'année financière 1984–1985, il y a eu 332 offres d'aide en Ontario pour un engagement total de 174,7 millions de dollars. Durant cette même année financière, le nombre de projets autorisés pour l'ensemble du Canada s'élevait à 1 464, pour un total de 418 084 000 $. Durant l'année financière 1985–1986, le nombre de projets autorisés chuta à 714, représentant 247 445 000 $. Pour l'ensemble du Canada, de septembre 1984 jusqu'au 12 mai 1986, quelque 94 projets ont été autorisés dans le secteur des pièces d'auto pour un total de 61 829 931 $.

Le processus d'approbation

Pour obtenir de l'aide dans le cadre du Programme, il faut déposer une demande dûment remplie au bureau régional approprié du MEIR. Le bureau régional confie alors la demande à un agent qui veille à ce que le candidat à l'aide soit mis au courant de tous les renseignements dont le ministère a besoin pour prendre une décision finale concernant le projet. Ce n'est qu'une fois en possession de cette information que l'agent peut examiner la demande, ce qui peut prendre plusieurs mois en raison de la nécessité de fournir des documents financiers et techniques complexes. L'agent prépare alors un résumé donnant les grandes lignes du projet

ainsi que son opinion à ce sujet. Le document est alors transmis aux instances consultatives et décisionnelles appropriées et sert de base à toutes les recommandations et autorisations subséquentes.

Si le montant demandé est inférieur à 100 000 $, le directeur exécutif régional est autorisé à approuver la demande. En Ontario, le directeur est conseillé par le Comité régional des investissements, qui examine chaque demande et formule une recommandation. Le Comité se compose d'un haut fonctionnaire de la Commission de l'Emploi et de l'Immigration du Canada (CEIC), d'un haut fonctionnaire de la Banque fédérale de développement ainsi que de hauts fonctionnaires régionaux du MEIR, qui agissent à titre de conseillers du directeur.

Si l'aide demandée se situe entre 100 000 $ et 1 million de dollars, le directeur exécutif régional formule, par l'entremise du Comité régional des investissements de l'Ontario, une recommandation officielle pour l'approbation ou le rejet du projet. Demande et recommandation sont alors transmises au ministre d'État (petites entreprises), un des ministres en second du MEIR, qui est habilité à approuver les demandes de cette importance.

Pour une demande de plus d'un million de dollars, examen et recommandation sont d'abord faits au niveau régional. La demande est ensuite transmise au Comité interne du MEIR et au CDE, à Ottawa, qui formulent une recommandation. Le comité interne du MEIR, qui se compose de six membres, est présidé par le sous-ministre associé et comprend tous les sous-ministres adjoints de l'administration centrale du ministère. Pendant ses rencontres, toutes officielles, il examine chacun des projets qui lui sont soumis et formule une recommandation d'acceptation ou de rejet. Les demandes pour un montant inférieur à 1 million de dollars peuvent également être adressées au Comité si le ministère considère qu'elles présentent des aspects délicats sur le plan politique ou économique. En outre, à compter du 27 janvier 1985, les demandes des candidats qui avaient signé des protocoles d'entente avec le ministère devaient toutes être examinées par le Comité interne du MEIR aussi bien que par le Conseil de développement économique, mesure qui tendait à faire en sorte que, quel que soit le niveau d'aide demandée, chaque demande puisse être évaluée par l'instance consultative la plus élevée afin de déterminer si le projet en question tendait véritablement à promouvoir les objectifs globaux énoncés dans le protocole d'entente.

rejeter un projet; sa seule fonction consiste à examiner les principales caractéristiques du projet en vue de formuler une recommandation. Il serait inhabituel que le Comité interne recommande qu'un projet soit rejeté si la région a déjà recommandé qu'il soit approuvé. Le Comité interne prend ses décisions par consensus et souvent, celui-ci reflète le point de vue de son président.

Après que le Comité interne a formulé sa recommandation, la demande est transmise au Conseil de développement économique, organisme composé de ministres du Cabinet et créé en décembre 1984 par M. Stevens, mais qui n'a jamais reçu de mandat officiel. En

pratique, le Conseil se réunit pour conseiller le ministre quant à l'acceptation ou au rejet d'une demande mais c'est toujours le ministre qui conserve la responsabilité de prendre la décision finale. Le ministre n'est pas tenu de suivre les recommandations qui lui sont faites par le Comité interne ou par le Conseil de développement économique. Cet organisme a été présidé par M. Stevens pour toute la durée de son mandat.

M. Stevens privilégiait la collégialité pour les discussions du Conseil, qui étaient franches et ouvertes. En prévision des réunions, chaque membre recevait le résumé du projet, sans les annexes, pour se familiariser avec ses grandes lignes. Habituellement, le projet était présenté officiellement par des hauts fonctionnaires du ministère, après quoi le ministre invitait ses collègues du Cabinet à exprimer leur opinion. En conclusion, le ministre résumait habituellement les délibérations, ajoutait ses commentaires et prenait une décision. S'il approuvait la demande, il avait l'habitude de prendre cette décision lors de la réunion même et de signer en même temps la formule d'approbation. Il n'y avait pas de procès- verbal des délibérations du Conseil, mais tout simplement une liste officielle des décisions prises par M. Stevens.

Les demandes de 10 millions de dollars et plus doivent être approuvées par le Conseil du Trésor, comité de ministres du Cabinet chargé de superviser, de façon générale, les dépenses du gouvernement. Durant la période qui nous intéresse, M. Stevens n'a jamais été membre du Conseil du Trésor. De plus, les projets dépassant 20 millions de dollars sont soumis à l'approbation du Cabinet avant de passer au Conseil du Trésor. À l'époque, le Cabinet se composait de 40 ministres. Cependant, contrairement au Comité interne du MEIR et au Conseil de développement économique, qui examinent même les demandes dont le rejet a été recommandé, le Conseil du Trésor et le Cabinet n'examinent que les demandes dont l'approbation a été recommandée par le ministre.

M. Stevens était perçu comme un ministre « proche de ses dossiers » en ce sens qu'il suivait activement les projets les plus importants et n'hésitait pas à voir à ce que son ministère donne suite à ses propres idées.

Magna en tant que client du MEIR

Magna International Inc. (Magna), dont le conseil d'administration est présidé par Frank Stronach, est un fabricant de pièces d'auto installé essentiellement dans le sud de l'Ontario dont le chiffre de vente a sensiblement augmenté ces dix dernières années. Au MEIR, on s'entend généralement pour penser que M. Stronach a élaboré une philosophie d'entreprise et un style de gestion tout à fait uniques qui mettent l'accent sur la gestion de petites usines par des gestionnaires locaux et aussi sur la motivation et la participation du personnel grâce à l'achat d'actions par les employés et à leur intéressement aux profits. Magna est le plus important fabricant de pièces d'auto appartenant à des

intérêts canadiens et est, à ce titre, considéré par le MEIR comme occupant une place unique dans l'industrie automobile canadienne. Aucune autre entreprise au Canada n'aurait pu remplacer Magna pour le rôle stratégique envisagé pour elle par le MEIR comme fabricant canadien capable de fournir des pièces modulaires aux grands constructeurs d'automobiles.

De 1972 à 1984, Magna a reçu 29,998 millions de dollars en subventions et contributions gouvernementales, dans le cadre de divers programmes, maintenant disparus, du ministère de l'Industrie et du Commerce. Il s'agissait, sauf dans le cas de l'aide accordée à Polyrim, de subventions non remboursables. L'aide versée à Polyrim consistait, en partie du moins, en une contribution remboursable, versée à condition que le projet atteigne le stade de la production commerciale.

À l'automne de 1983, Magna s'était développée à un point tel qu'il était devenu difficile pour le ministère de voir si les demandes d'aide que l'entreprise présentait répondaient bien aux lignes directrices du Programme de développement industriel et régional concernant la « complémentarité », à savoir que le candidat devait démontrer que des facteurs de coût, d'implantation ou de temps l'empêchaient d'entreprendre son projet sans aide gouvernementale. La difficulté résidait dans le fait que Magna avait les ressources nécessaires pour mettre sur pied, sans aide gouvernementale, des projets de plusieurs millions de dollars si elle décidait d'allouer des fonds de la société dans ce but. Le problème était davantage compliqué par le fait que la société avait une gestion décentralisée, ce qui signifie que le ministère recevait des demandes de diverses divisions de Magna sans savoir quelle priorité Magna accordait elle-même à ces projets.

À cette époque-là aussi, les représentants du ministère en étaient venus à penser que Magna manquait d'organisation dans ses relations avec le gouvernement, surtout en ce qui a trait aux retards dans la préparation des documents se rapportant aux vérifications finales, avec ce résultat que la société avait, techniquement, enfreint sur plusieurs points à l'entente signée avec le gouvernement pour ses projets.

L'élaboration du protocole d'entente

En janvier 1984, le ministre du MEIR, dans le gouvernement libéral, l'honorable Edward Lumley rencontrait M. Stronach, de Magna, afin de discuter avec lui des demandes d'aide auxquelles il n'avait pas encore été donné suite ainsi que de la nécessité d'élaborer un protocole d'entente devant servir de cadre à toute aide gouvernementale éventuelle. Les hauts fonctionnaires du MEIR en étaient venus à considérer Magna comme l'élément-clé de leur stratégie pour l'industrie canadienne des pièces d'auto, pour laquelle, à leur avis, les années 1984–1985 s'annonçaient particulièrement favorables. En effet, General Motors devait prendre de l'expansion à Oshawa, American Motors devait construire une usine à Brampton et Toyota, Hyundai et Honda

prévoyaient installer des usines de montage au Canada. Voulant éviter que ces usines servent simplement à assembler des pièces fabriquées à l'étranger, les gouvernements fédéral et provinciaux étaient vivement désireux d'avoir un fabricant canadien capable de fabriquer des pièces ou des « éléments modulaires » à intégrer au produit fini. On pensait qu'une fois établies avec un fournisseur, les relations se poursuivraient. Par conséquent, il était très important que les manufacturiers canadiens de pièces d'auto soient prêts à approvisionner les nouvelles usines dès le début de la production. Et Magna était considérée par les experts du gouvernement comme une compagnie-clé dans cette stratégie.

Comme Charles Stedman, directeur général des Transports routiers, maritimes et ferroviaires du MEIR, l'explique :

> [...] Magna devait jouer un rôle absolument critique dans notre stratégie pour l'industrie canadienne des pièces d'auto et pour l'industrie canadienne de l'automobile en général
>
> [...]
>
> La société occupe une place unique dans le secteur parce que [...] environ 60 p. 100 des entreprises de fabrication de pièces sont des filiales des quatre grands de l'automobile, General Motors, Ford, Chrysler et AMC [...] Seulement 20 p. 100 appartiennent à des intérêts canadiens.
>
> [...] Alors même que l'industrie automobile devient très rapidement internationale, que de nouvelles usines de montage sont prévues pour l'Amérique du Nord [...] et [...] que les quatre grands constructeurs s'approvisionnement de plus en plus à l'extérieur, c'est-à-dire qu'ils fabriquent de moins en moins leurs propres pièces pour les acheter plutôt de fournisseurs indépendants.
>
> [...] Ce 20 p. 100 du secteur appartenant à des intérêts canadiens [...] était constitué dans une très large part de très petites entreprises qui n'avaient tout simplement pas l'envergure [...] nécessaire pour répondre aux besoins prévus. Seulement deux ou trois sociétés appartenant à des intérêts canadiens sont en mesure de le faire et Magna était la plus importante d'entre elles.
>
> (Transcription, Vol. 30, p. 5087–89)

Dans les mois qui suivent janvier 1984, Magna élabore, à la demande du ministère, un plan d'entreprise quinquennal. En posant cette exigence, les fonctionnaires du ministère voulaient obliger Magna à évaluer ses priorités et avoir la garantie que la société avait les ressources de planification et de gestion nécessaires pour assurer la réalisation de ses projets. Pour Magna, un protocole d'entente avait l'avantage d'assurer implicitement que ses demandes d'aide seraient examinées rapidement et qu'elle pourrait disposer des fonds nécessaires pour les projets propres à favoriser la réalisation des objectifs du protocole d'entente.

Après réception du plan quinquennal de Magna, le ministre Lumley examine avec ses collaborateurs le projet de protocole d'entente proposé qui est signé officiellement le 27 août 1984. Il ne s'agissait pas d'un

contrat au sens juridique, mais plutôt d'une déclaration d'intention visant à établir un cadre pour le versement, sur cinq ans, de l'aide consentie par le gouvernement à Magna afin de lui permettre de fournir aux constructeurs d'automobiles tous les principaux sous-ensembles dont ils pourraient avoir besoin. Il était prévu et entendu aussi entre Magna et le ministère que l'entreprise investirait, sur cinq ans, 500 millions de dollars dont 10 p. 100 seraient fournis par le ministère. Le protocole prévoyait que 40 p. 100 de ces investissements seraient consacrés à l'innovation et que l'aide gouvernementale consisterait en prêts sans intérêt qui seraient remboursés, sauf dans le cas d'aide pour des projets d'innovation qui ne se rendaient pas au stade de la production commerciale. Le protocole était fondé sur l'hypothèse que l'aide gouvernementale augmenterait les moyens financiers que Magna pouvait consacrer à sa croissance stratégique et également que Magna n'aurait pu, sans aide gouvernementale, mener à bien dans les délais voulus certains des projets financés dans le cadre du protocole.

L'existence du protocole n'enlevait d'ailleurs pas au ministre le pouvoir de rejeter certains des projets mis de l'avant par Magna en vertu de cette entente. Au contraire, bien qu'énumérant certains projets, le protocole prévoyait que chacun devait être évalué selon ses mérites. Aucun projet n'était approuvé dans le protocole même. La seule chose importante qui distinguait les projets évalués dans le cadre de l'entente des autres était qu'il n'était pas nécessaire de les évaluer sous le rapport de la complémentarité. Dans le cas de Magna, il était explicite dans le protocole d'entente que les projets satisfaisaient à ce critère et donc, Magna n'avait plus à démontrer que, sans aide gouvernementale, elle ne pouvait entreprendre tel ou tel projet. Le ministère s'engageait, dans le protocole, à donner la priorité aux projets qui y étaient énumérés et qui présentaient de gros risques pour un rendement relativement faible.

Magna, la seule société du secteur des pièces d'auto qui ait été invitée à signer un protocole d'entente, a reçu du gouvernement après 1972 des contributions substantielles qui ont accéléré son développement. Le tableau 20.1 donne les détails de l'aide gouvernementale reçue par Magna avant l'entrée en fonction de M. Stevens comme ministre du MEIR et avant la signature du protocole d'entente.

Relations entre M. Sinclair Stevens et M. Frank Stronach

M. Stevens et M. Stronach se connaissaient personnellement depuis plusieurs années avant septembre 1984. M. Stevens a témoigné qu'ils s'étaient rencontrés pour la première fois lors d'un voyage de gens d'affaires en Suisse en 1976, tandis que M. Stronach a déclaré qu'ils s'étaient plutôt rencontrés par l'entremise de M^me^ Stevens qui faisait partie, comme M. Stronach, du Conseil d'administration des Grands frères de la région de York. Avant que M. Stevens devienne ministre en 1984, les deux hommes s'étaient parfois rendus visite à leurs fermes respectives, où ils s'étaient généralement entretenus d'économie et de politique.

Tableau 20.1 Aide fédérale à Magna, 1972–1984

N° de projet (filiale ou division)	Date Autorisation	Montant autorisé ($)
53/512–82 (Magna Int'l)	février 1972	245 000 $
53/512–33 (Ram Air)	avril 1975	83 000 $
53/512–35 (Prog. Aod.)	septembre 1975	96 000 $
53/512–92 (Drive Mfg)	octobre 1975	355 000 $
53/512–127 (Deco Auto)	juin 1976	165 000 $
534–3349 (Polyrim)	juin 1980	18 811 000 $
534–4610 (Power Motion)	juin 1981	3 310 600 $
534–6449 (Litens)	décembre 1982	2,737 500 $
534–7135 (Invotek)	juin 1983	1 795 000 $
ILAP-232 (559300 Ont. Inc.) (Normark)		900 000 $
204049 (Polyrim)	février 1984	1 500 000 $
	TOTAL	29 998 100 $

Source: extrait de la pièce 69, p. 174

M. Stevens estimait beaucoup M. Stronach, le considérant comme un entrepreneur doué d'un grand sens pratique et d'un esprit créatif, qui avait apporté beaucoup au Canada. M. Stevens fait part de son opinion sur M. Stronach à des hauts fonctionnaires de son ministère, lors d'une réunion tenue le 21 septembre 1984, soit quatre jours après être devenu ministre. Il en parle comme d'un exemple, entre autres, d'homme d'affaires tout à fait digne d'une distinction et donne instruction à son ministère de voir s'il n'y a pas d'autres secteurs dans lesquels pourrait être appliquée la philosophie de gestion de M. Stronach. À la suite de cette réunion, M. R.E. (Bob) Brown, alors sous-ministre adjoint, demande à M. Charles Stedman de rassembler des renseignements sur M. Stronach à l'intention du ministre. M. Stedman a témoigné que jamais auparavant il n'avait reçu de demande semblable concernant une personne plutôt qu'une entreprise. Le ministère suggère au ministre que l'Ordre du Canada ou encore le Prix d'excellence en affaires du Canada seraient des distinctions tout à fait appropriées dans le cas de M. Stronach. M. Stevens a expliqué qu'il s'était servi du nom de M. Stronach à titre d'exemple, en parlant d'un projet de programme visant à récompenser publiquement des gens d'affaires qui avaient réussi et qui avaient apporté quelque chose au Canada.

Sinclair Stevens suggère le nom de Frank Stronach pour une nomination au conseil d'administration de la Corporation de développement des investissements du Canada et de Fishery Products International. Il le nomme également au Comité consultatif sur le Cap-Breton. M. Stevens a témoigné que, ce faisant, il avait l'intention de placer dans ces organismes un entrepreneur et un homme d'affaires qui, à son avis, saurait faire preuve de créativité. M. Stevens pensait également que M. Stronach ferait en quelque sorte contrepoids à d'autres personnes aux idées plus conservatrices.

Bien qu'ils n'aient pas été au courant de l'existence de relations personnelles entre les deux hommes, les hauts fonctionnaires du ministère savaient en général l'admiration et le respect qu'éprouvait M. Stevens pour M. Stronach, ce qui ne faisait que renforcer l'estime dans laquelle l'administration centrale et le bureau régional du ministère à Toronto tenaient Magna. Les représentants du MEIR convenaient que Magna s'acquittait bien de ses obligations en vertu du protocole d'entente et dépassait les objectifs qui lui étaient fixés en matière d'expansion au Canada.

Demandes d'aide présentées par Magna en Ontario

Les 17 et 18 juillet 1984, des représentants de Magna et du bureau régional du MEIR ont une série de rencontres en vue de la signature du protocole d'entente. On discute alors, afin d'accélérer leur approbation, des demandes d'aide présentées par la société mais qui avaient été bloquées et donc, n'avaient été ni examinées ni même classées, durant les négociations concernant le protocole d'entente.

Tableau 20.2 Aide du MEIR à Magna, en Ontario

Projet	Montant (milliers de dollars) aide (PDIR) coûts admissibles coûts totaux	Réception de la demande	Réception du complément d'information	Comité régional des investissements de l'Ontario	Comité interne du MEIR	Conseil de développement économique	Approbation de Sinclair Stevens
Maple (Chaînes de transmission)	1,490 4,471 4,471	8 juin 1984	20 déc. 1984	7 jan. 1985 recommandé	10 jan. 1985 recommandé	16 jan. 1985 recommandé	16 jan. 1985
Thermag (échangeurs thermiques)	826 2,481 2,481	12 juin 1984	8 oct. 1984	5 nov. 1984 recommandé	10 jan. 1985 recommandé	16 jan. 1985 recommandé	16 jan. 1985
Integram (Coussins de siège	2,238 6,722 12,624	24 mai 1984	20 fév. 1985	25 mars 1985 recommandé	9 avril 1985 recommandé	17 avril 1985 recommandé	17 avril 1985
Multimatic (Charnières de portière)	980 4,900 9,400	4 juin 1984	14 fév. 1985	25 fév. 1985 recommandé	9 avril 1985 recommandé	17 avril 1985 recommandé	17 avril 1985
Master Precision (Freins, transmissions, etc.)	1,815 9,075 14,075	13 juin 1984	25 fév. 1985	25 mars 1985 recommandé	9 avril 1985 recommandé	17 avril 1985 recommandé	17 avril 1985
Stamping (Class A Metal)	10,234 81,872 98,663	31 oct. 1984	18 nov. 1984	19 déc. 1984 le projet est bon, le SM recommande son rejet	19 jan. 1985 discuté	15 jan. 1985 projet bloqué 17 avril 1985 recommandé	17 avril 1985
Plydex (Panneaux moulés)	750 2,252 19,771	12 juin 1984	31 mai 1985	2 juillet 1985 recommandé	6 août 1985 recommandé	9 août 1985 recommandé	9 août 1985
Markham (Portières modulaires)	3,204 9,613 9,613	4 sept. 1985	11 oct. 1985	3 fév. 1986 recommandé	6 mars 1986 recommandé	16 avril 1986 recommandé	16 avril 1986

Source: Pièce 73, p. 33

Après la signature du protocole, le 27 août 1984, le ministère s'occupe de sept demandes présentées par Magna dans le cadre du PDIR pour sept petits projets — Maple, Thermag, Integram, Multimatic, Master Precision, Plydex et Markham — qui tous étaient directement visés par le protocole d'entente ou constituaient des variations acceptables des projets envisagés, et pour lesquels l'aide demandée allait de 750 000 $ à 3,2 millions de dollars. Dans chaque cas, l'agent de projet recommande que le ministère appuie la demande et dans chaque cas aussi, le Comité régional des investissements de l'Ontario, le Comité interne du MEIR et le Conseil de développement économique recommandent également que la demande soit approuvée comme il était dit dans le résumé du projet. Tous ces projets sont finalement approuvés par Sinclair Stevens lors de réunions du Conseil de développement économique. Trois d'entre eux, Multimatic, Master Precision et Integram, sont approuvés le 17 avril 1985.

D'après la preuve présentée pour chacun de ces projets, ces demandes d'aide sont traitées tout à fait ordinairement et ne prêtent pas à controverse. Chaque demande a été pleinement évaluée et répond aux critères du PDIR et du protocole d'entente. Le tableau 20.2 en donne une liste complète, plus le projet appelé Class A Stamping, et indique aussi les dates auxquelles les demandes ont été examinées.

Bien que M. Stevens ait témoigné qu'il arrivait très rarement qu'il soit lui-même tenu au courant de l'avancement des démarches concernant un projet ordinaire à moins que le candidat ait l'impression d'être traité injustement, il reçoit, du sous-ministre associé, Gordon Ritchie, une note datée du 27 décembre 1984, probablement en raison de l'intérêt qu'il portait à Magna. Dans cette note, où il était largement question du projet Class A Stamping, M. Ritchie décrivait ainsi quatre projets de Magna : « des demandes de petits montants pour des projets d'innovation relativement peu complexes qui peuvent être traités de la façon ordinaire. Les analyses détaillées sont presque terminées et les projets vous seront soumis prochainement. » (Pièce 70, p. 40) Ces renseignements ont été transmis à M. Stevens bien avant que les projets soient soumis à son approbation. Les grands projets qui mettaient en jeu des questions d'orientation étaient presque toujours discutés avec le ministre, parfois à plusieurs reprises, avant d'être engagés dans le processus habituel d'approbation.

Magna, qui avait des relations étendues avec le gouvernement, était généralement tenue au courant de ce que le ministère pensait de chacun de ses projets et du stade auquel ils en étaient rendus dans le processus. Magna était au courant, bien sûr, des pouvoirs du ministre en ce qui a trait aux demandes d'aide dans le cadre du Programme de développement industriel et régional.

Class A Stamping

Le 17 octobre 1984, le bureau régional du MEIR recevait de Magna une demande d'aide dans le cadre du PDIR pour la construction d'une

usine d'emboutissage appelée Class A Stamping destinée à produire des carrosseries de haute qualité pour les automobiles. Ce projet d'investissement, le plus important envisagé par Magna, figurait dans le protocole d'entente et était estimé à environ 98 millions de dollars. Magna a demandé à ce moment-là une aide de 40 millions de dollars de la part du gouvernement fédéral, soit 50 p. 100 des coûts admissibles en vertu du Programme. L'agent de projet, M. Allison, estima cependant qu'une aide gouvernementale de 20 millions serait suffisante pour décider Magna à entreprendre le projet et l'inciter à se chercher un partenaire pour partager les risques d'un aussi gros investissement.

La plupart des fonctionnaires du ministère qui s'occupaient du projet en reconnaissaient le mérite et l'importance. Le ministère considérait qu'il cadrait bien avec ses objectifs pour l'expansion du secteur des pièces d'auto en ce que ce serait la première usine du genre en Amérique du Nord à appartenir à un fabricant de pièces d'auto indépendant. On pensait donc que l'usine pourrait attirer une importante clientèle japonaise et approvisionner en même temps les usines de Ford, de GM, d'AMC et de Chrysler au Canada, stimulant ainsi l'industrie canadienne, avec toutes les retombées connexes. L'usine d'emboutissage était considérée par beaucoup, tant chez Magna qu'au MEIR, comme tout à fait essentielle à la réalisation de l'objectif de Magna de devenir un fournisseur d'importants sous-ensembles modulaires pour les grands constructeurs d'automobiles.

Quelques semaines après que Magna eut présenté sa demande d'aide pour le projet et avant même que la demande ne commence à suivre la filière habituelle, même au niveau régional, le sous-ministre adjoint, M. Brown, rédige à l'intention de M. Stevens une note qu'il lui fait transmettre par les voies appropriées et dans laquelle il appuie la recommandation de négocier avec Magna l'octroi d'une aide de 20 millions de dollars pour le projet. La note est ensuite transmise au bureau du sous-ministre associé et fonctionnaire responsable le plus haut placé, M. Gordon Ritchie, qui donne instruction à M. Brown de recommander plutôt le rejet de la demande.

M. Ritchie considérait en effet qu'il s'agissait là d'un projet trop « onéreux », c'est-à-dire qu'il aurait nécessité un investissement de 100 000 $ par emploi créé, soit près de dix fois l'investissement moyen pour la région de l'Ontario à cette époque-là; habituellement, les demandes présentées dans le cadre du PDIR supposaient un investissement d'environ 10 000 $ par emploi créé. M. Ritchie se demandait également où le ministère comptait trouver les fonds pour financer le projet. En effet, le 9 novembre 1984, le PDIR avait été modifié de façon à éliminer toute aide aux investissements consentis dans les zones du palier 1. M. Ritchie pensait que l'aide demandée n'était plus disponible dans le cadre du PDIR et que, si l'on décidait de l'accorder tout de même au motif que la demande serait antérieure aux modifications apportées au programme, cela ne cadrerait pas avec la nouvelle politique qui visait à réduire l'aide accordée aux projets d'investissement dans les régions urbaines industrialisées. L'autre option possible pour

financer le projet était de se prévaloir de l'article 17 de la Loi sur le développement industriel et régional. Cependant, l'article ne comporte aucun règlement et M. Ritchie craignait qu'y recourir créerait un dangereux précédent avec lequel le ministère aurait par la suite des difficultés.

Enfin, M. Ritchie s'inquiétait de ce que le ministère avait déjà accordé de l'aide au client auquel Magna songeait pour ses carrosseries, lequel client était tenu de respecter un fort pourcentage de contenu canadien. Le marché des pièces embouties était donc déjà assuré de sorte que Magna ne courait pas grand risque et une aide ne devrait pas être nécessaire. Aux yeux de certains, cela équivaudrait à subventionner deux fois le client de Magna. La note finalement adressée à M. Stevens et signée par M. Ritchie exprimait ce qui était devenu la position officielle du ministère, à savoir que la demande de Magna pour le projet d'usine d'emboutissage devrait être rejetée.

Le directeur exécutif de la région de l'Ontario, M. Blackwood, s'opposait également à ce que le ministère accorde une aide au projet, d'une part parce qu'il était d'accord avec M. Ritchie, et d'autre part parce qu'il s'inquiétait du trou que les 20 millions de dollars demandés créeraient dans le budget du MEIR pour l'Ontario. Il semblait penser qu'« Ottawa » avait imposé au bureau régional de l'Ontario le protocole d'entente de 1984 avec Magna sans pour autant augmenter en conséquence le budget de la région.

La directive donnée par M. Ritchie devient donc la position officielle du ministère et a pour effet d'orienter le processus consultatif habituel. Conséquemment, bien que le Comité régional des investissements de l'Ontario ainsi que le Comité interne du MEIR aient discuté du projet, ils recommandent de rejeter la demande d'aide, quoi qu'ils aient pu en penser.

Bien que jouissant de l'appui de M. Stronach, le projet n'était pas sans susciter de controverse à l'intérieur de Magna même car un si gros investissement risquait de compromettre la santé financière de l'entreprise.

Le projet est soumis au Conseil de développement économique le 16 janvier 1985. À ce moment-là, l'organisme se trouvait donc avoir devant lui le résumé du projet ainsi que la recommandation du ministère de rejeter l'aide de 20 millions de dollars. C'est M. Blackwood, directeur exécutif de la région de l'Ontario, qui présente le projet, dont les grands points et les principales implications sont clairement énoncés à l'intention du ministre. Au cours de la discussion, il devient évident que le projet est loin de faire l'unanimité.

Après que le ministère eut présenté son point de vue, M. Stevens sollicite, comme c'était son habitude, l'avis de ses collègues du Cabinet. M. McMillan, le premier à se prononcer, se dit préoccupé par la répartition des fonds entre les régions et aussi par le fait que l'Ontario recevait tant d'argent; il aurait préféré qu'un projet de cette nature et nécessitant un si fort investissement aille à une région plus défavorisée. M. Kelleher, quant à lui, n'a d'opinion affirmée ni dans un sens ni dans

l'autre. M. Siddon s'inquiète de savoir si le projet faisait appel à une technologie suffisamment avancée pour justifier une aide d'une telle importance et lui aussi se dit préoccupé par la répartition des fonds entre les régions.

Après que les autres ministres eurent exprimé leurs opinions, M. Stevens résume la discussion et prend une décision. Il propose que le ministère cherche à obtenir du gouvernement de l'Ontario la moitié des 20 millions de dollars en cause. M. Stevens donne donc instruction à ses collaborateurs de se mettre en rapport avec le gouvernement ontarien. À la fin de la réunion, M. Stevens prend la décision de reporter à plus tard l'examen de la demande par le Conseil de développement économique. Les gens du ministère ont cru comprendre que le ministre verrait la demande d'un oeil favorable si une entente pouvait être conclue avec l'Ontario.

Le ministère sollicite alors la participation du gouvernement de l'Ontario au sujet du projet, et la province accepte finalement de verser 10,2 millions de dollars d'aide. La demande de Magna est alors renvoyée devant le Comité interne du MEIR et ensuite, le 17 avril 1985, devant le Conseil de développement économique, avec la recommandation d'approuver une aide de 10,2 millions de dollars sous réserve que l'Ontario verse un montant égal. Le Conseil est mis au fait de la suite qu'avait eue la suggestion du ministre sur quoi M. Stevens donne son approbation pour une présentation au Conseil du Trésor.

Le MEIR rédige donc le document, qui est soumis au Conseil du Trésor et approuvé le 13 juin 1985. D'après la preuve, M. Stevens souhaitait vivement que celui-ci prenne sa décision en juin 1985. Le projet d'usine d'emboutissage est le seul des projets soumis officiellement par Magna qui ait fait l'objet d'une recommandation négative du ministère.

Polyrim

En mars 1980, sous le précédent gouvernement libéral, Polyrim Mfg. Ltd., une filiale de Magna, concluait avec le gouvernement du Canada un accord de contribution de plus de 18 millions visant un projet de moulage par injection et réaction de grosses pièces de plastique pour les pare-chocs. Afin de faciliter le projet, le gouvernement adopte un règlement pour permettre à l'organisme alors connu sous le nom d'Office d'expansion des entreprises d'administrer le projet. Comme condition à son aide, le gouvernement conclut par l'entremise de l'Office une entente pour une option d'achat d'actions lui donnant jusqu'au 30 juin 1994 pour exercer son option d'acheter, pour un dollar, le sixième des actions de Polyrim, actions que le gouvernement pourrait immédiatement revendre à Polyrim pour la valeur comptable plus ou moins 10 p. 100, selon les circonstances. En vertu de l'accord de contribution conclu, environ 13 millions de dollars de l'aide gouverne-

mentale étaient remboursables à compter du 31 octobre 1985, à raison de 8 p. 100 du chiffre des ventes brutes pour l'année financière se terminant le 31 juillet 1985, et chaque année par la suite jusqu'à remboursement complet.

L'option d'achat d'actions

Au début de 1984, Magna veut fusionner avec Polyrim afin de profiter de crédits d'impôt à l'investissement et de dispositions fiscales permettant le report des pertes. Pour cela, il était cependant nécessaire de supprimer l'option d'achat d'actions. Le gouvernement accepte que l'option soit supprimée estimant qu'il n'y avait pas lieu de prendre une participation dans une entreprise lorsque cela ne servait pas les intérêts de l'État. On négocie donc la vente de l'option à Magna et il est entendu avec le ministre Lumley de la céder pour 1 004 460 $, montant calculé selon une formule établie dans l'option même.

L'accord n'était pas encore officiel au moment de l'entrée en fonction de M. Stevens comme ministre. Le MEIR continua de faire les démarches nécessaires pour mener à bien le contrat mais il y eut un retard important occasionné par la vérification finale du projet Polyrim. Tous les représentants du ministère venus témoigner ont dit qu'il y avait accord de principe dès l'été 1984, avant la nomination de M. Stevens.

L'option d'achat d'actions est finalement annulée par un accord daté du 30 juillet 1985 et signé par M. Stevens. Rien n'indique que celui-ci ait pris une part quelconque dans les négociations en vue de cette annulation. L'accord lui-même nécessitait une modification du Règlement sur l'expansion des entreprises qui fut adoptée par le Cabinet sur la recommandation du Conseil du Trésor et celle de M. Stevens comme ministre du MEIR.

Modification des modalités de remboursement

La deuxième question à régler au sujet de Polyrim est la demande de Magna de « réaménager » le remboursement de sa dette envers le gouvernement. L'aide fédérale de 18 millions de dollars à Polyrim consistait en une subvention à la recherche de 5 millions de dollars, non remboursable, et d'un prêt conditionnellement remboursable de 13 millions de dollars. D'après les termes de son entente avec le gouvernement, Polyrim devait rembourser les 13 millions de dollars à raison de 8 p. 100 du total de ses ventes brutes pour l'année financière précédente, à partir du 29 octobre 1985. En fait, en raison du succès du projet, la dette aurait été remboursée dans les deux ans qui suivent octobre 1985.

Le MEIR savait, dès avril 1984, que Magna désirait retarder le remboursement de sa dette, mais ce n'est que le 2 mai 1984 que Magna demande officiellement à retarder le remboursement de sa dette jusqu'au 31 août 1988, soit de trois ans. Magna demande ensuite, le

20 septembre 1984, que les modalités de l'accord de contribution soient révisées de telle sorte que le remboursement de l'emprunt commence lorsque Polyrim ait un solde positif des bénéfices non répartis, qu'il soit échelonné sur cinq ans en versements mensuels égaux et qu'il ne porte aucun intérêt durant toute la période de remboursement. Le ministère est d'avis qu'il n'est pas question de revoir les modalités de remboursement, estimant que Magna doit remplir ses obligations et que ce serait une erreur de l'en dégager juste au moment où l'on négociait d'autres accords comprenant des contributions remboursables du même genre. M. Stevens a pu être renseigné à ce sujet durant l'automne de 1984 mais il ne donna à cette époque-là aucune instruction à son ministère.

Malgré la position originellement adoptée, le ministère, sans avoir reçu d'instruction du ministre, examine la demande de Magna mais il insiste tout au long des négociations pour que Magna paie de l'intérêt aux taux commerciaux sur le solde de sa dette. Durant ce temps, le ministère propose à Magna d'examiner la possibilité de prolonger la période de remboursement au-delà des deux ans originellement prévus pourvu que la valeur nette actualisée du remboursement aux contribuables ne diminue pas. Comme l'a expliqué Charles Stedman :

> Magna nous devait des intérêts sur le solde impayé au 29 octobre 1985. En vertu du contrat de 1980, les intérêts en question étaient calculés au taux de la Banque du Canada plus 2 p. 100, ce qui est un taux plus élevé que ce que le financement coûte au gouvernement en ce sens que si le gouvernement ne récupère pas le principal, alors il se trouve devant un déficit et il lui faut alors emprunter l'argent nécessaire.
>
> Cela signifiait que le gouvernement était mieux placé, dans un certain sens, pour obtenir des intérêts de Magna que pour récupérer son argent. Donc, de notre point de vue, c'était une bonne affaire aussi longtemps que Magna voulait bien nous payer des intérêts.
>
> Cela valait également pour tous les reports. Aussi longtemps qu'ils pouvaient reporter le remboursement, c'était très bien.
>
> Pour ce qui est de la valeur nette actualisée, elle était calculée à partir de ce qu'il en coûtait au gouvernement d'emprunter l'argent nécessaire, c'est-à-dire un chiffre légèrement différent, probablement un peu moins élevé. Ces dernières années, ce chiffre tournait normalement autour de 10 p. 100, fixé par le Conseil du Trésor, et tous les calculs économiques pour les projets de développement économique au gouvernement sont basés sur ce chiffre, qui nous est fourni.
>
> [...]
>
> Q.: Donc, si l'on parle du taux de la Banque du Canada plus 2 p. 100, le gouvernement se trouvait à faire de l'argent sur ce qui était en fait un prêt?
> M. STEDMAN : C'est bien cela.
>
> (Transcription, vol. 33, p. 5869–70)

Le ministère poursuit les discussions avec Magna durant l'hiver de 1985 et le printemps de 1986, toujours sur cette base que la valeur

nette actualisée du remboursement ne diminuerait pas. Bien que M. McAlpine, de Magna, ait pu parler de la chose à M. Stevens durant une rencontre en février 1986, M. Stevens ne lui donne pas d'autre encouragement que de poursuivre ses discussions avec le ministère.

Le MEIR songeait également à se servir des remboursements de Polyrim pour financer le projet de Magna au Cap-Breton. M. Bob Brown a témoigné que le MEIR était intéressé par cette solution parce qu'il éprouvait lui-même des problèmes budgétaires mais qu'il avait fini par conclure que cela serait contraire aux bonnes pratiques financières au gouvernement.

M. Stevens n'a jamais approuvé la demande de réaménagement de la dette de Polyrim présentée par Magna. Finalement, la demande a été officiellement rejetée par le ministère en juillet 1986, après la démission du ministre.

Magna Cap-Breton

Tout le temps que M. Stevens a été ministre, les discussions et les négociations se poursuivirent entre Magna et le MEIR concernant l'établissement, par Magna, de centres de formation dans des régions éloignées du Canada. Ces négociations aboutirent à la signature entre le MEIR et Magna d'un protocole d'entente le 14 juin 1985, puis, le 7 avril 1986, d'une entente prévoyant le versement à Magna d'une aide gouvernementale d'environ 64 millions de dollars pour l'établissement de deux centres de formation attachés à des usines au Cap-Breton.

Une des grandes priorités du nouveau gouvernement conservateur était d'encourager, grâce au secteur privé, une croissance économique réelle dans des régions à développement inégal, comme celle de l'Atlantique, et en particulier celle du Cap-Breton, la plus défavorisée du pays. En qualité de ministre du MEIR, M. Stevens était responsable de la mise en œuvre de cette politique. Le gouvernement espérait que la participation de Magna servirait de catalyseur et stimulerait le développement économique d'une région défavorisée du pays.

Pour Magna, le projet du Cap-Breton représentait un investissement important en argent et en ressources dans une région où la société n'avait jamais été présente et il posait donc un risque certain pour la crédibilité de Magna. Le témoignage de M. Stronach fait ressortir clairement que c'est lui qui, fréquemment malgré l'avis de ses collègues de la haute direction, était l'âme dirigeante du projet chez Magna, estimant en outre que Magna tenait là l'occasion de prouver que sa philosophie était aussi valable au Cap-Breton que dans le sud de l'Ontario, siège de l'entreprise. Magna n'était pas mue par des motifs altruistes et, tout au long des négociations avec le MEIR, elle était guidée par un jugement commercial sûr. À diverses reprises durant les négociations cependant, le MEIR s'inquiéta de ce que le montant demandé par Magna soit trop élevé par rapport à la nature de la proposition. De plus, M. Stronach n'était pas imperméable aux considérations politiques : au début des discussions avec le MEIR, il

mentionna à plusieurs reprises la possibilité d'établir un centre de formation à Baie-Comeau. M. Stronach a témoigné avoir fait cette suggestion parce que l'endroit était situé dans la circonscription du Premier ministre. La suggestion fut transmise à M. Stevens, qui ne donna aucune instruction la concernant.

Bien que les négociations concernant le projet de Magna au Cap-Breton se soient essentiellement déroulées entre des gens du MEIR et de Magna, M. Stevens et M. Stronach s'occupèrent personnellement davantage de ce projet que de tout autre projet de Magna. Durant toute cette période, M. Stevens ne cessa de donner des instructions à son ministère à ce sujet et il encouragea toujours la poursuite des négociations.

C'est à l'automne 1984 que Magna commença à s'occuper du projet de Cap-Breton. L'entreprise avait récemment ouvert dans la région de Toronto un centre de formation et M. Stronach avait invité M. et M^me^ Stevens à venir et visiter. Durant cette visite, par un dimanche d'octobre 1984, M. Stevens parle de la possibilité de construire des installations semblables dans des endroits comme le Cap-Breton, à quoi M. Stronach répond qu'il allait y songer et suggère d'en construire jusqu'à quatre ou cinq dans des régions éloignées. M. Stevens donne à ses collaborateurs instruction de donner suite à la suggestion, d'après laquelle, au début, Magna engagerait les diplômés qui, espérait-on, retourneraient chez eux plus tard pour créer de nouvelles entreprises.

En novembre et décembre 1984, des fonctionnaires du MEIR et de la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada rencontrent à plusieurs reprises des représentants de Magna afin de s'entendre avec eux sur un projet de création de centres de formation dans des régions éloignées. Magna prévoyait que le gouvernement absorberait tous les coûts additionnels qu'entraînerait la construction de ces centres dans des régions éloignées, ce qui nécessiterait une contribution gouvernementale de 75 p. 100 du montant nécessaire, soit environ 5 millions de dollars par année. De son côté, le MEIR trouve qu'il s'agit là d'une aide gouvernementale très élevée.

Les négociations avancent lentement. Fin février 1985, le MEIR demande à M. Stevens des instructions quant à la façon de procéder. Le ministère suggère de joindre une usine à chaque centre de formation de manière que les diplômés puissent se trouver un emploi permanent sur place. M. Stevens donne instruction à ses collaborateurs de poursuivre les négociations afin d'explorer cette possibilité, de faire baisser le montant de l'aide fédérale demandée et aussi de limiter le nombre d'années durant lesquelles cette aide serait nécessaire.

Le dimanche 24 mars 1985, M. Stevens invite M. Stronach à sa ferme afin de discuter avec lui de la manière dont le gouvernement pourrait remplir ses promesses électorales concernant le Cap-Breton. Ils en ressortent encore plus déterminés à mener le projet à bien. La même semaine, M. Stevens demande à ses fonctionnaires d'essayer, en priorité, de mettre au point avec Magna le projet du Cap-Breton aussi rapidement que possible. Le 29 mars 1985, prenant la parole au cours d'une

rencontre de la Société de développement du Cap-Breton, M. Stronach mentionne que Magna songeait à ouvrir une usine au Cap-Breton. Malgré les instructions données par M. Stevens, les négociations n'aboutirent pas, Magna trouvant qu'il n'était pas possible, à court terme, d'ouvrir une usine près du centre de formation. Vers la fin d'avril 1985, le ministère estime nécessaire l'intervention du ministre pour que les négociations progressent.

Le 3 mai 1985, M. Stevens et M. Stronach se rencontrent aux bureaux de la CDIC à Toronto. Aucun des collaborateurs de M. Stevens n'était présent, bien que celui-ci ait été renseigné à fond sur les projets concernant le Cap-Breton, l'usine d'emboutissage et Polyrim, en préparation de cette rencontre. M. Stevens et M. Stronach n'avaient qu'un vague souvenir des détails de la rencontre, mais il y fut généralement question du projet du Cap-Breton, des centres de formation et de la nécessité pour Magna d'obtenir une indemnisation totale pour les coûts supplémentaires entraînés par le fait d'aller s'installer au Cap-Breton. Il ne semble pas qu'aucun problème particulier concernant le projet du Cap-Breton ait été résolu à cette rencontre mais le projet n'en est pas mis de côté pour autant.

Le budget fédéral du 23 mai 1985 vient d'ailleurs lui donner un autre coup de pouce. Bien que le gouvernement ait annoncé la fermeture de deux usines d'eau lourde au Cap-Breton, ce qui signifiait la perte de 600 emplois, le budget comprend un certain nombre de stimulants visant à attirer l'investissement au Cap-Breton, dont un crédit d'impôt de 50 p. 100 pour les coûts d'investissement immobilier attribuables à l'implantation d'une entreprise au Cap-Breton. Sur le plan politique, il devient important pour le gouvernement de montrer des résultats positifs au Cap-Breton et M. Stevens donne donc instruction à ses fonctionnaires de commencer à rédiger un projet de protocole d'entente avec Magna dont il pourrait faire état durant sa visite prochaine au Cap-Breton.

Le 14 juin 1985, M. Stevens annonçe au Cap-Breton la signature prochaine d'un protocole d'entente avec Magna, lequel est finalement signé le 5 juillet 1985. Il s'agissait d'un document très général ne comportant aucun engagement financier ferme; il était simplement entendu que Magna examinerait la possibilité d'établir à la fois une usine et un centre de formation, et que le gouvernement du Canada, pour sa part, examinerait la possibilité d'indemniser Magna pour les coûts supplémentaires occasionnés par son installation au Cap-Breton. Le gouvernement donne suite à son engagement le 17 juillet 1985, lorsque M. Stevens annonçe le Programme d'aide supplémentaire au Cap-Breton qui double les contributions du PDIR pour des projets au Cap-Breton. En même temps, le ministre des Finances, M. Wilson, accepte que le crédit d'impôt à l'investissement au Cap-Breton soit porté de 50 à 60 p. 100.

En septembre 1985, Magna présente une nouvelle proposition discutée lors d'une rencontre entre des représentants du MEIR et de Magna, dont M. Stronach et M. Stevens. À ce stade-là, la nouvelle

proposition est très proche de la proposition précédente : le gouvernement devrait se charger de tous les coûts supplémentaires occasionnés par l'implantation des deux usines, y compris les coûts de transport, et devrait également consentir des prêts couvrant 100 p. 100 du coût des terrains et des immeubles et 75 p. 100 des coûts de l'équipement nécessaire pour les centres de formation. Cette fois encore, le MEIR trouve élevé le montant de l'aide demandée et les parties se mettent à examiner des moyens d'abaisser les coûts. M. Stevens, en particulier, se demande si des stimulants fiscaux ou encore des crédits d'impôt pourraient être utiles. À la fin de la réunion, tant M. Stevens que M. Stronach conviennent de reformuler l'entente en vue d'être en mesure de la conclure au début d'octobre.

Après des négociations soutenues avec le MEIR, Magna présente en octobre un projet révisé prévoyant l'implantation au Cap-Breton d'un maximum de trois usines avec centres de formation, le tout étalé sur trois ans. Deux des établissements devaient être construits immédiatement. La proposition comporte une clause sur les coûts de transport, lesquels représentaient une grande partie de la somme demandée et que Magna désirait se voir verser avant d'amorcer le projet.

Le ministère répond que, bien que le montant de l'aide pour les immobilisations puisse être calculé de façon à compenser les coûts de fonctionnement, il ne devrait pas y avoir de subvention directe pour les coûts de transport. Le ministère pensait également qu'un seul centre de formation était suffisant pour les deux premières usines. Conséquemment, le 30 octobre 1985, lors d'une rencontre avec des représentants de Magna, dont M. Stronach, le ministère présente une contre-proposition officieuse prévoyant le versement d'une aide de 45,7 millions de dollars pour trois usines et deux centres de formation. Le 11 décembre 1985, le Conseil de développement économique présente officiellement cette contre-proposition à Magna.

Dans une lettre datée du 13 janvier 1986, Magna répond en demandant une avance de 35,4 millions de dollars par usine. Lors d'une rencontre tenue le 17 janvier 1986 à Toronto entre des représentants du MEIR et de Magna, dont M. Stronach, on parvient à s'entendre sur une formule de compromis prévoyant deux centres de formation et deux usines. Cet accord prévoyait en substance que toutes les estimations de coût établies par Magna sur dix ans, dont la plupart des coûts de transport, seraient réduites en une valeur nette actualisée équivalente, soit environ 30 millions de dollars par usine, et que ces fonds seraient versés durant la première année du projet. Magna n'aurait pas à rembourser l'aide si elle satisfaisait à ses engagements.

Le 22 janvier 1986, au cours d'un déjeuner à Ottawa, M. Stevens et M. Stronach discutent ensemble de l'entente de principe conclue avec Magna. Par la suite, le 7 février 1986, le Comité interne du MEIR examine l'entente en question et exprime certaines réserves, notamment que le ministère devrait négocier un arrangement plus favorable pour le gouvernement, en obligeant Magna à rembourser au moins une partie des fonds avancés. Une réunion interministérielle a lieu le 12 février

1986, au sujet du projet Magna Cap-Breton, durant laquelle les divers ministères sont invités à exprimer leur opinion.

Le 13 février 1986, M. Stevens discute en long et en large de l'entente provisoire avec ses fonctionnaires, qui en font ressortir les problèmes, soulignant la difficulté de verser à Magna l'avance immédiate demandée car Magna recevrait ainsi durant les deux premières années plus d'argent qu'elle n'en aurait dépensé de son côté. Tous conviennent que l'entente, dans sa forme actuelle, serait inacceptable pour le gouvernement en raison de l'importance de l'aide demandée et aussi de l'avance à verser. La réunion se poursuit tard dans la soirée sans que M. Stevens prenne une décision avant de partir pour Montréal. À son retour, M. Stevens parle avec le sous-ministre associé, Bob Brown, et lui demande de repenser le projet de façon qu'on réduise le montant de l'avance, qu'on fasse davantage appel aux crédits d'impôt et qu'on améliore la qualité du projet étant donné l'investissement consenti.

Le ministère poursuit les négociations avec Magna en suivant les instructions données par M. Stevens. Vers la mi-mars Magna présente une proposition comportant deux nouveaux éléments importants, à savoir :

- une usine nécessitant des capitaux fixes plus importants afin de pouvoir mieux tirer parti des programmes existants et du crédit d'impôt à l'investissement; et

- la fabrication d'un produit moins tributaire des coûts de transport, ce qui fait passer la différence de coût pour le transport et l'exploitation de 37,2 millions de dollars à 4,5 millions de dollars.

Avec ces modifications, l'aide demandée se trouve portée à 31 millions de dollars par usine mais la qualité du projet s'en trouve grandement améliorée et celui-ci cadre plus facilement avec les exigences du PDIR. Après en avoir discuté avec ses collaborateurs, M. Stevens décide que le gouvernement présenterait une contre-proposition pour deux usines et un seul centre de formation, la première usine ayant une valeur actualisée nette de 27,6 millions de dollars et la seconde de 18,7 millions de dollars. De la sorte, l'aide demandée pourrait être fournie dans le cadre du PDIR, du Programme d'aide supplémentaire au Cap-Breton, du Programme Entreprise Atlantique, des crédits d'impôt à l'investissement ainsi que des programmes d'aide à la formation de la CEIC et du MEIR. Il est également proposé que Magna consente au gouvernement une option d'achat d'actions à 1 $ sur 25 p. 100 des nouvelles actions auto-détenues de la future filiale de Magna au Cap-Breton. Le ministère rédige donc pour M. Stronach, de la part de M. Stevens, une lettre dans laquelle est exposée la contre-proposition du gouvernement et finalement, une offre de 28,3 millions de dollars actualisés est présentée pour la première usine et une offre de 18,7 millions de dollars pour la deuxième usine.

M. James (Jim) Howe du MEIR a de longues discussions avec des représentants de Magna. Il fait savoir à M. Brown que celles-ci ne

progressaient pas parce que Magna continuait à réclamer le versement des fonds à l'avance. M. Brown téléphone donc à M. Stevens, alors à Phoenix, en Arizona, pour lui faire valoir que, comme les négociations étaient compromises, M. Stevens devrait avoir un entretien avec M. Stronach. M. Stevens appelle alors M. Stronach et fixe une rencontre à Ottawa pour le 7 avril 1986.

M. Stevens, M. Stronach et leurs collaborateurs se rencontrent donc à Ottawa pour une dernière séance de négociations. Dans l'intervalle, Magna avait fait savoir qu'elle n'était disposée à construire qu'une seule usine et qu'un seul centre de formation mais le ministère estimait que, sur le plan politique, il était nécessaire d'avoir deux usines. À la rencontre, il est question du montant de l'aide demandée, et notamment du montant de l'avance, de l'utilisation des crédits d'impôt à l'investissement ainsi que du lieu d'implantation de la deuxième usine.

Un protocole d'entente est rédigé à cette réunion et signé par M. Stevens et par M. Stronach. Il prévoyait une aide gouvernementale de 27,55 millions de dollars actualisés pour chacune des deux usines. Magna convint d'investir dans chaque usine au moins 4 millions de dollars de ses fonds propres. L'aide gouvernementale se composait d'une avance de démarrage d'un million de dollars pour la première usine et d'un maximum de 3 millions de dollars pour la deuxième. Magna allait également bénéficier d'une subvention pour les taux d'intérêt dans le cadre du Programme Entreprise Atlantique. La contribution du PDIR par usine s'établissait à 9,79 millions de dollars, somme qui se trouvait doublée par le Programme d'aide supplémentaire au Cap-Breton. La CEIC et le MEIR devaient fournir des fonds pour les coûts de formation. L'avantage à retirer des crédits d'impôt à l'investissement devait être partagé entre Magna et le gouvernement. En vertu de cet accord, la valeur totale de l'aide gouvernementale à Magna s'établissait à au moins 64 millions de dollars. Le Cabinet approuve le projet le 8 avril 1986 et trois jours plus tard M. Stevens et M. Stronach font tous deux des annonces concernant l'accord conclu.

Documents du MEIR en la possession de Magna

Les documents confidentiels suivants se rapportant au projet Magna Cap-Breton ont été trouvés dans les dossiers de M. Donaldson, directeur des relations gouvernementales chez Magna et auparavant agent du MEIR chargé d'examiner les demandes d'aide présentées par Magna au ministère :

- note datée du 31 mai 1985, adressée à M. Stevens, à laquelle était jointe un projet de protocole d'entente;
- note datée du 21 mars 1986 et adressée à M. Stevens exposant la stratégie du MEIR pour les négociations ainsi que la position de repli; et
- projet de lettre de M. Stevens à M. Stronach daté du 26 mars 1986.

MM. Bob Brown, James Dancey, John Lane et James Howe, du MEIR, ont témoigné que ces documents n'auraient pas dû se trouver en la possession de Magna et ne pouvaient s'expliquer comment la chose avait pu se produire. M. Donaldson a témoigné que le document du 31 mai 1985 lui avait été remis par M. Dancey durant les négociations préliminaires à la signature du protocole d'entente en juin 1985. Le projet de protocole joint à ce document porte des notes de la main de M. Donaldson. Celui-ci a témoigné ne pas se souvenir de la façon dont les deux autres documents étaient venus dans ses dossiers et ne pas pouvoir fournir d'explication là-dessus non plus. Le document qui expose la stratégie du MEIR pour les négociations énonce aussi la position de repli du gouvernement, qui est essentiellement la même que celle adoptée dans l'accord. M. Stevens a témoigné n'avoir transmis à personne ces deux derniers documents.

Il serait grave que Magna ait eu en sa possession, avant la réunion du 7 avril 1986, des documents confidentiels exposant les facteurs décisifs pour le gouvernement. Par contre, si ces documents sont entrés en sa possession après le 7 avril 1986, cela n'aurait pas grande importance. Il est impossible de dire, d'après la preuve, si Magna a eu les documents du MEIR avant ou après la réunion du 7 avril 1986. Quoi qu'il en soit, les marques qui figurent sur l'exemplaire trouvé chez Magna sont très différentes de celles qui figurent sur le document que la Commission a obtenu du bureau du ministre. De plus, l'exemplaire de Magna n'est pas, contrairement à celui du ministre, signé par M. Brown ou en son nom. Ces différences laissent penser que la « fuite », si fuite il y a eu, n'est pas venue du bureau du ministre.

On ne saurait alléguer qu'il y ait eu manquement de la part de M. Stevens. Dans son plaidoyer écrit, l'avocat du gouvernement du Canada déclare que « le MEIR a pris des mesures internes, au niveau de la haute direction, pour empêcher la répétition d'une pareille incorrection » (p. 136).

Transaction avec Anton Czapka

Les allégations concernant la transaction avec Anton Czapka, qui constituaient le pivot de notre enquête, touchaient les rapports entre le ministère de M. Stevens et Magna International Inc. Ces allégations nous ont nécessairement amenés à nous pencher en même temps sur la politique du gouvernement à l'égard des régions moins bien nanties, comme le Cap-Breton, politique qui impliquait Magna. Elles portaient aussi sur ce que pouvaient être les intérêts personnels de M. Stevens. En effet, le prêt de 2,62 millions de dollars négocié par M^me^ Stevens est arrivé à point nommé pour le groupe de compagnies York Centre, dont la situation financière dans l'ensemble était alors très peu enviable. Son importance à notre enquête est indéniable.

Avant d'examiner les rapports entre les individus mêlés à ces événements et les événements eux-mêmes, voyons en premier lieu les

faits saillants de la transaction avec M. Czapka. Le 4 avril 1985, M^me^ Stevens rendit visite à M. Stronach au siège social de Magna et ce dernier lui présenta M. Czapka. Avant la fin d'avril, M^me^ Stevens et M. Czapka était arrivés à une entente en vertu de laquelle M. Czapka consentait à M^me^ Stevens un prêt de 2,62 millions de dollars garanti par hypothèque avec droit de participation.

M. Czapka

Durant la période qui nous intéresse, Anton Czapka était un associé et un ami personnel de longue date de Frank Stronach, président de Magna. Ils s'étaient connus en Autriche avant d'émigrer au Canada au début des années cinquante. Ils ont travaillé ensemble à temps partiel de 1957 à 1960, puis à temps plein jusqu'en 1981. L'association de M. Czapka avec Magna et les sociétés qui l'ont précédée s'étend donc sur près de trente ans. Il a contribué à faire de la simple entreprise de fabrication d'outils qu'elle était au début, avec une poignée d'employés, la gigantesque société que l'on connaît aujourd'hui. Il a choisi et formé des ouvriers européens, leur apprenant ce qu'ils devaient savoir pour assurer la gestion des usines faisant partie de la famille Magna. Les aspects techniques de l'entreprise n'avaient aucun secret pour lui. Au fil des années, il s'est intéressé de plus en plus à l'immobilier et à sa mise en valeur. Ses connaissances en la matière lui ont d'ailleurs permis de multiplier le nombre des installations occupées par Magna.

Un élément essentiel des allégations touchant le prêt consenti par M. Czapka est principalement sur la prétention que celui-ci était « étroitement lié à Magna ». Si cette transaction soulève une question de conflit d'intérêts, c'est précisément en raison des rapports entre Czapka et Magna. Que M. Czapka et Magna aient été en contact durant la période qui nous intéresse ne fait aucun doute, comme l'a d'ailleurs reconnu l'avocat de la compagnie.

Ce qui nous intéresse d'abord et avant tout, c'est l'étendue des rapports entre M. Czapka et Magna au moment où le prêt a été accordé. Comme l'ont souligné les avocats de M. Czapka et de Magna, M. Czapka achevait alors de couper les liens qui le rattachaient encore à la compagnie. Ayant opté, semble-t-il, pour un départ à la retraite graduel, il avait commencé par abandonner, en 1981, ses fonctions d'administrateur et de cadre. Il avait également quitté les rangs des principaux actionnaires depuis le début de 1985 et souhaitait vendre ses intérêts dans les usines de Magna.

Le degré de participation de M. Czapka aux affaires de Magna doit être évalué d'une façon objective dans une enquête comme celle-ci. Il ne s'agit pas tant de se pencher sur l'un ou l'autre de ses plans que de déterminer le rôle, véritable ou apparent, qu'il a joué. Certaines conclusions s'imposent d'elles-mêmes. Pour commencer, M. Czapka était installé du côté de la direction au siège social de Magna. Son bureau personnel était adjacent à celui du président du conseil

d'administration, et il était en contact direct avec les cadres supérieurs de la compagnie.

Plus important encore, il continuait de s'acquitter d'un bon nombre des responsabilités qui avaient été les siennes pendant des années. Son travail se situait au niveau des ressources humaines, de l'immobilier, de l'établissement de nouvelles usines et des relations avec le gouvernement. Il s'occupait en outre d'un nouveau projet qui serait mené de concert avec Magna et dont la direction serait confiée à son fils — le projet Multimatic. En récompense, M. Czapka recevait une rémunération importante, calculée en fonction des bénéfices, dans le cadre d'un contrat de services de consultation. S'il avait été employé de la compagnie, son traitement l'aurait placé aux plus hauts échelons de la direction.

D'après les rapports qu'elle avait eus avec lui, M^me^ Stevens avait conclu que les liens qui unissaient M. Czapka et Magna étaient importants. D'ailleurs, à l'époque où le prêt a été négocié, pour le banquier de Magna, qui ignorait manifestement les détails du plan de retraite de M. Czapka mais qui traitait avec celui-ci et Magna depuis vingt ans, les noms Magna et Czapka étaient toujours synonymes.

Je n'hésite donc pas à conclure qu'à l'époque où le prêt a été négocié et consenti, M. Czapka se trouvait, en apparence et dans les faits, étroitement lié à Magna. Il continuait de participer aux affaires de la compagnie et restait membre de son équipe. Les impressions que pouvaient avoir les personnes appelées à traiter avec Magna étaient conformes à la réalité.

Ce qu'Anton Czapka savait des rapports qui existaient entre le MEIR, Magna et M. Stevens

Pour bien comprendre les circonstances dans lesquelles le prêt a été consenti, il est important de déterminer jusqu'à quel point M. Czapka était au courant des rapports qui existaient entre Magna et le MEIR ainsi que du rôle de M. Stevens en tant que ministre responsable. Dans la mesure où ces rapports pouvaient s'avérer avantageux pour Magna, il devient possible de présumer qu'il convenait de les maintenir et même de les resserrer. C'est pourquoi il est important de comprendre la position de M. Czapka.

M. Czapka a été mêlé à quatre demandes d'aide soumises au MEIR. La première visait à obtenir une aide financière pour Master Precision Tool & Die, dont M. Czapka s'était porté acquéreur en 1983 et qui devait servir de porte d'entrée à son fils Peter. Les négociations se sont déroulées avec un certain succès jusqu'en juin ou juillet 1984, date à laquelle Magna a acheté la compagnie et présenté une deuxième demande d'aide. Les fonctionnaires du MEIR devaient consulté M. Czapka au sujet de celle-ci à l'automne de la même année. Ses intérêts dans Master Precision l'ont donc amené à se rendre compte du rôle que joue le MEIR en tant que source de financement, de la marche

à suivre pour obtenir une aide et, plus tard, des démarches similaires entreprises par Magna.

La troisième demande a été déposée par Magna en juin 1984 relativement au projet Multimatic. Sur le formulaire de demande, les noms d'Anton et de Peter Czapka figurent à titre de personnes-ressources. La demande a été approuvée le 17 avril 1985, ce dont M. Czapka a été informé peu de temps après par son fils. Le projet pour lequel on avait sollicité l'aide du MEIR devait toutefois passer entre les mains d'une autre compagnie, Multimatic Inc., dont la moitié des actions était détenue par Magna, et l'autre moitié par Lostrock Corp., où se trouvaient bloqués les biens immobiliers de M. Czapka. En vertu d'une entente, c'est Peter Czapka qui votait les actions de Lostrock. Le père et le fils devaient être nommés membres du conseil d'administration et de la direction de Multimatic Inc., Magna gardant le contrôle suprême des affaires de la compagnie conformément à une entente signée par les actionnaires.

La quatrième, aussi présentée par Magna, concernait le projet Class A Stamping. Dans leur témoignage, deux fonctionnaires du MEIR, Robert Allison et Gérald Jean, ont indiqué que M. Czapka était au courant du projet et de la demande de fonds, et qu'il avait assisté, en 1985, à deux réunions au cours desquelles des représentants de Magna et du ministère en avaient discuté. Les arrangements nécessaires à ces réunions avaient été pris par M. Czapka, qui avait d'ailleurs participé à la discussion.

Du fait de leurs entretiens avec lui et d'autres représentants de la compagnie, les fonctionnaires du MEIR, à Toronto comme à Ottawa, étaient très au fait de la position que M. Czapka occupait depuis toujours chez Magna. M. Allison, du MEIR, connaissait bien le rôle de M. Czapka dans l'industrie de fabrication d'outils, chez Magna en particulier.

Pour ce qui est de ses rapports avec Sinclair Stevens, M. Czapka ne l'a rencontré qu'une seule et brève fois, en juin 1984, lors de l'inauguration du parc récréatif de Magna. En septembre de la même année, il était au courant qu'il était devenu ministre de l'Expansion industrielle régionale.

À l'époque des négociations concernant le prêt, donc en avril 1985, M. Czapka était déjà au courant des responsabilités du MEIR en matière de financement d'entreprises, ainsi que de la marche à suivre pour obtenir son aide. Il savait également que Magna avait présenté et continuait de présenter des demandes de subventions ou de prêts et que Sinclair Stevens se trouvait à la tête de l'organisme gouvernemental auquel il fallait s'adresser en pareils cas. Son nom se trouve même lié à une demande de financement direct de Multimatic; cette demande a un caractère à la fois personnel (étant donné ses liens de parenté avec Peter) et professionnel (étant donné ses rapports avec Multimatic et Magna).

Les relations entre M. Stronach, M. Stevens et M^me Stevens

Frank Stronach et Noreen Stevens se sont connus au milieu des années soixante-dix. Les deux siégeaient au conseil d'administration des Grands frères de la région de York. Depuis, ils étaient devenus bons amis et éprouvaient beaucoup de respect l'un envers l'autre. M. Stevens aurait fait la connaissance de M. Stronach lors d'une conférence en Suisse. Avec le temps, il a développé la plus grande admiration pour l'homme et pour sa philosophie des affaires. Cette admiration aidant, de même que la place importante que M. Stronach occupait dans le monde des affaires, M. Stevens a fait appel à lui à l'automne 1984 relativement au programme de privatisation mis de l'avant par le gouvernement et finalement a recommandé sa nomination au conseil d'administration de la CDIC. M. Stevens et lui ont également parlé développement régional, ce qui devait amener le ministre à visiter l'école de formation de Magna et à amorcer de longues discussions sur les moyens de réaliser des installations du genre à d'autres endroits. Ces discussions devaient d'ailleurs aboutir à un investissement de Magna dans la région du Cap-Breton, lequel investissement était en partie financé par le MEIR.

M. et M^me Stevens et M. Stronach sont voisins dans la région de Newmarket, au nord de Toronto. M. Stronach leur a rendu visite à quelques reprises avant le printemps 1985. Leurs discussions sur la politique et les affaires restaient plutôt générales et étaient apparemment alimentées par le besoin qu'avait M. Stronach d'exposer à ses interlocuteurs les avantages de ses méthodes. De son côté, inévitablement sans doute, M^me Stevens connaissait en gros les affaires de M. Stronach. Elle savait aussi que lui et son mari prenaient part de temps à autre à des activités qui étaient liées aux affaires de l'État et dans lesquelles ils avaient des intérêts réciproques.

Il est donc possible de conclure que, à l'époque des négociations avec M. Czapka, M^me Stevens connaissait personnellement M. Stronach et qu'elle était au courant des rapports que son mari, en sa qualité de ministre, entretenait avec lui.

Premiers contacts de York Centre avec Magna

Dans les mois qui ont précédé les négociations avec M. Czapka, le groupe York Centre avait tenté à deux reprises d'intéresser Magna à ses projets.

Au début de l'automne 1984, sur l'invitation de M. Ted Rowe, M. Stronach assiste à une réunion qui a lieu dans les locaux de l'usine Sisman, à Aurora. M^me Stevens est également présente en tant qu'avocate de Sisman. Cette dernière compagnie est sur le point de déclarer faillite et l'on demande à M. Stronach de déterminer s'il est encore possible de la sauver, que ce soit en exploitant une nouvelle entreprise dans les installations existantes ou en vendant celles-ci. M. Stronach refuse toutefois de prêter son concours, apparemment de crainte, comme il l'a dit, que M. Stevens « ne joue un rôle au gouverne-

ment » (Transcription, vol. 41, p. 7160). À la même époque, ou à peu près, M. Stevens apprend que M. Stronach envisageait de venir en aide de quelque façon à Sisman. La suite révèle cependant que M. Stronach et Magna ont préféré rester à l'écart.

À la fin de février 1985, M. Rowe, M. Doug Hopkins et M^me^ Stevens entrent en contact avec MI Realty, division immobilière de Magna International, et lui proposent un projet de société en commandite simple qui serait particulièrement avantageux pour Cardiff. M^me^ Stevens prend une part active à la discussion des aspects commerciaux de la proposition, en plus de jouer son rôle de conseillère juridique. Au début de mars et après deux rencontres, MI Realty rejette le projet, le jugeant trop coûteux. Au cours de la première réunion, à laquelle assistait M. Robin Sloan, à cette époque président de MI et membre du conseil d'administration de Magna, le personnel de MI Realty apprend que Noreen Stevens est mariée à Sinclair Stevens et que celui-ci est ministre.

La réunion du 24 mars 1985

À la fin de mars 1985, York Centre doit faire face aux difficultés financières que l'on sait. Un certain nombre de projets de financement ont déjà été examinés à la réunion du 16 mars avec Mel Leiderman. Cette réunion, qui portait sur les besoins financiers de York Centre, était présidée par Sinclair Stevens.

Environ une semaine plus tard, soit le 24 mars, M. Stevens invite M. Stronach à sa ferme. La discussion tourne alors autour des affaires de l'État et plus particulièrement du projet de Magna au Cap-Breton. M^me^ Stevens est également présente et s'entretient brièvement avec M. Stronach. Dans son témoignage, elle a précisé qu'en raccompagnant celui-ci à sa voiture, elle lui a demandé s'il connaissait quelqu'un qui pourrait la conseiller sur des biens immobiliers que certains de ses clients avaient l'intention de vendre, de refinancer ou d'aménager. M. Stronach lui aurait suggéré de lui téléphoner à ce sujet. C'est ainsi qu'ont été pris les arrangements touchant la rencontre qui devait avoir lieu le 4 avril 1985, dans les locaux de Magna.

La première rencontre avec M. Czapka

Le jeudi 4 avril, M. Stronach reçoit la visite de M^me^ Stevens au siège social de Magna. Après s'être brièvement entretenu avec elle, il lui présente Anton Czapka. La conversation avec M. Stronach et la première rencontre avec M. Czapka ont suscité bon nombre de questions au cours des témoignages. Ces questions ont une certaine importance, car elles servent à déterminer les rapports qui ont existé par la suite.

À l'époque où l'affaire a été portée à l'attention du public, en avril et en mai 1986, M. Stronach a déclaré aux journalistes que lui et

M^me^ Stevens avaient discuté de la situation ouvertement le 4 avril 1985, que, à cause de leur amitié, elle lui avait fait part de certaines difficultés de trésorerie, qu'elle lui avait dit : « Nous avons un problème d'autofinancement, nous ne voulons pas faire une vente de feu. » (Pièce 131, p. 2), et qu'elle avait besoin d'aide ou de conseils « au sujet de ses biens immobiliers » (Pièce 132, p. 1). Il a toutefois déclaré à la Commission que M^me^ Stevens ne lui avait alors révélé ni son engagement personnel ni la nature du besoin. Il n'aurait appris ces détails qu'en 1986, après que l'affaire a été rendue publique et après en avoir discuté alors avec M^me^ Stevens. Celle-ci, ayant pris connaissance du témoignage de M. Stronach avant de témoigner elle-même, a donné la même version des faits.

Je rejette le témoignage de M. Stronach et de M^me^ Stevens concernant leur entretien du 4 avril. L'amitié et le respect qui existaient entre les deux en 1985 ne pouvaient qu'inciter M^me^ Stevens à parler ouvertement à M. Stronach des affaires de York Centre, surtout si l'on considère ses craintes à ce sujet. Aucun n'a donné de motif expliquant pourquoi il n'en aurait pas été de même. Il est également inconcevable que M. Stronach ait, par inadvertance, répondu aux graves allégations soulevées par les représentants de la presse d'une façon qui ne pouvait que l'impliquer davantage. Même s'il rejette la version offerte par les médias, il reste qu'il a déclaré à M. Michael Harris du *Globe and Mail*, avant que l'affaire ne devienne publique, qu'il ne pouvait venir en aide à M^me^ Stevens en raison de ses obligations à l'égard de ses actionnaires, ce qui ne s'explique que s'il savait qu'il s'agissait d'une affaire personnelle.

C'est pourquoi je conclus que M^me^ Stevens a parlé ouvertement de ses besoins à M. Stronach. Ce dont elle avait besoin, c'était effectivement des fonds nécessaires pour régler les problèmes que connaissait York Centre. Qu'elle ait mentionné ou non les compagnies n'a aucune importance. M. Stronach ne peut qu'avoir été saisi du fait qu'il s'agissait de compagnies dans lesquelles les Stevens avaient des intérêts, et non quelque client anonyme. Vu son amitié pour M^me^ Stevens et son tempérament grégaire, il voulait intervenir, mais, comme il l'a indiqué à la presse, il ne pouvait pas le faire directement. C'est pourquoi il l'a amenée voir Anton Czapka.

La façon dont M^me^ Stevens et M. Czapka ont été présentés a également suscité certaines controverses. M^me^ Stevens et M. Stronach ont soutenu que celui-ci ne l'avait pas appelée par son nom et qu'il s'était contenté de la présenter comme « une amie ». Il les aurait ensuite laissés découvrir leur identité respective. M. Czapka a par contre indiqué que M. Stronach l'avait appelée par son nom de famille. M. Stronach a laissé entendre que c'est délibérément qu'il a évité de prononcer le nom de M^me^ Stevens, afin qu'elle reçoive toute l'attention qu'elle méritait de la part de M. Czapka sans toutefois que celui-ci ne se sente obligé de l'aider en raison de ses liens avec le ministre.

Ce que décrivent M. Stronach et M^me^ Stevens, ce sont des présentations anormalement simplifiées. Leur version est contredite par celle de M. Czapka, dont j'accepte la déclaration voulant que l'« amie » de

M. Stronach lui ait été présentée comme « M^me Stevens ». Je rejette toute possibilité que M. Stronach ait voulu, pour que M. Czapka se sente plus à l'aise, éviter de révéler les liens qui existaient avec le ministre. Il était inévitable que l'identité de M^me Stevens surgisse dans la conversation. En fait, je conclus que M. Stronach s'efforçait d'obtenir de M. Czapka l'aide que les apparences ne lui permettaient pas de fournir.

La connaissance qu'avait M. Czapka de M^me Stevens

M. Czapka a nié savoir, avant que la transaction ne soit complétée, que M^me Stevens avait un intérêt personnel dans les propriétés et les sociétés emprunteuses et qu'elle était l'épouse de M. Stevens. C'est un sujet que je veux examiner. Dans les jours et les semaines qui suivent, M^me Stevens et M. Czapka négocient un prêt de 2,62 millions de dollars dont les termes sont, en partie, mis par écrit le 29 avril 1985. M. Czapka demande ensuite à M^me Stevens de le représenter dans cette importante transaction. Le prêt est consenti le 16 mai suivant. La somme prêtée, très considérable en soi, est égale à la valeur intégrale de l'intérêt que possèdent les emprunteurs dans six propriétés. Cette transaction est décrite en détails plus loin, mais les circonstances dans lesquelles prêteur, emprunteur et avocat ont traité ont une incidence directe sur le contenu du présent chapitre et demandent à être analysées.

Au cours des négociations, M. Czapka apprend que l'emprunteur éventuel connaît de sérieux problèmes de trésorerie et qu'il peut difficilement supporter le fardeau d'emprunts additionnels. M. Czapka a admis ne rien avoir su à l'époque des compagnies pour lesquelles on sollicitait son aide. Il n'a fait faire aucune enquête, ne serait-ce que sur leur solvabilité. Lors des négociations, il disposait d'un minimum de documentation au sujet des biens immobiliers offerts en garantie (essentiellement un rapport d'évaluation seulement) auquel il a reconnu n'avoir accordé que peu d'attention. En une seule journée, il s'est rendu sur place voir les six propriétés en question, sans toutefois visiter les installations.

La somme totale du prêt a été versée sans que M. Czapka n'ait lu de documents vraiment significatifs, et ce, même si la transaction supposait une forme d'association devant aboutir, à long terme, à des rapports à caractère fiduciaire. Il aurait pu recourir aux services de son propre avocat, mais il a préféré engager M^me Stevens même si, de son propre aveu, il ne savait rien d'elle. Curieusement, malgré la perspicacité qu'on lui prête dans ses placements immobiliers, il s'est conduit dans cette affaire comme s'il voulait surtout accéder au souhait de M^me Stevens que tout se fasse rapidement. Il semble aussi qu'il ait voulu que les choses restent confidentielles ou secrètes, comme en témoigne son refus, inhabituel dans son cas, de révéler à la Banque de Nouvelle-Écosse, qui devait se charger du prêt, l'emplacement des biens offerts en garantie.

En somme, M. Czapka a affirmé avoir mené les négociations en ignorant tout de M^me^ Stevens, de ses intérêts dans les propriétés et de ceux de son mari, ainsi que des antécédents, des affaires, des cadres ou de tout autre aspect des compagnies emprunteuses. Tout ce qu'il savait, c'est que M^me^ Stevens était leur avocate, qu'elle possédait trente ans d'expérience et qu'elle était une amie de Frank Stronach.

Il est tout bonnement inconcevable qu'une transaction de cette nature se déroule dans de pareilles conditions, sans que le prêteur sache au moins à qui il a affaire, sans qu'il connaisse l'identité et, d'une façon générale, les antécédents des dirigeants des compagnies en cause, les liens qui existent entre eux, les activités et l'actif de chaque entreprise. Je ne crois pas que M. Czapka en ait su aussi peu qu'il l'a dit. Si M. Stronach ne l'a pas informé de l'intérêt de M. Stevens dans les propriétés visées ni de l'identité réelle de M^me^ Stevens, M. Czapka doit l'avoir appris de la bouche même de celle-ci. Je conclus que, au moment d'entamer les négociations, il connaissait les liens unissant M. et M^me^ Stevens aussi bien que leurs intérêts dans les propriétés devant servir de garantie. En fait, je conclus que ce sont précisément ces éléments, et le côté rassurant qu'ils offraient, qui l'ont amené à adopter une attitude qui s'écartait de toute évidence des pratiques courantes lorsqu'il a consenti le prêt.

La transaction

Négociation

La section qui précède décrit d'une façon générale les événements et les circonstances qui ont abouti à l'obtention du prêt. Avant de conclure quoi que ce soit sur la nature précise de la transaction, il convient de procéder à une analyse approfondie des différentes étapes des négociations, qui ont duré tout le mois d'avril 1985.

À leur première rencontre, le 4 avril 1985, M. Czapka et M^me^ Stevens discutent de certaines des propriétés proposées à titre de garantie. M. Czapka a l'impression qu'elle est intéressée à les vendre ou à les refinancer. Rien n'est alors décidé, sinon que M^me^ Stevens convient de lui fournir une évaluation des propriétés. Elle va chercher ces évaluations le jour même.

Peu de temps après, M^me^ Stevens rencontre de nouveau M. Czapka au siège social de Magna et lui soumet des documents concernant huit propriétés figurant alors à l'actif du groupe York Centre. Elle lui recommande toutefois de ne pas tenir compte des évaluations qui s'y trouvent, qu'elle juge insuffisantes. Elle ajoute qu'elle ne compte pas aller plus loin s'il y accorde quelque importance. M. Czapka accepte de procéder à une évaluation personnelle.

Les rapports présentés par M^me^ Stevens avaient été rédigés par Garth S. Webb & Associates Ltd. en novembre 1984. En 1982 et en 1983, la même firme s'était déjà penchée sur les mêmes propriétés. Ces rapports portaient sur sept propriétés appartenant à Cardiff Construction et une

autre appartenant à The Highlands of King Investments Group Limited. Quatre de ces propriétés comportaient des installations industrielles et étaient situées à Oakville, Toronto et Barrie (486–492 Wyecroft Road, Oakville; 1260 Martin Grove Road, Etobicoke; 120 Bethridge Road, Etobicoke; 274–276 Bayview Drive, Barrie). Deux autres, des terrains vagues, étaient situées à Toronto et Barrie (Leading Road, Etobicoke; Bayview Drive, Barrie). Quant aux deux dernières, il s'agissait de la ferme Clady, dans le township de King, et d'une installation industrielle à Edmonton (W. 1/2 Lot 28, Partie 28, Pt. W.1/2 Lot 29, Conc. 11 — township de King; 12840 St. Albert Trail, Edmonton). Outre l'information concernant l'emplacement et les dimensions des propriétés, les améliorations apportées et le zonage, ainsi qu'une estimation de leur valeur, les rapports contenaient certaines données sur les hypothèques et les loyers. Les paiements hypothécaires annuels étaient censés totaliser 90 257 dollars, et les revenus de location annuels, 206 233 dollars.

Lors de leur deuxième entretien peut-être, M^me^ Stevens dit à M. Czapka que ses clients ne souhaitent pas vraiment vendre leurs propriétés. À partir des renseignements fournis par M^me^ Stevens ou des efforts déployés par elle pour obtenir des fonds devant permettre de régler certains paiements, M. Czapka arrive à la conclusion que les intéressés font face à de graves problèmes de trésorerie.

À la fin de cette deuxième rencontre, il est convenu que M. Czapka procédera lui-même à l'évaluation des propriétés et qu'il fixera un prix d'achat. La ferme Clady et l'immeuble d'Edmonton lui paraissent vite inintéressants. Il se rend ensuite à l'emplacement des six autres propriétés. Cette inspection, nous l'avons déjà indiqué, ne prend qu'une seule journée et se fait de l'extérieur. Après avoir jeté un coup d'oeil sur les installations, il consigne ce qui lui semble être la valeur de chacune et en fait la somme. Les chiffres sont très précis : par exemple, la propriété située sur la Leading Road est estimée à 481 000 dollars. Au total, les propriétés sont évaluées à 3,106 millions de dollars.

M. Czapka s'entretient ensuite de nouveau avec M^me^ Stevens pour lui transmettre son prix. (M. Czapka se rappelle d'une rencontre, alors que M^me^ Stevens se souvient de plusieurs conversations téléphoniques à ce sujet.) Sa proposition est alors inférieure à la somme précitée. Il nous a déclaré ne pas se rappeler le montant exact, mais il a admis avoir offert beaucoup moins que le total de son évaluation. Il s'est toutefois souvenu que la somme demandée par M^me^ Stevens était considérablement plus élevée. M^me^ Stevens nous a parlé de 3,8 millions de dollars. Il lui semblait que l'offre de M. Czapka était inférieure à 2 millions de dollars.

Pour en revenir à ce nouvel entretien, il devient vite évident qu'aucune entente n'est possible concernant la vente des propriétés. M. Czapka accepte d'envisager d'autres solutions. C'est alors qu'il propose l'idée d'une hypothèque. Dans son témoignage, M^me^ Stevens a déclaré avoir, à un moment ou l'autre de leur conversation, signalé à M. Czapka qu'une simple hypothèque ne ferait pas vraiment l'affaire; naturellement,

puisque c'est de problèmes d'autofinancement qu'il était question. M. Czapka a témoigné que M^me^ Stevens lui aurait alors demandé s'il serait intéressé à participer en tant qu'associé ou d'une autre façon. M. Czapka a dit qu'il y penserait.

Au cours des négociations, M. Czapka vérifie les chiffres auxquels il est arrivé (qui totalisent 3,106 millions de dollars) en examinant les revenus que peuvent rapporter cinq des six propriétés (le terrain vague de Barrie étant exclu) sur une période de cinq ans, et ce, à partir de différents taux de location, y compris des loyers fixes. Il tient compte dans son calcul de certains éléments de la transaction à venir, dont le prêt de 2,62 millions de dollars, l'absence d'intérêt à payer durant la première année, une répartition égale des profits réalisés sur la vente au-delà du montant estimé, la nécessité d'emprunter pour financer le prêt, et l'hypothèque de 12 p. 100 pendant cinq ans. Le seul élément manquant est la répartition du produit de la vente correspondant au montant de l'évaluation.

M. Czapka présume que l'emprunteur sera capable de payer les hypothèques antérieures, soit jusqu'à environ 300 000 dollars, au cours de la première année, ainsi que des intérêts d'environ 300 000 dollars par année de 1987 à 1990. Ayant pris connaissance des rapports de la firme Webb, il sait que les revenus nets provenant de la location ne dépasseront pas 116 000 dollars tant qu'on ne touchera pas aux baux ni aux hypothèques présentement en vigueur. D'après ses propres calculs, les hypothèques devraient être payées en grande partie dès la première année.

À la lumière de cette analyse, M. Czapka répond à la demande de M^me^ Stevens de trouver une autre solution que la vente en lui proposant un prêt garanti par hypothèque au montant de 3,106 millions de dollars (montant de son évaluation) avec droit de participer, sur une base de 50–50 aux profits réalisés sur la vente des propriétés à un prix excédant le montant de l'hypothèque. Cette hypothèque assortie d'un droit de participation, (il importe de signaler que M. Stevens avait suggéré cette solution en septembre 1984) devait se transformer en entente d'aménagement foncier. D'après M. Czapka, M^me^ Stevens voit cette proposition d'un bon oeil. Le montant du prêt, la première année sans intérêt et le taux d'intérêt sont fixés dès qu'est acceptée l'idée de base.

La compagnie devant fournir le prêt, la 622109 Ontario Inc., est constituée le 24 avril 1985 par le conseiller juridique attitré de M. Czapka. Dans son témoignage, M. Czapka a déclaré qu'il avait donné des instructions pour que soit incorporée la compagnie « probablement quelques jours auparavant », tout en admettant, cependant, qu'il s'agissait là de pure spéculation de sa part (Transcription, vol. 25, p. 4208). La Compagnie 622109 Ontario Inc. a été incorporée parce que M. Czapka a pensé qu'il pourrait en avoir besoin pour les fins du prêt à la compagnie de M^me^ Stevens. Il a témoigné que le 24 avril, lui et M^me^ Stevens aurait conclu, ou aurait été sur le point de conclure, une entente verbale. Ses carnets laissent supposer qu'il a eu d'autres entretiens avec M^me^ Stevens les 23, 24 et 26 avril. Il a aussi témoigné

qu'il était possible que le 26 avril, ou même avant, les principales conditions de l'entente aient été arrêtées.

La lettre d'entente du 29 avril

M^me^ Stevens et M. Czapka se rencontrent le 29 avril 1985 et signent une lettre d'entente de deux pages présentée par M^me^ Stevens. En voici les termes :

> MONTANT PRÊTÉ SUR DES BIENS IMMOBILIERS — 2,620 millions de dollars
>
> INTÉRÊT : 12 p. 100 par année, payable annuellement après la première date anniversaire de l'hypothèque.
>
> TERME : cinq ans, moment où tout le capital devient exigible (sous réserve de paiements partiels après la vente de certains biens immobiliers).
>
> PRIVILÈGES : pleinement ouverte, l'hypothèque sera radiée des propriétés vendues à condition que le produit net de la vente soit remis au prêteur, lequel doit également, dans les limites du raisonnable, approuver toutes les ventes.
>
> GARANTIE : sous réserve des contrats de première hypothèque existants, les terrains figurant dans l'inventaire des biens immobiliers (ci-attaché), seront grevés d'une première et d'une deuxième hypothèque avec cession de bail.
>
> ENTENTE D'AMÉNAGEMENT FONCIER : avant que la somme convenue ne soit avancée, Cardiff Investments Limited doit signer une entente d'aménagement foncier dont les termes doivent vous paraître satisfaisants et qui comportera une clause de partage des bénéfices portant qu'il vous revient 50 p. 100 des profits nets qui seront réalisés sur toutes les ventes à un prix supérieur à l'estimation indiquée dans l'annexe ci-jointe.
>
> VERSEMENT : le 15 mai 1985 ou avant, et au plus tard le 30 du même mois.
>
> (Pièce 183, p. 1–2)

S'il faut en croire M^me^ Stevens, cette lettre s'accompagnait d'une annexe décrivant chaque propriété et en indiquant la valeur. Il y a toutefois contradiction pour ce qui est de savoir si la question de la répartition du produit des ventes jusqu'à concurrence de 3,106 millions de dollars a été soulevée le 29 avril et si l'annexe précitée comportait une clause à cet égard. J'accepte le témoignage de M. Czapka, qui a déclaré que cette question n'avait été abordée qu'après que les fonds ont été avancés. Je précise cependant que celui-ci n'était pas certain qu'il y ait eu une annexe à la lettre qu'il a signée, et qu'il ne se rappelait pas vraiment avoir eu de discussions avec M^me^ Stevens au moment où celle-ci lui a remis la lettre.

Avant la conclusion du contrat

Une lettre datée du 8 mai 1985 et rédigée par M^me^ Stevens donne, entre autres, des détails concernant certains baux. Elle mentionne également que le locataire d'une des propriétés (1260, Martin Grove) a une option lui permettant d'acheter ladite propriété pour 498 000 dollars, soit près de 152 000 dollars de moins que l'estimation de M. Czapka. Cette option ne figure nulle part dans les rapports d'évaluation préparés par la firme Webb. Apparemment, M. Czapka n'a pas pris connaissance de cette lettre, ni d'aucun autre document connexe, avant que le montant total du prêt n'ait été avancé.

Signature du contrat

La somme de 2,62 millions de dollars est versée à Stevens & Stevens en fidéicommis le 16 mai 1985 sous la forme d'un chèque visé remis en main propre à M^me^ Stevens par M. Czapka. Celui-ci a obtenu les fonds en contractant avec la Banque de Nouvelle- Écosse de Richmond Hill un prêt pour la 624824 Ontario Inc.(une compagnie qu'il avait constituée le jour même). Ce prêt portait un taux d'intérêt flottant égal au taux préférentiel de la Banque, soit 10,5 pour cent au moment de la transaction.

Ce prêt permet de régler rapidement une partie des problèmes de York Centre : la Banque Canadienne Impériale de Commerce est apaisée, Cardiff Construction rembourse la Banque Hanil, dont la succursale torontoise accepte d'ailleurs de prolonger le prêt consenti à Gill et à YCPL, et Guaranty Trust est remboursée. M^me^ Stevens signe à l'intention de ces institutions des chèques dont le montant précis se trouve consigné dans les carnets de Shirley Walker à la date du 16 mai 1985.

Le principal avantage de ce prêt de 2,62 millions de dollars résidait dans le fait qu'il ne comportait aucune obligation de rembourser le capital ou l'intérêt avant mai 1987, ce qui laissait encore deux ans.

Participation ultérieure de M. Czapka

Une fois le marché conclu, et tel que prescrit dans la clause concernant l'entente d'aménagement foncier, M. Czapka veille à la bonne administration de son investissement. C'est ainsi qu'il reçoit de l'information financière et des détails touchant le renouvellement des baux, l'échéance des hypothèques et les projets de vente.

M. Czapka reste toutefois perplexe lorsqu'il se rend compte après coup qu'il ne peut exercer aucun contrôle sur le prix de vente de la propriété de Martin Grove. M^me^ Stevens est d'ailleurs embarrassée d'apprendre qu'il n'a jamais reçu la lettre dans laquelle elle l'informe de l'option du locataire. Celui-ci devant pouvoir s'en prévaloir en 1986 (ce qu'il a effectivement fait au mois de mars de la même année),

M. Czapka accepte que l'on renouvelle l'hypothèque, en dépit du fait qu'il a le droit d'exiger qu'elle soit payée. La vente de cette propriété sera en fait source de désaccord entre lui et M^me^ Stevens au sujet de la répartition du produit de la vente.

Avec l'approbation de M. Czapka, un appel d'offres est lancé à la fin de janvier et au début de février relativement au terrain vague situé à Barrie. Le 31 mars 1986, ce terrain est vendu pour la somme de 236 000 dollars, soit plus de 90 000 dollars de moins que l'estimation qui avait été faite un an plus tôt. M. Leiderman avait noté ce montant et la propriété lorsqu'il avait rencontré M. et M^me^ Stevens le 13 avril 1986. Le produit de la vente est versé à M. Czapka, moins les honoraires de l'avocat et la commission de l'agent d'immeuble. Il n'y avait aucune hypothèque sur cette propriété. En mai 1986, M. Czapka reçoit à l'égard de la propriété de Leading Road une offre inférieure à l'estimation qu'il a faite et il la rejette.

Le 5 mai 1986, l'emprunt que M. Czapka a contracté auprès de la Banque de Nouvelle-Écosse pour financer le prêt est remboursé en entier. Au cours des douze mois qui ont suivi la conclusion du marché, M. Czapka a payé à la Banque de Nouvelle-Écosse près de 277 000 dollars en intérêts. À l'exception du produit de la vente du terrain de Barrie, aucun paiement n'est effectué sur ledit prêt parce qu'aucun n'était encore exigible.

En juin 1986, la Commission d'enquête est instituée à grand renfort de publicité. On peut sans doute comprendre que, leurs transactions financières ayant été portées à l'attention du public, les rapports entre M. Czapka et M^me^ Stevens au chapitre de l'entente d'aménagement foncier aient fini par devenir plus agressifs et plus froids. C'en était presque fini de l'attitude amicale et conciliante de M. Czapka. En juin, il refuse de retarder l'échéance de deux des hypothèques existantes. En même temps, il insiste pour que lui soit versé en totalité le produit de la vente de la propriété de Martin Grove, sans que ne soient déduits les honoraires de l'avocat, vu qu'il n'avait pas été mis au courant de l'option dont pouvait se prévaloir le locataire. Son nouvel avocat, qui l'a également représenté dans le cadre de l'enquête, s'est opposé à la radiation partielle des hypothèques encore en vigueur de Cardiff après avoir touché le produit de la vente.

Nature et portée de la transaction

Les allégations touchant le prêt consenti par M. Czapka portaient principalement sur le caractère préférentiel que peut avoir eu ce prêt. À mon avis, une « transaction à des conditions de faveur ou de complaisance » suppose qu'il y a entente entre deux parties aux dépens d'une troisième qui n'est pas au courant de la transaction. Deux éléments sont donc à retenir : un certain degré de collusion entre les deux parties à la transaction, et des inconvénients ou des pertes pour un tiers. Je conclus que l'entente signée par Noreen Stevens et Anton

Czapka (hypothèque assortie d'un droit de participation) n'entre pas dans la catégorie des « ententes de complaisance ». En effet, rien ne prouve qu'il y ait eu collusion ni que l'entente ait été de quelque façon désavantageuse ou préjudiciable pour un tiers. Cela ne signifie toutefois pas pour autant que l'opération s'est déroulée d'après les règles normales d'une transaction commerciale et dans les limites de ce qu'elles sont normalement entre emprunteur et prêteur.

Les faits et les circonstances qui nous ont été rapportés sont certainement contestables. La somme consentie, la façon dont les négociations se sont déroulées, les rapports entre les parties et les termes du prêt nous amènent effectivement à nous demander si des hommes et des femmes d'affaires d'expérience et motivés, comme on peut s'y attendre, par leurs intérêts personnels et la recherche d'un avantage financier, s'engageraient normalement dans ce genre de transaction.

Plusieurs éléments laissent supposer que M. Czapka était à cette époque d'une humeur généreuse. Par exemple, il a engagé des frais de financement considérables tout en offrant à ses débiteurs la possibilité de ne pas payer d'intérêt pendant un an, de reporter le premier paiement à la fin de la deuxième année et de ne payer qu'une fois l'an par la suite. Il a pris le risque de ne retirer tout au plus de l'affaire que 2 p. 100 de la somme prêtée. Il a autorisé un remboursement par anticipation du prêt hypothécaire. La valeur qu'il a lui-même accordée à l'ensemble des propriétés offertes en garantie était beaucoup plus élevée que celle que donnent les rapports rédigés indépendamment plusieurs mois auparavant. Il a surévalué au moins une de ces propriétés. La somme qu'il a avancée représentait, selon toute apparence, la totalité de l'intérêt des emprunteurs dans ces propriétés. Il n'a exigé aucune garantie personnelle en dépit du fait qu'il ne savait rien du degré de solvabilité de ces derniers. Il a déclaré dans son témoignage qu'il n'aurait jamais acheté les propriétés au prix qu'il leur avait lui-même assigné. C'est malgré tout essentiellement ce qu'il a fait en avançant une somme équivalant à la totalité de l'intérêt des emprunteurs dans ces propriétés. Il a pris le risque de ne s'appuyer que sur les propriétés, tout en sachant que, s'il se trouvait forcé d'en prendre possession parce que les emprunteurs s'avéraient incapables d'effectuer leur premier paiement d'intérêt, il devrait seul absorber la différence entre le montant du prêt et la valeur qu'il avait attribuée auxdites propriétés.

M. Czapka et son avocat ont attiré l'attention sur plusieurs facteurs qui, selon eux, étaient de nature à diminuer l'importance du risque. La transaction, disent-ils, doit être jugée dans son ensemble à la lumière de considérations subjectives qui auraient motivé M. Czapka, une juste part d'attention devant être accordée aux capacités, à l'expérience et à la perspicacité de M. Czapka dans le domaine de l'immobilier ainsi qu'à ses attentes raisonnables par rapport à cette transaction.

Pour commencer, M. Czapka était et reste un homme très riche dont la fortune nette dépasse 15 millions de dollars. Il était parfaitement capable de prendre les mesures nécessaires à l'exécution du prêt et aurait sans doute pu prêter beaucoup plus. M. Czapka a déclaré qu'il ne

s'agissait pas d'un simple prêt hypothécaire, mais que l'opération lui donnait le contrôle pur et simple des propriétés offertes au point qu'il aurait pu procéder à la vente de ces dernières et toucher la totalité du prix de vente, jusqu'à concurrence de 3,1 millions de dollars. Si le prix de vente venait à dépasser cette somme, les profits seraient partagés également.

Dans son témoignage, M. Czapka a déclaré qu'il n'attachait aucune importance aux risques qu'il courait en prêtant une somme égale à la totalité de l'intérêt des emprunteurs dans les biens offerts en garantie, et en reportant aussi loin le premier remboursement de l'intérêt. L'acquisition pure et simple ne l'attirait pas non plus, à moins que le prix n'ait été très peu élevé.

Dès le début, il était tout à fait apte à répondre aux besoins financiers immédiats des emprunteurs. Il s'est également montré disposé à reporter le premier paiement, en vertu de l'entente d'aménagement foncier. Dans l'esprit de M. Czapka, les dispositions de cette entente devaient compenser pour les frais qu'il devrait engager pour commencer ainsi que pour la faiblesse des profits (si profits il devait y avoir) à réaliser. Les calculs qu'il a faits à l'époque et son analyse des risques qu'il prenait démontrent qu'il s'attendait à réaliser un profit.

On a aussi fait valoir que M. Czapka avait acquis chez Magna une vaste expérience de l'achat et de la mise en valeur d'installations industrielles. C'était une de ses principales responsabilités au sein de la compagnie. Il était aussi devenu acquéreur pour son propre compte par exemple en acquérant un intérêt dans trois usines rattachées à Magna. M. Czapka, dit-on, a toujours tiré profit de ce genre de transactions et rien dans la preuve prouve le contraire.

Il ne fait aucun doute que cette transaction comportait des risques, en ce sens que le prêteur, afin de s'assurer des bénéfices intéressants, s'est appuyé totalement sur une augmentation de la valeur des propriétés offertes en garantie ainsi que sur une stabilisation ou une réduction des taux de crédit. Aucune institution de prêt régie par une législation n'aurait pu ni même voulu s'engager dans une pareille opération. Comme le témoigne son avocat, la situation de M. Czapka est différente. C'est un spéculateur qui a des idées bien à lui, qui s'intéresse tout particulièrement à l'immobilier et qui posséde l'expérience, les capacités et les connaissances nécessaires pour décider que les risques qu'il prenait étaient raisonnables.

Il était persuadé que les propriétés prendraient une valeur importante, que les taux d'intérêt chuteraient et que les loyers augmenteraient au point que ses débiteurs pourraient rembourser leurs hypothèques antérieures et se charger de la sienne. De toute évidence, ces critères étaient essentiels au succès de son entreprise. Compte tenu des antécédents de M. Czapka, je ne puis conclure que ses attentes étaient déraisonnables. En fait, les événements lui ont donné raison; les taux d'intérêts ont fini par baisser, les loyers ont augmenté et il est probable qu'il en a été de même de la valeur des propriétés. Je ne crois pas que ce soit une simple question de chance.

Mais il y a plus. Il importe d'examiner non seulement le résultat de la transaction pour M. Czapka et ce qu'il pouvait raisonnablement en attendre mais aussi comment il a traité les emprunteurs Cardiff et Highlands dont il connaissait bien la situation financière et eu égard à cette connaissance. Il est evident qu'il ne s'agissait pas d'un don fait aux emprunteurs. Mais tout comme je dois tenir compte des circonstances de M. Czapka pour décider si pour lui la transaction avait un caractère exceptionnel, je dois aussi examiner la situation des emprunteurs, la connaissance qu'en avait M. Czapka et son comportement suite à cette connaissance.

J'ai déjà conclu que cet emprunt ne constituait pas une « transaction à des conditions de faveur ou de complaisance » puisqu'il n'y a aucune preuve de collusion ni que les termes de l'entente étaient dommageables ou désavantageux pour une tierce partie. Toutefois, les termes de cette transaction, considérés à la lumière de critères objectifs et de toutes les circonstances, étaient exceptionnellement avantageux pour les emprunteurs. Il en est resulté pour les emprunteurs, la société mère et les sociétés affiliées un secours à la fois substantiel et opportun.

Ce que Magna savait de la transaction

J'ai déjà indiqué que, lorsque M. Stronach s'est entretenu avec M^me^ Stevens le 4 avril 1985, celle-ci lui a parlé ouvertement de ses problèmes, et qu'il était donc au courant de la situation lorsqu'il l'a présentée à M. Czapka.

J'estime qu'il savait que M^me^ Stevens trouverait en M. Czapka quelqu'un qui s'efforcerait de lui trouver une solution, et qu'il s'est intéressé à l'affaire jusqu'à ce qu'il soit sûr qu'elle avait bien obtenu le secours dont elle avait besoin. En effet, M. Stronach a eu deux conversations avec M. Czapka. Même si, dans leur témoignage, les deux hommes ont affirmé qu'il n'avait pas été question entre eux de ce qui avait été conclu, la chose m'apparaît difficile à croire. Les questions que M. Stronach a posées à M. Czapka lors de ces entretiens, qui ont eu lieu après la rencontre de ce dernier avec M^me^ Stevens, ne pouvaient avoir pour objet que de savoir si elle avait trouvé ce qu'elle cherchait. Je suis convaincu que, directement ou indirectement, la réponse a été affirmative.

Dans quelle mesure peut-on affirmer que Magna International était au courant des activités de M. Stronach? Pour commencer, il convient de se demander si l'aide que celui-ci a apportée à M^me^ Stevens s'appuyait sur des motifs uniquement personnels. Je ne crois pas que ce soit le cas. De toute évidence, il connaissait les liens qui l'unissaient au ministre et même s'il se peut qu'il ait agi d'une façon purement altruiste, il savait que le ministre aussi en tirerait quelque avantage. Vu les rapports de Magna avec M. Stevens, on ne saurait prétendre que les motifs de M. Stronach ont été uniquement personnels, c'est-à-dire qu'il n'a pas songé à servir, ne serait-ce qu'indirectement, les intérêts de Magna.

M. Stronach occupait-il chez Magna une position suffisamment importante pour que l'on puisse affirmer que, s'il était au courant de la situation, la compagnie l'était également? La réponse, bien sûr, est oui. M. Stronach est le fondateur de la compagnie et son principal actionnaire. Pour le public, son nom est clairement associé à celui de Magna. Il est également le seul de qui l'on puisse dire qu'il est l'âme dirigeante de la compagnie. Les effets de ses méthodes particulières de gestion sur l'entreprise sont évidents, de même que l'autorité et l'influence qu'il continue d'exercer sur les projets qui sont mis en oeuvre (il n'y a qu'à penser au projet du Cap-Breton et au projet Class A Stamping). Je suis convaincu que la connaissance qu'avait M. Stronach des rapports qui existaient entre les Stevens et un associé de la compagnie, ainsi que de leurs rencontres dans des locaux de la compagnie était aussi celle de Magna.

La prétendue facilitation de la transaction par Magna

Au cours de l'enquête, on s'est demandé si Magna était restée à l'écart ou si elle avait volontairement facilité la transaction. Cette question repose sur le fait incontestable que le crédit de Magna a servi à garantir les fonds qui ont été avancés à Cardiff et sur la façon dont cela s'est produit. Il est donc important de bien examiner les faits.

Peu avant que le prêt ne soit exécuté, M. Czapka et un représentant de Magna, M. James McAlpine, concluent une entente qu'ils signent le 1er mai 1985. Cette entente, pour le moins étrange, prévoit que Magna doit fournir à M. Czapka une « lettre de confort » concernant un montant de 3 millions de dollars. Brièvement, une lettre de confort est un instrument au moyen duquel le crédit, ou du moins la réputation d'une personne, sert à faciliter l'octroi d'un prêt à une autre. En échange de cette lettre, M. Czapka s'engage à offrir à Magna une option lui permettant d'acheter trois propriétés où s'élèvent des installations appartenant à la société. Par l'intermédiaire de Lostrock Corp., M. Czapka était copropriétaire de deux des propriétés et propriétaire de la troisième, et ses associés l'avaient autorisé, tacitement, à vendre. L'option offerte, qui suppose l'achat des trois propriétés pour 3 millions de dollars plus l'hypothèque, comporte ce qui suit : 1) désignation de Magna en tant que seul actionnaire d'une compagnie devant être constituée pour détenir les propriétés; 2) signature d'un billet à demande par M. Czapka; 3) autorisation accordée par ce dernier à Magna de retenir certaines sommes qui doivent être versées, ou qui devraient déjà l'être, à M. Czapka ou à sa compagnie de gestion, y compris les sommes auxquelles il a droit en vertu du contrat qu'il a signé en tant qu'expert-conseil; 4) engagement, par M. Czapka, de ne pas hypothéquer les trois propriétés pendant un an et 5) promesse d'être personnellement responsable devant Magna de tout prêt bancaire qui aurait été obtenu grâce à la lettre de confort et qu'elle devrait rembourser.

La lettre de confort, qui a été signée par M. McAlpine, précise que M. Czapka a acquis à certaines occasions des biens immobiliers pour le compte de Magna et demande qu'il lui soit accordé jusqu'à 3 millions de dollars pour poursuivre ces activités.

Cet arrangement découlait du fait que M. Czapka et certains cadres de Magna avaient déjà amorcé des négociations relativement à la vente des trois propriétés où se trouvaient des installations appartenant à la compagnie, et qu'ils n'étaient toujours pas arrivés à une entente. En effet, la lettre du 1er mai souligne la différence entre les parties. M. Czapka estimait la valeur des propriétés à 3,8 millions de dollars, alors que Magna n'était pas disposée à payer plus de 3 millions de dollars. Il semble que M. Czapka ait manifesté une certaine impatience et qu'il ait menacé de chercher d'autres acheteurs. L'arrangement qui nous intéresse donnait donc à Magna le contrôle des propriétés convoitées tout en offrant à M. Czapka les possibilités de crédit en remplacement des fonds qu'il aurait touchés s'il y avait eu vente. Les négociations pouvaient donc se poursuivre tranquillement.

La possibilité de vendre les trois propriétés à Magna a été envisagée par suite de discussions que MM. Stronach et Czapka avaient eues à la fin de 1984. M. Stronach cherchait alors à raffermir la position de la compagnie sur le plan de ses biens immobiliers en lui permettant d'acheter les propriétés qu'elle se contentait pour le moment de louer. De son côté, M. Czapka était lui-même intéressé à se porter acquéreur, pour fins de placement, de deux parcelles de terrain vague appartenant à Magna. L'une se trouvait directement à l'arrière du siège social de la compagnie, à Markham (Apple Creek), et l'autre était une propriété d'aménagement située à Vaughan.

Après avoir discuté de la question dans ses grandes lignes en décembre 1984, M. Czapka présente à Magna une offre de vente concernant ses trois propriétés, pour le montant net de 3,2 millions de dollars en avril 1985 (des hypothèques d'environ 1,42 million de dollars deviennent la responsabilité de Magna). En même temps, il présente, à l'égard des terrains précités (Apple Creek et Vaughan), une offre d'achat pour 3,08 millions de dollars, somme équivalente à ce que Magna paiera pour les trois propriétés. Les cinq transactions devaient, espérait-on, être conclues vers la fin de 1985. Si l'on passe par-dessus les montants des hypothèques c'est un « 2 contre 3 » que M. Czapka propose en avril 1985. Magna ne signe rien. L'étape suivante devait être la négociation et la signature de la lettre du 1er mai, et la remise de la lettre de confort.

Pour revenir aux événements une fois en possession de la lettre de confort, M. Czapka l'apporte à la Banque de Nouvelle-Écosse, à Richmond Hill. Il y fait une demande de crédit d'abord pour la 622109 Ontario Inc., puis pour la 624824 Ontario Inc. Le jour où la compagnie 624824 est constituée, le 16 mai 1985, M. Czapka tire sur son compte un chèque pour le montant devant être avancé à Cardiff au compte 622109 Ontario Inc. Faute de fonds dans ce compte, on autorise une facilité de trésorerie jusqu'à ce que la demande de crédit soit approuvée

et, partant, que soient transférés les fonds requis pour combler le découvert.

Une fois les fonds avancés, la Banque de Nouvelle-Écosse demande à obtenir de M. Czapka la garantie qu'il n'engagera pas ailleurs les propriétés que lui attribue la lettre de confort. M. Czapka signe alors une garantie en blanc ne donnant toutefois aucun détail au sujet desdites propriétés. Devant l'insistance de la Banque pour en savoir plus, il se contente de préciser qu'elles se trouvent respectivement à Toronto, à Oakville et à Barrie. Pour la Banque ces renseignements sont incomplets et pareille attitude ne ressemble pas à M. Czapka.

M. Czapka ne devait jamais transférer les trois propriétés à une nouvelle compagnie tel qu'envisagé dans l'entente du 1er mai. Lors des négociations qui se sont déroulées à l'automne, il est entendu que, puisque les deux propriétés convoitées par M. Czapka ont une valeur égale à la valeur nette des trois que vise Magna, il ne s'agit que d'un simple « trois contre deux ». En décembre 1985 sont signées cinq ententes distinctes qui reflètent ce principe. Malgré l'entente conclue le 1er mai, selon laquelle la lettre de confort doit être retournée à Magna une fois que celle-ci aura acheté les trois propriétés, il est convenu que ladite lettre restera à la banque, renforçant ainsi le crédit de M. Czapka.

Le prix actuel qui figure dans les ententes de décembre 1985 pour les trois propriétés devant passer à Magna est exactement le même que celui qui figurait dans les offres déposées en avril. Quoique le prix des deux propriétés que M. Czapka voulait acheter demeure aussi le même qu'en avril, les termes de la vente, eux, ont changé, en ce sens que Magna ne compte pas retirer les hypothèques devant garantir une partie du prix d'achat ni exonérer M. Czapka du paiement de l'intérêt. Néanmoins, les rapprochements que l'on peut faire avec les propositions présentées en avril par M. Czapka nous forcent à nous demander si, en mai, les négociations étaient réellement dans une telle impasse, pour justifier, en supposant des parties transigeant à distance, la délivrance d'une lettre de confort. S'agissait-il tout simplement d'une ruse destinée à camoufler la participation de Magna au financement du prêt négocié par M. Czapka et Mme Stevens?

Essentiellement, il a été avancé que l'entente du 1er mai et la lettre de confort avaient été concoctées de façon délibérée. Pour appuyer cette conclusion, on a allégué que, à toutes fins pratiques, la question du « trois contre deux » avait été réglée en avril 1985 et qu'il n'y avait plus rien à négocier en mai. En effet, la teneur de la lettre du mois d'avril suffirait à prouver qu'il n'y avait pas de désaccord quant au prix, comme on l'indique dans l'entente du 1er mai. Le désaccord invoqué à cet égard ne serait donc que pure fiction. Si tout cela est vrai, l'entente du 1er mai n'aurait donc servi qu'à justifier la lettre de confort. Pour étayer davantage ce scénario, on a allégué aussi que l'idée de transférer à une nouvelle compagnie l'administration des trois propriétés ne procurait aucun avantage tangible. Ce qui est peut-être plus important encore, cette idée n'a pas eu de suite.

On a aussi prétendu qu'il y avait des contradictions fondamentales entre la situation décrite dans la lettre du 1er mai et le contenu de la lettre de confort. En effet, celle- ci laisse entendre que M. Czapka a souvent, sous son propre nom, fait l'acquisition de propriétés pour Magna, ce qui est faux. La lettre de confort a certainement amené la Banque de Nouvelle- Écosse à conclure, comme l'aurait fait tout autre lecteur, que les fonds qu'elle garantissait serviraient à acheter des propriétés pour la compagnie. Finalement, on a souligné que l'échange de documents constituait un moyen encombrant et peu réaliste d'atteindre un objectif pourtant simple, et qu'il ne pouvait à ce titre qu'éveiller les soupçons.

Par contre, l'avocat de Magna a affirmé que, loin de confirmer les ententes verbales qui avaient déjà été conclues, les offres d'avril 1985 constituaient des instruments unilatéraux distincts que M. Czapka comptaient utiliser pour faire pencher en sa faveur les transactions avec Magna. Si tel n'avait pas été le cas, a-t-on ajouté, Magna aurait signé les documents. À la notion voulant que les ententes de décembre aient repris certains termes figurant déjà dans les offres d'avril, on a rétorqué que les différences étaient considérables et que, en décembre, M. Czapka sortait perdant. Cela corroborait, affirmait-on, la déclaration figurant dans l'entente du 1er mai voulant que les parties ne soient pas encore d'accord sur les termes. On a en outre signalé que, même s'il se peut que M. Czapka et ses partenaires n'aient pas vraiment eu l'intention de vendre les propriétés à des étrangers si Magna ne se hâtait pas de conclure un marché, on ne peut s'attendre que la compagnie ait été au courant. Elle avait toute raison de croire que M. Czapka mettrait sa menace à exécution s'il ne recevait pas d'engagement écrit de la part de Magna.

La « théorie de la conspiration » repose sur le fait que M. McAlpine savait, en décembre 1985, que la lettre de confort avait servi à des fins autres que celles qu'il avait prévues, mais que, malgré tout, il s'est contenté de la laisser à la banque. Cette inertie semblait prouver que la lettre de confort était une ruse et qu'on l'avait rédigée en sachant très bien qu'elle servirait à financer la transaction dont devait bénéficier Cardiff. À cela, M. McAlpine a répondu que, même si un marché avait été conclu, la compagnie ne s'était pas souciée de récupérer le document en question simplement parce celui-ci ne pouvait pas être utilisé contre elle.

Cette succession de faits montre bien à quel point les circonstances entourant l'entente du 1er mai et la lettre de confort peuvent être confuses et complexes. Vu les rapports étroits qui unissaient M. Czapka et Magna, la nécessité d'un arrangement aussi compliqué ne saute pas aux yeux et suscite certains doutes. Il reste que je dois tirer mes conclusions d'après les faits qui m'ont été présentés. Je conclus donc que, faute de preuves suffisamment claires et incontestables, on ne saurait affirmer que l'entente du 1er mai a constitué non pas un simple arrangement commercial, mais bien une ruse destinée à masquer la participation de Magna au financement du prêt consenti à Cardiff. En

résumé, même si les fonds accordés découlaient directement de la lettre de confort, il est impossible d'établir que Magna en ait été autre chose que la source involontaire.

Présumés avantages pour M. Czapka

Durant son enquête, la Commission a reçu la preuve de deux transactions immobilières conclues entre Magna et M. Czapka dont celui-ci a tiré des profits importants. J'ai déjà parlé de la propriété d'Apple Creek, qui faisait partie du trois contre deux , mais il faut aussi souligner la vente, à Magna, d'un soi-disant « chantier de ferraille ». Dans les deux cas, M. Czapka a aussitôt vendu sa nouvelle acquisition, la première fois à un tiers, et la deuxième à Magna, réalisant alors des profits très élevés. Il a été avancé que Magna avait facilité ces avantageuses transactions pour remercier M. Czapka d'avoir tenu lieu d'intermédiaire dans le prêt consenti à Cardiff. Puisque j'ai déjà conclu que c'est involontairement que Magna avait financé ce prêt, il est inutile, en principe, que je m'attarde sur cette autre allégation voulant que M. Czapka ait été payé pour ses services en tant qu'intermédiaire. Toutefois, pour être juste envers lui et Magna, je le ferai.

La propriété d'Apple Creek était située, nous l'avons vu, derrière le siège social de Magna. C'est l'une des deux propriétés que M. Czapka a acquises dans le « deux contre trois ». La transaction prend sa source dans les discussions qu'ont eues MM. Czapka et Stronach en décembre 1984. À cette époque, Magna avait appris que la propriété, qui était considérée comme zone industrielle, était appelée à devenir zone résidentielle, ce dont la compagnie n'avait pas besoin. Les avocats de Magna ont donc déposé une demande de scission devant permettre la vente de la portion résidentielle dès la nouvelle répartition accomplie.

En avril 1985, M. Czapka présente une offre d'achat pour la somme de 740 000 dollars. Cette offre, qui prévoit que Magna doit retirer l'hypothèque et dispenser l'acheteur du paiement d'intérêts pendant la première année, est rejetée. En décembre de la même année, un marché est conclu sous la forme du « deux contre trois ». Le prix d'achat de la propriété d'Apple Creek est également de 740 000 dollars. Entretemps, celle-ci était devenue zone résidentielle en vertu d'un règlement adopté le 21 octobre 1985. La scission est autorisée le 29 janvier 1986 et M. Czapka se porte officiellement acquéreur de la propriété le 21 mai. Deux mois plus tard, il la vend à un tiers pour la somme de 5 millions de dollars, réalisant ainsi un profit de plus de 4 millions de dollars. Même en affirmant que le prix payé à Magna se trouve fixé dans les offres d'avril ou dans l'entente de décembre 1985, cette transaction, essentiellement privilégiée, n'a pas moins permis de réaliser un profit extraordinaire.

L'intégrité de la transaction a été défendue par MM. Czapka, Stronach et McAlpine, pour qui la transaction consistait essentiellement en un échange de propriétés d'égale valeur. Le fait que la propriété

d'Apple Creek ait été sous-estimée au point de permettre à M. Czapka de réaliser le profit que l'on sait serait contrebalancé par le fait que la valeur accordée aux trois propriétés vendues à Magna par M. Czapka et ses associés était elle-même de beaucoup inférieure à leur valeur réelle, compte tenu des usines qui s'y trouvaient. En effet, les installations proprement dites ainsi que les différentes améliorations apportées par Magna constituaient pour elle des placements importants qu'elle aurait perdus définitivement si les propriétés avaient été vendues à des tiers. Les avantages étaient donc plus importants du côté de la compagnie que de celui de M. Czapka. On ne peut toutefois que faire des hypothèses quant au rôle qu'ont pu jouer les associés de M. Czapka puisqu'il a été établi qu'ils n'avaient aucun intérêt dans l'achat ni dans la vente de la propriété d'Apple Creek par M. Czapka, et qu'ils n'en ont donc tiré aucun bénéfice.

Quant au chantier de ferraille, certains ont prétendu que Magna avait trouvé là une nouvelle occasion de récompenser M. Czapka pour ses efforts concernant le prêt accordé à Cardiff. Les faits sont les suivants. Au printemps 1985, M. Czapka apprend de son avocat qu'un chantier de ferraille est à vendre. Le terrain, qui appartient à la succession de M. Murray Acreman, se trouve sur l'avenue Woodbine, à Markham. M. Czapka se dit intéressé. Au terme d'une série d'offres et de contre-offres, un marché est conclu le 31 octobre 1985 en vertu duquel il se porte acquéreur du terrain pour la somme de 2 586 840 dollars, soit plus de 1 million de moins que ce que la succession demandait à l'origine. Les papiers officiels sont signés le 31 décembre 1985. Moins d'un mois plus tard, M. Czapka accepte de vendre le terrain à Magna pour la somme de 3 449 120 dollars, ce qui lui permet de réaliser un profit de plus de 850 000 dollars. Le marché est conclu le 18 février 1986.

M. Czapka a déclaré qu'il avait d'abord décidé de garder le terrain, mais qu'après en avoir discuté avec M. Stronach, il avait convenu de le vendre à Magna au prix du marché. M. Stronach aurait envoyé M. Czapka voir le président de la compagnie, M. Manfred Gingl, qui s'est occupé de la transaction. M. Stronach, de même que d'autres personnes, ont indiqué dans leur témoignage que Magna cherchait depuis longtemps à se procurer un chantier de ferraille. M. Stronach a également précisé que M. Czapka était au courant. Celui-ci lui aurait d'ailleurs dit qu'en revendant le terrain à Magna, il ferait un profit considérable. M. Czapka a déclaré qu'il est possible qu'il ait parlé avec d'autres employés de Magna du profit qu'il prévoyait réaliser. Quoi qu'il en soit, les avocats de Magna étaient au courant de la possibilité d'un tel profit avant que le marché ne soit conclu. Concernant la valeur marchande de la propriété à cette époque, il convient de signaler qu'un rapport d'évaluation obtenu par Magna au cours de l'enquête indique que le prix se situait entre 3,4 et 3,7 millions de dollars.

Malgré l'importance des profits que M. Czapka a réalisés par suite des deux transactions, je suis dans l'impossibilité de conclure, compte tenu des éléments de preuve qui ont été présentés, qu'ils sont de quelque façon liés au prêt de 2,6 millions de dollars consenti à Cardiff. Même si

je concluais que Magna a sciemment participé au financement de ce prêt, conclusion que j'ai d'ailleurs déjà rejetée, faute de preuves, les faits qui ont été portés à ma connaissance ne me permettraient pas d'établir un lien entre lesdits profits et l'intervention de Magna. Même si le flair dont M. Czapka fait preuve quant aux profits que permet le secteur de l'immobilier demeure remarquable, il n'appartient pas à la Commission d'émettre des critiques ni de porter de jugement. S'il existe d'autres motifs de mettre en doute l'honnêteté de pareilles transactions, ils ne m'intéressent pas.

Ce que Sinclair Stevens savait du prêt accordé par M. Czapka

L'une des plus importantes questions qu'a pu susciter le débat à la Chambre des communes avant que la Commission ne soit instituée a été celle de déterminer si le ministre savait qu'un prêt avait été accordé par M. Czapka ou, du moins, que le groupe York Centre avait trouvé des fonds par l'entremise de Frank Stronach. On a souvent répété durant l'enquête que, s'il appert que M. Stevens ne savait rien de ce prêt ni de l'intervention de M. Stronach, on ne peut conclure qu'il se trouvait effectivement en situation de conflit d'intérêts puisqu'il manque cet élément essentiel, soit la connaissance des liens entre ses intérêts financiers personnels et ceux de Magna. Dans les circonstances, on ne peut conclure qu'à un conflit apparent, dans le pire des cas. Le règlement de cette question se trouve donc au coeur même de mon mandat.

M. et M^me^ Stevens ont été interrogés directement et à maintes reprises sur ce que M. Stevens savait du prêt. Leur réponse a été simple. De son côté, M^me^ Stevens a déclaré qu'il n'a jamais été question avec son mari du prêt proprement dit, de la somme consentie (2,6 millions de dollars) ni de l'identité du prêteur ou de ses rapports avec Magna ou M. Stronach. Quant à lui, M. Stevens a déclaré qu'il ne savait rien du prêt ou des fonds ni le rapport qu'il avait entre ceux-ci et Magna ou M. Stronach.

Malheureusement, mon rôle ne se limite pas à citer le témoignage des Stevens. De par le mandat qui m'a été confié, il me reste encore la lourde tâche de déterminer dans quelle mesure je dois soit y croire et conclure que M. Stevens ne savait rien du prêt, soit le rejeter et conclure que le ministre était au courant. Je dois m'acquitter de cette tâche si je veux pouvoir faire la lumière sur les faits, comme l'exige le mandat de la Commission.

Dans le chapitre concernant le rôle de Noreen Stevens au sein de York Centre, je me suis passablement attardé sur la nature des échanges entre M. et M^me^ Stevens concernant les affaires du groupe. J'ai d'ailleurs conclu qu'ils en avaient effectivement discuté, librement et ouvertement. Pour arriver à cette conclusion, je me suis basé, entre autres, sur les deux rencontres avec M. Leiderman, en mars 1985 et en avril 1986, sur les rencontres avec MM. Busby et Netolitzky concernant le gisement aurifère de La Ronge, sur l'information sollicitée auprès de

M. Kierans au sujet du portefeuille d'obligations ainsi que sur les échanges entre les Stevens concernant le projet de pièce commémorative. Mon analyse de ces éléments, ainsi que de divers autres, m'a amené à conclure que, malgré la constitution du fonds fiduciaire sans droit de regard, M. et M^me^ Stevens ont discuté des affaires de York Centre, y compris les questions liées à la réorganisation, au refinancement, aux prêts inter-compagnies et aux nouvelles initiatives intéressant les compagnies. Même si, dans leur témoignage, les Stevens ont fréquemment nié avoir abordé ces questions ensemble, je m'en tiens à ces conclusions.

Dans le même chapitre, j'ai fait remarquer aussi qu'il était évident que ces échanges découlaient, en partie du moins, de la situation financière de plus en plus critique que connaissait la compagnie. Compte tenu du rôle important que jouait M. Stevens dans la gestion générale des finances du groupe York Centre avant son arrivée au Cabinet, il ne pouvait que s'intéresser à la tournure que prenaient les événements, ne serait-ce que pour se tenir au courant et donner son avis en cours de route. En fait, j'ai déjà indiqué que M. Stevens s'était efforcé de faciliter la mise en oeuvre de nouvelles initiatives financières durant cette difficile période. La possibilité d'une pareille activité se trouve renforcée par le peu de cas que M. Stevens faisait des règles s'appliquant aux fiducies sans droit de regard.

Il ne servirait à rien de répéter les observations que j'ai faites à propos des raisons pour lesquelles les Stevens affirment ne pas avoir discuté de la situation. En effet, elles n'apporteraient rien de nouveau sur le plan de la crédibilité des intéressés et ces questions ont été discutées ailleurs dans ce rapport. Deux aspects de leur témoignage, une fois comparés, suffisent à résumer la situation. C'est ainsi que, tout en affirmant n'avoir jamais parlé de la gestion du groupe York Centre depuis 1984, tous deux ont déclaré aussi qu'ils ne voyaient pas pourquoi M. Stevens ne devrait pas être informé de la situation des biens placés en fiducie sans droit de regard, pourvu qu'il ne prenne pas une part active à leur administration. Aussi contradictoire qu'ait pu être leur attitude, il est clair qu'une somme imposante d'information a été transmise à M. Stevens, et cette information ne peut qu'avoir porté sur ces activités. Il n'y a rien de surprenant à cela puisque les Stevens ne semblaient y voir aucun empêchement, en dépit des règles relatives aux fiducies sans droit de regard.

J'en arrive maintenant à la question d'accepter ou de rejeter le témoignage des Stevens selon lequel M. Stevens n'a rien su du prêt accordé par M. Czapka. Depuis le début, et même avant que la Commission ne soit formée, M. Stevens a toujours nié avoir reçu de l'information à ce sujet. Malgré les témoignages accablants qui venaient contredire cette affirmation, il a nié tout au long de l'enquête en avoir jamais su plus qu'il ne le devait. Compte tenu du fait qu'il continuait d'être informé automatiquement des activités de la direction, que peut-on conclure de ce qu'il savait réellement du prêt?

Plusieurs éléments doivent être pris en ligne de compte. D'abord, on se rappellera que, à l'époque des négociations entre Noreen Stevens et M. Czapka, la situation financière du groupe York Centre n'avait jamais été plus sombre. En février 1985, peu de temps après avoir reçu les états financiers pour l'année 1984, la BCIC commença à exiger une pré-autorisation des chèques émis par York Centre. Le financement approprié pour satisfaire les demandes de la banque n'avait pu être mis sur pied et M. Stevens rencontra M. Stronach à cet effet. MI Realty avait refusé une participation limitée à la proposition de février dernier. À la fin mars, les deux firmes de courtage Burns Fry et Dominion Securities, avaient transmis à York Centre leurs réactions négatives et la proposition faite à Richardson Greenshields ne tenait plus. Les efforts combinés de Gordon Capital et de Canada Permanent, vers la fin mars, furent annihilés par le besoin de trouver un troisième partenaire. M^me^ Stevens cherchait toujours de nouveaux partenaires qui pourraient participer dans Equion. La recherche de nouveaux capitaux se faisait plus pressante qu'elle ne l'était déjà à l'automne 1984, au moment de la nomination de M. Stevens au Cabinet et au printemps 1985. La rapidité avec laquelle les événements se sont succédés témoigne de la gravité de la situation. La tentative de M. Stevens, à la fin de février et au début de mars 1985, d'amener Morgan Grenfell à investir dans une compagnie rattachée au groupe York Centre prouve non seulement qu'il avait été saisi des problèmes qui existaient, mais surtout qu'il travaillait activement à leur trouver une solution.

Parmi les événements qui ont précédé l'exécution du prêt, la première rencontre avec M. Leiderman, le 16 mars 1985 (soit un peu plus de deux semaines avant que Frank Stronach ne présente Anton Czapka à Noreen Stevens), est particulièrement importante. Comme je l'ai fait remarqué très souvent, il a alors été question, entre autres choses, du financement de York Centre, et non pas seulement de considérations générales (la nécessité de trouver 3 millions de dollars a été abordée, de même que la façon dont on comptait répartir ces fonds). Le rapprochement que l'on peut faire entre ce chiffre et la somme qui devait effectivement être obtenue de M. Czapka n'a rien d'une coïncidence. M. Leiderman a affirmé que les idées discutées à la réunion venaient de M. Stevens. Le voyage de M. Stevens à Vancouver au début d'avril et le fait qu'il comptait alors entrer en contact avec quelqu'un de chez Canarim en vue d'une éventuelle aide financière ont également été abordés. Il est ressorti au cours de l'enquête que cette aide visait Royal Cougar et non Cardiff. Toutefois, dans mon analyse des discussions touchant la nécessité de trouver des fonds pour le groupe York Centre, je ne fais aucune distinction entre les compagnies devant bénéficier de l'aide obtenue. Les nombreux prêts inter-compagnies avancés et remboursés, indiquent clairement que, dès que l'une ou l'autre des compagnies avait l'occasion, et les moyens, d'obtenir de nouveaux capitaux, on en profitait pour agir dans l'intérêt du groupe tout entier, comme l'a signalé M. Leiderman concernant la répartition que l'on comptait faire des 3 millions de dollars qu'il fallait trouver. La question

générale du refinancement, la nécessité de réunir la somme précitée et la participation de M. Stevens à cet égard ont donc été discutées avec M. Leiderman, et qui plus est, en présence de M^me^ Stevens qui ne s'est d'ailleurs pas contentée d'un rôle d'observatrice.

Environ un mois plus tard, M^me^ Stevens conclut avec M. Czapka un marché grâce auquel la somme de 2,62 millions de dollars est mise à la disposition de York Centre, à des conditions parfaitement adaptées aux problèmes de trésorerie du groupe.

Malgré le soulagement que tous ont ressenti à l'annonce de la nouvelle, aussi heureuse qu'inattendue, malgré la position adoptée par M^me^ Stevens, c'est-à-dire que rien ne l'empêchait de mettre M. Stevens au courant de la situation pourvu qu'il ne se mêle pas de l'administration des biens placés en fiducie, malgré le fait que le prêt n'obligeait plus M. Stevens, du moins dans un avenir immédiat, à se préoccuper outre mesure des problèmes financiers du groupe et malgré le fait que M^me^ Stevens se soit montrée disposée à transmettre à son mari des détails moins importants, tous deux se sont obstinés à dire que M. Stevens ne savait rien du prêt. Autrement dit, on ne lui aurait rien dit de cette somme de plus de 2 millions qui venait de se matérialiser, de l'hypothèque assortie d'un droit de participation (une forme d'investissement qu'il avait d'ailleurs recommandée à l'automne 1984) qui avait été prise, de l'amélioration de la marge d'autofinancement ni du rôle de M. Stronach dans la première rencontre avec le prêteur. Bref, on lui aurait caché qu'un refinancement ayant des incidences sur ses biens personnels avait été arrangé et qu'il pouvait désormais respirer.

Même si M. Stevens avait à cette époque, en sa qualité de ministre de la Couronne, des responsabilités très importantes, et même si M^me^ Stevens était elle-même femme de carrière, il ne demeure pas moins que leur principale préoccupation commune était l'analyse des investissements et autres questions financières. Je suis donc incapable de les croire lorsqu'ils affirment que M. Stevens n'a jamais été mis au courant du prêt consenti par M. Czapka. Il me faudrait fermer les yeux non seulement sur la totalité des faits qui ont été portés à notre connaissance durant l'enquête, mais aussi sur les caractéristiques normales du comportement humain, pour conclure, compte tenu de leurs communications habituelles, que, cette seule fois et pour des motifs qui pourraient tout aussi bien s'appliquer aux autres sujets dont ils ont discuté, ils ont gardé le silence. Je me dois de rejeter cette preuve. Je conclus donc que M. Stevens a effectivement été mis au courant des négotiations en vue de l'obtention d'un prêt de M. Czapka et de l'entente elle-même.

M. Stevens a souvent répété qu'il n'avait jamais entendu parler d'Anton Czapka. En soi, cette affirmation m'apparaît acceptable, sauf s'il s'agit de prouver de cette façon qu'il ne savait rien du prêt. En effet, d'autres personnes, dont Shirley Walker et Ted Rowe, qui ne connaissaient pas M. Czapka ou ne se rappelaient pas son nom, n'ignoraient rien de l'affaire. Pour les raisons que j'ai déjà énoncées, je conclus que M. Stevens dès le début, connaissait le montant exact qui avait été

prêté, qu'il savait qu'il s'agissait d'une hypothèque assortie d'un droit de participation et que les propriétés n'auraient pas à être vendues, qu'il n'y aurait pas d'intérêt à payer pendant un certain temps, et que le prêteur, qui était rattaché à Magna, avait été présenté à Noreen Stevens par Frank Stronach.

Conclusions sur les conflits d'intérêts

Une bonne partie des preuves présentées à l'enquête avaient trait à l'allégation que, pour tout ce qui touchait aux prêts, subventions et autres formes d'aide à Magna venant du ministère de l'Expansion industrielle régionale, Sinclair Stevens se trouvait en situation de conflit d'intérêts parce que son épouse Noreen Stevens avait obtenu un prêt de 2,62 millions de dollars d'une société à nom numérique contrôlée par Anton Czapka, lequel avait des liens avec Magna.

À la lumière des preuves examinées et compte tenu de la définition de conflit d'intérêts adoptée plus haut dans le présent rapport, je conclus que cette allégation est fondée et que l'intérêt pécuniaire personnel du ministre, dont il était conscient, était suffisant pour l'influencer dans l'exercice de ses fonctions officielles. Je ne veux pas revenir en détail sur tout ce qui concerne les relations de Magna avec le MEIR ni sur le prêt consenti par M. Czapka mais j'estime utile de résumer ici les principales constatations qui permettent de conclure que M. Stevens se trouvait en situation de conflit d'intérêts.

J'ai conclu que, durant le mois d'avril 1985, Noreen Stevens avait négocié, par l'entremise de Frank Stronach, un emprunt de 2,62 millions de dollars auprès d'Anton Czapka, homme d'affaires ayant des relations avec Magna. La somme en question a été avancée à la société Cardiff sous forme d'hypothèque en participation sans aucun intérêt la première année. Cette aide se trouvait à soulager grandement le groupe York Centre sur le plan financier. J'ai également conclu que l'opération devait aussi, entre autres choses, donner lieu à une relation à long terme sous la forme d'une association dont les modalités étaient énoncées dans un accord de développement immobilier conclu entre M^me^ Stevens et M. Czapka.

En outre, j'ai conclu que M. Stevens était au courant des négociations et du fait aussi que le montant de 2,62 millions de dollars avait pu être trouvé sous la forme d'une hypothèque avec droit de participation, assortie d'une période franche d'intérêts. J'ai conclu que M. Stevens savait que Frank Stronach avait mis Noreen Stevens en rapport avec quelqu'un de chez Magna avec qui des négociations avaient été entreprises et menées à bonne fin. De plus, comme il s'agissait d'une hypothèque avec droit de participation, M. Stevens savait qu'une personne ayant des liens avec Magna participerait désormais à la gestion des affaires de la société Cardiff, et disposerait d'un pouvoir de supervision relativement à la période où pourraient éventuellement être vendus l'un ou l'autre des biens hypothéqués. Dans ces conditions, la

nécessité d'entretenir de bonnes relations avec le prêteur est évidente. De plus, les conditions de l'emprunt ne peuvent être considérées qu'avantageuses pour l'emprunteur, ce qui suppose que celui-ci éprouvera un sentiment de gratitude ou d'obligation qui pourrait influer sur l'exercice de ses fonctions officielles. Je conclus d'après les termes de cette relation suivie et d'après les modalités avantageuses du prêt qu'il ne fait aucun doute que l'intérêt pécuniaire personnel de M. Stevens était suffisant pour l'influencer dans l'exercice de ses responsabilités officielles.

Du début d'avril 1985, lorsque M. Stevens a eu connaissance des négociations avec M. Czapka, jusqu'à sa démission comme ministre, il a eu des rapports étendus avec Magna en qualité de ministre de l'Expansion industrielle régionale. Tout au long de ces relations, il se trouvait en situation de conflit d'intérêts réel, en particulier dans les cas suivants :

- lorsqu'il a approuvé personnellement, le 17 avril 1985, au cours d'une réunion du Conseil de développement économique, les demandes d'aide fédérale concernant Multimatic Inc., Master Precision et Integram, qui totalisaient 5 033 000 $;
- lorsqu'il a approuvé personnellement, le 17 avril 1985, la demande présentée par Magna en vue d'obtenir un montant de 10,2 millions de dollars pour le projet Class A Stamping, sous réserve que le Conseil du Trésor donne son approbation et que le gouvernement provincial contribue le même montant;
- lorsqu'il a exercé des pressions et ensuite autorisé la présentation au Conseil du Trésor d'une demande d'aide générale pour le projet Class A Stamping en juin 1985;
- lorsqu'il a, en juillet et en août 1985, conclu un accord d'annulation avec Magna et recommandé au Cabinet de modifier le Règlement sur l'expansion des entreprises afin de permettre l'annulation de l'option d'achat d'actions comprise dans l'entente concernant Polyrim; et
- lorsqu'il a, en avril 1986, pris des décisions, donné des directives et conclu des ententes aboutissant à la recommandation d'accorder une aide fédérale de 64,2 millions de dollars pour le projet du Cap-Breton.

Bien que, chaque fois, M. Stevens se soit trouvé en situation de conflit d'intérêts, je crois important de faire remarquer que je conclus, d'après la preuve présentée concernant l'aide fédérale accordée à Magna, que celle-ci n'a joui d'aucun traitement de faveur. Toutes les demandes présentées dans le cadre du PDIR sont passées par la filière habituelle et étaient en grande partie appuyées par les gens du Ministère même. Toutes les autres décisions qui accordaient à Magna des avantages en dehors du PDIR cadraient avec la politique du gouvernement et avec celle du Ministère ainsi qu'avec la position occupée par Magna dans le secteur des pièces automobiles. Il n'y a donc pas eu de traitement de faveur. Quoi qu'il en soit, M. Stevens se trouvait quand même en

situation de conflit d'intérêt. Comme nous l'avons dit au chapitre 3, il peut y avoir conflit d'intérêts même lorsque, comme ici, l'intérêt privé coïncide avec les fonctions officielles.

Intérêt de Magna envers Canadair

La Commission s'est penchée sur une autre allégation découlant des rapports de M. Stevens avec Magna. On a en effet prétendu que, en raison du prêt de 2,62 millions de dollars que M^me^ Stevens avait obtenu d'une entreprise contrôlée par une personne rattachée à Magna, M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts concernant la proposition déposée par Magna en vue d'acquérir une participation dans Canadair.

En octobre 1984, Sinclair Stevens inscrit le nom du président de Magna International, M. Frank Stronach, sur la liste des personnes dont il recommande la nomination au conseil d'administration de la Corporation de développement des investissements du Canada (CDIC). M. Stronach, est nommé par décret et son mandat prend effet le 26 octobre 1984.

Documentation

Au début de 1985, comme on le verra dans le chapitre 21, Burns Fry est désignée à titre de conseiller financier de la CDIC dans le dossier de la privatisation de Canadair. Sa stratégie consistant à communiquer directement avec les acquéreurs possibles, la firme entre en contact avec Magna en mai 1985. Même si celle-ci n'a pas fait connaître sa position, son nom se retrouve avec celui d'autres candidats, car on souhaite qu'elle se montrera intéressée.

Au début de janvier 1986, lors d'une conversation avec M. Jack Lawrence, président du conseil d'administration de Burns Fry, M. Gil Bennett, président de Canadair, demande à s'entretenir avec M. Stronach. Celui-ci rencontre donc M. Bennett et, à la mi-janvier, prend rendez-vous avec M. Stevens. De son côté, lors d'un appel-conférence, le ministre informe M. Paul Marshall, président du conseil d'administration de la CDIC, M. John MacNaughton, de Burns Fry, et M. Bob Brown, son sous-ministre associé, qu'il doit voir M. Stronach au sujet de Canadair, et leur demande s'ils sont au courant de l'intérêt qu'il peut porter à cette compagnie, ce dont ils affirment ne rien savoir.

C'est le 22 janvier 1986 que MM. Stevens et Stronach se rencontrent afin de discuter de Canadair. M. Stronach a sur lui une lettre, datée de la veille, dans laquelle il fait une proposition concernant la privatisation de ladite compagnie. Cette lettre commence comme suit :

> La présente a pour objet de confirmer que nous comptons participer à la transformation de Canadair, actuellement société d'État, en une société publique.

> Magna serait disposée à servir de catalyseur dans cette tranformation. Nous proposons que les actions de la nouvelle compagnie soient structurées à peu près de la façon suivante :
>
> | | |
> |---|---|
> | Magna | 30 % |
> | Employés | 20 % |
> | Direction | 10 % |
>
> et le gouvernement du Canada détiendrait 40 % des actions qui seraient offertes en temps et lieu au public
>
> (Pièce 129, p. 66)

La lettre suggère aussi que Canadair soit exploitée suivant les méthodes de gestion appliquées chez Magna. Dans son témoignage, M. Stevens a déclaré que M. Stronach avait précisé aussi qu'une participation minoritaire et une association avec une société de Québec intéressaient sa compagnie.

Toujours durant cet entretien, M. Stevens appelle M. Brown et lui demande de rencontrer M. Stronach au sujet de Canadair. Au terme d'une discussion de quinze à vingt minutes, M. Stronach remet la lettre précitée à M. Brown, qui la transmet à son tour à M. Marshall, de la CDIC. Il s'ensuit, entre Magna et Burns Fry, une série d'échanges au cours desquels Magna ne cesse de manifester son intérêt concernant la privatisation de Canadair, aux conditions énoncées dans la lettre. Entretemps, Burns Fry communique à Magna une ébauche vérifiée des états financiers de Canadair. À la fin de mars 1986, les autorités compétentes chez Magna examinent le projet ainsi que la position, auprès de la population et sur le plan politique, des autres sociétés ou groupes qui ont aussi des vues sur Canadair.

En avril 1986, aucune offre d'achat n'ayant encore été officiellement déposée, Burns Fry opte pour une sollicitation directe. Cinq acheteurs possibles sont pressentis : Magna, Bombardier, Fleet Consortium, Canadian Aero Space Technology Limited et le groupe IMP. M. MacNaughton a d'ailleurs veillé à ce que ne figurent sur cette liste que les compagnies véritablement intéressées. En fait, il se fait confirmer par M. Stronach que Magna reste dans la course. Le 2 avril 1986, M. Marshall transmet la liste à M. Stevens, en sa qualité de ministre. Suit un communiqué de presse dans lequel ladite liste est rendue publique. Pressée par les médias, la direction de Magna admet être sur la liste mais refuse de discuter de la question en raison du caractère compétitif du processus en cours.

À la mi-avril, lors d'une réunion entre des fonctionnaires du MEIR et Magna, à Ottawa, on discute de la possibilité que Magna s'associe avec une autre compagnie en vue de l'acquisition de Canadair. M. Stevens, en sa qualité de ministre, est prévenu par écrit de ces développements.

Tout au long de cette période, il est clair que Magna s'en est tenue à la position énoncée dans sa lettre du 21 janvier. Elle n'a jamais présenté de document plus officiel, mais elle a confirmé que Canadair l'intéressait toujours, aux conditions énoncées dans sa lettre.

À la fin d'avril, la presse commence à s'interroger sur la possibilité de conflits d'intérêts, notamment ceux où Magna se trouverait mêlée. Dans les circonstances, le 16 mai 1986, M. Stronach envoie à M. Marshall une lettre dans laquelle, en plus de répondre aux allégations, il lui fait part de son intention de démissionner de son poste au sein du conseil d'administration de la CDIC. Le 3 juin, le conseil accepte sa démission. À la même réunion, et après que sa démission a été acceptée, M. Stronach, de même que d'autres soumissionnaires intéressés, présente un projet concernant la privatisation de Canadair. Ultérieurement, la CDIC devait toutefois recommander au successeur de M. Stevens, l'honorable Donald Mazankowski, d'accepter l'offre de Bombardier.

On a longuement débattu au cours des audiences de la question de savoir si la lettre du 21 janvier constituait véritablement une « offre d'achat ». Dans le jargon commercial, ce terme désigne une réponse écrite qui fait suite à un appel d'offres et qui répond à diverses conditions quant à la marche à suivre et au prix. Tel n'est toutefois pas le cas de ladite lettre, qui ne contient en fait qu'une proposition visant à convertir Canadair en une compagnie publique dont Magna détiendrait une bonne partie des actions.

On a souvent répété que Magna n'avait jamais présenté officiellement une offre d'achat, mais la même observation s'applique aux autres sociétés ou groupes qui se sont signalés lorsqu'il a été question de privatiser Canadair. On a dit aussi que personne n'avait pris au sérieux la proposition de Magna. Toutefois, aucune de ces affirmations ne suffit à dissimuler les risques de conflit d'intérêts. Le fait demeure que, de la mi- janvier 1986 au 3 juin de la même année, Magna s'est dite vivement intéressée à acquérir une participation dans Canadair, ce en quoi les conseillers de la CDIC ne faisaient que l'encourager. Il est également clair que la CDIC considérait Magna comme un acheteur valable et qu'elle n'a pas hésité à l'inscrire sur la liste qui devait être rendue publique.

Position de Sinclair Stevens

J'ai déjà conclu que le rôle de M. Stevens, en sa qualité de ministre de l'Expansion industrielle régionale, dans le traitement et l'approbation des demandes d'aide financière émanant de Magna, et le fait qu'il savait que M^me^ Stevens avait, grâce à l'intervention de Frank Stronach, obtenu une somme considérable pour le groupe York Centre, plaçaient M. Stevens dans une situation de conflit d'intérêts réel. La possibilité de conflit fait surface au mois d'avril 1985, lorsqu'il est saisi des négociations avec M. Czapka, et se poursuit jusqu'au moment de sa démission, en mai 1986. Cependant, du fait que l'intérêt de Magna envers Canadair fait l'objet d'une allégation distincte, cette question doit être analysée séparément.

La meilleure façon de procéder serait peut-être de présumer que, avant que Magna ne fasse connaître ses intentions à l'égard de Canadair, en janvier 1986, M. Stevens n'avait jamais eu de rapports avec Magna en sa qualité de ministre de l'Expansion industrielle régionale, et qu'il n'y avait donc pas de conflit avant cette date. Où se trouve donc, s'il existe, le risque de conflit dans l'affaire Canadair? Pour répondre à cette question, il est important de comprendre le rôle et les responsabilités du ministre au chapitre de la privatisation, et plus particulièrement dans le cas de Canadair.

En sa qualité de ministre responsable de la privatisation, M. Stevens participait aux opérations. M. Marshall ainsi que les hauts fonctionnaires du MEIR relevaient de son autorité, et ils l'informaient des derniers développements, y compris la stratégie adoptée par le conseil d'administration de la CDIC et ses conseillers pour trouver des acheteurs. En fait, M. Stevens disposait d'un bureau personnel dans les locaux de la CDIC à Toronto et s'entretenait régulièrement avec M. Marshall. Ces entretiens portaient nécessairement sur l'application de la politique gouvernementale qui touchait le plus directement la CDIC, à savoir la politique en matière de privatisation.

En ce qui concerne l'intérêt que Magna portait à Canadair, M. Stevens a, par la voie hiérarchique, été saisi à diverses occasions, dont la rencontre du 22 janvier, des efforts déployés pour que Magna reste dans la course, ainsi que des rapports existant entre Magna et les autres parties intéressées. C'est ainsi, par exemple, qu'il a reçu un rapport écrit portant sur les tentatives qui avaient été faites pour trouver un associé à Magna et, de cette façon, renforcer l'offre présentée par celle-ci, et auxquelles avaient pris part certains fonctionnaires du MEIR. Il a également appris de M. Marshall que la CDIC avait réduit à cinq le nombre des acheteurs éventuels, parmi lesquels se trouvaient Magna, et que cette information devait être rendue publique.

En résumé, M. Stevens était responsable du dossier de la privatisation, y compris dans le cas de Canadair. Outre qu'il s'est entretenu à ce propos avec M. Stronach, c'est lui qui a reçu la proposition émanant de Magna et qui s'est arrangé, par l'entremise de ses fonctionnaires, pour qu'elle soit acheminée vers les personnes compétentes. Le fait qu'il se soit entretenu avec M. Stronach, le 22 janvier, en sa qualité de ministre responsable de la privatisation ne peut qu'avoir encouragé Magna. Par conséquent, vu que M. Stevens savait qu'une somme importante avait été réunie pour venir en aide au groupe York Centre grâce à l'intervention de M. Stronach, je conclus que la rencontre du 22 janvier 1986 l'a placé dans une situation de conflit d'intérêts réel.

Il a également été allégué qu'un conflit d'intérêts avait surgi en octobre 1984 lorsque M. Stevens a recommandé la nomination de M. Stronach au sein du conseil d'administration de la CDIC. Toutefois, à cette date, M[me] Stevens n'avait pas encore demandé l'aide de M. Stronach pour trouver des fonds pour York Centre, et Magna n'avait manifesté aucun intérêt à l'égard de Canadair.

Position de M. Stronach

C'est M. Stevens, et non M. Stronach, que l'entretien du 22 janvier 1986 place dans une situation de conflit d'intérêts. Cependant, il a été allégué que M. Stronach se trouvait dans la même situation, du fait de ses fonctions en tant que membre du conseil d'administration de la CDIC, lorsque Magna s'est montrée intéressée à acquérir une participation dans Canadair, laquelle appartenait à la CDIC. Quoique cette question ne relève pas vraiment de mes attributions, j'estime, par souci d'équité envers M. Stronach, devoir y répondre. Comme indiqué au chapitre 21, les directeurs de la CDIC avaient l'impression, très légitime d'ailleurs, que les réglements du secteur privé concernant les conflits d'intérêts, tels que stipulés dans la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes, s'appliquaient aux affaires de la CDIC. En fait, rien n'indique que, entre le moment où Magna s'est manifestée et celui où il a démissionné de son poste d'administrateur de la CDIC, M. Stronach ait assisté ou voté à une réunion où il a été question de la cession de Canadair, ni que Magna ait reçu à propos de cette compagnie de l'information qui n'aurait pas été communiquée aux autres parties intéressées. C'est pourquoi je conclus que M. Stronach ne se trouvait d'aucune façon en situation de conflit d'intérêts du fait de sa présence au conseil d'administration de la CDIC.

Chapitre 21

Les allégations reliées à la Corporation de développement des investissements du Canada (CDIC) et aux financiers de Bay Street

Parmi les principales allégations dont la Commission a été saisie, certaines concernent les rapports de M. Stevens avec la CDIC. En sa qualité de ministre responsable de la Corporation, société d'État mère détenant des actifs fédéraux, M. Stevens était chargé de superviser le programme gouvernemental de privatisation des actifs en question, que nous avons décrits plus haut et qui sont énumérés à la figure 4.3. M. Stevens entendait mener la chose à bonne fin aussi promptement que possible et, sitôt nommé ministre responsable, il a accordé son attention à la CDIC et à la privatisation. Le rapport entre les fonctions officielles de M. Stevens et ses intérêts commerciaux a donné naissance aux allégations de conflit d'intérêts.

Voici comment ces allégations sont nées. M. Stevens s'est occupé de choisir comme administrateurs de la Corporation quatre hommes considérés comme ayant des liens avec Brascan ou ses sociétés affiliées ou filiales, soit MM. Trevor Eyton, Paul Marshall, Pat Keenan et Antoine Turmel, et de formuler des lignes directrices concernant les administrateurs et les offres pour les actifs de la Corporation. M. Stevens a aussi participé à l'allocation de contrats à trois maisons d'investissement soit Burns Fry, Dominion Securities et Gordon Capital, pour conseiller la Corporation ou le gouvernement du Canada en matière de privatisation. Finalement, M. Stevens a approuvé l'achat, par Noranda, Inc., (Noranda) société affiliée de Brascan, d'un important bloc d'actions du gouvernement dans la CDC durant une vente administrée par la CDIC.

Vers la même époque, York Centre tentait des démarches auprès de ces mêmes personnes ou établissements financiers afin de trouver du financement. Plus particulièrement, la direction de York Centre, en la personne de M. Rowe et de M^me^ Stevens, entretenait des relations financières avec M. Eyton et un certain nombre de ses collègues du groupe de sociétés Brascan de même qu'avec Burns Fry, Dominion Securities et Gordon Capital.

En raison des activités de York Centre, il a été allégué que les activités de M. Stevens en tant que ministre responsable de la CDIC le mettaient en situation de conflit d'intérêts dans les cas suivants :

1. la nomination de certains administrateurs et membres du conseil de direction de la Corporation ainsi que la décision d'autoriser des sociétés liées avec certains des administrateurs de la Corporation à acquérir des biens de la Corporation (actifs de Brascan et de la CDIC);

2. l'adjudication de contrats de consultation à Burns Fry et à Dominion Securities et la négociation ou l'approbation d'honoraires aux termes de ces contrats;

3. l'adjudication d'un contrat de consultation à Gordon Capital et la négociation ou l'approbation d'honoraires aux termes de ce contrat, et

4. la vente d'actions de la Corporation de développement du Canada,

Voyons maintenant le détail de ces allégations.

Les actifs de la CDIC et de Brascan

L'allégation de conflit d'intérêts dans le cas des actifs de la CDIC et de Brascan repose sur plusieurs facteurs : le premier est la participation de M. Eyton aux démarches de York Centre pour trouver du financement; le second est la part qu'aurait prise M. Stevens à la nomination de personnes très liées à Brascan, au conseil d'administration de CDIC et au Comité de dessaisissement; et le troisième est l'intérêt présumé que Brascan et ses sociétés affiliées ou ses filiales portaient aux actifs dont CDIC voulait se dessaisir. Il est allégué que M. Stevens avait pris des démarches pour aider Brascan, en débutant par des nominations qui ont permis à des personnes liées à Brascan d'obtenir des renseignements confidentiels au sujet des actifs et des procédés de dessaisissement et de s'y intéresser par la suite. Au fur et à mesure que l'enquête se déroulait, les allégations se sont concentrées sur les sujets suivants : l'importance, s'il y en a, du rôle de M. Stevens dans les nominations de certains directeurs de la CDIC; le rôle qu'il aurait joué dans la modification de la politique, modification qui a présumément permis à Noranda d'avoir accès à Eldorado, l'un des actifs administrés par CDIC et de s'y intéresser; et son rôle dans la décision qui a permis à Noranda d'acquérir un bloc d'actions de la CDC. Comme cette dernière est une allégation à part qui met en cause un certain nombre de personnes et d'établissements qui n'ont aucun lien avec Brascan, nous l'examinons séparément, plus loin dans le présent chapitre.

Nomination des administrateurs de la CDIC

En substance, il est allégué que M. Stevens, connaissant pertinemment et même amorçant lui-même les démarches de York Centre auprès de

M. Eyton et de Brascan, en vue d'obtenir leur aide pour le financement de la société a néanmoins nommé M. Eyton et trois autres personnes « de chez Brascan » au conseil d'administration de la CDIC et à son Comité de dessaisissement.

Le rôle joué par M. Stevens dans les nominations

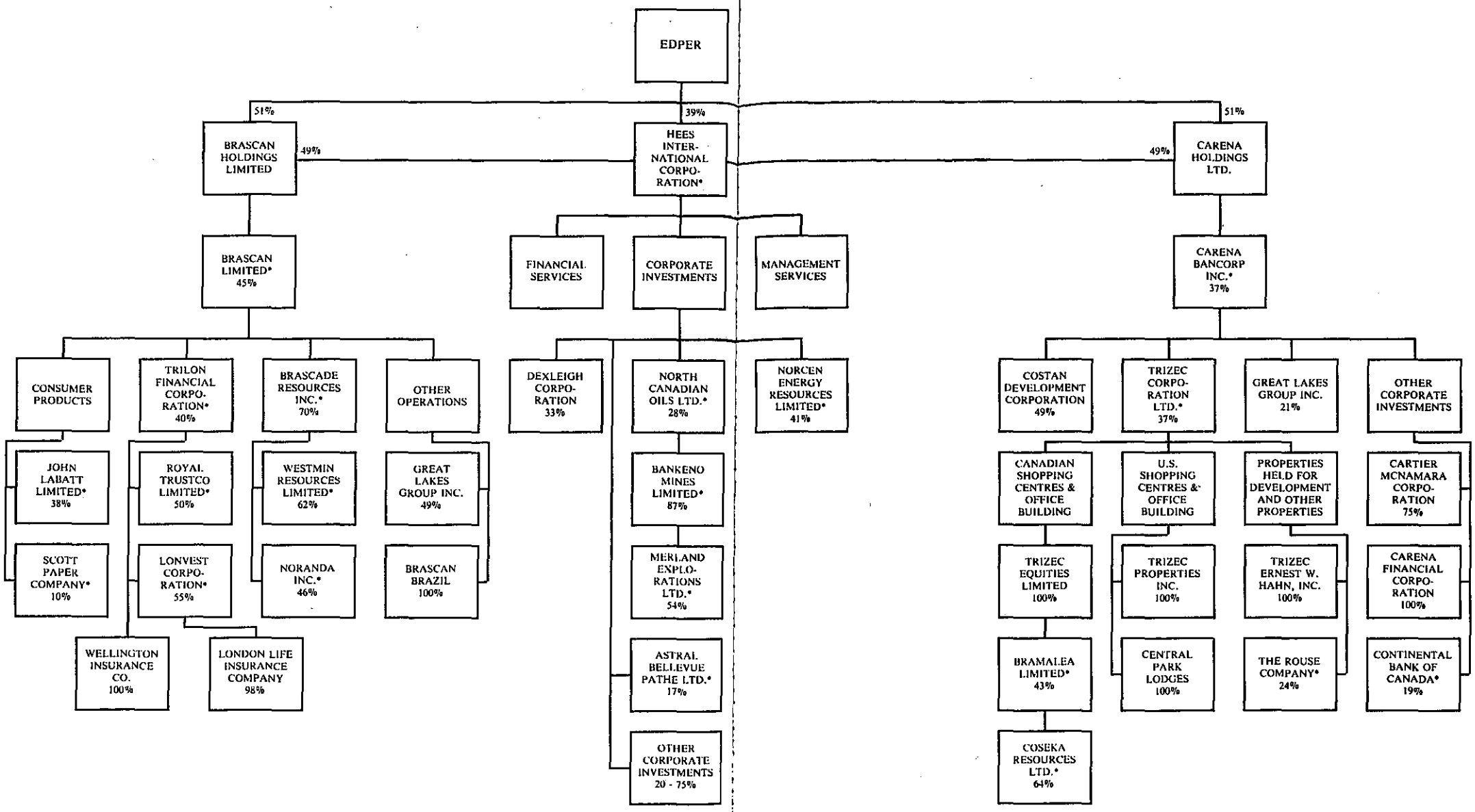
L'allégation concernant la nomination de « gens de chez Brascan » au conseil d'administration ainsi qu'au Comité de dessaisissement de la CDIC vise quatre personnes, soit Trevor Eyton, Paul Marshall, Patrick Keenan et Antoine Turmel. La figure 21.1, dont M. Eyton a témoigné qu'elle était substantiellement correcte, montre les liens qui existent entre les diverses sociétés, notamment Brascan, dans lesquelles Edper Investments Limited a des intérêts directs ou indirects.

M. Eyton a témoigné être membre du conseil d'administration de Hees et de toutes les sociétés du groupe Brascan sauf trois (Wellington Insurance Company, Lonvest Corporation, Brascan Brazil Group) et être président de Brascan Holdings Limited et de Brascan, et enfin membre des comités exécutifs de Noranda et de Royal Trustco Limited. M. Marshall a témoigné avoir été administrateur de Brascan, Brascade Resources, Westmin Resources Limited (Westmin) une filiale de Brascan et Noranda, et aussi président de Brascan et Westmin. M. Patrick Keenan, qui faisait à l'origine partie d'un groupe qui aidait Edper à réaliser son investissement initial dans Brascan, était à l'époque administrateur de Brascan et de Westmin mais sans appartenir à ces sociétés. M. Turmel, qui avait déjà des liens avec Noranda avant sa prise de contrôle par Brascan, comptait au nombre des administrateurs de Noranda.

Je trouve important, vu le jour sinistre sous lequel cette allégation fait ressortir les personnes concernées, de faire remarquer que deux de ces personnes seulement, Trevor Eyton et Patrick Keenan, ont eu quelque relation que ce soit avec York Centre et que seul M. Eyton, d'après la preuve, a tenté activement d'aider York Centre. M. Antoine Turmel comptait certes parmi les administrateurs de Noranda mais, à part cela, on ne saurait prétendre en toute justice que dans son cas, il s'agisse d'une personne « de chez Brascan » et il n'a participé en aucune façon aux démarches de York Centre pour trouver du financement. M. Marshall, bien qu'ayant des liens très évidents avec Brascan, ne connaissait aucunement York Centre.

Voici comment on en est arrivé à ces nominations. M. Eyton a rencontré M. Stevens à deux occasions à la ferme des Stevens, fin septembre ou début octobre 1984. M. Stevens était désireux de s'assurer les services de gens de chez Brascan, ceux de M. Eyton surtout, pour faciliter la privatisation, surtout celle des actifs que possédait la CDIC ou qu'elle administrait. M. Stevens espérait que M. Eyton accepterait d'être directeur général de la CDIC. En outre, il chercha à s'assurer les services d'autres personnes de chez Brascan pour jouer le rôle d'intermédiaires financiers en attirant des acheteurs pour les actifs à vendre.

Figure 21.1 Intérêts de Edper Investments Limited



*PUBLIC COMPANIES
Source : Pièce 158

L'adjoint spécial de M. Stevens, M. Paul Brown, a assisté à la première de ces rencontres et se souvient que M. Stevens a soulevé la possibilité d'un échange de cadres entre Brascan et la CDIC et évoqué également les problèmes qui surgiraient alors si Brascan décidait de se porter acquéreur d'actifs de la CDIC.

Durant ces deux rencontres et pendant quelque temps ensuite, M. Eyton a essayé de convaincre M. Stevens de renoncer à son idée d'amener un groupe important de gens de chez Brascan, dont lui-même, à s'occuper de la CDIC et de la privatisation. Il lui suggéra plutôt de s'adresser à M. Paul Marshall, président de Westmin. Finalement, M. Marshall accepte de remplir les fonctions de chef de la direction et de directeur au salaire nominal de 1 $ par année, Westmin continuant à lui verser son salaire ordinaire.

Le 16 octobre 1984, M. Eyton et M. Marshall rencontrent M. Stevens à Ottawa. Il est question des nominations à la CDIC et plusieurs noms sont avancés. M. Marshall désirait vivement que M. Eyton et M. Keenan fassent partie du conseil d'administration car il respectait leur compétence et attachait un grand prix à leurs conseils. M. Eyton suggère plusieurs noms, notamment celui de M. Keenan. M. Eyton a témoigné que lors de cette rencontre, il savait probablement déjà qu'il serait nommé au conseil de la CDIC.

Le 22 octobre 1984, le Conseil privé nommait, sur la recommandation de M. Stevens, sept nouveaux administrateurs à la CDIC, qui comptait alors 16 membres, dont MM. Eyton, Marshall, Keenan et Turmel. Le 26 octobre 1984 et le 30 octobre 1984 furent émis les décrets du conseil portant nomination des administrateurs de la CDIC et de son président, M. Marshall, nominations qui furent annoncées officiellement le 30 octobre 1984.

En vue de la privatisation, la CDIC constitua en novembre 1984 plusieurs comités. C'est M. Marshall qui a eu l'idée d'un comité du dessaisissement pouvant lui servir de conseiller spécial en matière de privatisation et c'est pourquoi il chercha à constituer un groupe de personnes capable de se réunir rapidement pour remplir cette fonction. M. Marshall fit savoir à M. Stevens, par l'intermédiaire de M. William (Bill) Teschke, qui occupait le poste de sous-ministre de MEIR et directeur de CDIC, son désir de constituer un comité du genre et, toujours par l'intermédiaire de M. Teschke, M. Stevens donna son accord.

Le 6 novembre 1984, M. Marshall communiqua à M. Paul Brown les noms de six candidats au Comité, entre autres M. Marshall, M. Eyton et M. Turmel. M. Stevens donna son approbation pour les noms suggérés. Le 6 décembre 1984, le conseil d'administration de la CDIC approuva la création d'un Comité de dessaisissement composé de sept membres, dont MM. Eyton, Marshall, Turmel et Keenan. Le Comité se réunissait officieusement, à intervalles irréguliers. Il n'y avait pas de mise aux voix, les décisions étant prises par consensus, après délibération. Il n'a été dressé de compte rendu que de quelques-unes de ses réunions seulement. Par nécessité et aussi parce que la chose était

voulue, le Comité avait davantage que le conseil d'administration accès aux renseignements concernant les parties intéressées, l'avancement du processus de dessaisissement et l'évolution des politiques gouvernementales. M. Marshall désirait avoir un tel organe pour le conseiller parce qu'il estimait que le conseil de direction au complet, serait incapable de remplir efficacement cette fonction.

Il a été soutenu devant moi que ce n'était pas M. Stevens, mais bien le Cabinet, qui avait décidé des nominations, y compris celle de M. Marshall, au conseil de direction de la CDIC. Bien que ce soit effectivement le Cabinet qui ait fait les nominations, celles-ci ont quand même été faites à l'instigation de M. Stevens, qui a recommandé les candidats et se trouve donc ainsi à avoir exercé une fonction officielle. M. Teschke a témoigné que formuler ce genre de recommandation faisait effectivement partie du mandat du ministre; il a témoigné également que les sept personnes dont les noms avaient été suggérés par M. Stevens avaient été nommées sans consultation avec les autres membres du Cabinet sauf pour deux d'entre eux.

Pour ce qui est de la création du Comité de dessaisissement et de la nomination de ses membres, M. Stevens a indéniablement joué un rôle plus passif. Toutefois, il a à l'évidence eu la possibilité de commenter la chose et présumément de s'y objecter s'il le désirait.

Je conclus que M. Stevens a exercé une fonction ou responsabilité officielle à l'égard des nominations au conseil d'administration de la CDIC, de la nomination de M. Marshall comme directeur général ainsi que de la création du Comité de dessaisissement et de la nomination de ses membres.

On pourrait s'interroger sur le bien-fondé de la nomination d'un nombre majoritaire de «gens de chez Brascan» au Comité si ledit Comité avait eu un pouvoir de décision, si des sociétés du groupe Brascan avaient été autorisées à l'époque à acquérir des actifs de la CDIC et si le Comité lui-même avait mis aux voix les questions qui lui étaient soumises. Cependant, d'après la preuve, le Comité servait uniquement à M. Marshall et au gouvernement d'organe consultatif subalterne. Il ne disposait d'aucun pouvoir de décision. Il ne fonctionnait pas par mise aux voix, mais seulement par consensus. Rien ne prouve que les décisions prises à la suite des conseils dispensés par le Comité l'aient jamais été sans la participation de personnes autres que M. Marshall et M. Eyton. En outre, la décision de constituer un tel comité et de faire figurer ces personnes parmi ses membres cadrait avec les objectifs d'intérêt public qu'on cherchait à réaliser en s'assurant l'aide de Brascan.

Les efforts de M. Eyton pour aider York Centre

M. Eyton a joué, en sa qualité de directeur général de Brascan, un rôle important et influent auprès des financiers de Bay Street, et en particulier Brascan, Hees, Burns Fry, Dominion Securities et Gordon Capital, en vue d'aider York Centre. Ses efforts n'ont finalement pas

abouti mais ils ont quand même duré dix mois et ils ne furent pas négligeables.

La participation de M. Eyton remonte au 19 octobre 1984, alors que M. et M^me^ Stevens déjeunaient en compagnie de M. Jim Davies, de Richardson Greenshields. Au cours de la rencontre, M. Stevens suggéra que M. Davies se mette en rapport avec M. Eyton pour en obtenir des conseils ou de l'aide touchant le financement de York Centre. Le 29 octobre 1984, M. Davies adressait à M. Eyton une lettre dont le premier paragraphe se lit comme suit :

> À la suggestion de l'honorable Sinclair Stevens, j'ai essayé de vous atteindre la semaine dernière au sujet d'un projet de placement privé de bons non garantis à intérêt variable (les « bons ») de la société York Centre (« York Centre »).
>
> (Pièce 17)

Jointe à la lettre se trouvait une notice préliminaire d'offre par York Centre de bons à intérêt variable. Peu après l'envoi de la lettre, M. Rowe communiquait avec M. Eyton. M. Rowe a témoigné l'avoir fait, entre autres, parce qu'il pensait que Hees pourrait être intéressée à prendre une partie de ces bons. M. Davies a témoigné qu'en vertu d'une entente avec York Centre, Richardson Greenshields avait « le droit exclusif de solliciter les investisseurs [. . .] jusqu'au 15 décembre 1984 » (pièce 112, p. 86). Il est évident que, par l'entremise de M. Eyton, on cherchait des investisseurs et que Hees International aurait pu figurer au nombre de ceux-ci.

Début novembre 1984, M. Rowe et M^me^ Stevens ont rencontré M. Eyton et d'autres personnes pour discuter de la proposition. M. Eyton convient de la faire examiner et la communiqua à M. Tim Casgrain et à M. Manfred Walt de chez Hees. M. Rowe organisa une rencontre subséquente avec la société Hees.

Toujours en novembre 1984, il se faisait des démarches pour intéresser également M. Keenan à la proposition de Richardson Greenshields. Dans les carnets de M^lle^ Walker, il est fait mention, pour le début du mois de novembre, de démarches de ce genre auprès de M. Keenan et une inscription en date du 12 novembre fait état d'une rencontre entre M. Davies et M. Keenan à cette date (BB–6–33). Cette rencontre a été suivie d'un échange de correspondance entre M. Davies et M. Keenan et plus tard, entre M. Davies et M. Frank Penny, de Keewhit Investments Limited, société de M. Keenan, de même que d'un échange de correspondance entre M. Eyton et M. Keenan concernant le financement de York Centre.

La façon dont les démarches ont été amorcées auprès de M. Keenan n'a pas été établie clairement. M. Eyton, bien qu'incapable de se souvenir s'il avait adressé M. Davies ou M. Rowe à M. Keenan, pensait qu'il ne l'avait pas fait. Il se souvient d'avoir reçu un appel téléphonique de M. Keenan à ce sujet et d'avoir parlé à celui-ci des problèmes de financement de York Centre. Quoi qu'il en soit, l'intérêt que M. Keenan

ou que Keewhit Investments ont pu avoir pour le projet de financement de York Centre avait disparu en décembre 1984.

M. Rowe a assisté à deux rencontres avec des cadres de Hees, soient MM. Casgrain et Walt, la seconde rencontre ayant eu lieu le 10 décembre 1984 aux bureaux de York Centre et en présence de plusieurs personnes du personnel de York Centre. Le jour suivant, M. Casgrain et M. Rowe informèrent M. Eyton, dans une note de service, que « le projet d'investissement dans York Centre ne répond pas aux critères de Hees en matière d'investissement » (pièce 159, p. 97) en indiquant plusieurs raisons. M. Eyton a témoigné avoir alors communiqué la teneur de cette note à M. Rowe. Plus tard en décembre, M[lle] Walker inscrivait dans ses carnets [BB–8–5] plusieurs des points figurant dans la note de service.

M. Eyton a témoigné qu'il avait invité M. Rowe à communiquer à nouveau avec lui et que M. Rowe l'avait fait en janvier 1985. Suite à cela, M. Eyton a téléphoné à M. Tony Fell, de Dominion Securities, ainsi qu'à M. Jack Lawrence, de Burns Fry, pour obtenir de l'aide ou des conseils concernant les possibilités de financement de York Centre. Tous deux acceptèrent d'offrir leur aide et les activités des deux firmes à cet égard sont décrites dans la prochaine partie du présent chapitre.

Fin avril ou début mai 1985, M[me] Jo Bennett, de Gordon Capital, a cherché à amener M. Eyton à intéresser Brascan ou l'une des sociétés du groupe à devenir le troisième associé pour l'un des projets de financement de York Centre qu'elle avait élaboré. (Les efforts de M[me] Bennett et de Gordon Capital en vue d'aider York Centre sont décrits plus loin dans ce chapitre.) Le 17 mai 1985, M. Eyton et M. Ken Clark, de chez Great Lakes, société affiliée à Brascan, ont rencontré M[me] Bennett, M[me] Stevens et M. Rowe.

Apprenant que sa première proposition n'intéressait pas Great Lakes, M[me] Bennett a ensuite proposé un financement par actions. M[me] Bennett, le 13 juin 1985, a transmis à M. Eyton sa nouvelle proposition dont il a discuté au cours d'une rencontre, le 5 juillet 1985, avec le même groupe de personnes qui s'était déjà réuni le 17 mai. Après la rencontre, M. Eyton a téléphoné à M. Lawrence, de Burns Fry, ainsi qu'à M. Fell, de Dominion Securities, pour leur demander d'évaluer la nouvelle proposition et de le rencontrer ensuite à ce sujet.

M. Eyton et M. Clark ont rencontré M. Fell, M. Lawrence et M. Neil Baker, de Gordon Capital, le 7 août 1985, pour discuter de ce qui pourrait se faire pour York Centre. Après une demi-heure de réunion, les intéressés ont conclu que la proposition ne serait profitable pour aucun d'entre eux. Ils se sont également interrogés sur la possibilité d'un conflit d'intérêts. M. Eyton a rencontré M. Rowe le lendemain, de même que, d'après les notes portées dans son agenda, M[me] Stevens, pour les informer qu'il n'y avait rien à faire pour York Centre. M. Eyton a alors offert l'aide de Hees pour liquider, au besoin, les actifs de York Centre. Dans les carnets de M[lle] Walker, il est fait mention de ces deux rencontres du mois d'août et aussi de ceux qui assistaient à la rencontre du 7 août au sujet du financement de York Centre et de l'offre d'aide faite le lendemain par M. Eyton.

Cette rencontre marque la fin des relations de M. Eyton avec York Centre si l'on excepte les deux rencontres qu'il eut avec M. Rowe à l'automne de 1985 et au cours desquelles il conseilla encore une fois à M. Rowe de liquider la société.

Ce que savait M. Stevens des efforts de M. Eyton pour aider York Centre

Pour conclure que M. Stevens se trouvait en situation de conflit d'intérêts réel du fait des efforts de M. Eyton, il faut établir que M. Stevens était au courant de ces démarches. M. Stevens a admis avoir suggéré le nom de M. Eyton à M. Davies comme étant quelqu'un qui pourrait être disposé à l'aider à régler les problèmes de financement de York Centre : « En suggérant à Jim Davies de se mettre en rapport avec M. Eyton, je comptais surtout qu'il en obtiendrait des conseils » (Transcription, vol. 74, p. 12879–80). Malgré qu'il se soit attendu à ce que M. Eyton soit contacté, M. Stevens a nié avoir su quoi que ce soit des démarches tentées par York Centre auprès de M. Eyton ou des efforts subséquents de celui-ci en faveur de York Centre.

Cependant, M^lle^ Walker a admis que les renseignements portés dans une liste figurant dans son carnet, concernant entre autres M. Eyton et le financement de York Centre, étaient censés être transmis à M. Stevens. L'inscription en question, de décembre 1984, se lit comme suit : « NO EYTON LETTER—WALT. HEES ATTITUDE » (BB–8–23). Une inscription faite quelques jours plus tôt, soit le 26 décembre, porte le titre «Letter to SMS» (BB–8–5) et commence par les mots « Trevor Eyton called Wed to explain attitude on 3 things we are in »

M^lle^ Walker a convenu que les renseignements figurant dans une autre liste portée dans ses carnets et intitulée « JAN 9/85 SMS » (BB–8–73–75) ont dû être transmis à M. Stevens par téléphone, sauf pour le point 8 de la liste, qui se lit comme suit :

(8)	Ted — Walt Eyton Fla.	showed deal to Rick Drayton	(BB–8–74)

Curieusement, M. Stevens a témoigné que le nom de M. Drayton figurait parmi ceux qu'il avait suggérés à M. Davies en même temps que celui de M. Eyton. M. Rowe a témoigné avoir montré à M. Drayton la proposition de Richardson Greenshields et qu'il a pu en discuter avec M^lle^ Walker. J'ai rejeté l'explication donnée par M^lle^ Walker et par M. Stevens selon laquelle cette information n'aurait été d'aucun intérêt pour M. Stevens. Je conclus en même temps que tous les renseignements figurant dans la liste du 9 janvier 1985 ont été transmis à M. Stevens, y compris le point concernant Walt, Eyton et Drayton.

M^lle^ Walker a également noté de nombreux autres détails concernant les démarches continues de M. Eyton en faveur de York Centre, et

notamment les relations entre M. Eyton et M. Keenan, les rencontres entre M. Eyton et M^me^ Stevens, M. Rowe et M^me^ Bennett, ainsi que les rencontres entre M. Eyton et certains financiers de Bay Street.

M^lle^ Walker elle-même n'a assisté à aucune de ces rencontres ni sollicité directement d'aide financière de la part des financiers en question. Il n'y a pas de raison qu'elle ait pris note de tous ces renseignements si ce n'est pour les transmettre à M. Stevens. Je conclus donc que M^lle^ Walker a tenu M. Stevens au courant des démarches continues de M. Eyton en faveur de York Centre.

Les intérêts de Noranda dans Eldorado : Le « renversement de politique »

Le deuxième aspect de l'allégation de conflit d'intérêts concernant les nominations de « gens de chez Brascan » trouve sa source dans des faits examinés par l'avocat de la Commission et qui laissent penser que M. Stevens avait renversé la politique adoptée en novembre 1984 pour interdire à des sociétés du groupe Brascan de se porter acheteurs des actifs de la CDIC. Ce présumé revirement aurait permis à une société minière contrôlée par Brascan, soit Noranda, de s'intéresser de près à l'acquisition de tout ou d'une partie d'Eldorado Nucléaire.

Il a été clairement établi que Noranda était depuis longtemps intéressée à fusionner ses opérations de la mine Horn avec celles d'une filiale de la Corporation de développement du Canada, Kidd Creek, par le moyen d'une société en participation. En fait, la société a participé à la vente des actions de la CDC afin d'avancer ses intérêts dans l'affaire, lesquels intérêts sont décrits en détail plus loin dans le présent chapitre.

Avant l'arrivée au pouvoir du gouvernement, plusieurs des cadres supérieurs de Noranda, principalement M. Ozzie Hinds, s'étaient également montrés intéressés à acquérir les actifs miniers d'Eldorado par l'entremise d'un consortium qui aurait acquis la société. En novembre 1984 et en mai 1985, Noranda a signé des ententes avec la CDIC pour obtenir des renseignements confidentiels sur Eldorado, et a continué d'évaluer les actifs de la société durant l'été et l'automne de 1985. Vers la fin de 1985, M. Hinds a commencé également à s'intéresser à l'évaluation des installations d'affinage de la société afin de déterminer correctement la possibilité et l'avantage qu'il y aurait à acquérir la société Eldorado au complet.

Le supérieur de M. Hinds et président de Noranda, M. Adam Zimmerman, doutait cependant de la valeur de cette acquisition et de la possibilité de conclure une affaire profitable. Le président du conseil d'administration de la société, M. Alfred Powis, a témoigné qu'il demeurait ouvert aux deux possibilités et ne s'opposait pas à ce que M. Hinds examine la situation afin de déterminer si l'affaire pourrait se conclure avec un faible apport de capitaux. À l'époque, Noranda essayait de diminuer ses dettes après avoir essuyé des pertes et c'est pour cette raison que M. Hinds avait besoin d'un consortium. Le projet ne se concrétisa jamais assez pour être soumis au conseil d'administration de Noranda mais celle-ci continua quand même, de l'automne de

1984 jusqu'en 1986 et aussi durant les audiences de la présente commission d'enquête, à se dire intéressée à participer à l'acquisition d'Eldorado.

La question de savoir si M. Stevens a exercé une fonction ou une responsabilité officielle à l'égard de l'intérêt manifesté par Noranda pour Eldorado a été posée dans le contexte d'une « politique » que M. Stevens aurait établie. La « politique » en question aurait été adoptée à la suite de la nomination à la CDIC de quatre administrateurs «de chez Brascan». Après l'annonce officielle de ces nominations début novembre 1984, les médias rapportèrent la déclaration suivante de M. Stevens : « Il va sans dire que Brascan, qui nous conseille par l'entremise de [. . .] Trevor Eyton et M. Marshall, n'aurait pas l'idée de se porter acheteur des actifs en cause » (pièce 122, p. 76). D'après une autre nouvelle parue à l'époque de l'annonce officielle, « un porte-parole du bureau de M. Stevens a confirmé que le groupe Brascan ne serait autorisé à se porter acheteur d'aucun des actifs » (pièce 122, p. 77). M. Stevens lui-même a confirmé dans son témoignage avoir « déclaré à des journalistes qu'ils pouvaient « tenir pour acquis » qu'aucune des sociétés appartenant aux Bronfman ou ayant des liens avec Marshall ne se porterait acheteur de l'un quelconque des actifs de la CDIC » (transcription, vol. 69, p. 11976–77).

M. Stevens a semblé vouloir nuancer cette réponse en faisant le commentaire que « cette déclaration . . . était certainement exacte au sens où elle s'appliquait à toute suggestion qu'un actif important ou qu'une société entière ou quelque chose du genre serait laissé à Brascan » et à toute « suggestion que Téléglobe serait vendu à Brascan ou à une société . . . appartenant à 100 p. 100 à Brascan se justifierait difficilement . . . » (Transcription, vol. 69, p. 11979, 11977).

Cependant, d'après le témoignage de M. Teschke :

> Lors [. . .] d'une discussion avec le ministre [. . .] il a été mutuellement convenu que la présence de représentants du groupe Brascan au sein du conseil de direction aurait entre autres inconvénients celui de l'empêcher de se porter acheteur de l'une ou l'autre des sociétés qui autrement auraient pu l'intéresser.
>
> (Transcription, vol. 40, p. 6978)

Selon M. Teschke, lui-même et M. Stevens envisageaient la possibilité pour Brascan de se porter acheteur d'entreprises comme Canadair, de Havilland, Téléglobe et Eldorado. Après son entretien avec M. Stevens, il avait l'impression que l'interdiction « s'appliquait à toutes les sociétés ayant des liens avec Brascan ». M. Teschke était « certain à 99 p. 100 » qu'il avait été question, à l'époque, de cette politique ou de cette prise de position avec M. Marshall ou avec M. Eyton (Transcription, vol. 40, p. 6982–83). Cependant, ni M. Marshall, ni M. Eyton n'ont confirmé ces dires dans leurs témoignages mais tous deux ont reconnu avoir été au courant que la presse en avait parlé.

Je suis convaincu que, en réponse aux questions des journalistes, M. Stevens a effectivement fait le commentaire rapporté, qu'il a

confirmé dans son témoignage. Je ne doute pas non plus que cette déclaration ait reflété la politique du gouvernement. M. Stevens l'a faite délibérément, à la suite de discussions qu'il avait eues avec son sous-ministre sur une question qui relevait de ses compétences de ministre. Ses collègues du Cabinet ont plus tard exprimé, au sujet de la vente des actions de la CDC, des préoccupations qui cadraient avec les déclarations en question.

Cependant, d'après la preuve, il est évident que la CDIC n'a jamais considéré cette politique comme empêchant les sociétés « du groupe Brascan » de s'intéresser tout simplement aux actifs de la CDIC. M. Marshall en a d'ailleurs témoigné et l'on peut constater que, quatre semaines après la déclaration de M. Stevens, Noranda a signé avec la CDIC un accord de confidentialité pour obtenir des renseignements sur Eldorado et qu'en outre, M. Marshall était au courant de la chose. M. Eyton non plus ne pensait pas que l'interdiction pouvait s'appliquer à une simple manifestation d'intérêt. En outre, M. Powis, de Noranda, a témoigné avoir eu une brève conversation avec M. Eyton au sujet de l'intérêt manifesté par Noranda pour les sociétés Eldorado et Kidd Creek à l'époque où M. Stevens faisait ces déclarations aux médias et se souvient que M. Eyton avait exprimé l'opinion que les déclarations du ministre ne s'appliquaient pas à Noranda. M. Eyton ne pouvait se rappeler avoir discuté de la portée de l'interdiction mais seulement que la question serait réglée plus tard si jamais sa société devait s'intéresser sérieusement à l'affaire.

De plus, la preuve montre également que Noranda a été encouragée à manifester de l'intérêt par des représentants de la firme Burns Fry, dont la CDIC avait retenu les services pour le dessaisissement d'Eldorado Nucléaire, et qui par conséquent cherchait à explorer toutes les possibilités et ne voulait décourager personne, pas même Noranda, de s'intéresser à Eldorado. Si jamais Noranda poussait l'intérêt jusqu'à envisager ou à présenter une « offre », alors, d'après les témoignages de MM. John MacNaughton et Rob Callander, de Burns Fry, c'est à ce moment-là qu'on aurait réglé la question de la pertinence de cette offre et tous les éventuels problèmes de conflit d'intérêts. MM. MacNaughton et Callander ont également témoigné avoir régulièrement tenu M. Stevens au courant de l'évolution de la situation concernant Eldorado Nucléaire et en particulier de l'intérêt manifesté par Noranda à l'égard de cette société. M. MacNaughton a décrit comme suit ses conversations avec M. Stevens concernant l'intérêt en question :

> J'ai eu quelques conversations avec M. Stevens à ce sujet et il s'est déclaré d'avis que nous devrions encourager tous les intéressés, et ne nous occuper de la question de savoir si Noranda ou n'importe qui d'autre pouvait être admissible qu'au moment de prendre une décision, ce qui, en toute justice je pense, est encore loin d'être fait.
>
> Je pense qu'il était conscient que l'acquisition d'Eldorado par Noranda aurait pu être critiquée et il disait qu'il s'occuperait de ce

problème-là en temps et lieu si jamais Noranda devait s'engager plus avant dans l'affaire.

(Transcription, vol. 46, p. 8314)

Cependant, les choses en restèrent là, et l'intérêt manifesté par Noranda pour Eldorado Nucléaire, et qui en fait datait d'avant la nomination de M. Stevens, ne dépassa jamais le simple intérêt. Tous les renseignements que Noranda a pu obtenir concernant Eldorado Nucléaire ont été obtenus conformément à des accords de confidentialité ordinaires auxquels une tierce partie intéressée aurait facilement pu avoir accès. L'intérêt de Noranda ne se concrétisa jamais assez pour donner lieu à une offre.

Même si M. Stevens était au courant des démarches de M. Eyton en vue de trouver du financement pour York Centre et même s'il était prouvé que l'aval de M. Stevens pour que Noranda puisse s'intéresser à Eldorado avait quelque lien que ce soit avec M. Eyton et le financement de York Centre (lien que la preuve n'a pas mis en évidence), je conclurais que M. Stevens n'a exercé à l'égard de Noranda et d'Eldorado Nucléaire aucune fonction ou responsabilité officielle qui l'ait mis en situation de conflit d'intérêts. Il n'y a tout simplement eu ni changement, ni « renversement » de la politique de novembre 1984. Cette décision est basée sur les raisons suivantes.

Dans son témoignage, M. Marshall a laissé entendre que, peu après le 15 mai 1985, le Groupe de travail ministériel de la privatisation ou encore certains membres du Cabinet avaient convenu que les sociétés ayant des liens avec des administrateurs de la CDIC ne seraient pas, en principe, empêchées de présenter des offres pour les actifs de la CDIC et que les règles habituelles du secteur privé concernant les conflits d'intérêts seraient suffisantes au cas où un administrateur de la CDIC aurait des liens quelconques avec une société qui se portait acheteur. Selon les règles habituelles du secteur privé, cet administrateur devrait alors se déclarer en situation de conflit d'intérêts, se tenir à l'écart des discussions et s'abstenir de voter. M. Marshall croyait se souvenir que c'était M. Teschke ou encore M. Stevens qui lui avait fait part de cette politique générale peu après qu'il ait rédigé sa note du 15 mai 1985 sur la possibilité d'un conflit d'intérêts concernant non seulement la vente prochaine d'actions de la CDC mais aussi, de façon générale, celle des actifs de la CDIC.

Bien que M. Marshall se soit sans aucun doute montré de bonne foi dans son témoignage, cette question de l'adoption, en mai 1985, par des membres du Cabinet, des règles du secteur privé (ce qui a pour effet, de toute évidence, de modifier la politique de 1984 adoptée par M. Stevens) n'est pas revenue dans la preuve qui m'a été présentée. Il n'a été demandé ni à M. Teschke, ni à M. Stevens de préciser si oui ou non une telle décision avait été prise et dans quelle mesure elle s'appliquait. D'après son témoignage concernant la note rédigée le 15 mai 1985 par M. Marshall, M. Stevens était préoccupé par la vente prochaine des actions de la CDC et par la nécessité de veiller à ce qu'il soit bien clair que les sociétés ayant des liens avec des administrateurs

de la CDIC ne seraient pas, *ipso facto*, empêchées d'acheter les actions de la CDC offertes au public. Rien dans le témoignage de M. Stevens n'indique que plusieurs membres du Cabinet aient décidé quoi que ce soit concernant la présentation d'offres pour les actifs de la CDIC par des sociétés ayant des liens avec des administrateurs de la CDIC et, comme nous l'avons dit plus haut, l'avocat n'a pas poussé plus loin l'interrogatoire là-dessus. Je pense donc qu'il n'y a pas suffisamment de preuves pour me permettre de conclure que M. Stevens a participé à la prise par le Cabinet d'une décision établissant effectivement pour les sociétés privées désirant se porter acheteur d'actifs de la CDIC, une politique sur les conflits d'intérêts qui a également eu l'effet de renverser la politique précédemment annoncée par M. Stevens en novembre 1984.

Les choses étant ce qu'elles sont, je conclus que l'allégation de « renversement » de politique ayant effectivement avantagé les sociétés du groupe Brascan ou leur ayant facilité l'accès aux actifs de la CDIC n'est pas fondée d'après la preuve présentée.

Conclusions concernant le conflit d'intérêts

Je conclus que M. Stevens a exercé une fonction ou une responsabilité officielle à l'égard de la nomination de M. Trevor Eyton au poste d'administrateur de la CDIC. Il se trouva à exercer cette fonction à l'époque où non seulement il savait, mais prévoyait même, que des démarches concernant l'urgent besoin de financement de York Centre seraient tentées auprès de M. Eyton en sa qualité de chef de direction et de membre influent des milieux financiers de Toronto. Les préoccupations concernant York Centre constituent de toute évidence un intérêt privé suffisant pour influer sur l'exercice d'une fonction ou d'une responsabilité officielle à l'égard des nominations à la CDIC. M. Stevens se trouvait donc en situation de conflit d'intérêts relativement à la nomination de M Trevor Eyton. M. Stevens s'est trouvé en situation de conflit d'intérêts dès que, sachant pertinemment qu'il s'apprêtait à recommander la nomination de M. Eyton à une charge publique, il a conseillé à M. Davies de se mettre en rapport avec M. Eyton concernant le financement de York Centre.

Il est important de bien faire remarquer que c'est M. Stevens, et non M. Eyton, qui se trouvait en situation de conflit d'intérêts. En effet, M. Eyton avait évidemment les compétences voulues pour le poste.

Désignation de Burns Fry et de Dominion Securities

En novembre 1984, dès que le gouvernement a annoncé ses projets de privatisation, la CDIC reçoit, de nombreuses firmes de courtage et autres institutions financières, des propositions visant soit à acheter les biens en question, soit à conseiller le gouvernement ou la CDIC sur la façon de procéder. De ce nombre, on retiendra Richardson Greenshields, Burns Fry et Dominion Securities, et la banque d'affaires britannique Morgan Grenfell.

Pendant novembre et décembre 1984, ni la CDIC ni M. Stevens n'ont encore décidé si les services consultatifs de ces firmes peuvent se révéler utiles : convient-il de doter la CDIC d'une équipe d'analystes et de structurer le processus d'appel d'offres, ou bien de recourir à des conseillers du secteur privé, c'est-à-dire à l'une ou l'autre des firmes précitées? On n'avait pas encore pris de décision à la fin de décembre.

Le 21 janvier 1985, les membres du comité de dessaisissement déjeunent avec M. Stevens, à Ottawa. Ils discutent alors de l'importance des conseillers financiers lorsqu'il s'agit de privatisation (cette question a déjà été examinée en décembre et en janvier), ainsi que du rôle qu'ils seraient appelés à jouer. Le lendemain matin, le comité se réunit de nouveau et convient de retenir les services de Burns Fry, de même que de Merrill Lynch Capital Markets et de S.G. Warburg & Co. Ltd. pour la vente de la de Havilland, de Canadair et de l'Eldorado Nucléaire, et ceux de Dominion Securities, de même que Lévesque Beaubien Inc., pour la vente de Téléglobe. Après la réunion, M. Teschke, soumet le projet à M. Stevens qui l'approuve.

Quelques jours plus tard, soit les 28 et 29 janvier, les firmes Burns Fry et Dominion Securities sont informées que la CDIC les engage à titre de conseillers financiers en vue de la cession des sociétés susmentionnées, leur rémunération restant à discuter. C'est en raison de l'intérêt considérable que suscitent le programme de privatisation et l'avenir de ces sociétés en particulier, que M. Stevens est appelé à donner son approbation.

L'allégation de conflit d'intérêts touchant ces contrats découle du fait que, durant la semaine du 21 janvier 1985, M. Eyton a téléphoné à M. Jack Lawrence, président du conseil d'administration et chef de la direction de Burns Fry, et à M. Tony Fell, président et chef de la direction de Dominion Securities, afin de leur demander d'aider York Centre à régler ses problèmes financiers. M. Eyton informe alors M. Lawrence que le groupe « avait déjà été la propriété du ministre » (Transcription, vol. 44, p. 7961), ce qui ne manque pas de « susciter certaines questions » chez M. Lawrence (Transcription, vol. 44, p. 7962).

> M. LAWRENCE : J'aurais bien aimé savoir, entre autres, qui était le vrai propriétaire, mais ce que M. Eyton attendait de moi, c'était de me pencher sur les affaires de York Centre, sans trop m'attarder sur des questions de détails [. . .] j'ai accédé à sa demande.
>
> Q. Vous êtes-vous demandé comment il se faisait, en définitive, que cette requête arrivait alors même que vous essayiez d'obtenir un contrat du ministre?
>
> M. LAWRENCE : Que ce soit à cette époque ou plus tard, la coïncidence nous est certainement apparue, c'est un fait.
>
> (Transcription, vol. 44, p. 7963)

Par la suite, Burns Fry apprend que la CDIC lui confie trois contrats (lesquels devaient être refondus en un seul). Lorsque M. Lawrence demande à M. Matthews, l'un des vice-présidents de la firme, d'exami-

ner la documentation concernant York Centre (laquelle est arrivée le jour même où l'octroi des contrats a été confirmé), il lui signale les liens qui ont déjà existé avec Sinclair Stevens. Quelques jours plus tard, le président de York Centre, M. Rowe, communique avec M. Matthews et l'informe, entre autres choses, du fonds fiduciaire sans droit de regard ainsi que du rôle actif que joue Noreen Stevens dans la compagnie.

C'est maintenant au tour de M. Matthews de se poser des questions.

> M. MATTHEWS : Je ne me rappelle pas exactement ce que j'ai pu penser à ce moment, mais nous nous sommes effectivement interrogés sur le rapport qui existait entre les deux.
>
> [. . .]
>
> Il me semble que, à cette époque, nous nous préoccupions surtout de savoir si York Centre posait des risques sur le plan financier. Si notre enquête avait révélé qu'elle pouvait être financée, nous aurions procédé à un examen plus attentif et plus rigoureux des risques de conflit d'intérêts.
>
> [. . .]
>
> Q. Pourquoi n'avez-vous pas tout bonnement commencé par la question du conflit d'intérêts?
>
> M. MATTHEWS : À ce stade, un cadre supérieur nous avait demandé d'étudier la situation du groupe York Centre et de déterminer si nous pouvions intervenir. Le président de notre conseil d'administration avait déclaré que nous le ferions.
>
> [. . .]
>
> Nous avons donc décidé sciemment de ne vérifier dans quelle mesure un fonds fiduciaire sans droit de regard avait été constitué, si les règles étaient bien appliquées, et ainsi de suite qu'après avoir établi qu'il y avait une possibilité de financement.
>
> (Transcription, vol. 44, p. 7979, 7983–84)

M. Tony Fell qui exerçait également des pressions auprès du ministre à la période de l'appel de M. Eyton a témoigné ainsi :

> Je me suis rendu compte dès que j'ai reçu l'appel qu'il y avait des risques d'un grave conflit d'intérêts [. . .]
>
> J'ai aussitôt convoqué les autres cadres supérieurs de la firme pour en discuter, et nous sommes arrivés à la même conclusion.
>
> (Transcription, vol. 46, p. 8397–98)

Dominion Securities a appris par la suite que la CDIC lui confiait le contrat concernant la vente de Téléglobe.

En février et en mars, les cadres supérieurs des deux firmes de courtage rencontrent le personnel de York Centre afin d'examiner les solutions qui s'offrent aux problèmes financiers du groupe. C'est également à la même époque qu'ils commencent à s'acquitter de leurs fonctions de conseillers auprès de la CDIC, même si leur rémunération fait toujours l'objet de négociations. À la fin de la deuxième semaine de

mars, le ministre approuve le montant que l'on a convenu de leur verser, après quoi, le 29 mars, le contrat officiel est signé. Les échanges de Burns Fry et Dominion Securities avec York Centre se poursuivent jusqu'à la fin de mars 1985. C'est alors que les deux firmes mettent un terme à leurs efforts en faveur de la société York Centre et l'informent officiellement qu'il n'existe aucune solution raisonnable aux difficultés financières qu'elle connaît.

C'est vraiment le fait d'une coïncidence remarquable que Burns Fry et Dominion Securities aient décroché les contrats que l'on sait en même temps que Trevor Eyton demande leur aide concernant la crise financière que traverse York Centre. Toutefois, ce qu'il m'appartient d'établir, c'est dans quelle mesure M. Stevens était au courant de cette dernière démarche. M. Stevens nous a affirmé qu'il n'en savait rien. Même s'il n'existe aucune preuve directe du contraire, les faits demeurent étonnants et doivent être examinés avec soin.

J'ai conclu que, même après avoir accédé au poste de ministre, M. Stevens a continué d'être informé de toutes les décisions importantes concernant la gestion et les affaires financières de York Centre, et même de s'y intéresser activement dans bien des cas. J'ai conclu que M. Stevens connaissait l'ampleur des difficultés de York Centre, qu'il savait que Trevor Eyton s'employait activement à les solutionner et qu'il était même à l'origine des tentatives de M. Eyton.

Concernant ce que M. Stevens pouvait savoir de la conversation téléphonique de M. Eyton avec MM. Lawrence et Fell, je m'attarderai sur le concours de circonstances que j'ai déjà signalé. À cet égard, je me reporterai à certaines notes trouvées dans les carnets de M^lle^ Walker. Je ne veux pas dire par là que toutes ces notes se rapportent nécessairement à une conversation avec M. Stevens. Je demeure toutefois convaincu que M^lle^ Walker a discrètement transmis à M. Stevens de l'information concernant York Centre, et ce, en temps opportun, soit au moment où les notes ont été prises ou peu de temps après. Ces notes sont néanmoins pertinentes lorsqu'il s'agit de déterminer, si M. Stevens était au courant de ce qui se passait à cette époque.

Dans son témoignage, M. Eyton a déclaré sans l'ombre d'un doute que les conversations téléphoniques qu'il a eues dans la semaine du 21 janvier 1985 avec MM. Lawrence et Fell concernant York Centre « découlaient d'un récent entretien avec Ted Rowe » (Transcription, vol. 50, p. 9197). Sans donner de date, il a quand même précisé que les conversations ont eu lieu immédiatement avant que les intéressés n'apprennent qu'ils avaient décroché un contrat, soit avant les 28 et 29 janvier.

En date du 30 janvier 1985, les carnets de M^lle^ Walker contiennent ce qui suit :

> Ted J. Lawrence — package
> Underwriting Dept.
>
> (BB-9-29)

Will Matthews
Burns
11 a.m.

(BB–9–32)

M^lle^ Walker a reconnu que ces notes concernaient Burns Fry et le financement de York Centre. Il est raisonnable de déduire, dans le premier cas, qu'il est question de la documentation que M. Casgrain, de Hees, a transmise à Burns Fry deux jours plus tôt au sujet du groupe de compagnies, et, dans le deuxième cas, que M^lle^ Walker avait rapidement su qui contacter chez Burns Fry.

Le 31 janvier 1985, M. Rowe communique avec M. Matthews, qui prend durant leur conversation deux pages de notes, dont ce qui suit :

York Centre 31/1/85
Ted Rowe

— Have worked with Rich/Greenshields — now out
— Hees — problems of compromise
— S. Stevens past president
— Brascan's involvement in Ottawa
— Tim Casgrain/Trevor Eyton

— Help package and market

— DSP —
— prefers to work with BFL than DSP
— past pres — closer to BFL
— BFL take lead

. . .

— Need money as quickly as possible
— Spent a lot of time with Hees people —

(Pièce 142, p. 19)

M. Matthews affirme avoir simplement noté les observations que lui faisait M. Rowe. Ce dernier lui a parlé d'une association avec Richardson Greenshields qui était maintenant terminée. La mention « *problems of compromise* » près du nom de Hees signifierait que cette firme estimait que ses liens avec M. Eyton et la présence de ce dernier au sein du conseil d'administration de la CDIC l'empêchaient de « s'occuper davantage du dossier concernant la situation financière de York Centre » (Transcription, vol. 44, p. 7970–71). M. Rowe, qui a témoigné avant M. Matthews, a déclaré que ni M. Eyton ni personne chez Hees n'avait soulevé ce problème et qu'il a lui-même fini par supposer que c'est en partie à cause du conflit d'intérêts qui semblait exister que Hees s'était retirée. Il a toutefois admis avoir pu dire à M. Matthews que M. Stevens se sentait plus d'affinités avec Burns Fry qu'avec Dominion Securities, ce à quoi il a ajouté : « Je ne sais pas pourquoi je l'aurais

fait. » (Transcription, vol. 22, p. 3603). De son côté, M. Matthews a souligné que les mots « closer to BFL » étaient ceux qu'avaient utilisés M. Rowe.

À la fin de la conversation, M. Rowe lui aurait promis de lui transmettre plus d'information et de lui laisser savoir à quels égards la proposition de Burns Fry concordait avec celle de Dominion Securities (Transcription, vol. 44, p. 7981).

M^lle^ Walker savait que Jim Davie s'occupait du dossier pour Dominion Securities et le 5 février, elle a noté ce qui suit :

> Burns *
> Mil
> DSP *
> Jim Davie
>
> (BB–9–54)

M. Fell devait confier le dossier York Centre à M. Jim Davie, membre du conseil d'administration et l'un des vice-présidents de Dominion Securities. Le 5 février, M. Matthews reçoit un appel de M. Rowe qui lui apprend que Burns Fry dirigerait les opérations et qu'il travaillerait avec M. Davie, de Dominion Securities.

Le 6 février, Burns Fry transmet par écrit à M. Marshall, de la CDIC, une proposition concernant sa rémunération pour l'exécution des contrats de dessaisissement. La question des honoraires à verser à Burns Fry et à Dominion Securities nécessitait l'approbation de M. Stevens. Comme M. Teschke l'a indiqué dans son témoignage, parce que « la question de la nomination des conseillers, et plus particulièrement celle de leur rémunération, s'annonçait délicate sur le plan politique, » on a posé comme condition que le ministre donne son assentiment (Transcription, vol. 40, p. 7061). Burns Fry propose donc qu'on lui verse 100 000 dollars par mois et la somme de 3 millions de dollars pour chacune des trois transactions. Burns Fry recevrait 40 p. 100 de la rémunération totale alors que Merrill Lynch et S.G. Warburg se partageraient le reste.

Le 7 février 1985, M. Rowe envoie à M. Matthews un supplément d'information et lui demande de s'entretenir dès que possible avec M. Davie. MM. Matthews et Davie se rencontrent et ensemble le 13 février ils s'entretiennent avec M. Rowe chez York Centre. M^lle^ Walker était au courant de cette rencontre car, à cette date, elle a noté dans son carnet :

> Ted
> 4 pm
> DSP — Burns
>
> (BB–9–78)

M. Matthews nous a précisé qu'il avait apporté une liste des documents qu'il comptait demander à M. Rowe et des points qu'il voulait discuter avec lui, et qu'on lui avait donné le nom des personnes avec lesquelles il

devrait s'entretenir dans les différentes compagnies rattachées à York Centre.

Pendant les deux semaines qui ont suivi, Burns Fry et Dominion Securities examinent le projet de financement que leur a soumis leur client. Deux nouvelles rencontres au moins ont lieu avec des membres du personnel de York Centre. M[me] Stevens était présente à l'une de ces réunions, qui a eu lieu dans les locaux de la compagnie et à laquelle assistaient MM. Matthews et Davie. Dans son témoignage, elle a affirmé n'avoir vu rien d'exceptionnel dans la présence, à des bureaux de York Centre, de deux cadres supérieurs représentant des firmes de courtage indépendantes. Les deux hommes nous ont toutefois précisé qu'ils n'auraient jamais songé à s'occuper de York Centre si ce n'avait été de la demande de M. Eyton.

Le 27 février, Burns Fry soumet au comité de dessaisissement une proposition concernant sa rémunération, à la demande de M. Marshall, qui indique que sa proposition initiale est inacceptable. Dominion Securities, de son côté, dépose aussi une proposition. La CDIC fait une contre-proposition, et les discussions sur le sujet de rémunération se poursuivent.

Le 28 février, MM. Mathews et Davie se rencontrent et conviennent qu'il n'existe pas de solution raisonnable aux problèmes financiers de York Centre. Le 1[er] mars, ils présentent à M. Rowe les résultats de leurs recherches et cherchent à savoir si une erreur quelconque pourrait expliquer l'écart séparant l'estimation qu'ils ont faite de l'actif de York Centre et celle qu'ont effectuée les évaluateurs de la compagnie. Le 3 mars, M. Rowe tente de les persuader qu'ils ont sous-estimé la composante pétrole et gaz de l'actif.

Le 6 mars, M. Roland Wagg, de la BCIC, écrit que « M. Rowe m'informe qu'il poursuit ses entretiens avec les représentants de Dominion Securities et de Burns Fry et il demeure convaincu que des investisseurs vont finir par se manifester, mais il reconnaît que le 31 mars constitue probablement l'ultime délai » (Pièce 109, p. 62–63). Autrement dit, comme il devait nous le préciser dans son témoignage, tout effort risquait d'être vain si les actions n'étaient pas vendues avant le 31 mars.

Le 7 mars, le comité de dessaisissement adopte officiellement et à l'unanimité une résolution adjugeant les contrats, sous réserve de l'approbation du ministre et du règlement de la question de la rémunération. Les 11 et 12 mars respectivement, Dominion Securities et Burns Fry envoient à la CDIC des projets de contrat signés. Le 15 mars, M. Paul Brown, communique au ministre un rapport dans lequel il donne un aperçu exact de la formule de rémunération qui a été convenue pour les deux compagnies. En voici un extrait :

> 2. Dans le cas des transactions confiées à Burns Fry, la rémunération prévue (dont le montant doit être réparti entre les trois courtiers) correspond à ce qui suit :
>
> i) rémunération pour le travail accompli : 300 000 dollars par mois pendant au moins six mois;

ii) frais sur chaque transaction : 1,5 million de dollars à la conclusion de la première; 2 millions de dollars à la conclusion de la deuxième; 3 millions de dollars à la conclusion de la troisième;
iii) si, pour une transaction, la rémunération dépasse 600 000 dollars, l'excédent sera déduit des frais de ladite transaction;
iv) dépenses (étant donné ce que j'ai pu constater jusqu'à maintenant, ces sommes risquent d'être ridiculement élevées);

3. Dans le cas de la transaction confiée à Dominion Securities, la rémunération correspond à ce qui suit :
i) 60 000 dollars par mois pendant au moins cinq mois;
ii) 1/4 de 1 p. 100 de la moins élevée des deux sommes suivantes, soit la valeur comptable au moment de la vente et 250 millions de dollars plus 1 p. 100 du reste du prix de vente;
iii) dépenses raisonnables.

(Pièce 142, p. 73)

Une partie des sommes versées à Dominion Securities devait aller à Lévesque Beaubien.

Le 25 mars, M[lle] Walker note ce qui suit dans son carnet :

Matthews secty Burns
put together & call HP
for pickup.

DSP. Jim Davey
will send over this aft.

(BB–11–78)

D'après M[lle] Walker, cette note fait allusion au fait que Burns Fry et Dominion Securities devaient retourner les documents financiers qu'ils avaient reçus concernant York Centre. Dans son témoignage, M. Matthews a déclaré qu'il avait parlé à M. Rowe le même jour et qu'il lui avait dit « qu'ils ne pouvaient pas faire de magie » (Transcription, vol. 44, p. 8025). Le 27 mars, Burns Fry renvoie une copie propre des documents sur York Centre qu'elle a en sa possession.

Le 28 mars, les contrats liant Burns Fry et Dominion Securities à la CDIC sont signés; ils couvrent également le travail effectué depuis le début de février.

Comme on peut le voir, la coïncidence des événements touchant les deux firmes se poursuit en février et en mars. D'après les preuves recueillies, le recours au secteur privé a débuté avec l'entretien entre M. Eyton et M. Rowe, puis par les conversations téléphoniques que ce dernier a eues avec des cadres des deux firmes. Il est également établi que M[lle] Walker et M[me] Stevens étaient au courant des démarches de M. Rowe. Fait à noter, même si la BCIC ne trouvait pas vraiment réalistes les projets de financement de M. Rowe, les démarches de ce dernier auprès de Burns Fry et de Dominion Securities ont été mentionnées à la banque, qui venait justement d'exiger qu'on soumette tous les chèques à son approbation et que de nouvelles garanties soient

offertes relativement aux prêts qu'elle avait consentis. De toute évidence, la direction de York Centre considérait que Burns Fry et Dominion Securities pouvaient contribuer à régler les problèmes de la compagnie. En d'autres mots, il ne fait aucun doute dans mon esprit que l'intérêt que deux firmes de courtage, dont la réputation n'est plus à faire, ont semblé porter pendant deux mois à la situation financière de York Centre n'a pas manqué d'alimenter les échanges entre les personnes ayant un rapport avec la compagnie. La plupart des cadres de York Centre ont présenté à la direction de Burns Fry et de Dominion Securities un exposé concernant leur domaine de compétence. L'entrée en scène de ces deux firmes était un événement capital; il y allait de l'avenir de York Centre.

Compte tenu du fait que M. Stevens est resté au courant des affaires de York Centre même après être devenu ministre, de l'importance que revêtait l'intervention de Burns Fry et de Dominion Securities, des éléments qui prouvent que M^lle^ Walker et M^me^ Stevens savaient que des démarches avaient été faites auprès de ces firmes, je conclus que lesdites démarches étaient connues de M. Stevens au fur et à mesure où elles se déroulaient.

M. Stevens, qui a affirmé ne pas avoir participé directement aux négociations qui ont porté sur la question de la rémunération, nous a précisé ce qui suit : « On m'appelait généralement pour fins d'approbation finale. Paul Marshall m'a téléphoné à quelques reprises et je sentais qu'il voulait que je montre suffisamment d'hésitation pour qu'il puisse retourner à la table de négociations et demander aux intéressés de baisser leurs prix. » (Transcription, vol. 69, p. 11963). À la lumière de ce témoignage, de celui de M. Teschke voulant que M. Stevens ait approuvé ces contrats, ainsi que de la note signée par M. Brown, je conclus que M. Stevens a bel et bien approuvé les contrats (y compris les clauses de rémunération) signés avec Burns Fry et Dominion Securities et que, ce faisant, il exerçait une fonction publique.

Conclusions concernant le conflit d'intérêts

Je conclus donc que ce que M. Stevens avait connaissance d'un intérêt économique privé suffisant pour l'influencer dans l'exercice de certaines charges publiques. En sa qualité de ministre responsable de la CDIC, il a approuvé l'adjudication, par le gouvernement, d'un contrat de services de consultation (y compris les dispositions relatives à la rémunération) à Burns Fry et à Dominion Securities, tout en sachant que York Centre s'était déjà adressée à ces firmes pour régler ses problèmes financiers. Je conclus donc que M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel quand il a approuvé les contrats et la rémunération de Burns Fry et Dominion Securities alors qu'il exerçait une charge publique.

Une fois de plus, je rappelle que c'est M. Stevens, et non Burns Fry ou Dominion Securities, qui s'est retrouvé en situation de conflit d'intérêts. Il ne saurait être question un seul moment de prétendre que

la CDIC n'aurait pas dû faire appel, à titre consultatif, aux services de ces deux firmes, ni que la rémunération qui leur a été versée était trop élevée.

Désignation de Gordon Capital

En février et en mars 1985, le dossier de la privatisation de la CDC continue également de progresser, notamment au chapitre de la vente des actions que le gouvernement fédéral détient dans cette compagnie. Le prix des actions de la CDC sur le marché ne cesse de grimper, si bien qu'à la fin de mars et au début d'avril, il dépasse celui que le gouvernement a payé à l'origine. La vente des actions détenues par le gouvernement suscite donc de plus en plus d'intérêt tant chez les membres du gouvernement que chez les courtiers.

Le 15 avril, la comité de dessaisissement mis sur pied par la CDIC examine la question et conclut qu'il faut procéder à la vente des actions. Dans une lettre qu'il écrit à M. Stevens après la réunion, M. Marshall énumère diverses possibilités et recommande que les actions soient vendues en bloc à deux ou trois acheteurs importants. Un certain nombre de firmes, y compris Burns Fry qui aspirait la nomination de preneur ferme ont soumis des propositions quant à la façon de structurer la vente.

Vers la fin d'avril ou au début de mai, un samedi matin, M. Stevens téléphone à M^me^ Jo Bennett, membre du conseil d'administration et associée de Gordon Capital, à sa propre résidence, pour lui demander si sa firme serait intéressée à conseiller le gouvernement concernant l'évaluation et la vente des actions de la CDC. Un rendez-vous est fixé pour le lendemain à la ferme des Stevens. Le dimanche après-midi, M^me^ Bennett ainsi que MM. Jimmy Connacher et Peter Hyland, aussi de Gordon Capital, s'entretiennent donc avec M. Stevens du rôle que leur firme serait appelée à jouer et de la rémunération qui serait versée. Une rencontre à Ottawa a lieu par la suite. Quelques jours plus tard, M. Stevens communique avec M. Connacher et lui annonce que Gordon Capital a décroché le contrat.

Le comité de dessaisissement se réunit le 13 mai 1985 et recommande officiellement que Burns Fry soit engagée à titre de preneur ferme pour la vente des actions de la CDC et que Gordon Capital soit désignée en tant que conseiller indépendant du gouvernement. La rémunération de Gordon Capital est 500 000 $.

L'allégation de conflit d'intérêts visant Gordon Capital découle de ce que M^me^ Jo Bennett travaillait en même temps à trouver des fonds pour York Centre, et ce, depuis la fin de février ou le début de mars. En effet, M. Peter Cole, de la BCIC, avait laissé entendre que Gordon Capital pourrait être de quelque secours. M^me^ Bennett avait auparavant travaillé avec M. Stevens à la constitution de Royal Cougar et elle connaissait M^me^ Stevens depuis cinq ou six ans. Les démarches de M^me^ Bennett en vue de trouver du financement pour York Centre débutèrent à la fin février ou début mars et se poursuivirent jusqu'à l'été 1985.

Pendant cette période, M^me^ Bennett s'entretient fréquemment avec M^me^ Stevens et M. Rowe. Au mois de mars, elle propose un projet de financement qu'elle croit réalisable si l'on arrive à trouver un troisième investisseur. À la fin d'avril ou au début de mai, M^me^ Bennett demande à M. Eyton si Brascan serait disposée à investir, ce qui lui semble parfaitement possible par l'entremise de Westmin Resources ou de Norcen Energy. D'autres solutions sont également envisagées. C'est précisément à cette époque que M. Stevens appelle M^me^ Bennett à sa résidence pour lui demander si Gordon Capital serait disposée à servir de conseiller au gouvernement dans la vente des actions de la CDC. Le rôle joué par la firme est traité d'une façon plus détaillée dans la section consacrée à la vente proprement dite. Je me préoccuperai ici de l'adjudication du contrat.

De toute évidence, M. Stevens exerçait une charge publique lorsqu'il a adjugé le contrat à Gordon Capital. C'est lui qui a décidé de retenir les services de cette firme. D'autre part, le fait que M^me^ Bennett s'occupait à cette même époque du dossier du financement de York Centre suffisait certainement à influencer M. Stevens dans l'exercice de ses pouvoirs de ministre lors de la sélection de Gordon Capital. Ce qu'il convient d'établir, c'est dans quelle mesure il était au courant de la collaboration de M^me^ Bennett avec York Centre. M. Stevens affirme n'avoir rien su.

Comme dans le cas des démarches entreprises auprès de Burns Fry et de Dominion Securities, M^lle^ Walker a noté dans ses carnets de nombreux détails concernant M^me^ Bennett ainsi que des entretiens de cette dernière avec MM. Rowe et Eyton, ajoutant parfois quelques mots sur les différentes propositions financières qui avaient été avancées. En date du 11 avril 1985, on trouve une liste de trois points en tête de laquelle on peut voir les initiales « SMS », qui sont celles de M. Stevens. À propos d'autres listes semblables, M^lle^ Walker a admis qu'elle comptait en faire part à M. Stevens. Celle qui nous intéresse commence comme suit :

Apr 11
SMS

(1) Rowe — Jo Bennett
mtg Wed 11 am
Ted back Sat evg
to Ott Mon.

(BB–12–98)

La réunion visée — « mtg Wed 11 am » — qui concernait le financement de York Centre, a eu lieu la semaine suivante, soit le mercredi 17 avril 1985. La date et l'heure auraient été confirmées par M^me^ Bennett dans son carnet.

J'ai déjà conclu plus tôt dans le présent rapport que cette liste était destinée à M. Stevens. Il ne fait donc aucun doute dans mon esprit que, un certain jour d'avril, M^lle^ Walker et M. Stevens se sont entretenus au

sujet de Gordon Capital et de la contribution de M^me^ Bennett aux affaires de York Centre. En fait, je suis convaincu que M. Stevens n'a rien manqué du travail accompli par Gordon Capital, que ce soit par l'entremise de M^lle^ Walker ou par celle de M^me^ Stevens, laquelle, je le rappelle, voyait souvent M^me^ Bennett.

Conclusions concernant le conflit d'intérêts

Je conclus donc que lorsque M. Stevens a téléphoné à M^me^ Bennett pour lui demander si Gordon Capital accepterait de conseiller le gouvernement en rapport avec la vente des actions de la CDC, il savait à coup sûr qu'elle et sa firme travaillaient à trouver de nouveaux capitaux pour York Centre, ce qui le plaçait dans une situation de conflit d'intérêts réel.

Une fois de plus, je répète que c'est M. Stevens qui est en cause, et non M^me^ Bennett ou Gordon Capital. Dans son témoignage, M^me^ Bennett a déclaré que, même si elle était profondément absorbée dans des rencontres concernant le financement de York Centre, elle n'en a pas soufflé mot à ses collègues qui s'occupaient du contrat de la CDC ou à M. Stevens. Elle se sentait obligée, sur le plan de l'éthique, de traiter séparément le dossier de York Centre et celui de la CDC. Je n'ai aucune raison de mettre sa parole en doute. Rien ne me permet non plus d'affirmer que la décision d'engager Gordon Capital à titre de conseiller financier du gouvernement fédéral à l'égard de la vente des actions de la CDC était injustifiée. Il est évident que Gordon Capital était parfaitement habilitée à jouer ce rôle.

La vente des actions de la CDC

La vente des actions détenues par le gouvernement, en août 1985, et, notamment, la participation de M. Stevens en tant que ministre responsable ont suscité de nombreuses allégations de conflit d'intérêts du côté des médias ainsi qu'à la Chambre des communes.

La principale allégation portait sur le fait que, en sa qualité de ministre responsable de la CDIC, M. Stevens était directement responsable de la vente des actions de la CDC que détenait le gouvernement fédéral, et qu'il a contribué à ce que l'opération favorise des intérêts liés à Brascan. Cette allégation, qui est formulée de diverses façons, peut se résumer essentiellement par deux accusations : d'abord, Brascan aurait voulu obtenir le contrôle de la CDC de façon à pouvoir « se servir » parmi ses propriétés les plus intéressantes, notamment Kidd Creek; enfin, M. Stevens, en tant que ministre responsable de la CDIC, aurait aidé Brascan à cet égard en permettant à Noranda d'acheter un bloc important d'actions, en approuvant, à l'égard de la vente proprement dite, des mesures législatives dont pouvait bénéficier le groupe Brascan, et en acceptant le prix suggéré par Gordon Capital pour les actions. (Tous les éléments sur lesquels s'appuie « la théorie de la prise de contrôle de la CDC. »)

J'ai déjà décrit la part des actions de la Corporation de développement du Canada (environ 48 p. 100) que le gouvernement fédéral détenait ainsi que la nature de l'actif de cette dernière (voir la figure 4.3). À l'achat, les actions avaient coûté 10,48 $ chacune. Lorsqu'elles ont atteint 12,50 $, au printemps de 1985, le gouvernement a décidé de vendre, sous la forme d'un nouveau placement de titres, la totalité de ses actions, à l'exception de la portion (10 p. 100) que la loi exige de retenir.

La vente est donc rendue publique le 29 mai 1985. Dans le but de faciliter la vente, le projet de loi C-66 (Loi concernant la réorganisation de la Corporation de développement du Canada) est rédigé. Un prospectus provisoire est établi et déposé le 21 juillet. Lors d'une réunion qui a eu lieu le 20 août, on fixe le prix des actions à 11,50 $, et la vente au grand public débute peu de temps après. Pour diverses raisons, y compris le fait que le projet de loi C-66 n'avait pas encore été approuvé, on a émis au moment de la vente des « reçus de versement » permettant aux acheteurs de payer en deux versements, le premier immédiatement, et l'autre un an plus tard, date à laquelle ils pourraient entrer en possession de leurs actions. Après avoir fait l'objet d'une première lecture le 27 juin 1985, le projet est examiné point par point par le comité législatif de la Chambre des communes en septembre et en octobre — après la vente — puis reçoit la sanction royale le 20 décembre 1985.

La théorie qui a été examinée avec les témoins veut que M. Stevens ait activement servi les intérêts de Noranda dans l'acquisition de Kidd Creek et qu'il ait pris un certain nombre de décisions ministérielles favorisant les intérêts de Noranda et d'autres compagnies rattachées au groupe Brascan dans le but d'inciter les bénéficiaires à contribuer au financement de York Centre. En effet, si l'on suit la « théorie de la prise de contrôle de la CDC », M. Stevens, en laissant Noranda acheter autant d'actions, plaçait cette compagnie dans une position particulièrement avantageuse, surtout en vue de l'acquisition de Kidd Creek. Par ailleurs, en choisissant de fixer à 50 p. 100 (plutôt qu'à 10, comme le préconisait le CDC) la part d'actions donnant le statut de « personne liée » dans la Loi sur la réorganisation de la CDC, le ministre offrait aux compagnies affiliées à Brascan la possibilité de se procurer plus d'actions que cela n'aurait été le cas si on avait appliqué le critère du contrôle de faits ou celui de 10 p. 100. Enfin, en acceptant la recommandation audacieuse que Gordon Capital lui a faite le 20 août, il fermait les yeux sur les activités de Gordon Capital sur le marché le même jour, et l'attribution d'un prix aussi élevé n'avait pour effet que de « secouer le pommier » et aidait Noranda ou d'autres compagnies affiliées à Brascan à se procurer plus d'actions.

Toutes ces allégations ont été soigneusement étudiées lors de l'enquête. Une quinzaine de personnes ont été appelées à témoigner concernant la vente des actions de la CDC, et quelque 23 pièces ont été déposées, dont certaines comportaient des centaines de documents. La « théorie de la prise de contrôle de la CDC » a été examinée sous tous ses

angles. Aucun aspect ne me semble avoir été négligé. Je suis heureux de souligner aussi que, dans le plaidoyer écrit qu'il a remis à la fin des audiences publiques, l'avocat de la Commission a indiqué qu'aucune des allégations touchant la vente des actions de la CDC ne s'est révélée fondée. Il m'a en outre recommandé fortement de rejeter toute allégation d'inconvenance ou de conflit d'intérêts de la part de M. Stevens quant à la façon donc il a mené la vente, et d'exonérer de tout blâme les particuliers ou les institutions, représentant le gouvernement ou le secteur privé, qui ont participé à l'opération. J'accepte volontiers et telle est donc la conclusion à laquelle j'arrive.

Toutefois, en raison des nombreuses allégations de mauvaise conduite qui ont été dirigées contre diverses personnes ou institutions ayant participé à la vente des actions de la CDC, il est essentiel que mes conclusions soient claires et, dans certains cas, détaillées de sorte que les torts indûment causés à la réputation des intéressés puissent être réparés dans la mesure du possible au stade où nous en sommes maintenant.

Noranda acheteur d'un bloc d'actions

Un certain nombre de témoins ont déclaré à la Commission que Noranda a été la seule entreprise à se procurer un bloc d'actions de la CDC en août 1985. M. Bill Teschke a précisé que le principe visant à trouver un acheteur pour un bloc initial d'actions était à l'étude depuis des années, avant même que M. Stevens entre en scène. Il en a également expliqué l'importance :

> On craignait que, en l'absence d'un actionnaire capable de demander des comptes à la CDC, le gouvernement se retrouve dans une situation politique précaire si un ralentissement économique, par exemple, devait se produire après que les titres auraient été placés et provoquer une chute de la valeur des actions. Cet actionnaire serait sans doute un investisseur d'expérience, qui saurait à quoi s'attendre et prendrait ses responsabilités; le gouvernement n'aurait pas à intervenir.
>
> (Transcription, vol. 43, p. 7626–27)

Le comité de dessaisissement discute du principe le 15 avril 1985. La décision de vendre la plupart des actions de la CDC que le gouvernement détient a déjà été prise, et le comité est d'avis qu'un actionnaire possédant un bloc important d'actions serait en mesure d'exercer un meilleur contrôle financier et pourrait davantage demander des comptes à la compagnie. La discussion ne porte toutefois que sur des considérations d'ordre général et aucun nom n'est proposé.

En mai 1985, le Groupe de travail ministériel sur la privatisation ne cache pas qu'il s'étonne de voir des compagnies associées à certains membres du conseil d'administration de la CDIC parmi les acheteurs éventuels d'actions de ladite CDIC. Le 13 mai, le comité de dessaisissement se penche sur la question afin de déterminer si on devrait interdire à ces compagnies d'acheter un bloc initial d'actions de la CDC. On

craint les effets qu'une décision en ce sens pourrait avoir sur la vente. M. Eyton nous a d'ailleurs souligné que, si l'on avait exclu toutes les compagnies liées de près ou de loin aux administrateurs de la CDIC, on n'aurait pas que limiter le nombre d'acheteurs et nuit à l'opération, on aurait aussi commis une injustice à l'égard d'un bon nombre d'actionnaires minoritaires de ces entreprises et de beaucoup de sociétés qui n'ont que des liens assez vagues avec un conglomérat. En outre, l'on risquait de perdre des membres importants du conseil d'administration qui auraient préféré démissionner plutôt que de se soumettre à ce qui aurait été perçu comme une restriction inopportune.

Dans une note adressée à M. Stevens et datée du 13 mai 1985, M. Marshall, en sa qualité de président du conseil d'administration de la CDIC, demande des précisions concernant les règles relatives aux conflits d'intérêts qui s'appliquent à ses collègues. Il s'inquiète du fait que « le Groupe de travail ministériel demande qu'aucune compagnie associée de quelque façon à un membre du conseil d'administration de la CDIC ne puisse prétendre pouvoir se porter acquéreur du bloc initial d'actions de la CDC. » (Pièce 134, p. 118). Il presse M. Stevens d'apporter les éclaircissements qui s'imposent dans le cas des actions de la CDC et des propriétés de la CDIC en général. Il écrit également ce qui suit :

> Je ne crois pas qu'aucune compagnie visée ait manifesté d'intérêt concernant l'une ou l'autre des propriétés dont la CDIC doit se dessaisir, mais j'estime que la question du code d'éthique doit être éclaircie.
>
> Grâce aux efforts déployés par le gouvernement, le secteur privé est maintenant très bien représenté au sein du conseil d'administration de la CDIC. Empêcher une compagnie de présenter une offre, même si celle-ci s'avère la meilleure, ou, inversement, forcer l'administrateur touché à démissionner, nous privant ainsi de ses services, m'apparaît comme un pas en arrière.
>
> Je répète que, à ma connaissance, aucune compagnie visée ne s'est encore dite intéressée par les propriétés précitées, mais la question de l'éthique me semble devoir être réglée sans délai.
>
> (Pièce 134, p. 118–119)

M. Marshall nous a déclaré avoir été informé peu après par M. Stevens ou M. Teschke qu'on suivrait dans le cas de la CDIC les règles qui s'appliquent normalement dans le secteur privé, c'est-à-dire, déclaration des intérêts et abstention de vote. Comme je l'ai déjà mentionné, les éléments dont nous disposons ne nous permettent pas d'affirmer qu'une décision avait effectivement été prise au niveau du Cabinet afin que lesdites règles soient appliquées pour l'ensemble des propriétés de la CDIC, ou dans le cas des actions de la CDC seulement. Cependant, tout porte à croire que M. Stevens et certains de ses collègues au Cabinet ont pris une décision portant qu'aucune des compagnies représentées au conseil d'administration de la CDIC ne serait empêchée d'acheter des actions sur le marché public ni même de

devenir actionnaire initial de la CDC. Dans son témoignage, M. Stevens a indiqué qu'il en était ainsi.

C'est Burns Fry qui, la première, a laissé entendre que Noranda pourrait être intéressée à acheter un bloc d'actions. MM. Jack Lawrence et Wil Matthews nous ont indiqué que Burns Fry avait dressé une liste de douze acheteurs éventuels de blocs d'actions de la CDC, dont Noranda, qui, on le savait déjà, s'intéressait depuis longtemps à Kidd Creek Mines.

Finalement, seule Noranda devait se manifester. Au début, la compagnie ne comptait acheter que pour 4 millions d'actions. Toutefois, comme elle était seule dans la course et devant l'insistance de Burns Fry, elle a consenti à porter ses achats à 6,5 millions.

Dans son témoignage, M. Powis, a déclaré qu'il espérait qu'un bloc important d'actions serait un atout dans les négociations avec le président de la CDC, M. Anthony (Tony) Hampson, en vue d'une association entre Noranda (groupe axé sur l'exploitation du cuivre) et Kidd Creek. (Transcription, vol. 49, p. 9071). Même si, en achetant un bloc d'actions de la CDC, Noranda voulait d'abord et avant tout « attirer l'attention de Tony Hampson » (Transcription, vol. 49, p. 9071), il est évident qu'il ne s'agissait pas d'un effort concerté visant à prendre le contrôle de la CDC. En effet, le bloc acheté ne représentait que 10 p. 100 des actions donnant droit de vote. Noranda aurait pu, si elle l'avait voulu, se procurer un plus grand nombre d'actions. En fait, on avait mis de côté à son intention 8 millions d'actions, mais elle a refusé d'en acheter autant, se disant satisfaite de 6,5 millions d'actions et une participation de 10 p. 100. M. Powis nous a fourni les explications suivantes :

> Q. Quelle proportion des actions de la CDC vous semblait devoir constituer un bon outil pour les négociations avec Tony Hampson?
>
> R. Comme je l'ai déjà dit, il nous en fallait suffisamment pour attirer son attention. À l'époque, ce qui comptait le plus pour nous, c'était de réduire nos dettes et non de faire de nouveaux investissements. C'est pourquoi je m'efforçais d'obtenir au meilleur prix possible une part susceptible de renforcer notre position.
>
> (Transcription, vol. 49, p. 9071)

La preuve dont nous disposons permettent également d'affirmer qu'il n'existait aucun lien entre la décision de Noranda d'acheter un bloc important d'actions de la CDC et les rapports que M. Eyton entretenait avec M. Stevens. M. Powis nous a précisé que cette décision avait été prise sans consultation préalable de M. Eyton ou de M. Marshall, même si ceux-ci siégeaient au sein du conseil d'administration de Noranda. M. Marshall nous a dit qu'il avait été surpris par la décision de Noranda d'acheter pour 6,5 millions d'actions et qu'il en avait entendu parler pour la première fois chez Burns Fry, à la réunion convoquée pour fixer le prix des actions, deux semaines seulement avant la date à laquelle a eu lieu l'achat, soit le 20 août. M. Eyton a témoigné qu'il a été mis au courant de l'achat lors de la même réunion. Il a en outre

ajouté avoir refusé de participer aux discussions et avoir quitté la réunion en raison de son appartenance au conseil d'administration de Noranda. J'accepte ces témoignages.

Cela m'amène au rôle joué par M. Stevens. Dans son témoignage, M. Lawrence, de Burns Fry, a précisé que la candidature de Noranda pour l'achat d'un bloc d'actions a été soumise à l'approbation de M. Stevens à la fin de juillet ou au début d'août 1985 (transcription, vol. 45, p. 5253). S'il faut en croire les carnets de M^lle^ Walker (SW–4–144), l'approbation de M. Stevens a été donnée vers le 8 août. C'est le 7 août 1985 que M. Eyton a rencontré pour la dernière fois MM. Lawrence, Fell, Clarke et Baker au sujet du financement de York Centre.

Je conclus que M. Stevens continuait d'être au courant des initiatives financières tentées par York Centre, notamment celles auxquelles Brascan, Burns Fry, Dominion Securities et Gordon Capital se trouvaient mêlées. Il est très probable aussi que les détails concernant la participation de M. Eyton lui étaient communiqués au fur et à mesure par M^lle^ Walker ou par M^me^ Stevens. Cependant, je ne suis pas en mesure d'affirmer que le fait qu'il ait, au début d'août 1985, donné son «approbation» à l'achat d'un bloc d'actions par Noranda le plaçait dans une situation de conflit d'intérêts.

Même si M. Stevens n'ignorait rien des démarches de M. Eyton, on ne peut dire qu'il exerçait une charge publique en approuvant cette opération. Le Cabinet avait effectivement convenu, en mai 1985, que les compagnies associées à des membres du conseil d'administration de la CDIC étaient habilités à se procurer un bloc initial d'actions de la CDC. D'une portée générale, cette décision a été prise avant même que Noranda ne manifeste quelque intérêt. M. Stevens ne faisait donc, selon moi, que suivre l'orientation générale adoptée au mois de mai, quand il a approuvé la candidature de Noranda. Je conclus donc qu'il n'y a eu aucun conflit d'intérêts dans les circonstances.

Projet de loi C-66

De nombreux témoignages ont été entendus concernant la rédaction du projet de loi C-66, Loi sur la réorganisation de la Corporation de développement du Canada. C'est ainsi que l'avocat de la Commission a été amené à se pencher sur la possibilité que cette législation fédérale, nécessaire pour procéder à la vente des actions de la CDC, devait servir à faciliter la prise en charge de cette dernière par Brascan/Noranda. Plus particulièrement, la définition de « personnes liées », qui fixait à 25 p. 100 la part maximale d'actions qu'il est possible de détenir, aurait été, selon certains, « diluée » de façon à permettre à plusieurs compagnies rattachées à Brascan d'acquérir ensemble le contrôle de la CDC.

En mai 1985, le Cabinet approuve les conditions de vente des actions de la CDC, et le projet est rendu public. Le projet de loi C-66 est rédigé au mois de juin, conformément aux directives données par le Cabinet, qui en approuve le texte suivant la formule habituelle, y compris les

audiences publiques. C'est au cours de ces dernières que les allégations ont été soulevées.

M. Douglas Lewis, un avocat du ministère de la Justice au service du MEIR, nous a donné une description détaillée des circonstances qui ont entouré la rédaction du projet de loi C-66. L'idée de départ était de faire de la CDC une société au sens de la Loi sur les sociétés commerciales canadiennes (LSCC), sans restriction au niveau des actionnaires. Le gouvernement devait cependant décider de fixer à 25 p. 100 la part maximale des actions que peut détenir un actionnaire et des personnes liées. Les notions de « personne liée » et de « contrôle », très près l'une de l'autre, ont été choisies par suite d'un examen approfondi de mesures législatives similaires, notamment les dispositions de la LSCC concernant les « personnes morales affiliées », les dispositions de la « Loi sur les banques » concernant les « associés », et l'ancienne Loi sur la CDC. La fixation du niveau de « contrôle » à 50 p. 100 a été inspirée par la Loi sur les banques ainsi que par les dispositions de la LSCC visant les transactions financières entre compagnies. Il apparaît clairement que les rédacteurs du gouvernement ont choisi ces définitions pour compléter les restrictions déjà prescrites à l'égard de la propriété d'actions tout en permettant l'achat d'un « bloc d'actions initial », conformément à la politique du Cabinet.

Le rôle joué par M. Stevens dans cette affaire est crucial. Il doit se prononcer sur ces questions à la réunion du 20 juin, à laquelle assistent M. Doug Lewis, conseiller juridique du MEIR, M. Nigel Gray, vice-président et conseiller général de la CDC, et M. Ron Watkins, directeur des Investissements de l'État au MEIR. M. Stevens écoute les arguments apportés de part et d'autre : MM. Lewis et Watkins préconisent un niveau de contrôle de 50 p. 100, alors que M. Gray défend, au nom de la CDC, la notion d'un niveau inférieur, soit 10 p. 100. M. Stevens convient avec ses fonctionnaires qu'un niveau de contrôle de 50 p. 100 dans le cas des « personnes liées » serait préférable parce qu'il permettrait à un plus grand nombre de compagnies d'acheter des actions de la CDC, assurant ainsi davantage le succès de l'opération.

Je conclus que la décision de M. Stevens avait une portée générale et ne tenait compte des intérêts ni de Brascan ni de Noranda. Il apparaît clairement qu'il n'a jamais été question, entre le MEIR et la CDIC, d'une part, et la CDC, d'autre part, de ces deux compagnies ni de la possibilité qu'elles viennent à prendre le contrôle de la CDC. En fait, quand M. Stevens a accepté les recommandations de ses fonctionnaires, Noranda ne s'était toujours pas manifestée.

Par ailleurs, le président et premier dirigeant de la CDC, M. Tony Hampson, nous a précisé que sa compagnie avait été consultée lors de la rédaction du projet de loi C-66 et que, même s'il avait fait part à M. Stevens, en sa qualité de ministre responsable, puis au comité compétent de la Chambre des communes, de l'inquiétude que lui causait la définition de « personne liée », il ne visait de la sorte qu'à obtenir des « éclaircissements » au sujet de la politique gouvernementale. Il a en outre nié avoir jamais eu l'impression que certaines mesures, dans la

rédaction et la promulgation du projet de loi C-66, favorisaient injustement Brascan ou Noranda, ou quelque autre intérêt privé.

Bref, aucun des témoins cités par l'avocat de la Commission et interrogés, longuement, sur la rédaction du projet de loi C-66 n'a laissé entendre que le Parlement a, d'une façon ou d'une autre, favorisé certaines compagnies rattachées à Brascan. Je puis même affirmer que tel n'a pas absolument pas été le cas. Rien ne porte à croire que Brascan ou Noranda ont jamais voulu prendre le contrôle de la CDC, ni que le projet de loi C-66 a été rédigé ou conçu pour un motif autre que l'intérêt public.

La fixation du prix des actions à la réunion du 20 août 1985

Le troisième élément de la « théorie de la prise de contrôle de la CDC », est la suggestion que la présence de M. Stevens à la réunion du 20 août 1985, au cours de laquelle on devait fixer le prix des actions, et sa décision d'accepter la recommandation de Gordon Capital (11,50 $) ne faisaient qu'appuyer, en quelque sorte, les efforts déployés par cette dernière firme et par Brascan/Noranda pour permettre aux compagnies du groupe Brascan d'acquérir le plus grand nombre d'actions possible. De nombreux témoignages ont été entendus à ce sujet.

Pour les raisons détaillées qui suivent, je n'ai rien trouvé qui justifie l'allégation qui a été faite. Malgré l'atmosphère survoltée qui régnait à la réunion du 20 août, rien dans la position adoptée par les participants, y compris la décision prise par M. Stevens de fixer le prix des actions à 11,50 $, ne permet de conclure qu'il y avait conflit d'intérêts. Rien dans la preuve, que je vais étudier brièvement, ne peut suggérer qu'il en est autrement.

En début de soirée, le 20 août 1985, M. Lawrence, de Burns Fry, et M. Jimmy Connacher, de Gordon Capital, rencontrent M. Marshall, ainsi que certains autres membres du conseil d'administration de la CDIC dans ses locaux de Toronto. Cette réunion a pour but de fixer le prix des titres que l'on s'apprête à placer et d'établir la version finale du prospectus. M. Stevens se trouvant à Vancouver à cause de travaux du Cabinet, un appel-conférence est prévu pour la fin de la soirée afin d'avoir son assentiment sur ce qui aura été convenu. Burns Fry, en tant que prêteur ferme, recommande fortement comme prix 11,25 $. De son côté, Gordon Capital, en tant que conseiller du gouvernement fédéral, estime que 11,50 $ serait un montant plus indiqué, vu les résultats très positifs de la « campagne de sollicitation », amorcée au lendemain du dépôt du prospectus préliminaire, le 21 juillet 1985, auprès des courtiers et des institutions financières de tout le pays, et l'excellent rendement des actions de la CDC le même jour sur le marché boursier. Toutefois, devant ce dernier argument, Burns Fry proteste en faisant remarquer que c'est précisément Gordon Capital qui a acheté des actions pour le compte d'un client dont l'identité reste inconnue, ce qui a eu pour effet de faire grimper, peut-être artificiellement, le prix des actions ce jour-là.

Plus tard en soirée, dans un appel-conférence, M. Marshall informe M. Stevens que le comité de dessaisissement se rallie à l'opinion de Gordon Capital et recommande 11,50 $ comme prix. Après avoir écouté les différentes parties, le ministre décide d'accepter la recommandation du comité et du conseiller financier du gouvernement fédéral, Gordon Capital, et de fixer le prix des actions à 11,50 $.

Si j'ai bien compris, la théorie qui a été exposée peut se résumer comme suit. Noranda comptait se procurer le plus grand nombre possible d'actions et de reçus de versement de la CDC (nous avons déjà vu clairement que tel n'était pas le cas, mais, afin d'en finir avec l'allégation visant la réunion convoquée pour fixer le prix de ces actions, je continue). Pour faire en sorte que le vent tourne et transporte dans leur cour certaines des actions commandées lors de la campagne de sollicitation, Noranda, de sa propre initiative ou par l'entremise de Brascan, aurait, le jour même de la réunion, fait grimper artificiellement le prix des actions de la CDC sur les marchés boursiers, ce qui devait convaincre le ministre d'accepter un prix plus élevé et, du même coup, dissuader certains acheteurs, laissant ainsi plus d'actions à la disposition de Noranda. Je suis toutefois en mesure d'affirmer que rien ne permet d'accuser Noranda, Brascan ou Gordon Capital d'avoir influencé la cote des actions.

Pour commencer, j'ai déjà établi que Noranda ne souhaitait pas acquérir pour plus de 6,5 millions d'actions, déclinant même l'offre qui lui était faite d'en acheter davantage. Par ailleurs, les manoeuvres qui ont pu contribuer à faire grimper le prix des actions ont desservi Noranda puisqu'elle a dû payer 1,5 million de dollars de plus. Enfin, il est tout bonnement impossible de prouver que Gordon Capital ou quelque autre institution s'est rendue coupable de manoeuvres douteuses du côté des marchés boursiers le jour où l'on a fixé le prix des actions. M. James Kay, président du conseil d'administration de Dylex Corporation, nous a déclaré que c'est à sa demande que Gordon Capital a acheté des actions le 20 août 1985, qu'il n'y avait eu à cet égard aucune sollicitation et que sa compagnie n'avait rien à voir avec Noranda ni avec ses efforts pour « secouer le pommier ». J'accepte le témoignage de M. Kay.

Bref, je n'ai rien trouvé qui vienne appuyer l'allégation voulant qu'il y ait eu un lien entre les intérêts de Noranda, ou d'une autre compagnie rattachée à Brascan, et le prix attribué aux reçus de versement de la CDC ou ce qui s'est passé du côté des marchés boursiers le 20 août 1985. La décision prise par M. Stevens d'accepter la recommandation du comité de dessaisissement de la CDIC et de fixer à 11,50 $ le prix des actions ne comporte rien de répréhensible, pas plus qu'elle ne le plaçait dans une situation de conflit d'intérêts. En fait, cette décision a même permis au gouvernement fédéral de toucher 5,95 millions de dollars de plus sur la vente des actions. La « théorie de la prise de contrôle de la CDC » n'a été pour la Commission d'enquête que l'occasion de s'adonner à une étude intéressante mais, en définitive, inutile, de pratiques tout à fait correctes.

Conclusions concernant la vente des actions de la CDC

J'en arrive maintenant au résumé de mes conclusions au sujet de la vente des actions de la CDC. Pour commencer, aucun des éléments qui ont été portés à ma connaissance ne permet de donner foi, en partie ou en totalité, aux allégations qui ont été faites concernant la possibilité d'une prise de contrôle de la CDC ou de Kidd Creek Mines par une compagnie rattachée à Brascan. En outre, la décision de M. Stevens d'autoriser Noranda à se porter acquéreur d'un important bloc d'actions, d'imposer un niveau de contrôle de 50 p. 100 dans le cas des « personnes liées » dans le projet de loi C-66 et de fixer à 11,50 $ le prix des actions de la CDC ne comportait rien de douteux et ne le plaçait d'aucune façon dans une situation de conflit d'intérêts, réel ou apparent.

En dernière analyse, la vente des actions de la CDIC a permis au gouvernement d'atteindre certains objectifs importants qu'il s'était fixés, et ce, au moment où les retombées pour les contribuables canadiens étaient les plus intéressantes. Les allégations de complot au profit de Brascan résultent d'un manque d'information, et ont causé, je crois, des torts considérables aux intéressés. Je répète donc que les allégations visant la vente des actions de la CDC et voulant que l'on se soit efforcé d'aider Brascan à prendre le contrôle de la compagnie et que M. Stevens ait pris à cet égard des décisions douteuses sont totalement injustifiées et ne s'appuient sur aucun fait vérifiable.

Conclusions visant les allégations relatives à CDIC et aux financiers de Bay Street

Voici quelles sont mes conclusions concernant la participation de la CDIC aux projets de financement de York Centre. J'estime que, dans les cas suivants, M. Stevens s'est placé dans une situation de conflit d'intérêts réel :

- la nomination, en octobre 1984, de Trevor Eyton à titre de membre du conseil d'administration de la CDIC;
- l'approbation, en mars 1985, des contrats de services consultatifs adjugés par la CDIC à Burns Fry et à Dominion Securities; et
- la nomination, à la fin d'avril ou au début de mai 1985, de Gordon Capital en tant que conseiller financier du gouvernement fédéral pour la vente des actions de la CDIC.

Pour ce qui est des allégations visant « Brascan », plus précisément les « changements de politique » que M. Stevens aurait approuvés au profit de Noranda et d'Eldorado Nucléaire ainsi que le rôle qu'il a joué dans la vente des actions de la CDC, je conclus que M. Stevens ne se trouvait pas en situation de conflit d'intérêts.

Chapitre 22

Les allégations reliées à Hyundai

Les allégations relatives à Hyundai Corporation et à la Banque Hanil peuvent se résumer ainsi : M. Stevens n'a pas été guidé par l'intérêt public dans ses rapports, en tant que membre du gouvernement, avec Hyundai mais a agi sous l'influence de ses intérêts personnels sur le plan commercial et politique. Plus précisément, allègue-t-on, M. Stevens a autorisé Hyundai à se soustraire à une obligation imposée par l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE) en vertu de laquelle la société était tenue d'exporter certaines quantités de marchandises produites au Canada et lui a, en outre, accordé une aide généreuse du gouvernement fédéral afin qu'elle installe une usine de montage d'automobiles à Bromont (Québec). Selon les allégations, M. Stevens aurait été motivé par son désir de voir une usine de pièces Hyundai s'installer dans sa circonscription de York-Peel et d'obtenir un traitement de faveur pour certaines sociétés du groupe York Centre qui étaient débitrices de la Banque Hanil du Canada, filiale d'une banque dont Hyundai serait, selon les allégations, un actionnaire important.

Il faut souligner que l'allégation suppose que le traitement de faveur accordé par M. Stevens à Hyundai était inspiré non seulement par des intérêts personnels d'affaires, mais également par les retombées politiques positives que pourrait avoir pour lui un investissement dans sa circonscription. Si l'allégation n'avait porté que sur les intérêts politiques personnels de M. Stevens, j'aurais eu de sérieux doutes sur la possibilité d'affirmer qu'une telle allégation, même confirmée, constituait une allégation de conflit d'intérêts sur laquelle je devrais faire enquête et présenter mon rapport. Cependant, je n'ai pas à répondre à la difficile question de savoir si un tel intérêt seul suffirait à créer un conflit d'intérêts. C'est parce que cette affirmation s'ajoute à l'allégation selon laquelle M. Stevens était également inspiré par ses intérêts personnels d'affaires que j'aborderai cette allégation sous l'aspect du conflit d'intérêts.

Usine de pièces de Newmarket

Hyundai décida d'ouvrir une usine canadienne de pièces d'automobile à Newmarket (Ontario) afin de disposer d'une source canadienne pour les

démarreurs et les alternateurs. La ville de Newmarket fut choisie par Hyundai parce qu'elle offrait des caractéristiques idéales sur le plan du transport et qu'elle n'était pas éloignée du futur siège de l'administration centrale de Hyundai et des installations d'autres fabricants de pièces. La construction de l'usine fut financée entièrement par Hyundai, sans aucune forme d'aide gouvernementale.

En octobre 1984, M. Stevens rencontra MM. Park et Norman Gibbons de Hyundai à King City, mais il ne fut aucunement question à ce moment-là du projet d'usine de pièces Hyundai ou de son emplacement. C'est le 29 janvier 1985 que le gouvernement apprit la décision de Hyundai lorsque M. Alfred Chaiton, lobbyist pour le compte de Hyundai, fit part aux fonctionnaires du MEIR de la décision de cette société de construire une usine à Newmarket. Le cabinet du ministre eut vent de cette décision le 31 janvier 1985, lorsque le chef de cabinet de M. Stevens lui fit part de l'intention de Hyundai d'annoncer à Ottawa, le 4 février 1985, l'installation d'une usine de fabrication de pièces près de Toronto et l'informa qu'il avait été invité par Hyundai à prendre part à l'annonce, en compagnie d'autres représentants des paliers fédéral, provincial et municipal de gouvernement. Le 4 février 1985, le MEIR et Hyundai publiaient un communiqué conjoint afin d'annoncer l'usine.

La décision de construire l'usine de pièces à Newmarket fut prise sans que M. Stevens intervienne d'aucune façon et, de plus, avant que Hyundai exprime au MEIR son désir de voir modifié l'engagement pris envers l'AEIE ou son intention de construire une vaste usine de montage d'automobiles au Canada.

L'engagement envers l'AEIE et le protocole d'entente

En 1983, Hyundai Corporation, qui s'adonnait à des activités commerciales au Canada depuis les années 1970, constitua une nouvelle entreprise canadienne, Hyundai Canada Inc., dont le rôle serait celui d'une société de commerce général. En contrepartie de l'autorisation de s'adonner à des activités commerciales au Canada, cette société prit un certain nombre d'engagements envers l'AEIE. Elle s'engagea ainsi, au chapitre des exportations, à ce que la valeur des marchandises canadiennes exportées équivale à la moitié de la valeur des marchandises importées au Canada et à ce que 20 p. 100 de ces exportations soient des marchandises fabriquées au Canada. L'engagement envers l'AEIE prévoyait que les activités de Hyundai au Canada seraient celles d'une société de commerce général et que les exportations représenteraient de 45 à 55 millions de dollars pour les trois premières années d'activité. En 1983, les exportations à partir du Canada ont atteint environ 26 millions de dollars et, en fait, représentaient environ deux fois le montant des importations de cette année.

En 1983, Hyundai Canada constituait Hyundai Auto Canada Inc., (Hyundai) à titre de filiale en propriété exclusive et les activités d'importation et d'exportation de cette filiale devaient également faire

partie de l'engagement envers l'AEIE. En 1984, première année complète au cours de laquelle les automobiles Hyundai furent vendues au Canada, on prévoyait la vente de 5 000 voitures. On en a vendu en fait 25 123. Ce chiffre inattendu de vente et d'importation signifiait que Hyundai avait failli ne pas respecter ses engagements en matière d'exportation, même si elle avait exporté pour environ 68 millions de dollars de marchandises canadiennes. Ces exportations étaient attribuables, en partie, aux efforts déployés par Hyundai pour obtenir, au Canada, des pièces d'automobiles destinées à l'exportation en la République de Corée. Hyundai établit ses premiers contacts avec M. Stevens et des représentants du MEIR à l'automne de 1984, dans le but d'obtenir de l'aide pour avoir accès à des fournisseurs canadiens de pièces pour ses automobiles.

En 1985, il semblait à nouveau que les ventes et les importations seraient beaucoup plus importantes que prévu. En avril ou en mai 1985, le MEIR se rendit compte que Hyundai pourrait avoir des difficultés à respecter l'engagement envers l'AEIE, étant donné la vitesse avec laquelle ses importations augmentaient. Le MEIR voyait alors, dans l'obligation de 50 p. 100 imposée à Hyundai au chapitre des exportations, un moyen de vendre à la société plus de pièces d'automobile et d'autres marchandises d'origine canadienne.

Au printemps de 1985, Hyundai commença à étudier la faisabilité de construire une usine de montage d'automobiles au Canada. À l'occasion d'une rencontre tenue à la ferme de M. Stevens le 21 avril 1985, M. Park de Hyundai souleva pour la première fois la possibilité d'une telle usine. À une réunion tenue à Ottawa le 17 mai, M. Cheung, président de Hyundai en la République de Corée, prit l'engagement verbal assez ferme d'ouvrir au Canada une usine de montage pouvant produire 100 000 voitures par année. Le gouvernement fédéral caressait depuis longtemps l'espoir d'amener un constructeur automobile étranger, surtout asiatique, à s'installer au Canada, mais ses efforts n'avaient pas eu beaucoup de succès. Cet engagement de Hyundai fut donc accueilli avec enthousiasme. En retour, M. Stevens proposa à Hyundai de conclure avec le gouvernement du Canada un protocole d'entente qui prévoirait une certaine forme d'aide financière en vue de l'installation d'une telle usine.

Selon le témoignage de M. Gibbons, durant la négociation du protocole, Hyundai avait trois objectifs qui peuvent être résumés comme suit :

1. obtenir une promesse du gouvernement canadien de n'imposer aucun contrôle sur les importations d'automobiles en provenance de la République de Corée;
2. obtenir la signature d'une entente entre la République de Corée et le Canada au sujet du tarif; et
3. obtenir la suppression de l'engagement envers l'AEIE.

M. Gibbons a déclaré que ces trois objectifs ont été communiqués au gouvernement fédéral sous le couvert d'une lettre en juin 1985. Les fonctionnaires du MEIR affirment n'avoir jamais pris connaissance de cette lettre et n'avoir appris le désir de Hyundai de faire supprimer l'engagement envers l'AEIE que le 17 juillet 1985, et j'accepte leur témoignage.

Une fois officiellement avisé du désir de Hyundai d'être relevée de l'engagement envers l'AEIE dans le cadre du protocole d'entente, le MEIR adopta comme position que les négociations à ce sujet devraient être distinctes de celles qui concernaient le protocole et être menées par Investissement Canada, organisme chargé de mettre en oeuvre ou de modifier les engagements pris envers l'AEIE. Pour Hyundai, la construction de l'usine de montage ne serait rentable que si les ventes annuelles sur le marché canadien atteignaient les 100 000 automobiles et, avec de telles ventes, elle serait incapable de respecter l'engagement pris envers l'AEIE. Le Ministère était toutefois conscient que Hyundai avait de toute manière très peu d'espoir de respecter ses engagements en matière d'exportation.

Lorsque le MEIR reçut le projet de protocole d'entente soumis par Hyundai, lequel proposait de relever la société de son engagement envers l'AEIE, il en informa Investissement Canada. Cet organisme fit alors savoir que l'engagement envers l'AEIE était un engagement important et il organisa une rencontre entre ses fonctionnaires et ceux des Affaires extérieures et du MEIR afin de débattre la question. Pour les Affaires extérieures, le gouvernement devait faire preuve de prudence avant d'accéder à cette demande. Investissement Canada déclara qu'il ne s'opposait pas à ce que Hyundai soit libérée de son engagement, pourvu que « l'importance en soit reconnue » et qu'Investissement Canada soit partie aux négociations.

Bien que Hyundai avait été informée que la question de l'engagement envers l'AEIE serait négociée séparément du protocole d'entente, la société considérait toujours l'exonération de l'obligation comme faisant partie intégrante des débats au sujet du protocole et de l'usine de montage. Dans son témoignage, M. Gibbons a déclaré que, bien que le MEIR n'ait jamais été informé qu'il n'y aurait pas d'usine de montage Hyundai au Canada, si l'engagement envers l'AEIE n'était pas supprimé, il pensait que le MEIR avait compris que c'était là la position de Hyundai.

Lorsqu'il rencontra M. Stevens le 13 août 1985, M. Park de Hyundai fit très clairement savoir que le Canada pouvait ou avoir une usine d'automobiles Hyundai ou faire respecter l'engagement de 1983 envers l'AEIE avec un niveau d'activité fortement réduit de Hyundai, mais non les deux. Au cours de cette rencontre, M. Stevens proposa de modifier l'engagement envers l'AEIE à l'égard des exportations en remplaçant le pourcentage exigé par un montant minimum de 100 millions de dollars quel que fût le montant des importations. Hyundai chercha également à faire inscrire dans le protocole un engagement de la part du gouvernement selon lequel aucune limite ne serait imposée à l'importation des

automobiles Hyundai. Le MEIR s'opposa à cette proposition puisque les limites à l'importation n'étaient pas de sa compétence, mais relevaient plutôt du Cabinet. Le gouvernement n'aimait pas prendre de tels engagements qui auraient pour conséquence d'engager les gouvernements à venir. La réunion se termina sans que ces questions soient résolues ou qu'un accord n'intervienne au sujet du protocole d'entente. De l'avis des fonctionnaires du MEIR, tout le projet complet d'usine de montage était maintenant en danger.

Après la réunion, M. Stevens rencontra M. Robert Brown et M. Stedman du MEIR afin de débattre des avenues possibles pour le gouvernement et confier à ce dernier le mandat de négocier avec M. Gibbons de Hyundai. Par la suite, MM. Stedman et Gibbons parvinrent à un accord, soumis à l'approbation de leurs supérieurs, selon lequel l'engagement envers l'AEIE et les limites aux importations ne feraient pas l'objet du protocole d'entente. Hyundai se contenterait d'une lettre de M. Stevens précisant qu'il n'appuierait pas, personnellement, l'imposition de limites aux importations. L'engagement envers l'AEIE ferait l'objet de négociations distinctes et serait remplacé par un engagement de la part d'Hyundai d'exporter pour 68 millions de dollars de marchandises chaque année. Cette dernière proposition fut acceptée par M. Park de Hyundai et M. Paul Labbé d'Investissement Canada, et elle fut officiellement approuvée par M. Stevens le 23 août 1985.

Durant la négociation du protocole, le MEIR entreprit des négociations sur les questions de tarif. Avant le dépôt du budget fédéral en mai 1985, les importations de véhicules automobiles en provenance de la République de Corée étaient admissibles au tarif de préférence général (TPG), ce qui permettait aux automobiles et aux pièces en provenance de la République de Corée d'entrer au Canada en franchise de droits. En mai 1985, le budget porta immédiatement le taux du TPG sur les pièces, aux deux tiers du taux de la nation la plus favorisée, qui était alors de 10,7 p. 100. (La franchise de droits sur les voitures serait maintenue jusqu'au 1er janvier 1987, après quoi le TPG applicable serait également porté aux deux tiers du taux de la nation la plus favorisée.) Il était maintenant convenu que Hyundai voulait obtenir les mêmes concessions de franchise de droits accordées aux autres fabricants d'automobiles dans les mêmes circonstances.

Le 29 août 1985, au cours de son voyage en la République de Corée, M. Stevens, en compagnie des présidents Park et Cheung de Hyundai, signa le protocole d'entente visant la construction d'une usine de montage Hyundai, quelque part au Canada.

Si l'engagement envers l'AEIE n'avait pas été renégocié, Hyundai aurait été tenue d'exporter des marchandises d'une valeur d'environ 300 millions de dollars en 1985. Les marchandises exportées du Canada par Hyundai cette année-là avaient une valeur de 79 millions de dollars.

L'usine de montage d'automobiles de Bromont

Le second avantage allégué est l'aide financière que le gouvernement fédéral aurait accordée à Hyundai en vue de l'usine de Bromont. Selon

les preuves déposées à l'enquête, Hyundai étudia divers emplacements pour son usine de montage au cours de l'été de 1985. Lavalin, cabinet d'ingénieurs-conseils de Montréal, fit plusieurs études comparant divers endroits au Québec et en Ontario. De plus, des localités de Colombie-Britannique furent également envisagées. Des représentants de Hyundai visitèrent plusieurs de ces emplacements possibles en juin et en juillet 1985. Le 29 août 1985, jour de la signature du protocole d'entente par le ministre et Hyundai, M. Stevens laissa entendre à Hyundai qu'il souhaitait qu'on « étudie attentivement » la possibilité d'une installation au Québec, mais qu'il ne désirait pas se mêler du choix de l'emplacement de l'usine et qu'il avait l'intention de ne prendre aucune part aux négociations de Hyundai avec les diverses provinces.

Hyundai entreprit donc des négociations avec le Québec, l'Ontario et la Colombie-Britannique. Selon M. Gibbons, le seul candidat sérieux fut le Québec. D'après Hyundai, ni l'Ontario ni la Colombie-Britannique n'étaient prêts à offrir des avantages dignes de comparaison. Le 21 octobre 1985, Hyundai avait, à toutes fins pratiques, décidé de construire son usine au Québec, parce que cette province était disposée à lui offrir des fonds importants, à lui céder un terrain contre une somme symbolique et à lui consentir un rabais sur l'électricité consommée. Ces négociations eurent lieu directement entre les représentants du gouvernement du Québec et ceux de Hyundai. Ni les fonctionnaires du MEIR ni d'autres représentants fédéraux ne reçurent de renseignements au sujet de l'état des négociations avant la fin d'octobre 1985.

Le 29 octobre 1985, M. Chaiton de Hyundai communiqua avec MM. Stedman et Burke du MEIR pour les informer de l'avancement des négociations menées par Hyundai avec le Québec. Dans son témoignage, M. Chaiton a déclaré leur avoir dit que le Québec et Hyundai étaient sur le point de conclure une entente et que le gouvernement du Québec communiquerait avec le gouvernement fédéral au sujet de dispositions à prendre en vue du partage des coûts. Le 6 novembre 1985, des représentants de Hyundai rencontrèrent des fonctionnaires du MEIR et l'adjoint exécutif de M. Stevens, et leur firent savoir qu'aucune décision définitive n'avait encore été prise au sujet de l'emplacement de l'usine et que cette décision ne viendrait probablement pas avant la fin de 1985 ou en janvier 1986. Ils furent alors informés qu'une équipe fédérale-provinciale serait chargée de négocier une aide financière fédérale et que celle-ci ne serait pas accordée tant que le MEIR n'aurait pas terminé ses projections financières et son analyse du projet.

Au moment de la réunion du 6 novembre, le Québec et Hyundai avaient déjà engagé des négociations poussées au sujet de l'emplacement de l'usine et de l'aide financière à cet égard, mais aucune entente définitive n'avait été conclue. Le 8 novembre 1985, M. Charles Beaulieu, sous-ministre de l'Industrie et du Commerce au Québec, assista à une rencontre à Ottawa en compagnie de fonctionnaires du cabinet du Premier ministre. À la suite de cette rencontre, M. Stevens ordonna à M. Brown de communiquer avec les fonctionnaires du

Québec et de faire avancer le dossier. Le 12 novembre 1985, M. Stevens obtint des précisions sur la proposition du Québec au gouvernement fédéral au sujet du projet Hyundai. Le projet d'entente fut remis à M. Stevens, à sa ferme où il se remettait de l'opération qu'il venait de subir au coeur. M. Stevens communiqua alors avec M. Stedman et lui demanda de tenter de modifier la proposition du Québec de façon qu'au lieu de prendre à sa charge la moitié de l'aide accordée à Hyundai, le Québec acquitte les deux premières années de l'intérêt sur un prêt de 200 millions de dollars, le fédéral réglant les troisième et quatrième années, et les deux gouvernements se partageant les coûts de la dernière année. De plus, M. Stevens demanda à M. Stedman de tenter de faire inscrire dans l'entente certaines garanties prévoyant que les deniers fédéraux ne seraient pas versés si certains chiffres d'emploi n'étaient pas atteints.

Le même jour, d'après les témoignages des représentants de Hyundai, M. Beaulieu téléphona à M. Chong de Hyundai pour l'informer que les négociations avec le gouvernement fédéral étaient, à son avis, sur le point d'aboutir et pour demander que des représentants de Hyundai soient présents à Québec le mercredi 13 novembre 1985. Une entente entre Québec et Hyundai fut finalement conclue le 15 novembre 1985. Le gouvernement fédéral n'était pas signataire de cette entente. Le gouvernement du Québec garantit à Hyundai qu'il acquitterait lui-même la totalité des intérêts sur le prêt de 200 millions de dollars si le gouvernement fédéral n'acceptait pas de partager les frais.

Une fois approuvée par le Cabinet, une entente fut conclue le 21 novembre 1985 entre le gouvernement du Québec et le gouvernement du Canada en vertu d'une entente auxiliaire Canada Québec sur le développement industriel toujours en vigueur et de l'entente de développement économique régional qui, ensemble, accordaient 350 millions de dollars à des projets. Cette entente de novembre comportait les paragraphes suivants proposés par M. Stevens :

1) Que le Québec assume l'entière responsabilité de l'aide financière pour les années 1 et 2, que le gouvernement fédéral se charge des années 3 et 4 et que le Canada et le Québec se partagent conjointement la responsabilité à l'égard de l'année 5. Le report de la contribution fédérale aura pour conséquence de fixer à 34 millions de dollars la valeur actuelle de l'aide fédérale, comparativement à 46 millions de dollars pour le Québec.
2) Que la majeure partie de l'aide fédérale ne sera versée que si Hyundai atteint effectivement ses objectifs de rendement de 1 200 emplois et une production commerciale de 100 000 véhicules par année de l'usine de montage d'automobiles.

L'analyse poussée du projet que le MEIR envisageait comme condition préalable à l'aide fédérale ne fut jamais effectuée. Cependant, selon les témoignages, une telle analyse aurait seulement établi la viabilité « théorique » de l'usine de montage. Les termes définitifs de l'accord fédéral-provincial obligeaient Hyundai à établir la viabilité

commerciale « réelle » de l'usine avant qu'elle puisse devenir admissible à la majeure partie de l'aide fédérale, comme l'a expliqué M. Brown :

> Q. D'après vous, est-ce que la réorganisation des dispositions de paiement a eu des répercussions sur la valeur de la participation fédérale au projet?
> R. M. BROWN : Oui. Nous pensions que la formulation des dispositions était telle que le gouvernement fédéral était bien protégé sur le plan de l'investissement consenti, car le versement des fonds fédéraux se ferait au cours des dernières années du projet et qu'il était fonction d'un niveau de production déterminé et de la création de 1 200 emplois.
>
> (Transcription, vol. 54, p. 9823)

M. Brown, sous-ministre associé du MEIR, a affirmé devant la Commission que, si le gouvernement fédéral avait promis son financement sans qu'on ait effectué l'analyse habituelle des avantages attendus, les garanties obtenues, compte tenu des engagements financiers pris respectivement par les gouvernements fédéral et provincial, faisaient que l'entente constituait une excellente affaire pour le gouvernement fédéral. C'est pour cette raison que M. Brown recommanda au ministre d'approuver l'entente.

Preuves relatives aux liens entre Hyundai et la Banque Hanil

Les preuves obtenues par la Commission au sujet de la relation entre la Banque Hanil et le groupe Hyundai n'établissent qu'un lien ténu entre les deux. De toute évidence, dans le contexte des allégations, les rapports ne semblent pas suffisamment importants ou étroits pour donner naissance à des soupçons selon lesquels un organisme aurait pu exercer un contrôle sur l'autre, ou, plus précisément, que Hyundai ait été en mesure d'influencer la Banque Hanil dans ses rapports avec ses clients.

Les preuves de leurs rapports peuvent se résumer ainsi :

- Le groupe Hyundai constitue un des plus grands consortiums industriels et commerciaux de la République de Corée et la Banque Hanil est l'une des plus grandes banques de ce pays.
- Les actions de la Banque Hanil sont librement négociables en la République de Corée et, en décembre 1985, les actions émises et en circulation se chiffraient à 137 millions.
- Le 31 décembre 1985, quatre membres du groupe Hyundai, Kuk Il Security Co. Ltd. (maintenant Hyundai Security Co. Ltd.), Han Kuk Urban Development Co. Ltd., Hyundai Cement Co. Ltd. et Hyundai Heavy Industry Co. Ltd., détenaient, au total, 11 381 729 actions de la Banque Hanil, ou 8,3 p. 100 des actions émises et en circulation.

- Du nombre de ces actions, Kuk II Security Co. Ltd. en détenait 10 233 083, ou 7,47 p. 100 des actions émises et en circulation.
- Kuk II Security Co. Ltd. est une société de placement qui vend et achète des titres pour ses clients. Des 10 233 083 actions de la Banque Hanil détenues par de Kuk II Security Co. Ltd., 8 272 952 appartenaient à des clients et 1 900 131 lui appartenaient en propre. Une fois soustraites les actions des clients, le groupe Hyundai est le neuvième actionnaire de la Banque Hanil avec environ 2,27 p. 100 des actions émises et en circulation de la banque au 31 décembre 1985.
- Au 31 décembre 1985, le total des prêts impayés consentis par la Banque Hanil au groupe Hyundai s'élevait à 92 721 000 $ CAN, soit 2,33 p. 100 du portefeuille global de prêt de la Banque Hanil.
- Au 31 décembre 1985, les prêts impayés consentis à Hyundai Corporation par la Banque Hanil se chiffraient à 3 877 000 $ U.S., soit 7,3 p. 100 de la dette totale de Hyundai Corporation.
- Il n'existait aucun prêt non remboursé pour Hyundai Motor Corporation. Hyundai Corporation et Hyundai Motor Corporation sont les seuls membres du groupe Hyundai qui entretiennent des rapports avec les filiales canadiennes, Hyundai Canada Inc. et Hyundai Auto Canada Inc.
- Aucun membre du conseil d'administration de la Banque Hanil n'est nommé par Hyundai.
- Ni Hyundai Canada Inc., ni Hyundai Auto Canada Inc. n'ont emprunté de l'argent de la Banque Hanil du Canada.
- Les témoins convoqués, provenant des filiales canadiennes de Hyundai et de la Banque Hanil, ont déclaré n'avoir été aucunement au courant des « rapports » allégués entre leurs sociétés respectives avant de lire l'article paru dans le *Globe & Mail* du 27 mars 1986.
- M. Stevens a affirmé dans son témoignage qu'il était au courant de rapports d'affaires entre Hyundai et la Banque Hanil au moment de son voyage en la République de Corée en août 1985, mais qu'il ignorait tout des actions détenues jusqu'à la parution de l'article du *Globe & Mail*. De plus, il ajouta que c'est l'ambassade du Canada qui lui avait fourni des renseignements au sujet des relations d'affaires entre les deux entreprises, juste avant d'entreprendre son voyage en la République de Corée ou pendant qu'il y était.

Il est évident, d'après ce qui précède, que les relations d'affaires ou d'actionnaires entre le groupe Hyundai en la République de Corée et la Banque Hanil n'étaient pas étroites au point qu'une filiale canadienne de Hyundai Corporation ait pu, en réalité ou en apparence, bénéficier d'un traitement de faveur de la part de la Banque Hanil de la République de Corée. De plus, d'après les preuves recueillies, il ne fait aucun doute que M. Stevens ignorait les relations d'actionnaires qui existaient entre la Banque Hanil et Hyundai. C'est en mars 1986 que M. Stevens apprit pour la première fois l'existence de tels rapports, juste avant la

parution, dans le Globe & Mail du 27 mars 1986, de l'article qui a donné naissance à plusieurs de ces allégations. Même les représentants de Hyundai qui ont comparu devant la Commission d'enquête ignoraient ces rapports. Par conséquent, il ne fait aucun doute que M. Stevens ne pouvait exploiter une relation dont il ignorait l'existence et qu'il n'a pas cherché à le faire.

Conclusions

Les éléments de preuve qui précèdent établissent hors de tout doute que les allégations portant sur les rapports d'affaires entre M. Stevens et Hyundai étaient sans fondement. En fait, il serait assez juste d'affirmer qu'il n'existe aucune preuve que M. Stevens ait eu des intérêts pécuniers personnels dans Hyundai ou qu'il aurait pu tirer quelque avantage d'un traitement de faveur accordé à Hyundai. Le caractère ténu des rapports entre la Banque Hanil et Hyundai le démontre suffisamment.

De plus, la preuve abondante reçue au sujet des avantages retirés par Hyundai confirme que, dans chaque cas, M. Stevens a agi entièrement comme il se doit, sur les conseils de son ministère, et conformément aux devoirs de sa charge. Quant au choix de Newmarket (Ontario) pour l'usine de pièces, M. Stevens n'a joué aucun rôle dans la décision de construire l'usine dans sa circonscription électorale.

Chapitre 23

L'allégation de confusion des affaires personnelles avec celles de l'État

La quatrième allégation que je dois étudier est de nature générale : M. Stevens aurait confondu ses intérêts personnels avec ses fonctions publiques pendant qu'il était ministre. L'avocat de la Commission a présenté des preuves selon lesquelles M. Stevens aurait utilisé sa charge publique pour en tirer des avantages personnels et mélangé les affaires de l'État et ses affaires personnelles à cinq reprises au moins :

- dans ses rapports avec les représentants de la Chase Manhattan;
- durant sa réunion avec M. Angus Dunn de Morgan Grenfell;
- dans ses rapports avec M. Tom Kierans de McLeod Young Weir;
- dans sa conversation téléphonique avec M. Ken Lung d'Olympia & York; et
- au cours de sa visite à la Banque Hanil à Séoul, en la République de Corée.

Je me pencherai sur chaque cas à tour de rôle.

La rencontre avec des représentants de la Banque Chase Manhattan

Au chapitre 11, j'ai déjà exposé la preuve relative à l'élaboration du projet de pièce commémorative du Christ et aux entretiens tenus avec M. Jim Stewart de la Chase Manhattan Capital Markets Corporation, entretiens qui ont abouti finalement à la visite des bureaux de la Chase Manhattan par M. et M^me^ Stevens à New York, le 17 janvier 1986. M. et M^me^ Stevens étaient intéressés à rencontrer M. Jim Stewart et ses collègues de la banque afin de discuter du projet de pièce commémorative et de la participation de la Chase Manhattan à titre d'institution financière parrainante. M. Stevens voulait également rencontrer des représentants de la Chase Manhattan pour des affaires de l'État.

M. Stevens a déclaré que les représentants de la Chase Manhattan ont demandé à le rencontrer en sa qualité de ministre du MEIR parce qu'ils souhaitaient pouvoir le persuader de leur accorder certains contrats du gouvernement en matière de consultation. La Chase Manhattan était intéressée à décrocher un contrat de consultation au

sujet de trois projets en particulier : la modernisation de la Sydney Steel Corporation (Sysco), l'aménagement d'une centrale thermique, et l'évaluation financière de la raffinerie de pétrole de Point Tupper. Elle voulait également jouer un plus grand rôle au Canada en matière d'investissement. En somme, comme l'a reconnu M. Stevens dans sa déposition, les représentants de la Chase Manhattan « cherchaient à obtenir du travail » (Transcription, vol. 74, p. 12949). La déposition de M. Stevens à ce sujet se lit ainsi :

> R. Essentiellement, la Chase Manhattan essayait de me convaincre qu'elle disposait de services qu'elle pensait pouvoir nous offrir ou nous vendre dans quatre secteurs différents. C'est ce dont il fut question ce jour-là, si vous voulez. Elle voulait nous convaincre de ce qu'elle estimait pouvoir faire au sujet de Sysco, de ce qu'elle pouvait faire au sujet de la centrale thermique, de ce qu'elle estimait possible dans le cas de la raffinerie de Gulf à Point Tupper. Ce fut en somme, si vous voulez, une séance d'écoute de ma part et une occasion pour elle de [. . .] vendre ses services.
> Q. Elle cherchait à obtenir du travail; n'est-ce pas, Monsieur?
> R. Oui.
>
> (Transcription, vol. 74, p. 12949)

La Chase Manhattan avait déjà obtenu un marché de 65 000 $ du Comité du Cabinet chargé du développement économique et régional (CCDER), le 10 décembre 1985. Il s'agissait d'évaluer les risques financiers d'un projet de vente de réacteur nucléaire au gouvernement turc. En sa qualité de président du CCDER, M. Stevens a donné son autorisation officielle à ce marché le 23 décembre 1985, une semaine après avoir rencontré M. Christopher (Chris) Rocker, chef de la direction de la Banque Chase Manhattan du Canada, et M. Jim Stewart de la Chase Manhattan Capital Markets Corporation. Le marché de consultation au sujet du réacteur turc fut accordé à la Chase Manhattan de New York parce qu'elle avait pris part au financement du pont du Bosphore et, par conséquent, avait une certaine connaissance de la Turquie.

La rencontre avec MM. Rocker et Stewart de la Chase Manhattan eut lieu à Ottawa le 16 décembre 1985. M. Jim Howe, agent des projets spéciaux du MEIR, y assistait également. Les sujets abordés comprirent la participation de la Chase Manhattan au projet de réacteur turc et la possibilité qu'elle participe comme consultante à un certain nombre d'autres projets du gouvernement en Nouvelle-Écosse.

Au 16 janvier 1986, quand MM. Stewart et Michael Hudson de la Chase Manhattan rendirent visite aux représentants du MEIR à Ottawa, la banque commençait à manifester un certain intérêt à l'égard des trois marchés de consultation déjà décrits : l'examen financier de Sysco, l'analyse d'une centrale thermique au Cap-Breton et l'évaluation de la raffinerie de pétrole de Point Tupper. Ces derniers contrats de consultation l'emportaient en importance sur le marché turc, tant sur le plan de l'envergure que sur celui des honoraires.

Le 17 janvier 1986, M. et M^me^ Stevens accompagnaient MM. Stewart et Hudson à New York en vue de rencontrer les représentants de la Chase Manhattan. M. Howe, agent des projets spéciaux du MEIR, a déclaré que, à cette époque-là, le projet Sysco était toujours « bien portant » et la candidature de la Chase Manhattan était toujours à l'étude (Transcription, vol. 68, p. 11704). La participation de la Chase Manhattan au marché relatif à l'énergie thermique et au projet de raffinerie de Point Tupper était également à l'examen. M. Howe a témoigné que la décision ultime en ce qui concernait les marchés de consultation appartenait à M. Stevens, en sa qualité de ministre responsable du MEIR et de la CDIC.

La visite de M. et M^me^ Stevens aux bureaux de la Chase Manhattan eut lieu le 17 janvier 1986, comme nous l'avons déjà signalé, et comprit une série de rencontres qui durèrent toute la journée. Dans la matinée, M. et M^me^ Stevens abordèrent leur projet de pièce commémorative avec les représentants de la Chase Manhattan et, par la suite, M. Stevens passa à la participation possible de la Chase au projet Sysco. Dans l'après-midi, M. et M^me^ Stevens revinrent sur le projet de pièce commémorative avec les représentants de la banque et M. Stevens aborda ensuite les trois projets du gouvernement, soit Sysco, la centrale thermique et la raffinerie de pétrole de Point Tupper. Comme nous l'avons déjà mentionné, M^me^ Stevens prit part aux discussions sur la pièce commémorative, mais non au débat relatif aux affaires de l'État, quoique, aussi bizarre que cela puisse paraître, elle soit demeurée dans la pièce un certain temps pendant que ces questions étaient abordées.

À son retour à Toronto M^me^ Stevens continua de faire avancer le dossier de la pièce commémorative en adressant des lettres au cardinal Carter et à M. Stewart de la Chase Manhattan. Cette preuve a déjà été exposée. M. Stevens, en sa qualité de ministre responsable du MEIR, a continué de participer aux négociations avec la Chase Manhattan au sujet du projet Sysco. La Commission a entendu des preuves considérables sur la négociation du projet de marché de consultation qu'on se proposait d'accorder à la Chase Manhattan au sujet du projet Sysco, mais une grande partie de ces preuves ne sont pas pertinentes. Qu'il suffise de préciser que M. Stevens a démissionné du Cabinet avant que ce marché puisse être accordé et son remplaçant n'a pas poursuivi davantage la question.

Par la suite, le projet Sysco fut mis à exécution sans qu'un rapport de consultation soit commandé à un conseiller financier. En fait, aucune autre mesure ne fut prise afin de retenir les services de la Chase Manhattan ou de tout autre expert-conseil financier du secteur privé à ce sujet.

Conclusions

Un certain nombre de personnes ont témoigné à ce sujet. M. et M^me^ Stevens ont tous deux fait des dépositions au sujet du projet de pièce commémorative, des discussions tenues avec les représentants de

la Chase Manhattan le 17 janvier 1986 et des événements survenus par la suite. M. Chris Rocker et M. Jim Howe ont également témoigné. La Commission d'enquête a aussi reçu une lettre du conseiller juridique de la Chase Manhattan à New York, déposée à titre de pièce à la présente enquête, qui précise les réunions qui ont eu lieu et les sujets qui ont été abordés le 17 janvier 1986.

Les preuves recueillies au sujet des rapports que M. Stevens a entretenus avec les représentants de la Chase Manhattan sont en majeure partie incontestées. M. Stevens a participé à titre personnel aux débats du matin et de l'après-midi concernant le projet de pièce commémorative et, en sa qualité de ministre du MEIR, il a également discuté avec les mêmes représentants de la Chase Manhattan, tant le matin que l'après-midi, de l'intérêt que portait la Chase Manhattan à trois marchés du gouvernement en matière de consultation.

M. Stevens savait qu'il était important de s'assurer les services d'un organisme de financement de la réputation de la Chase Manhattan pour pouvoir commercialiser le projet de pièce commémorative. Il savait également que les représentants de la Chase Manhattan étaient intéressés à le rencontrer en sa qualité de ministre du MEIR afin d'obtenir des marchés du gouvernement en matière de consultation à l'égard des trois projets.

Je conclus que M. Stevens a confondu affaires personnelles et affaires de l'État au cours de ses rencontres avec des représentants de la Chase Manhattan le 17 janvier 1986. Je conclus également que, vu les circonstances, M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts.

M. Stevens a affirmé n'avoir pas laissé entendre à la Chase Manhattan qu'elle obtiendrait des marchés de consultation du gouvernement si elle acceptait de participer au projet de pièce. Le conseiller juridique du gouvernement fédéral a présenté le même argument : aucune preuve ne permet de dire que M. Stevens avait l'intention d'offrir des travaux du gouvernement en matière de consultation « en contrepartie » de l'acceptation du projet de pièce commémorative par la Chase Manhattan. Je suis disposé à accepter le témoignage de M. Stevens voulant que les discussions concernant la pièce commémorative d'une part et les marchés de consultation que la Chase Manhattan cherchait à obtenir du gouvernement d'autre part, ne constituaient pas un échange de bons procédés. En fait, eût-ce été le cas, M. Stevens, en sa qualité de ministre, et les représentants de la Chase Manhattan, à titre de candidats à des marchés de l'État, se seraient tous deux trouvés en situation d'infraction au code pénal du Canada. Cependant, le fait que la participation de la Chase Manhattan au projet personnel de médaille commémorative n'ait pas été liée explicitement à l'octroi de marchés du gouvernement en matière de consultation n'empêche pas que la confusion par M. Stevens de ses intérêts personnels et de sa charge publique constitue un conflit d'intérêts.

Les preuves de « confusion » des intérêts personnels et des fonctions officielles ne peuvent être plus évidentes : M. Stevens a discuté des

offres de la banque en vue de travaux du gouvernement en matière de consultation en sa capacité de titulaire d'une charge publique et, par la même occasion, a tenté d'intéresser la même banque à son projet personnel de spéculation.

Pour reprendre la définition déjà donnée, je conclus que M. Stevens se trouvait dans « une situation dans laquelle un ministre de la Couronne a un intérêt pécuniaire privé suffisant pour influer sur l'exercice de ses fonctions et responsabilités officielles ».

Je conclus que M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel quand il a débattu de questions personnelles et de dossiers officiels avec les représentants de la Banque Chase Manhattan, le 17 janvier 1986.

La rencontre avec M. Angus Dunn de Morgan Grenfell

Au chapitre 12, j'ai déjà exposé les preuves relatives à la rencontre que M. Stevens a eue un soir avec M. Angus Dunn de Morgan Grenfell, à sa chambre d'hôtel à Singapour, le 1er mars 1985 ou vers cette date. À la fin de leur entretien au sujet du rôle que pourrait jouer Morgan Grenfell dans le programme de privatisation de la CDIC, M. Stevens a remis à M. Dunn une brochure de renseignements financiers au sujet de Sentry Oil ou de Canalands en précisant que son épouse détenait certains intérêts commerciaux dans une société possédant des droits sur du pétrole côtier. M. Stevens a alors demandé à M. Dunn si Morgan Grenfell pourrait aider cette société à trouver des investisseurs.

Conclusions

Cet incident constitue un autre exemple de confusion par M. Stevens de ses intérêts commerciaux personnels avec ses responsabilités publiques. M. Stevens savait très bien que la société Morgan Grenfell souhaitait participer au programme de privatisation de la CDIC et obtenir du gouvernement des marchés de consultation. M. Stevens, en sa qualité de ministre chargé du MEIR et de la CDIC, avait le pouvoir d'accorder de tels marchés ou d'en influencer l'adjudication. À la fin de l'entretien sur les questions intéressant le gouvernement, M. Stevens profita de l'occasion pour aborder également ses intérêts personnels. Je conclus que M. Stevens a mélangé affaires personnelles et affaires publiques au cours de cette réunion avec M. Angus Dunn.

Je conclus également que la demande faite à M. Dunn par M. Stevens afin que Morgan Grenfell aide Sentry ou Canalands à trouver des investisseurs, au moment où M. Dunn et Morgan Grenfell étaient manifestement intéressés à obtenir l'approbation du ministre à l'égard des marchés gouvernementaux de consultation, constitue un conflit d'intérêts. Même si M. Stevens n'a pas effectivement pris de décision en faveur de Morgan Grenfell au moment de la rencontre, et même si, comme il fut établi par la suite, aucun marché gouvernemental

en matière de consultation ne fut jamais adjugé à Morgan Grenfell, il demeure que la discussion d'affaires personnelles avec une personne qui cherchait à obtenir des marchés du gouvernement a mis M. Stevens dans une situation où ses intérêts personnels et financiers étaient vraiment suffisants pour influencer l'exécution de ses fonctions et de ses responsabilités publiques à titre de ministre responsable de la CDIC. Je conclus qu'il y avait conflit d'intérêts réel pour M. Stevens au cours de sa rencontre avec M. Dunn.

La rencontre avec M. Tom Kierans de McLeod Young Weir

Au chapitre 13, j'ai déjà exposé la preuve relative à la rencontre de M. Stevens avec M. Kierans de McLeod Young Weir, le 31 juillet 1985. J'ai reçu la déposition de M. Kierans selon laquelle, à la fin de la rencontre, après avoir discuté du projet gouvernemental concernant le fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique, M. Stevens a abordé le sujet, sans aucun rapport avec ce qui avait précédé, des obligations résiduaires et a demandé à M. Kierans s'il pouvait aider M^me^ Stevens à régler une difficulté conceptuelle avec laquelle elle était aux prises au sujet d'un portefeuille d'obligations résiduaires. Ce qui s'ensuivit, soit l'appel téléphonique de M^me^ Stevens le 1^er^ ou le 2 août 1985 pour fixer un rendez-vous, celui de M. Stevens le 4 août au sujet de la possibilité de nommer M. Kierans sous-ministre du MEIR, la rencontre de M. Kierans et de M^me^ Stevens le 6 août 1985 et leur discussion du portefeuille d'obligations résiduaires détenu par Georgian Trust, a déjà été décrit. Mon propos pour le moment consiste à déterminer si, dans ces rapports avec M. Kierans au cours de cette période, M. Stevens a, à nouveau, confondu affaires personnelles et affaires de l'État.

À ce sujet, la Commission a entendu les dépositions de M. et M^me^ Stevens, de M. Kierans et de M. Peter Nares de Richardson Greenshields. La situation des discussions avec le gouvernement au cours de cette période était la suivante : le 8 mai 1985, M. Kierans avait écrit à M. Stevens, en sa qualité de ministre responsable de la CDIC, afin de lui exposer un certain nombre de propositions en vue de la liquidation des biens de la CDIC, propositions qui aideraient le gouvernement fédéral à mener à bien son initiative de privatisation et qui feraient également participer McLeod Young Weir au programme en question. M. Kierans proposait en particulier le recours aux débentures échangeables comme moyen de privatiser certains biens de la CDIC. Quoique la proposition visât principalement la liquidation d'actions de la CDIC, l'idée d'employer des débentures échangeables comme moyen de financer à peu de frais d'autres initiatives fédérales attira l'attention de M. Stevens quelques mois plus tard.

Le 31 juillet 1985, M. Stevens rencontra M. Kierans afin de discuter de l'idée d'utiliser des valeurs échangeables pour réunir des fonds

destinés au développement régional. Ils s'entretinrent du fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique et des moyens possibles d'utiliser des débentures ou des actions privilégiées échangeables afin de financer le projet d'expansion économique de la région de l'Atlantique.

Entre le 31 juillet et le 12 août 1985, M. Stevens et M. Kierans eurent un certain nombre de conversations téléphoniques sur le même sujet et, le 12 août 1985, M. Kierans formula, dans une lettre à M. Stevens, la proposition de McLeod Young Weir visant l'utilisation de valeurs échangeables comme source de fonds pour le gouvernement.

Entre le 7 et le 16 août 1985, M. Stevens fit part à M. Kierans que M. Nares de Richardson Greenshields participerait également au projet de fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique et proposa que McLeod Young Weir et Richardson Greenshields collaborent au projet. M. Kierans et M. Nares rencontrèrent M. Stevens le 16 août 1985 et adressèrent au ministre, le 28 août 1985, une lettre commune donnant plus de détails sur la proposition relative aux débentures échangeables. M. Stevens soumit la proposition à ses fonctionnaires. Elle ne fut cependant pas retenue et elle demeura sans suite.

Conclusions

Je conclus, d'après les preuves recueillies, qu'encore une fois, dans ses rapports avec M. Kierans, M. Stevens a mélangé affaires personnelles et affaires publiques. À la fin de sa rencontre avec M. Kierans, le 31 juillet 1985, et de son entretien au sujet de la proposition de McLeod Young Weir visant à utiliser des débentures échangeables afin de réunir des fonds destinés au projet de fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique, M. Stevens a profité de l'occasion pour demander l'aide ou les conseils de M. Kierans au sujet de ce que je constate être le portefeuille d'obligations résiduaires détenu par Georgian Trust.

Je conclus également, à la lumière de ce qui s'est déroulé à la réunion du 31 juillet 1985 et compte tenu de la participation progressive de McLeod Young Weir au projet de courte durée de fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique, que M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel. Je tiens compte de la déposition de M. Kierans selon lequel il n'y avait aucun lien, en ce qui le concernait, entre la participation de McLeod Young Weir au fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique d'une part, et ses entretiens avec M^me^ Stevens et l'offre qu'il fit par la suite au sujet du portefeuille d'obligations résiduaires, d'autre part. M. Kierans a également déclaré que M. Stevens ne lui avait jamais donné à entendre qu'il y avait un quelconque lien ou qu'il s'agissait d'un échange de bons procédés. J'accepte la déposition de M. Kierans à ce sujet.

Néanmoins, même si M. Kierans ne voyait pas de lien ou ne se sentait pas gêné par la confusion des intérêts personnels et officiels à la rencontre du 31 juillet 1985, M. Stevens, en sa qualité de titulaire d'une

charge publique, se trouvait dans une situation de conflit. J'ai déjà conclu que M. Stevens était au courant de ses intérêts financiers personnels et en particulier, à cette époque, des questions de financement relatives au portefeuille d'obligations résiduaires détenu par Georgian Trust. Je conclus également que ses intérêts personnels, à ce stade, étaient suffisants pour l'influencer dans l'exercice de ses fonctions officielles comme ministre du MEIR et de la CDIC. M. Stevens avait le pouvoir, en tant que ministre, de modeler et d'orienter les projets de développement régional, dont le fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique, même au stade de leur élaboration. M. Stevens savait également que l'intérêt manifesté par McLeod Young Weir à l'endroit du projet de fonds d'expansion économique de la région de l'Atlantique, quoique légitime, n'était pas tout à fait altruiste. M. Stevens a déclaré ce qui suit à ce sujet :

> Q. Puis-je supposer que (McLeod Young Weir), si elle était intéressée à aider le ministre dans l'exercice de ses fonctions, n'était pas strictement motivée par l'altruisme et qu'elle était à la recherche de travail, comme tout le monde?
> R. Oui, si elle pouvait nous intéresser à une proposition convenable, elle aurait tout naturellement aimé qu'on fasse appel à ses services pour la mettre à exécution.
>
> (Transcription, vol. 73, p. 12626)

Je conclus donc que, au cours de sa rencontre avec M. Kierans le 31 juillet 1985, et dans ses rapports à ce sujet dans les semaines qui ont suivi, M. Stevens se trouvait dans une situation où ses intérêts financiers personnels étaient suffisants pour influencer l'exercice de sa charge publique. Il se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel.

L'appel téléphonique à M. Ken Leung d'Olympia & York

La preuve relative à l'appel téléphonique fait par M. Stevens à M. Ken Leung d'Olympia & York au début d'août 1985 a déjà été décrite au chapitre 14. J'ai conclu que M. Stevens avait téléphoné à M. Leung au début d'août 1985 et lui avait demandé de rencontrer M^me^ Stevens. Peu après, M. Leung eut une brève rencontre avec M^me^ Stevens et M. Douglas Coyle, analyste en informatique. Ils parlèrent de l'utilisation d'obligations résiduaires comme moyen de financer des sociétés immobilières en commandite. J'ai également conclu que la rencontre de M^me^ Stevens avec M. Leung au début du mois d'août 1985 faisait partie de ses efforts visant à utiliser le portefeuille d'obligations détenu par Georgian Trust comme moyen de financement. L'échec de ses démarches a contribué à lui faire prendre la décision de liquider le portefeuille d'obligations. J'ai également conclu que M. Stevens était à ce moment-là au courant de l'évolution de ses intérêts personnels.

M. Stevens a téléphoné à M. Leung, vice-président supérieur d'Olympia & York, à une époque où, en sa qualité de ministre responsable d'Investissement Canada, il était en négociation de façon très suivie avec MM. Paul et Albert Reichmann, directeurs d'Olympia & York, au sujet de leur offre d'acquisition de Gulf Canada. M^lle^ Walker a déclaré que M. Stevens entretenait des rapports avec Olympia & York « pour les besoins de l'État » (Transcription, vol. 12, p. 1583). À la date du 7 août 1985 on peut lire l'annotation suivante dans son carnet : « O & Y » et « Petrocan dealing w/Gulf Canada » (SW–4–116). M^lle^ Walker a expliqué que cette note avait trait à une initiative ministérielle qui « à cette époque [...] visait le dossier de Gulf » (Transcription, vol. 12, p. 1583). Au bas de ladite page, on trouve aussi l'inscription suivante :

NMS / KEN
DOUG COYLE / LEUNG
2 pm if poss.

(SW–4–116)

M. Leung a déclaré n'avoir pas « pris part personnellement » aux négociations qu'Olympia & York poursuivait avec M. Stevens à ce moment-là, mais qu'il « savait ce qui se passait » (Transcription, vol. 55, p. 9984).

Conclusions

Je conclus que l'appel téléphonique fait à M. Leung, vice-président directeur d'Olympia & York, à l'époque où M. Stevens, en sa qualité de ministre responsable d'Investissement Canada, poursuivait des négociations suivies avec d'autres cadres supérieurs d'O & Y constitue une autre occasion où M. Stevens a confondu ses intérêts personnels et sa charge publique.

Je conclus également que la demande de M. Stevens visant à obtenir des conseils financiers de M. Leung au sujet de ce qui était réellement ses intérêts personnels, pendant qu'il exerçait une charge publique le mettant en rapport avec la même société, a placé M. Stevens dans une situation de conflit d'intérêts réel. Le fait que M. Leung n'ait pas personnellement pris part aux négociations de sa société avec M. Stevens en sa qualité de ministre n'est d'aucune importance. Il était vice-président président supérieur d'Olympia & York; il « savait ce qui se passait »; et, de toute manière, M. Stevens n'en aurait pas pensé autrement. En sollicitant l'aide personnelle d'un cadre supérieur d'une société avec laquelle il entretenait des rapports à titre de titulaire d'une charge publique, M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel.

La visite à la Banque Hanil de Séoul, en la République de Corée

Avec un actif consolidé de près de 10 milliards de dollars américains, la Banque Hanil figure parmi les cinq grandes banques de Corée. C'est également l'une des deux banques coréennes à faire affaire au Canada, l'autre étant la Banque de Change de Corée du Canada. La succursale de Toronto de la Banque Hanil, installée au 69e étage de l'immeuble First Canadian Place, relève directement de l'administration centrale de Vancouver qui, à son tour, rend des comptes à Séoul, en la République de Corée. Cette structure est évidente dans le protocole que suit la banque pour accorder du crédit. Les succursales de Toronto et de Vancouver détiennent des pouvoirs qui leur permettent d'accorder du crédit en fonctions de certaines limites. Si la demande de crédit dépasse la limite imposée à la succursale de Toronto, cette dernière la soumettra à la succursale de Vancouver qui l'approuvera si elle n'excède pas les limites imposées ou, si tel n'est pas le cas, l'acheminera à Séoul en vue d'une décision.

Depuis le 31 mars 1983, Arnold Denton occupe le poste de vice-président chargé du crédit aux sociétés à la succursale de Toronto de la Banque Hanil. Avant d'occuper ce poste, M. Denton avait été au service de diverses autres banques, dont la Banque Mercantile du Canada où il exerçait les fonctions de vice-président adjoint. À la Banque Mercantile, son travail consistait à solliciter les sociétés moyennes qui étaient à la recherche de fonds. Ses attributions à la banque lui donnèrent l'occasion de communiquer avec M. Stevens en 1978, et, à ce moment-là, M. Stevens aurait eu un bref entretien avec lui et l'aurait adressé à M. Ted Rowe.

Suite à cette prise de contact, M. Denton aurait poursuivi certains entretiens avec M. Ted Rowe qui aurait décidé que la proposition de refinancement de M. Denton n'aurait pas suffisamment de retombées économiques pour York Centre, étant donné les frais juridiques en cause. Par conséquent, la proposition ne connut pas de suite. Cependant, il fut convenu que M. Denton resterait en contact.

En 1982, M. Denton communiqua de nouveau avec M. Stevens; il était alors au service de Comerica Bank Canada. À cette époque, l'entretien avec M. Stevens avait porté sur une certaine proposition visant des obligations résiduaires. M. Denton a affirmé que, même s'il attachait énormément d'intérêt à cette proposition, ses supérieurs de Comerica Bank ne comprenaient ni ne saisissaient le concept, de sorte que la question n'alla pas plus loin.

La Banque Hanil, créancière du groupe York Centre

À son entrée à la Banque Hanil en mars 1983, M. Denton a communiqué avec M. Stevens et, en avril 1983, a déjeuné avec MM. Stevens et Rowe, déjeuner au cours duquel la question des obligations résiduaires fut à nouveau débattue. Trois prêts furent ultérieurement accordés au groupe York Centre. Deux d'entre eux furent consentis en

avril 1983 et le troisième, en septembre 1983. Le montant total des prêts accordés s'élevait à 3,55 millions de dollars.

La première avance accordée en vertu de ce prêt prit la forme d'une marge de crédit de 1,5 million de dollars consentie à York Centre Properties Limited. Cette avance visait à financer un stock d'obligations résiduaires. Les obligations elles-mêmes constituaient la garantie à l'égard de ce prêt, selon une formule de marge obligeant York Centre Properties Limited à fournir, pour chaque dollar emprunté, 133 p. 100 de la valeur marchande des obligations. Le montant maximal accordé en vertu de cette marge de crédit se chiffrait à 1,45 million de dollars et fut atteint le 13 septembre 1983. Ce prêt fut remboursé en deux versements. Le premier versement, de 250 000 $, fut exécuté le 28 février 1985 et le second, représentant le solde impayé, le 14 août 1985.

Le second prêt, une marge de crédit de 1 million de dollars, fut consenti à Cardiff Construction afin de lui permettre de rembourser sa dette envers la BCIC et de bénéficier de nouveaux fonds de roulement. Des hypothèques sur quatre propriétés distinctes furent données en garantie de ce prêt. Il fut remboursé en un seul versement de 1 million de dollars le 16 mai 1985.

Le troisième prêt, consenti en septembre 1983, accordait une marge de crédit de 1,1 million de dollars à Gill Construction. Cette somme devait aider cette société à réduire sa dette auprès de la BCIC et lui donner des fonds additionnels pour réinvestir dans ses actions de York Centre Corporation. Le prêt fut garanti au moyen de 400 000 actions ordinaires de classe A de York Centre. Il stipulait que les sommes avancées ne devraient pas dépasser 45 p. 100 de la valeur des actions détenues en garantie. Ce prêt fut remboursé en partie à raison de 200 000 $ le 28 février 1985, de 100 000 $ le 29 août 1985, de 25 000 $ le 15 novembre 1985 et de 350 000 $ le 10 avril 1986, et il ne restait qu'un solde de 425 000 $ à régler.

Durant la période allant de mars 1983 à octobre 1984, M. Denton a rencontré M. Stevens ou lui a parlé au moins une fois par mois. Au début, ces conversations tournaient autour de l'organisation des emprunts, mais elles se sont généralisées par la suite pour porter sur la politique, les dépenses du gouvernement et le rôle de l'État dans les affaires. Pour le prêt à Gill Construction, M. Denton a eu au cours de cette période des rapports soit avec M. Sinclair Stevens, soit avec M. Ted Rowe. Dans une lettre datée du 29 novembre 1984, M. Rowe informe M. Denton qu'en raison de l'entrée de M. Stevens au gouvernement, ce dernier ne pouvait plus entretenir des rapports d'affaires avec la Banque Hanil au sujet du groupe York Centre. Après cette période, M. Denton a négocié toutes les questions relatives à ces trois prêts avec M. Rowe au moins une fois tous les deux mois durant les mois qui suivirent. Au cours de leurs discussions, M. Denton s'est tenu d'une façon générale, informé des efforts de York Centre pour obtenir du financement.

Dans le cadre de ses attributions, M. Arnold Denton faisait l'examen annuel du crédit consenti au groupe York Centre. Il téléphona à Ted Rowe, en décembre 1984, afin de lui demander des états financiers à jour de York Centre, Canalands Resource et Sentry. De plus, il lui demanda des renseignements à jour au sujet des dirigeants et des administrateurs de Gill, Cardiff Construction and YCPL, ainsi qu'un plan d'entreprise exposant les objectifs de chacune des sociétés. Par la même occasion, il a abordé la situation de M. Stevens au sein de la société. Dans son témoignage, M. Denton a affirmé que les Coréens ne comprenaient pas très bien la nature d'un fonds fiduciaire sans droit de regard et qu'ils voulaient des précisions sur le fonctionnement d'un tel fonds. M. Denton a déclaré avoir dans ce but envoyé à Séoul une copie de la lettre du 29 novembre 1984, qu'il avait reçue de M. Ted Rowe, tout en ajoutant oralement : « Si je comprends bien, M. Stevens est toujours le véritable propriétaire des actions, mais il ne peut prendre part aux activités commerciales des sociétés dans lesquelles il détient les intérêts. » (Transcription, vol. 17, p. 2544).

Conseillée par les succursales de Toronto et de Vancouver, la Banque Hanil a approuvé, surveillé et dirigé, depuis Séoul en le République de Corée, les modalités d'octroi du crédit accordé au groupe York Centre.

M. Arnold Denton, qui a négocié les trois prêts pour le compte de la Banque Hanil et qui a exercé une surveillance générale sur les conseils dispensés, tirait manifestement une certaine fierté de ses rapports avec M. Stevens. Il a fait un usage généreux, tout comme l'ont fait ses collègues à la Banque Hanil, de l'association du ministre avec York Centre pour appuyer les demandes et les renouvellements de prêt. M. Denton et ses collègues ont décrit le ministre à diverses reprises comme « un homme d'affaires influent et respecté à Toronto », « un homme d'affaires respecté à Toronto et un membre éminent du Parlement » et peut-être « un prochain ministre des Finances », (Pièce 102, p. 86, 56, 168). Bien que ces descriptions puissent s'inscrire dans les coutumes coréennes, l'allusion constante de M. Denton aux intérêts du ministre et à la participation du ministre dans ces sociétés était parfois inexacte et semblait viser à garantir le maintien du crédit pour le groupe York Centre, ainsi qu'à convaincre la banque de l'importance des liens du ministre avec ces sociétés. Il faut souligner que dans les preuves, rien n'indique que M. Stevens ait cherché à ce qu'on le décrive ainsi ou ait encouragé de quelque manière que ce soit M. Denton en ce sens.

Lors de sa comparution, M. Arnold Denton a déclaré que la Banque Hanil n'exerçait pas de pressions sur l'une quelconque des sociétés du groupe York Centre au sujet des emprunts en souffrance. Cependant, lorsque YCPL, en février 1985, a souhaité se défaire d'obligations de BC Hydro détenues par la banque à titre de garantie du prêt consenti à cette société, M. Denton a déclaré que la banque, sur les directives de Séoul, a alors posé comme conditions, non seulement une réduction du prêt consenti à YCPL, mais aussi une diminution de 200 000 $ de l'emprunt accordé à Gill Construction. Il est raisonnable de conclure

que cette baisse de 200 000 $ était exigée parce que les actions de classe A de York Centre qui garantissaient le prêt de 1,1 million de dollars consenti à Gill Construction avaient perdu de la valeur. Par conséquent, le 28 février 1985 ou vers cette date, la marge s'élevait approximativement à 900 000 $.

Les carnets de Shirley Walker renferment d'abondantes allusions à la vente d'obligations de février. Celle-ci y note la nécessité de vendre des obligations, l'affectation possible du produit de la vente, l'obligation pour M. Denton d'obtenir de Séoul l'autorisation de remettre les obligations et le remboursement de 200 000 $ exigé par Hanil à l'égard du prêt consenti à Gill Construction.

Le 26 février 1985, ou vers cette date, Shirley Walker note ce qui suit :

> Seoul telex
> Value of bnds being sold
> called Burns
> got lower valuations
> Price two weeks ago
>
> very embarrassing situation
>
> Say maybe Mr. S
> will call you
> President in Seoul
> Mr. Lee
>
> (BB–10–64)

Shirley Walker a déclaré que cette note fait allusion à une suggestion formulée par M. Arnold Denton invitant M. Stevens à appeler le président de la Banque Hanil en Corée parce que M. Lee, dirigeant de la Banque au Canada, ne répondait pas assez rapidement à la demande de remise des obligations. M^lle^ Walker a ajouté que ces démarches n'avaient pas été nécessaires car les obligations furent remises peu de temps après.

De plus, au cours de la période entre le mois de février et celui de mai 1985, M. Denton s'est entretenu avec des personnes de York Centre au sujet du prêt Cardiff et leur a fait savoir que ce prêt était en souffrance depuis deux ans et que la Banque Hanil aimerait obtenir une certaine forme de remboursement partiel. Peu de temps après, Ted Rowe communiquait avec M. Denton pour lui faire savoir que le prêt Cardiff Construction allait être remboursé car les biens immobiliers avaient pris de la valeur et pouvaient faire l'objet d'un refinancement ailleurs pour des montants plus élevés. Le prêt Cardiff Construction fut remboursé dans sa totalité le 16 mai 1985 à même le prêt de 2,62 millions de dollars consenti par Anton Czapka.

En août 1985, la valeur des obligations qui servaient encore de garantie au prêt de 1,2 million de dollars accordé à YCPL avait augmenté, mais la Banque Hanil refusait d'avancer davantage d'argent sur ces mêmes obligations, malgré le fait que la formule de marge serait

demeurée la même. D'après M. Denton, le prêt accordé à YCPL aurait été complètement remboursé le 14 août 1985 parce que la compagnie était en mesure d'emprunter un montant plus élevé sur les obligations auprès d'un prêteur moins conservateur. (Comme il en est question au chapitre 6, ces obligations n'ont pas servi de garantie pour réunir l'argent; elles ont plutôt été liquidées.)

Au cours de l'été de 1985, le prêt Gill commença à se trouver en difficulté. Une demande de renouvellement de l'emprunt pour la somme en souffrance de 900 000 $ avait été formulée au printemps de 1985 et le 2 juillet 1985, un télex en provenance de Séoul approuvait le renouvellement du prêt mais ordonnait à M. Denton de continuer à surveiller de près la valeur de la garantie afin que le rapport prêt-garantie ne dépasse pas 45 p. 100. Cependant, à la fin de juillet ou au début d'août, la valeur des 400 000 actions de classe A de York Centre détenues comme garantie avait connu une baisse importante et le prêt était tombé sous la marge convenue. Cette situation a eu pour effet d'amener la Banque Hanil à demander à Gill Construction de fournir davantage d'actions de York Centre. Cela fut fait le 19 août 1985, au moyen de 16 000 actions de classe A de YCC et, à nouveau le 28 août 1985, au moyen de 78 700 autres actions de classe A de YCC et d'un remboursement de 100 000 $ du prêt.

Il convient de signaler que malgré cette garantie supplémentaire et le remboursement des 100 000 $, le prêt Gill n'avait toujours pas été ramené en deçà du rapport de 45 p. 100 entre l'emprunt et la garantie exigé par la banque. Il importe également d'ajouter que Gill Construction n'avait pas les biens pour offrir cette garantie supplémentaire. Les 413 500 actions de classe A de York Centre que détenait la société Gill constituaient de loin ses capitaux les plus importants et 400 000 de ces actions avaient déjà été données en garantie du prêt. Les actions qui furent finalement offertes furent achetées par Stevens Securities Limited chez Dominion Securities Pitfield moyennant la somme de 32 074 $ et provenaient d'un compte de marge détenu par Georgian Equity chez McLeod Young Weir, contre paiement de 132 932 $. Dans chaque cas, les sommes réunies afin d'acheter ces actions ou d'en obtenir la libération provenaient du produit de la vente d'obligations données en garantie pour le prêt YCPL. Le produit de cette vente a également servi à rembourser 100 000 $ du prêt Gill. (Voir figure 6.2.)

Au cours de cette même période, fort probablement au début de juillet, M. Denton s'est entretenu avec Shirley Walker et Ted Rowe des « rumeurs qui circulaient » selon lesquelles la société connaissait des « difficultés de liquidités » (Transcription, vol. 17, p. 2669). Il leur a également fait observer que les paiements d'intérêts à la Banque Hanil seraient bientôt en retard de deux mois. M. Denton leur a fait savoir que si la chose devait se produire, il devrait le signaler à ses supérieurs à Séoul. Pendant tout ce temps, M. Denton, bien qu'au courant du fonds fiduciaire sans droit de regard, était convaincu que M. Stevens était toujours le véritable détenteur des actions de Gill Construction. Il avait obtenu ces renseignements de Ted Rowe en avril 1985, au moment du

renouvellement du prêt Gill. M. Denton était d'avis que M. Rowe était en mesure de lui fournir ce renseignement étant donné que ce dernier détenait 20 p. 100 de Gill Construction et qu'il en assurait l'administration quotidienne.

Le voyage à Séoul

Durant la première semaine d'août 1985, M. Arnold Denton reçut de Shirley Walker un appel téléphonique l'invitant à une réunion avec le ministre. Le 6 août 1985, M. Denton rencontra le ministre et s'entretint avec lui de la prochaine mission commerciale spéciale en la République de Corée. En général, le ministre voulait parler de la Corée et de ses habitants et savoir à quoi s'attendre dans ce pays. Au cours de cet entretien, le ministre demanda à M. Denton si ce serait une bonne idée de rendre une visite de courtoisie au président de la Banque Hanil à Séoul. M. Denton répondit qu'il ne voyait rien de répréhensible à ce genre de visite. M. Stevens s'empressa, un peu plus tard dans la conversation, de faire savoir à Arnold Denton qu'il n'avait pas l'intention d'aborder l'une quelconque des transactions commerciales relatives à York Centre avec le président de la Banque Hanil et il a invité M. Denton à donner toutes les assurances en ce sens aux cadres de la Banque Hanil, si ces derniers entretenaient certaines inquiétudes. Vers la fin de la rencontre, M. Denton fut invité à s'entendre avec M[lle] Walker sur une date qui conviendrait à la visite envisagée par M. Stevens.

Sur réception de la demande du ministre, M. Denton fit part à ses supérieurs de la succursale de Toronto du projet de voyage de M. Stevens et du désir de ce dernier de rencontrer le président de la Banque Hanil. Par l'intermédiaire de M. Jung, vice-président de la succursale de Toronto, des contacts furent établis avec Séoul afin de déterminer si le président était intéressé à rencontrer le ministre. Après avoir appris officieusement que la demande recevrait un accueil positif, M. Denton a envoyé à Séoul une copie de l'itinéraire du Ministre et une notice biographique qui lui furent fournies par Shirley Walker. La notice biographique décrivait M. Stevens comme étant l'ancien président de York Centre Corporation.

Le 9 août, Arnold Denton fit savoir à Shirley Walker que le président de la Banque Hanil serait prêt à rencontrer le ministre et proposa la date du 26 ou 27 août. À la même date, le ministère des Affaires extérieures envoyait un télex à l'ambassade du Canada à Séoul pour l'informer que le ministre désirait rencontrer M. Hong Wul Sul, président de la Banque Hanil. Le message précisait que la rencontre pourrait être « discrète, afin de ne pas froisser des concurrents plus importants » de la banque (Pièce 216, p. 13).

Le 12 août, M. Arnold Denton téléphona au Ministre et s'entretint avec Shirley Walker pour le compte d'un ami, pour savoir si le Ministre accepterait de prendre la parole à la cérémonie d'ouverture des bureaux de Korn Ferry International au Canada. Le Ministre accepta l'invitation.

Le 13 août 1985, un autre message télex fut envoyé par le ministère des Affaires extérieures à l'ambassade du Canada à Séoul afin de demander, entre autres choses, si le président de la Banque Hanil pourrait rencontrer le ministre. Finalement, l'ambassade du Canada à Séoul organisa les derniers détails de la rencontre.

Dans son témoignage, M. Stevens a déclaré qu'il est d'usage de visiter des banques à l'occasion de voyages semblables à celui qu'il a fait en Corée, étant donné qu'elles ont une perception plus globale, face à la situation économique d'un pays et une meilleure connaissance des problèmes et des mesures à prendre pour redresser la situation. Cependant, la Banque Hanil fut la seule banque coréenne visitée au cours de ce voyage, malgré l'ardent désir manifesté, semble-t-il, par d'autres banques. M. Stevens a affirmé avoir choisi la Banque Hanil parce qu'il la connaissait et que personne ne s'y était opposé de façon particulière.

Comme c'est souvent le cas en pareilles occasions, une délégation de représentants du secteur privé accompagnait le ministre au cours de son voyage en Corée. Six hommes d'affaires, dont certains étaient des cadres supérieurs de grandes sociétés canadiennes ou multinationales, accompagnaient M. Stevens. Parmi ce nombre figuraient Ted Rowe, John Lamb et Remo Cigagna.

M. Stevens a fait tenir personnellement les invitations officielles à tous les représentants du secteur privé, mais c'est à titre personnel, et non sur la recommandation du Ministère qu'il choisit Ted Rowe et Remo Cigagna (Transcription, vol. 73, p. 12673). Remo Cigagna, qui devint administrateur chez de Havilland Aircraft à la recommandation de M. Stevens, était président de l'Association du Parti progressiste conservateur de York-Peel. Ted Rowe a affirmé dans son témoignage qu'il s'était joint au groupe suite à un appel de M. Phil Evershed, adjoint spécial du Ministre, qui lui a demandé s'il aimerait accompagner le Ministre au cours de sa visite en Corée et l'a invité à proposer les noms d'autres hommes d'affaires qui pourraient souhaiter être du voyage. M. Rowe, qui a manifesté promptement son intérêt, a recommandé John Lamb, propriétaire et président d'Eastern Hydraulics. Eastern Hydraulics est une société spécialisée dans l'importation, l'assemblage et la distribution de pompes et de moteurs hydrauliques. Elle s'adonne également à l'exportation et, à l'époque, elle avait expédié pour environ 1,5 million de dollars de ses produits à Daiwoo, grande société coréenne de Séoul.

M. Lamb est également un voisin et un associé de M. Rowe. Au début du printemps de 1985, M. Rowe, qui était toujours président de York Centre, créa avec John Lamb une société appelée Eastern Impex. Soixante pour cent de cette société appartiennent à M. Lamb, 10 p. 100 à M. Rowe, 10 p. 100 à M^{me} Noreen Stevens et 20 p. 100 à York Centre. Cette société fut constituée dans le but de s'adonner éventuellement à l'importation et à l'exportation. Cependant, c'est surtout une société sans actif ni passif qui ne pratique aucune activité commerciale fixe. Dans son témoignage, Ted Rowe a déclaré que, même si la société

n'avait pas d'activités commerciales permanentes, elle s'était efforcée d'en rechercher; elle s'était aussi engagée à représenter Lang Tannery de Kitchener (Ontario) au cours de la visite en Corée afin de vendre des « cuirs tannés au chrome » aux manufacturiers de chaussures de Corée.

M. Rowe entretenait donc des rapports avec John Lamb par l'entremise d'Eastern Impex, mais il travaillait aussi pour Jems Manufacturing, filiale à part entière d'Eastern Hydraulics, qui s'occupait de commercialisation de pièces de plastique et de vinyle. Depuis le printemps de 1985, M. Rowe consacrait environ un tiers de son temps au groupe Eastern.

M. Rowe a déclaré sous serment être allé en Corée dans le but de promouvoir les intérêts de ces trois sociétés : Eastern Hydraulics, Eastern Impex et Jems. MM. Lamb et Rowe ont fait savoir aux fonctionnaires du MEIR qu'ils souhaitaient visiter des constructeurs de moteurs électriques afin de favoriser l'importation de matériel hydraulique léger par Eastern Hydraulics. M. Rowe représentait officiellement Jems Manufacturing et s'intéressait aux câbleries. Grâce aux connaissances acquises en Corée, Jems put commencer à fonctionner à plein rendement dès son retour. La moitié de son voyage fut payée par le Programme du développement du marché d'exportation du gouvernement fédéral et, l'autre moitié, par Jems.

La rencontre à la Banque Hanil était prévue pour 16 h 30, le mardi 27 août 1985. Au cours de la journée du lundi 26 août, l'ambassadeur du Canada apprit que le président de la Banque Hanil ne pourrait être au rendez-vous, mais la visite eut lieu quand même.

Ted Rowe, dont l'itinéraire avait été arrêté au moment de son arrivée en Corée devait également assister à la rencontre. À l'enquête, il déclara avoir visité la Banque Hanil parce qu'elle était une des banques avec laquelle York Centre faisait affaire, et parce que la visite d'un établissement financier l'intéressait de façon générale. De plus, même s'il devait effectuer cette visite, la décision d'assister à la rencontre cet après-midi-là fut un peu le fruit du hasard, car il était surtout intéressé à visiter une usine ce jour-là et il se joignit au groupe simplement parce qu'il était déjà revenu à son hôtel.

La présence de M^me^ Stevens à la Banque Hanil était due à l'invitation que lui avait faite son mari. Au moment de partir pour la visite, M. Stevens demanda à son épouse si elle aimerait l'accompagner et c'est ce qu'elle fit. M. Stevens a témoigné que si elle n'avait pas accepté cette invitation, elle serait tout simplement restée à sa chambre.

La rencontre qui eut lieu à la Banque Hanil fut de courte durée, environ 20 minutes, et réunissait, chez les Canadiens, le ministre, M^me^ Stevens, l'ambassadeur Donald Campbell, M. Rowe, M. Kuk, homme d'affaires canadien d'origine coréenne, et David Beattie, du cabinet du ministre. Quant à la banque, elle était représentée par son vice-président à la direction et par un membre du comité de direction. C'est l'ambassadeur Campbell qui fit les présentations, et il présenta M. Rowe comme étant le président de York Centre et Noreen Stevens comme étant l'épouse du ministre. Bien que M. Rowe ait déclaré sous

serment qu'il croyait que les représentants de la banque savaient qu'il assisterait à la réunion, l'ambassadeur a déclaré que, à sa connaissance, la banque n'avait pas été informée au préalable que M. Rowe accompagnerait M. Stevens. D'après lui, l'ambassade aurait simplement fait savoir que M. Stevens et l'ambassadeur assisteraient à la rencontre, ainsi peut-être que d'autres membres de la délégation, sans préciser lesquels. Par conséquent, les seuls renseignements que la banque tenait vraisemblablement au sujet de M. Rowe provenaient de l'ambassadeur, lorsqu'il a présenté ce dernier.

La conversation prit en majeure partie la forme d'un monologue par M. Stevens. Ce dernier expliqua les objectifs généraux et particuliers de sa visite et l'intérêt du Canada à nouer avec la République de Corée des relations économiques et commerciales plus poussées et plus élaborées que les relations commerciales traditionnelles qui commençaient à accuser un déséquilibre inquiétant. M. Stevens parla également de l'intérêt que portait le Canada aux entreprises de coparticipation, à l'établissement de sociétés coréennes au Canada et à l'association de sociétés canadiennes et coréennes dans des entreprises communes.

M. Stevens fit remarquer que, étant donné les politiques d'investissement de son gouvernement, la Banque Hanil était particulièrement bien placée pour participer à de telles entreprises. M. l'ambassadeur Campbell a témoigné que M. Stevens a poursuivi en annonçant la signature imminente d'un protocole d'entente entre Hyundai et le gouvernement canadien concernant la construction d'une usine de montage au Canada. Dans ce contexte, M. l'ambassadeur Campbell a témoigné que M. Stevens a mentionné qu'il était au courant des rapports bancaires que Hanil entretenait avec Hyundai.

Durant la dernière partie de la réunion, le ministre parla des entrepreneurs immigrants. Il expliqua la politique du gouvernement canadien visant à promouvoir l'immigration d'entrepreneurs au Canada. D'après M. Stevens, les Coréens qui viendront s'établir au Canada auront besoin des services d'une banque, surtout pour les aider à élaborer des plans d'affaires viables au Canada. M. Stevens fit ressortir que la Banque Hanil occupait une place de choix, puisqu'elle était installée à la fois au Canada et en Corée. Monsieur l'ambassadeur Campbell prit part à cette conversation puisque l'ambassade avait consacré environ six mois d'efforts intenses pour mettre en place le programme des entrepreneurs immigrants. Ni M. Rowe ni M^me^ Stevens n'ont pris une part quelconque à cette conversation et il n'y fut pas mention de York Centre.

M. Stevens a nié avoir personnellement demandé à MM. Rowe et Cigagna de l'accompagner en Corée (Transcription, vol. 73, p. 12673–75). M. Stevens a également nié que la présence de Ted Rowe et M^me^ Stevens à la banque ait été le résultat d'un plan préconçu. De plus, au sujet de la réunion à la banque, M. Stevens a déclaré dans son témoignage qu'il ne se rappelait pas avoir dit au vice-président de la banque que le protocole d'entente était sur le point d'être signé avec Hyundai. M. Stevens a été obligé de reconnaître qu'en aucune autre

occasion au cours de la période où il fut ministre, ni lui, ni Ted Rowe ni Noreen Stevens n'ont tenu de rencontre avec une banque créancière de York Centre Corporation.

Plusieurs mois plus tard, au début de janvier 1986, Arnold Denton s'est entretenu avec Sinclair Stevens et Shirley Walker au sujet de l'intérêt que portait le gouvernement aux entrepreneurs immigrants. M. Stevens était d'avis en particulier que des banques étrangères, telle Hanil, devraient jouer un rôle. M. Stevens voulait établir des contacts avec des gens chez Hanil qui pourraient être intéressés. M. Denton lui a fourni son nom, de même que le nom d'un autre employé de la succursale de la Banque Hanil à Vancouver. Suite à cette conversation, M. Denton s'est entretenu avec le président de la Banque Hanil du Canada et plusieurs de ses collègues. C'est la première fois que M. Denton a abordé la question des entrepreneurs immigrants avec des employés de la Banque Hanil du Canada.

Conclusions

Je considère comme un fait établi que, en août 1985, M. Stevens était au courant du prêt que la Banque Hanil avait consenti à Gill Construction. M. Stevens avait négocié ce prêt par l'entremise d'Arnold Denton en 1983, et selon M. Denton, avait entretenu des rapports au sujet de ce prêt avec la Banque Hanil jusqu'à son entrée au gouvernement en septembre 1984. De plus, M. Stevens avait en main les états financiers, au 31 mars 1985, de Gill Construction Ltd., portant la date du 14 juin 1985 et l'inscription « DOCUMENT DE TRAVAIL ». Dans ces états financiers, « *le* prêt de la banque » est mentionné, ainsi qu'une réduction de la dette envers la banque, qui passe de 1,1 million de dollars en 1984 à 900 000 $ en 1985. Il s'agit bien sûr du prêt de la Banque Hanil. Ces faits, ajoutés à sa participation générale aux affaires de York Centre, nous amènent à conclure que M. Stevens était au courant du crédit consenti par la Banque Hanil.

Je considère également comme un fait établi que le prêt consenti à la société Gill, même si c'était le seul prêt accordé par la Banque Hanil au groupe York Centre au moment où le ministre s'est rendu en Corée, connaissait de graves difficultés. Il est évident que la société Gill avait de la difficulté à maintenir la marge exigée, étant donné la chute spectaculaire de la valeur des actions de classe A de York Centre données en garantie. Malgré les actions supplémentaires portées en garantie et le remboursement de 100 000 $ fait en août 1985, le rapport prêt-garantie était toujours insuffisant.

De plus, ces actions supplémentaires ne provenaient pas en fait de l'actif de Gill; il s'agissait plutôt d'actions achetées par Stevens Securities Limited et Georgian Equity grâce au produit de la vente d'obligations d'Hydro-Ontario. Il semble évident d'après les opérations effectuées, ainsi que la situation générale des sociétés en juillet et en août 1985, que les obligations furent vendues pour rembourser la dette générale, et renflouer le prêt Gill, après l'échec des tentatives faites pour

obtenir un financement grâce à elles. Évidemment, pour vendre les obligations, il fallait rembourser l'emprunt fait par YCPL, puisqu'elles en étaient la garantie. Contrairement à ce qu'Arnold Denton fut porté à croire, York Centre n'avait pas trouvé une méthode plus lucrative de se servir des obligations comme moyen de financement.

M. Stevens, qui connaissait les efforts déployés par son épouse pour employer les obligations comme mécanisme de financement, et la vente subséquente de ces obligations après l'échec de ces efforts, se rendait compte de la situation financière précaire de la société, ainsi que de l'utilité et de la nécessité de soutenir le crédit de la société Gill auprès de la Banque Hanil et de conserver les faveurs de la banque.

De plus, je conclus que MM. Denton et Stevens étaient tous les deux au courant de l'importance que la banque attachait, vu les coutumes coréennes, à la situation sociale et politique de M. Stevens. Les allusions constantes de M. Denton à l'importance, à l'influence et aux liens politiques de M. Stevens constituaient tous l'expression de cette coutume. M. Stevens, qui connaissait bien M. Denton, avait abordé les coutumes coréennes avec lui et, par la suite, quand il se rendit en Corée, il savait tout cela, ainsi que l'enthousiasme des banques coréennes envers des visites de ce genre.

Je considère comme un fait établi que M. Stevens, sachant que les mesures de crédit accordées par la Banque Hanil étaient approuvées et orientées par Séoul, choisit de visiter cette banque afin de faire étalage auprès des administrateurs de sa propre importance comme personnage politique. En mettant l'accent sur l'annonce d'une signature imminente d'un protocole d'entente avec Hyundai, tel que décrit par M. l'ambassadeur Campbell dont j'accepte le témoignage, on ne faisait qu'insister sur l'importance de la position de M. Stevens dans le développement de l'industrie coréenne au Canada. Je conclus que son geste visait à assurer que le prêt ne subirait pas de pressions trop fortes. De plus, je conclus que cette conclusion est corroborée par les écritures dans les carnets de Shirley Walker, dès le mois de février 1985, lesquelles laissent entendre que York Centre et M. Denton étaient tous les deux d'accord pour faire appel à M. Stevens afin d'exercer des pressions sur la Banque Hanil en Corée pour que celle-ci fasse preuve de souplesse dans l'octroi de facilités de crédit nécessaires à York Centre.

Je considère comme un fait établi que la présence de M. Rowe dans le groupe qui s'est rendu visiter la Banque Hanil n'était pas le fruit du hasard, mais celui d'une planification à laquelle on a mis la dernière main au moment où son horaire fut établi à son arrivée en Corée. Le contrôle qu'exerçait M. Rowe sur le groupe York Centre était manifestement l'objet de certaines préoccupations au sein de la Banque Hanil. L'examen des documents internes de la banque, ajouté à certaines déclarations faites par M. Denton dans son témoignage, indique le désir de la banque de comprendre le fonctionnement d'un fonds fiduciaire sans droit de regard, ainsi que son souci, même en mai 1985, d'obtenir de nouvelles garanties que M. Stevens était toujours propriétaire majoritaire de Gill Construction. Par conséquent, je conclus

que la présence de M. Rowe à la banque visait à attirer l'attention de la banque sur les liens entre le ministre, M. Rowe et York Centre Corporation.

Je considère que la visite à la banque Hanil à Séoul, en Corée, en août 1985 fut une nouvelle occasion pour M. Stevens de mêler ses intérêts personnels aux responsabilités de sa charge publique. Je crois aussi que le crédit accordé par la banque Hanil, créancière de Gill dont les obligations détenues par M. Stevens avaient été déposées dans une société sans droit de regard, était suffisant pour influencer les démarches du ministre dans ses responsabilités publiques auprès de la banque Hanil. Au cours de sa visite à la banque Hanil, en Corée et, par la suite au cours de négociations subséquentes avec la banque Hanil du Canada concernant l'immigration d'entrepreneurs, je conclus que M. Stevens était dans une position de conflit d'intérêts réel.

Chapitre 24

Les allégations relatives au respect des dispositions énoncées dans les Lignes directrices, le Code et la Lettre

La présente section est consacrée à l'étude de la cinquième et dernière catégorie d'allégations : celles du non-respect des Lignes directrices et du Code. Deux allégations fondamentales ont été proférées : premièrement, le ministre ne s'est pas vraiment dissocié de ses biens de la manière exigée, c'est-à-dire que le fonds fiduciaire n'était pas vraiment à l'abri des regards, et deuxièmement, un fonds fiduciaire sans droit de regard ne convenait définitivement pas dans ce cas, c'est-à-dire qu'un fonds fiduciaire sans droit de regard ne saurait fonctionner ni servir dans le cas d'une « entreprise familiale ». La première allégation en est une d'inconvenance et sera étudiée comme telle en profondeur ci-après. La seconde allégation constitue essentiellement une critique du code et de son fonctionnement. Je me pencherai sur cette critique de la politique dans la partie 5 du rapport.

Le fonds fiduciaire n'était pas à l'abri des regards

L'allégation maintient essentiellement que le fonds fiduciaire n'était pas à l'abri des regards pour deux raisons : le ministre était toujours au courant de ce qui le composait et son épouse participait à la gestion des biens en question.

J'ai conclu, plus tôt, que M. Stevens était au courant des affaires du groupe de sociétés York Centre et qu'il y a participé. Aussi son épouse a effectivement participé à sa gestion. Les actifs fiduciaires sont discutés plus loin dans ce chapitre. La question que je dois donc trancher porte sur les répercussions légales que cette situation avait sur le fonds fiduciaire sans droit de regard. Cette décision exige un examen de la nature et du but d'un fonds fiduciaire sans droit de regard.

Un fonds fiduciaire sans droit de regard suppose la cession d'un bien à un fiduciaire, transaction qui doit se rapprocher le plus possible de la vente du bien à un tiers avec qui il n'y a aucun lien de dépendance. Les Lignes directrices et le Code exigent que les ministres se dessaisissent de certains biens, soit en les vendant à un tiers avec qui ils n'ont aucun lien de dépendance, soit en les confiant à l'un de plusieurs types de fonds fiduciaire, dont le fonds fiduciaire sans droit de regard. La vente ou la

cession visent les mêmes résultats. Tout comme un ministre qui vend un bien n'exerce plus ni contrôle ni influence sur ce bien, ainsi doit-il en être lorsque le bien est cédé à un fonds fiduciaire sans droit de regard. La cession d'un bien appartenant à un titulaire de charge publique à un fonds fiduciaire sans droit de regard comporte également une autre exigence, intrinsèque à l'expression même : le ministre est tenu de ne pas savoir ce qui se trouve dans le fonds fiduciaire, ou, dans l'ensemble, ce qui se rapporte à sa gestion ou à son fonctionnement. Le ministre peut connaître la valeur globale des biens versés au fonds fiduciaire, et il a droit de recevoir les renseignements nécessaires, par exemple, pour rédiger sa déclaration d'impôt. Aux termes du code, il peut également obtenir « les renseignements requis aux fins des déclarations exigées par la loi » (annexe, art. 1a)). Cependant, ce ne sont que des exceptions nécessaires à son fonctionnement. L'objectif primordial poursuivi est qu'il ne doit pas être au courant de ce que contient le fonds fiduciaire.

La raison est évidente. Le système exige qu'on se dessaisisse de biens qui sont de nature à causer vraisemblablement des problèmes de conflits d'intérêts. Des restrictions sévères sont donc imposées sur ce qu'un ministre peut connaître afin d'éliminer ou de diminuer la possibilité qu'il se trouve dans une situation de conflit d'intérêts réel. S'il ignore ce qu'il possède, c'est-à-dire ses intérêts financiers personnels, alors les conflits d'intérêts réels peuvent être évités.

Il va sans dire, dans les propos que je viens de tenir au sujet du but d'un fonds fiduciaire sans droit de regard et des restrictions sévères imposées par les Lignes directrices et le Code sur les renseignements que le fiduciaire chargé du fonds peut communiquer à un ministre, que le ministre est tenu d'éviter de solliciter ou d'obtenir des renseignements au sujet des biens. Encore moins doit-il se mêler, ultérieurement, de la gestion desdits biens.

Il découle donc de ce que je viens de dire au sujet des obligations du fiduciaire en matière de communication avec un ministre à l'égard des biens confiés à un fonds fiduciaire sans droit de regard, et au sujet de l'obligation qui est faite au ministre de ne pas obtenir de renseignements ou d'intervenir, que la communication par un tiers de renseignements au ministre ferait aussi échec au but recherché. Par conséquent, si un collègue ou un conjoint communiquait avec un ministre au sujet des biens qu'il a confiés à un fonds fiduciaire, le fonds ne serait plus valable. Il en résulterait une situation difficile, peut-être moins évidente, mais non moins réelle, au chapitre des apparences si quelqu'un étroitement associé à un ministre continuait de participer à la gestion des biens confiés au fonds fiduciaire, étant donné les suppositions de communication avec le ministre que cette situation pourrait susciter. Un conjoint est, bien sûr, l'exemple type de quelqu'un étroitement associé à un ministre. Les Lignes directrices et le Code ont traité de ce problème sous une autre forme au moyen de dispositions interdisant aux ministres de céder à leurs conjoints les biens dont ils doivent se dessaisir. Tout comme ce genre de cession est jugé inadmissible même si la transaction se fait à une juste valeur marchande, il est également inadmissible pour

un ministre de céder à son conjoint la gestion des biens confiés à un fonds fiduciaire ou de lui en donner l'accès. Un tel régime détruirait la confiance du public dans le fonds fiduciaire sans droit de regard.

Parce que le fonds fiduciaire ne comportait que des actions de Gill, certains ont prétendu qu'il n'y aurait peut-être pas d'objection à ce qu'on s'occupe de la gestion de biens contrôlés ou influencés par ce portefeuille. Les preuves ont révélé que Gill et diverses autres sociétés fonctionnaient comme un groupe, que j'ai appelé le groupe de sociétés York Centre, un groupe de propriétés solides, en relation constante au chapitre du fonctionnement et des transactions et contrôlé par M. Stevens en raison de la majorité des actions qu'il détenait dans cette entreprise. Officiellement, M. Stevens n'a placé que ses actions dans Gill (et un REÉR de moindre importance) dans le fonds fiduciaire sans droit de regard. Cependant, pour que le fonds ait un sens et que l'absence de droit de regard sur ledit fonds soit vraisemblable, il faut que tous les biens directs et indirects de Gill, c'est-à-dire, la totalité du groupe de sociétés York Centre, soient perçus comme faisant partie des biens confiés au fonds fiduciaire. Je remarque que le fiduciaire, et même M. Stevens peu de temps avant sa démission, partageaient également ce point de vue.

Il me reste maintenant à exprimer mon opinion sur l'influence que les activités de M. et M^me^ Stevens au sein du groupe de sociétés York Centre avaient sur le fonds fiduciaire sans droit de regard.

D'après mes constatations antérieures au sujet de ces activités, les conclusions sont évidentes: les allégations sont bien fondées. Parce que M. Stevens détenait des renseignements au sujet des sociétés reliées à York Centre et, par conséquent, des biens confiés à la fiducie et s'en occupait, parce que son épouse et son adjointe spéciale le tenaient au courant du fonds fiduciaire et, plus est, parce que son épouse et lui cogéraient ces biens, la fiducie n'était pas à l'abri des regards.

Ceci met fin à mes remarques sur les allégations de non-respect des Lignes directrices et du Code de la part de M. Stevens. Cependant, je ne peux laisser ce sujet sans faire certains commentaires sur le rôle des fiduciaires pour assurer l'efficacité du fonds. Au sens strict du mot, les fiduciaires ont agi correctement : ils n'ont jamais informé M. Stevens de ce qui avait trait aux biens du fonds fiduciaire et étaient au courant de certaines règles fondamentales, telle celle qui empêchait M. Stevens de recevoir des fonds d'une façon qui lui permettrait d'en connaître la source.

À toutes fins pratiques, cependant, les fiduciaires étaient inactifs. Ils n'ont pris aucune part dans la gérance des biens. Au début, les responsables de l'administration ignoraient même ce que Gill ou ses actifs représentaient. Ce n'est qu'après que M^lle^ Walker a écrit une lettre le 14 décembre, 1984, qu'ils ont appris que Gill avait un certain rapport avec York Centre et Canalands. Ils n'ont pas fait enquête pour savoir s'il y avait d'autres biens du même genre lorsqu'ils se sont rendu compte que les intérêts de York Centre dans Canalands faisaient indirectement partie du fonds fiduciaire. Ils n'ont pas demandé ni reçu

de renseignements ou d'avis, même s'ils étaient actionnaires majoritaires de Gill. Ils n'ont participé à aucune transaction concernant les biens et n'ont assisté à aucune réunion. Ils n'étaient pas au courant de la chute importante de la valeur des actions de York Centre, n'étaient pas représentés au conseil de Gill ou de York Centre et n'ont géré aucune des activités bien qu'ils étaient habilités à le faire. Ils ne savaient rien des paiements substantiels de dividendes de capital à M. Stevens et à d'autres ou du remboursement de ces dividendes à Gill sous forme de prêt. En vérité, si les fiduciaires avaient voulu communiquer avec M. Stevens d'une façon inconvenante, ils n'auraient su quoi lui dire.

Qu'un fonds fiduciaire sans droit de regard soit interprété de cette façon n'était certainement pas dans les intentions des auteurs du Code ou des Lignes directrices. En laissant l'administration des affaires de la compagnie entièrement entre les mains de la présente gérance et en négligeant de se tenir au courant de son sort, les fiduciaires ont fait preuve d'indifférence à la possibilité que soient créés d'autres moyens de communications avec l'auteur de la fiducie et à ce que les affaires de la compagnie puissent fournir un motif pour établir de telles communications.

Le fonds fiduciaire sans droit de regard ne convenait pas à une entreprise familiale

Cette allégation prétend qu'un fonds fiduciaire sans droit de regard n'était pas le mécanisme de «dessaisissement» approprié pour ce qui était en fait une entreprise familiale. M. Stevens, bien sûr, n'a pas posé de geste inadmissible en plaçant ses actions de Gill dans un fonds fiduciaire sans droit de regard. Les Lignes directrices et le Code le permettaient. Cette allégation est en fait une critique des dispositions qui figurent dans les Lignes directrices et le Code qui permettent de confier à un fonds fiduciaire sans droit de regard des sociétés familiales.

Je me pencherai sur la question des biens qui conviennent le mieux à un fonds fiduciaire sans droit de regard dans la partie 5 de mon rapport.

Partie 5

Conclusions et recommandations

Cette partie renferme mes remarques et conclusions finales. En premier lieu, le déroulement de l'enquête est décrit ainsi que les procédures mises sur pied et les rôles et responsablités de l'avocat de la Commission. Le dernier chapitre contient des remarques sur les leçons que l'on peut tirer de cette enquête et les réformes que je recommande.

Chapitre 25

Le déroulement de l'enquête

La Commission a commencé ses travaux en mai 1986. L'une de mes premières décisions a été de retenir les services de David W. Scott, c.r., comme avocat de la Commission et ceux d'Edward Belobaba et de Marlys Edwardh comme avocats associés de la Commission. Par la suite, la maison Peat Marwick Lindquist Holmes a été engagée à titre de juricomptable et le sergent-détective Douglas Ormsby, de la Police provinciale de l'Ontario, a été détaché auprès de la Commission en qualité d'enquêteur. Enfin, une équipe de recherchistes constituée de trois avocats et de trois étudiants en droit a été mise sur pied, essentiellement pour aider à l'examen et au tri des documents pertinents.

L'avocat de la Commission a commencé son enquête en interrogeant de nombreuses personnes, en recueillant et en examinant des milliers de documents, en établissant une liste de témoins et en faisant les préparatifs nécessaires en vue de leur interrogatoire. À cette étape, la Commission a largement fait appel à ses pouvoirs d'assignation pour obtenir la production de documents et aussi pour obliger des témoins à se présenter devant elle. L'enquête s'est poursuivie durant une bonne partie des audiences, à mesure que des révélations étaient faites ou que diverses personnes se prêtaient à des entrevues.

Le 9 juin 1986, j'ai fait publier un avis dans divers journaux d'un bout à l'autre du pays précisant que la Commission entreprenait ses audiences publiques le 16 juin 1986, et ceci en vue d'établir quels individus, sociétés, compagnies ou autres devraient se voir accorder le droit d'intervenir devant la Commission. L'avis invitait aussi toutes personnes intéressées à faire des représentations sur la procédure à suivre pour la tenue de l'enquête.

Au premier jour des audiences, soit le 16 juin 1986, la Commission a reconnu un droit d'intervention à huit personnes et, à la reprise des audiences, le 14 juillet 1986, elle a fait de même pour quatre autres. La Commission a tenu au total 83 jours d'audience et entendu le témoignage de 93 personnes. De même, 232 pièces publiques totalisant près de 25 000 pages de texte ont été versées dans les dossiers de la Commission. Les procès-verbaux couvrent quelque 14 788 pages. Les séances de la Commission, presque toutes publiques, ont été, avec mon

autorisation, également diffusées à la télévision par câble. La Commission a mis fin à ses audiences publiques le 20 février 1987 après avoir reçu de longs plaidoyers écrits de toutes les parties intéressées et entendu également les plaidoiries de toutes les personnes qui désiraient en présenter.

Dès le début des travaux, la Commission s'est rendu compte que les allégations d'inconduite, portées non seulement contre M. Stevens mais aussi contre d'autres personnes, étaient graves; elle a donc dû prendre certaines mesures que j'énumère ici pour assurer le déroulement équitable de l'enquête :

- Pour chacun des points soulevés devant moi, les parties intéressées ont eu droit à la communication en temps utile de toutes les preuves.

- Les parties qui désiraient faire entendre un témoin ont pu bénéficier d'une citation à témoin pour contraindre la personne à témoigner ou alors l'avocat de la Commission a interviewé le témoin et l'a appelé à venir témoigner devant la Commission.

- Dans presque tous les cas, les documents qu'un témoin pourrait être appelé à commenter avaient été communiqués à l'avance à ce témoin aussi bien qu'aux autres parties intéressées.

- À l'occasion, la Commission s'est vu demander de suspendre ses travaux pour permettre à l'avocat d'une partie d'examiner plus à fond les documents en question ou alors pour permettre au témoin de mieux se préparer; la Commission a toujours accédé à ces demandes.

- Chacun des témoins a été mis à la disposition de n'importe laquelle des parties intéressées pour un contre-interrogatoire complet.

- Presque toutes les personnes venues témoigner devant moi étaient représentées par un avocat, qui avait le droit de soulever des objections et de poser des questions à son client.

Finalement, en dépouillant les preuves soumises à la Commission et en pesant et en examinant chacune à l'égard des accusations portées, j'ai toujours gardé présente à l'esprit l'obligation de ne tirer de conclusions que s'il y avait prépondérance juste et raisonnable des éléments de preuve crédibles.

Tout en garantissant l'équité des procédures, en raison de la gravité des allégations qui touchent un nombre substantiel de personnes, il faut reconnaître qu'une commission d'enquête n'est ni un tribunal civil, ni un tribunal criminel. C'est plutôt, en réalité, une instance d'enquête. Une enquête du genre peut porter sur des politiques gouvernementales, notamment sur de grandes questions sociales et économiques comme celles qui ont été abordées par l'Enquête sur le pipeline de la vallée du Mackenzie, ou encore se concentrer sur des allégations d'inconduite de la part d'une personne en particulier. Dans un cas comme dans l'autre,

l'enquête se poursuit tout au long des audiences, celles-ci constituant le moyen le plus important de recueillir des preuves. Cette façon de procéder peut générer une certaine opposition entre la notion traditionnelle d'équité envers les personnes dont la conduite fait l'objet d'une enquête et le déroulement de l'enquête elle-même, laquelle, contrairement à ce qui se passe dans un procès, n'est pas accompagnée d'une procédure permettant aux parties de connaître au préalable la preuve sur laquelle repose la cause de la partie adverse. Ainsi, une commission d'enquête doit entamer ses travaux avant que les preuves aient été réunies ou que les questions en cause aient été clairement définies et même avant que l'orientation de l'enquête ait été clairement arrêtée.

De plus, le fait qu'il n'y a pas de conséquences juridiques aux travaux d'une commission d'enquête, — il n'y a pas de sanctions civiles ni criminelles attachées aux constatations que je puis faire ou aux conclusions énoncées dans le rapport de la Commission — en fait ressortir la fonction essentiellement investigatrice. Même si je conclus qu'effectivement M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts, la responsabilité de prendre les mesures nécessaires incombe au Premier ministre, lequel, sous le régime actuel, assume l'ultime responsabilité de l'application du Code de conduite qui régit ses ministres. Pour bien saisir ce que doit être une enquête, il faut savoir faire la part entre la nécessité de respecter l'équité procédurale, d'une part, et la nécessité de faire véritablement enquête, d'autre part.

Ce qui nous amène au rôle réservé à l'avocat d'une Commission d'enquête. Je n'ai aucun doute que son rôle est de veiller à ce que la Commission soit saisie de toutes les preuves, de toutes les questions et de toutes les théories possibles. Dans ce rôle-là, c'est l'obligation d'impartialité de l'avocat qui prime.

Durant l'enquête, certaines parties, en particulier l'avocat de M. et de M^me^ Stevens et celui de M^lle^ Shirley Walker, ont accusé l'avocat de la Commission de se montrer trop antagoniste. Ils critiquaient, en effet, la façon dont certains contre-interrogatoires étaient menés, de même que l'argument de l'avocat qu'il fallait déduire de la preuve certaines conclusions défavorables à leurs clients. Pour évaluer le bien-fondé de cette critique, il importe de rappeler que personne ne s'est jamais plaint que l'avocat de la Commission ait négligé de présenter toutes les preuves, qu'elles soient pour ou contre M. Stevens. Il ne fait aucun doute que le choix des témoins comme aussi la façon de les produire ont été faits avec impartialité. De plus, tous les documents rassemblés et présentés par l'avocat de la Commission ont été communiqués aux autres parties, qui se sont plutôt plaintes que la documentation était trop volumineuse et trop étendue.

À cet égard, il convient donc d'examiner avec soin cette assertion que l'avocat de la Commission s'est montré trop antagoniste. Parmi les nombreuses personnes à qui un droit de participation a été reconnu, aucune ne représentait des intérêts contraires à ceux de M. Stevens. Donc, sauf l'avocat de la Commission, il ne se trouvait personne pour poser les « questions difficiles » avec opiniâtreté et après mûre

réflexion. Le juge Samuel Freedman a dû faire face à la même situation dans l'Enquête Parasiuk. Dans son rapport, il fait les commentaires suivants :

> [...] notre procédure judiciaire est basée sur l'antagonisme, le demandeur et son avocat présentant un point de vue, le défendeur et son avocat présentant l'autre. Ce système n'a pas échappé à la critique, parfois justifiée, mais il demeure toujours. Il repose sur le droit au contre-interrogatoire, essentiel pour permettre de découvrir la vérité. Ce qu'un témoin peut dire sous les encouragements amicaux de son avocat pourra prendre une toute autre allure une fois qu'il sera pressé de questions par l'avocat de la partie adverse. Même s'il fournit les mêmes réponses, sa façon de le faire pourra s'en trouver changée au point d'amener le tribunal à douter de son témoignage. Mais il y a plus encore : parfois, l'absence de contre-interrogatoire pourra signifier que des questions importantes ne seront pas posées au témoin, ce qui pourra modifier la conclusion de l'affaire au point souvent de causer un déni de justice.
>
> Dans l'enquête de la présente commission, ce phénomène de présentation partiale de la preuve s'est fait sentir très tôt. Les témoins et leurs avocats paraissaient tous être du même côté, celui de M. Parasiuk. La Commission courait donc le risque de n'entendre pratiquement qu'une version [...]. Cela étant, l'avocat de la Commission, M. Raymond Flett, décida de faire tout son possible pour remédier à la situation, du moins en partie. Lorsque M. Parasiuk se présenta à la barre des témoins, M. Flett se fit l'avocat de la partie adverse et le soumit à un contre-interrogatoire serré et intelligent. M. Parasiuk a pu être pris au dépourvu par la tournure des événements mais la Commission note avec plaisir qu'il a relevé le défi avec autant de dignité que de sagesse, comme éclairé par la lumière de la vérité.
>
> À l'époque, la Commission avait exprimé l'opinion que M. Flett s'était conduit dans la meilleure tradition du Barreau. La Commission n'a pas changé d'avis et ajoute même que, quelle que soit l'issue de l'affaire qui nous occupe, toutes les parties intéressées doivent s'estimer contentes que l'autre version des faits ait été entendue et non négligée. (p. 9–10)

C'est dans le même esprit que l'avocat de la Commission a adopté cette attitude qui, pour certains, a pu passer pour de l'antagonisme. Cette attitude n'était nullement un rejet de l'obligation d'impartialité; elle en constituait, bien au contraire, un élément essentiel, propre à garantir un contre-interrogatoire complet du témoin en l'absence de toute autre partie susceptible d'exiger un complément d'information ou de contester les témoignages présentés.

Les avocats de la Commission ont également bien présenté leurs conclusions. La même chose vaut également pour les allégations touchant la preuve. Alors que toutes les autres parties cherchaient à favoriser une interprétation propre à avancer la cause de leurs clients, l'avocat de la Commission avait le devoir de rappeler à la Commission qu'il existait d'autres inférences possibles et que je me devais de les peser et de les analyser dans mes délibérations. En outre, lorsque les

avocats de la Commission arguaient qu'une seule inférence pouvait être tirée de la preuve, c'était qu'ils étaient convaincus qu'il y avait une prépondérance de preuves plausibles à ma disposition.

On voit donc que l'obligation d'impartialité de l'avocat de la Commission n'est nullement incompatible avec un certain antagonisme lorsque cette attitude est essentielle pour permettre à la Commission de découvrir la vérité. Là-dessus, je suis pleinement d'accord avec le juge J.H. Laycroft, de la Commission d'enquête sur la Royal American Shows Inc., qui dans son Report on the Royal American Shows Inc. and Its Activities in Alberta, de juin 1978, effectue un rapprochement entre les obligations de l'avocat d'une commission d'enquête et celles du procureur dans un procès criminel :

> Dans ce processus d'enquête, la fonction de l'avocat de la Commission n'est pas de se faire le porte-parole de l'une ou l'autre partie ni de défendre un point de vue en particulier mais bien de soumettre à la Commission toutes les preuves possibles, à quelque partie qu'elles soient favorables, et de veiller à ce que tous les intéressés aient droit à un traitement égal. Il aide non seulement la Commission mais tous ceux qui témoignent devant elle en veillant à ce que leurs droits soient respectés et que les preuves soient présentées de façon équitable. Après avoir examiné les questions générales soumises à la Commission comme elles étaient alors comprises, j'en suis venu à la conclusion que les fonctions d'avocat d'une commission d'enquête n'étaient pas incompatibles avec celles de procureur et qu'en fait, c'étaient pratiquement les mêmes.
>
> Le rôle du procureur de la Couronne, tant en Angleterre qu'au Canada, n'est pas d'obtenir une condamnation à tout prix. En tant qu'officier de justice, il lui revient plutôt de veiller à ce que toutes les preuves, favorables à l'accusé ou non, soient soumises au tribunal, rôle que les tribunaux tant canadiens qu'étrangers ont confirmé nombre de fois.
>
> Dans le jugement rendu par la Cour suprême du Canada dans la cause *Boucher* c. *La Reine*, 1955 R.C.S. le juge Rand déclare à la page 23 :
>
> > On ne saurait trop insister sur le fait que l'objet d'une poursuite criminelle n'est pas d'obtenir une condamnation mais d'exposer à un jury ce que la Couronne considère être une preuve crédible concernant le présumé crime. L'avocat a le devoir de veiller à ce que toutes les preuves juridiques disponibles soient présentées, fermement et avec une insistance légitime mais aussi avec équité. Pour un procureur, il ne s'agit pas de gagner ou de perdre; sa responsabilité publique est si grande que personne, au civil, n'est chargé d'une responsabilité personnelle aussi lourde. Pour bien remplir son rôle, le procureur doit avoir un sens inné de la dignité, du sérieux et de la justice des poursuites criminelles.
>
> À mon avis, cette description du rôle du procureur de la Couronne décrit bien la fonction de l'avocat d'une commission d'enquête comme la nôtre. (p. A 15–17)

Pour ce qui est de la façon dont l'avocat de la Commission s'est acquitté de ses fonctions au cours de cette enquête, à mon avis, il s'est toujours conduit selon la meilleure tradition du Barreau et sans rien négliger, comme il se doit, pour découvrir la vérité.

Chapitre 26

Conclusions sur les conflits d'intérêts de M. Stevens

Le présent chapitre résume mes principales conclusions à l'égard de chacune des cinq grandes catégories d'allégations qui ont été étudiées dans les chapitres précédents. Avant de passer à ces conclusions, j'aimerais cependant aborder brièvement certaines allégations de conflit d'intérêts qui n'ont pas fait l'objet de la présente enquête.

Allégations non retenues au cours de la présente enquête

La première allégation porte sur la conduite affichée par M. Stevens entre le 26 mars et le 12 mai 1986, soit la période qui s'étend de la diffusion de la première manchette jusqu'à la date où il a démissionné du Cabinet. Certains députés ont prétendu que les rapports que M. Stevens avait entretenus en sa qualité de ministre avec Magna, Burns Fry, Dominion Securities, Gordon Capital ou Hyundai après la publication des articles du 26 mars 1986 (au sujet de Hyundai) et du 29 avril 1986 (au sujet des autres) et sa connaissance alors manifeste du prêt de 2,62 millions de dollars et des activités de York Centre en vue de réunir des fonds, constituaient des conflits d'intérêts et qu'ils le demeuraient jusqu'à la date de sa démission comme ministre. On peut réfuter ce genre d'allégation assez rapidement. J'ai établi que M. Stevens ne se trouvait pas dans une situation de conflit d'intérêts à l'égard d'Hyundai. De toute façon je constate que M. Stevens n'a conclu aucune autre transaction avec Hyundai après la publication de l'article du 26 mars. Par conséquent, il n'y a eu aucune autre occasion de conflit d'intérêts. En ce qui concerne les allégations de Bay Street et de Magna, j'ai déjà établi que M. Stevens était au courant du prêt de 2,62 millions de dollars et de la participation de York Centre aux activités de Burns Fry, Dominion Securities et Gordon Capital bien avant la publication de ces articles dans les médias, le 29 avril 1986. Il va sans dire que tout autre rapport que M. Stevens aurait après cette date entretenu en sa qualité de ministre avec Magna, ou Burns Fry, Dominion Securities ou Gordon Capital aurait constitué un autre conflit d'intérêts. Je constate

cependant que, entre le 29 avril et le 12 mai 1986, les preuves réunies ne révèlent pas de tels rapports.

Deux autres allégations de conflit d'intérêts n'ont pas fait l'objet de la présente enquête. Elles ont toutes deux été formulées par des députés et elles ont été consignées dans le Hansard. La première porte sur la société de Havilland Aircraft. Selon cette allégation, de Havilland Aircraft aurait été vendue «à un prix ridiculement bas». La seconde concerne la fermeture d'un chantier maritime au Québec. Selon celle-ci la décision de M. Stevens de confier au président d'un chantier maritime la planification de la fermeture d'un autre chantier, sans en avoir d'abord informé la direction de ce dernier constituait un conflit d'intérêts. Par la suite, les avocats des députés en cause informèrent par écrit l'avocat de la Commission qu'aucune de ces allégations n'avait en fait de rapport avec tout conflit d'intérêts supposé de la part de M. Stevens. Par conséquent, ces allégations ne furent pas retenues.

Conclusions générales au sujet des conflits d'intérêts

Je suis maintenant en mesure de résumer mes conclusions générales au sujet des cinq grandes catégories d'allégations que j'ai examinées. Pour en faciliter la compréhension, je présenterai mes conclusions selon chacune des cinq catégories étudiées.

Les allégations de conflit d'intérêts au sujet de Magna

Ces allégations ont été prouvées. J'ai établi que, à compter du début d'avril 1985, lorsque M. Stevens a appris que M^me^ Stevens menait des négociations avec M. Anton Czapka jusqu'à ce qu'il démissionne de sa charge publique, tous ses rapports avec Magna en sa qualité de ministre du MEIR le mettaient en situation de conflit d'intérêts réel. En particulier, j'ai établi que M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel quand :

- il a approuvé personnellement les demandes d'aide fédérale faites par Multimatic Inc., Master Precision et Integram, le 17 avril 1985, au cours d'une réunion du Conseil de développement économique, (l'aide fédérale accordée se chiffrait à 5 033 000 $);

- il a approuvé personnellement la demande de Magna en vue d'obtenir 10,2 millions de dollars pour l'usine Class A Stamping, le 17 avril 1985, sous réserve de l'approbation du Conseil du Trésor et à condition d'obtenir une contribution provinciale équivalente;

- il a exercé des pressions et donné son autorisation pour que soit présentée au Conseil du Trésor la demande d'aide fédérale en vue de l'usine Class A Stamping en juin 1985;

- il a conclu une entente d'annulation avec Magna et recommandé au Cabinet de modifier le Règlement sur l'expansion des entreprises afin de permettre l'annulation d'une option d'achat d'actions de Polyrim en juillet et en août 1985;

- il a pris part à une réunion tenue pour étudier la proposition de Magna au sujet de la privatisation de Canadair; et

- il a pris des décisions, donné des ordres et conclu des ententes qui ont abouti à une recommandation visant à approuver une aide fédérale de 64,2 millions de dollars destinée au projet du Cap-Breton en avril 1986.

Les allégations relatives à la CDIC et aux financiers de Bay Street

Ces allégations ont été prouvées en partie. J'ai établi que M. Stevens, en sa qualité de ministre responsable de la CDIC, se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel en raison de :

- la nomination de M. Trevor Eyton en octobre 1984 au poste d'administrateur de la CDIC;

- l'approbation, en mars 1985, de marchés de conseils financiers adjugés par la CDIC à Burns Fry et à Dominion Securities;

- la nomination de Gordon Capital, à la fin d'avril ou au début de mai 1985, à titre de conseiller financier du gouvernement fédéral en vue de la vente des actions de la CDC.

J'ai établi que, au sujet des autres allégations portant sur « Brascan » et, en particulier, sur la participation de M. Stevens à un changement de politique à l'égard de Noranda et d'Eldorado, ou sur sa participation à la vente des actions de la CDC, M. Stevens ne se trouvait pas dans une situation de conflit d'intérêts.

Les allégations relatives à Hyundai

Ces allégations n'ont pas été prouvées. J'ai établi que les allégations relatives aux rapports que M. Stevens aurait entretenus avec Hyundai en sa qualité de ministre responsable d'Investissement Canada n'étaient pas fondées et que M. Stevens ne se trouvait pas dans une situation de conflit d'intérêts.

Les allégations relatives à la confusion des intérêts personnels et publics

Ces allégations ont été prouvées. J'ai établi que M. Stevens a confondu ses intérêts personnels et sa charge publique pendant qu'il était ministre

de la Couronne. M. Stevens s'est servi de sa charge publique pour en retirer des avantages personnels et a confondu affaires de l'État et affaires personnelles à cinq reprises au moins :

- dans ses rapports avec les représentants de la Chase Manhattan;
- au cours de sa rencontre avec M. Angus Dunn de Morgan Grenfell;
- dans ses rapports avec M. Tom Kierans de McLeod Young Weir;
- au cours de sa conversation téléphonique avec M. Ken Leung d'Olympia & York; et
- par sa visite à la Banque Hanil à Séoul, en la République de Corée.

Je conclus que M. Stevens se trouvait dans une situation de conflit d'intérêts réel à chacune de ces occasions.

Les allégations au sujet du non-respect des dispositions énoncées dans les Lignes directrices, le Code et la Lettre

Ces allégations ont été prouvées. J'ai établi que le fonds fiduciaire sans droit de regard n'était pas en fait à l'abri des regards. M. Stevens est demeuré au courant des affaires des sociétés York Centre et y a participé, à l'égard des biens mêmes qui faisaient partie du fonds en question. M^me^ Stevens et M^lle^ Walker ont toutes deux transmis des renseignements à M. Stevens au sujet des biens confiés au fonds fiduciaire sans droit de regard et, tout comme M. Stevens, ont continué de participer à leur gestion.

En résumé, la conduite de M. Stevens au cours de son mandat comme ministre de la Couronne dénote un mépris flagrant des exigences des Lignes directrices et du Code et des normes de conduite attendues des titulaires de charges publiques.

Chapitre 27

Recommandations pour une réforme du régime actuel

Cette enquête a été une occasion unique d'examiner le fonctionnement, en pratique, des règles sur les conflits d'intérêts qui régissent actuellement les ministres fédéraux. Nous avons scruté de nombreuses dispositions des Lignes directrices (annexe E), du Code (annexe F) et de la Lettre (annexe H) qui l'accompagnait, ce qui nous a permis d'en examiner les points forts et les faiblesses. À mon avis, il est important de consigner tout ce que nous avons appris au cours de l'enquête et je présente dans les pages qui suivent quelques dernières remarques ainsi que des suggestions pour une réforme du système actuel.

Ce n'est pas la première fois qu'une commission d'enquête, soit fédérale, soit provinciale, se penche sur la question des conflits d'intérêts. Du côté fédéral, l'ouvrage le plus important est le *Normes d'éthique dans le secteur public : Rapport du groupe de travail sur les conflits d'intérêts*, qui date de 1984. Dans son étude, connue plus couramment sous le nom de Rapport Starr-Sharp, le groupe examine de façon complète et en détail les règles actuelles concernant les conflits d'intérêts, au niveau tant fédéral que provincial, et formule des propositions pour une réforme.

Du côté provincial, un certain nombre d'études ont également été réalisées à la suite d'allégations de conflit d'intérêts portées contre des ministres provinciaux. Je signale en particulier, au Manitoba, le Report of the Commission of Inquiry in the Matter of Wilson D. Parasiuk, datant de 1986, du juge Freedman, et en Ontario, le *Report of the Standing Committee on Public Accounts on the Allegation of Conflict of Interest Concerning Elinor Caplan*, qui date de 1986. Une étude provinciale récente m'a été particulièrement précieuse et c'est celle intitulée *Report on Ministerial Compliance with the Conflict of Interest Guidelines* effectuée en 1986 par l'honorable John B. Aird, ancien lieutenant-gouverneur de l'Ontario, dans laquelle il recommande un certain nombre de réformes importantes, dont certaines ont été adoptées par le gouvernement de l'Ontario dans sa *Loi de 1986 sur les normes exigées des membres de l'Assemblée dans l'exercice de leurs fonctions*, projet de loi dont la première lecture a eu lieu le 27 novembre 1986.

D'autres pays se sont également intéressés à la réforme des codes régissant les conflits d'intérêts. C'est ainsi que j'ai pu tirer parti d'un

certain nombre d'études récentes effectuées au Royaume-Uni et en Australie. J'ai également examiné avec grand intérêt les tendances actuelles aux États-Unis au palier fédéral. Tous ces rapports et études fournissent un contexte utile à mes propres conclusions concernant le sens dans lequel le gouvernement fédéral pourrait orienter sa réforme.

Il est important de souligner que je n'ai pas voulu faire ici une étude exhaustive de la question. Je n'ai pas non plus voulu établir un schéma détaillé en vue d'une réforme législative mais simplement exprimer les leçons que j'ai pu tirées de l'enquête et formuler aussi des suggestions en vue d'une réforme.

Mes suggestions se limitent aux aspects du conflit d'intérêts qui intéressent les membres du Cabinet et qui sont revenus le plus souvent durant nos longs mois d'audiences publiques. Il s'agit de quatre aspects fondamentaux :

- la divulgation et le dessaisissement : ce qui devrait être obligatoirement divulgué; les moyens appropriés pour le dessaisissement et le rôle, éventuellement, de la fiducie sans droit de regard;
- le désistement : la nécessité de reconnaître l'obligation permanente, de la part des titulaires d'une charge publique, de déclarer leurs intérêts et de se désister, au besoin, de certaines fonctions ou responsabilités;
- les conjoints : l'obligation des conjoints de se conformer et en particulier leur obligation de divulguer leur activités et leurs intérêts financiers;
- le sous-registraire général adjoint (SRGA) : la réforme du bureau du SRGA et les fonctions qu'un bureau gouvernemental des normes de conduite devrait en principe remplir.

Je vais aborder chacun de ces aspects l'un après l'autre.

La divulgation, le dessaisissement et le rôle de la fiducie sans droit de regard

Exigences du Code actuel

Dans sa forme actuelle, le Code régissant la conduite des titulaires de charge publique en ce qui concerne les conflits d'intérêts et l'après-mandat (annexe F) énonce des exigences détaillées mais embrouillées pour la divulgation et le dessaisissement. J'ai déjà analysé en détail ces exigences au chapitre 2 mais un bref rappel serait utile ici. On se souviendra que le Code exige le respect de diverses « mesures d'observation » (qui ne sont pas définies) et énonce quatre « méthodes d'application » : la prévention, le rapport confidentiel, la déclaration publique et le dessaisissement. La méthode à retenir est déterminée dans une large mesure par la nature et la valeur des actifs visés. Le Code prévoit trois catégories d'actifs : les biens exemptés, les biens pouvant être déclarés et les biens contrôlés.

Les biens exemptés sont les biens et les intérêts de nature non commerciale qui sont à l'usage personnel du titulaire d'une charge publique et de sa famille. Y sont compris, entre autres, le domicile principal ou secondaire, les automobiles, les articles ménagers et les effets personnels. Il n'est pas nécessaire d'inclure dans un rapport confidentiel ou dans une déclaration publique les biens qui sont avant tout de nature privée ou personnelle.

Il y a deux catégories de biens non exemptés : les biens pouvant être déclarés et les biens contrôlés. Le Code fait obligation au titulaire d'une charge publique de présenter au SRGA un « rapport confidentiel » indiquant tous ses biens non exemptés ainsi que tous ses engagements et exigibilités directs ou conditionnels. Les biens non exemptés sont alors répartis en biens pouvant être déclarés ou en biens contrôlés. Les biens pouvant être déclarés sont ceux « qui ne sont pas des biens contrôlés »; ce sont entre autres :

a) les intérêts dans une entreprise familiale et dans une société locale qui ne passe pas de contrat avec le gouvernement, qui ne possède ni ne contrôle des titres de sociétés publiques, sauf accessoirement, et dont les actions ne sont pas cotées en bourse;

b) les propriétés agricoles exploitées à des fins commerciales;

c) les biens immobiliers qui ne font pas partie des biens exemptés [. . .]; et

d) les biens dont le titulaire d'une charge publique est le véritable propriétaire, qui ne font pas partie des biens exemptés [. . .] et dont la gestion est libre de tout lien de dépendance.

Les biens pouvant être déclarés peuvent faire l'objet d'un déclaration publique.

Les biens contrôlés sont définis comme ceux « dont la valeur peut être influencée directement ou indirectement par les décisions ou les politiques du gouvernement ». Ce sont, entre autres :

a) les valeurs cotées en bourse de sociétés ou de gouvernements étrangers;

b) les régimes enregistrés d'épargne-retraite autogérés, sauf ceux qui sont composés exclusivement de biens exemptés [. . .]; et

c) les marchandises, les marchés à terme et les devises étrangères détenues ou négociées à des fins de spéculation.

Les biens contrôlés n'ont pas à être divulgués mais il faut s'en dessaisir.

Le dessaisissement peut se faire de deux façons : par une vente sans lien de dépendance ou par le dépôt dans une fiducie sans droit de regard. Trois genres de fiducie sont suggérés : la fiducie sans droit de regard, la fiducie en compte bloqué et la fiducie de conservation. Dans

les deux derniers cas, les actifs sont tout simplement bloqués et la responsabilité de les gérer est transférée au fiduciaire. Seule la fiducie sans droit de regard permet le dessaisissement total et l'absence de tout droit de regard sur la gestion des actifs visés.

Une fois prises ces mesures de conformité, il faut verser deux documents au registre public : d'abord, une déclaration publique énonçant les biens pouvant être déclarés, et ensuite une déclaration sommaire énonçant les méthodes de conformité mises en oeuvre par le titulaire d'une charge publique pour se conformer au Code.

Difficultés venant du Code actuel

À mon avis, les actuelles dispositions sur la divulgation et le dessaisissement soulèvent quatre difficultés fondamentales : premièrement, elles ne permettent pas une divulgation complète; deuxièmement, même en tant que régime de divulgation et de dessaisissement partiels, les dispositions sont imparfaites et manquent d'uniformité; troisièmement, la fiducie sans droit de regard qui est prévue ne prive pas vraiment de tout droit de regard; et quatrièmement, le conflit d'intérêts n'est pas défini, même si le Code oblige parfois à se prononcer sur des situations pour lesquelles il faut déterminer la possibilité d'un conflit d'intérêts. Je m'explique ici sur chacune de mes critiques.

Défaut d'assurer une divulgation entière

À mon avis, le Code ne prévoit pas de procédure adéquate pour la divulgation publique. J'expliquerai pourquoi dans mes suggestions de réforme. Pour le moment, je parlerai seulement des limites à la divulgation. Il faut divulguer publiquement les biens pouvant être déclarés ou s'en dessaisir, mais ce n'est pas le cas pour les biens contrôlés. De plus, le SRGA n'a pas l'occasion d'évaluer tous les biens d'un ministre afin de l'aider à les classer dans les catégories appropriées. Ainsi, les biens qui, de l'avis du ministre, sont exemptés n'ont pas besoin de faire l'objet d'un rapport confidentiel au SRGA. Je fais remarquer, en passant, que lorsque le Code est entré en vigueur, le SRGA lui-même a conseillé aux ministres de continuer, par prudence, à divulguer l'existence des biens exemptés, précisément aux fins de classification.

Pour ce qui est de la divulgation d'activités ou de charges, le Code n'oblige un ministre à divulguer publiquement que les postes d'administrateur et les autres postes officiels qu'il occupe. Il est donc juste de dire que les actuelles dispositions manquent d'uniformité et n'obligent qu'à une divulgation partielle.

Imperfection et manque d'uniformité des dispositions

L'une des principales difficultés du système actuel de divulgation partielle est le manque de critères pratiques pour déterminer ce qui doit

être divulgué, comment procéder, et pour déterminer si on doit s'en dessaisir. Les biens exemptés sont définis comme « les biens et les intérêts à l'usage personnel du titulaire d'une charge publique et de sa famille ainsi que les biens de nature non commerciale ». Les biens contrôlés sont définis largement comme « ceux dont la valeur peut être influencée directement ou indirectement par les décisions ou les politiques du gouvernement », tandis que les biens pouvant être déclarés sont, en fait, ceux qui ne sont ni exemptés ni contrôlés. Je pense qu'aussi bien intentionné qu'on ait été en définissant aussi largement les biens exemptés et les biens contrôlés, il est quand même difficile de savoir dans quelle catégorie ranger un bien en particulier et, par conséquent, s'il faut en faire l'objet d'une divulgation confidentielle, d'une divulgation publique ou encore s'en dessaisir. Cela donne un résultat ambigu et peu souhaitable.

De plus, la façon dont le Code est formulé laisse dans l'indécision quant à savoir ce dont il faut se dessaisir et quelle méthode adopter alors. Un article du Code dit qu'il faut se dessaisir de *tous* les biens contrôlés, sauf ceux dont le SRGA estime la valeur si mince qu'ils ne peuvent présenter de risque de conflit d'intérêts; un autre article, cependant, fait obligation au titulaire d'une charge publique de se défaire « des biens qu'il possède et qui risquent de susciter un conflit d'intérêts réel ou potentiel avec ses fonctions officielles ». Ces dispositions vont à l'encontre l'une de l'autre et le SRGA ne reçoit aucune directive quant à la façon d'exercer la souplesse et le pouvoir discrétionnaire suggérés, ni même de mandat de le faire.

Le Code ne dit pas non plus quelle méthode de dessaisissement est considérée comme acceptable. Dans un article, il est dit que le dessaisissement des biens contrôlés se fait « habituellement » par la vente à un tiers avec qui l'intéressé n'a pas de lien de dépendance ou par leur dépôt dans un fonds fiduciaire dont les plus courants sont décrits à l'annexe. Dans un autre article, il est dit que la vente sans lien de dépendance ou la mise en fiducie sont les seuls choix possibles. Le tout manque de clarté et prête à confusion.

Défaut de priver véritablement du droit de regard

L'une des principales difficultés vient du fait que les types de fiducies suggérées en annexe du Code, et tout particulièrement la fiducie sans droit de regard, semblent pouvoir être choisies sans distinction pour *tous* les biens contrôlés. Étant donné la définition très élastique qui est donnée des biens contrôlés, il semble qu'à peu près n'importe quel bien, y compris une entreprise familiale, puisse être placé dans une fiducie sans droit de regard même si, de toute évidence, le fiduciaire ne se risquera jamais à vendre l'entreprise en question et qu'ainsi, la fiducie sans droit de regard ne sera jamais à l'abri du regard.

C'est à cause du manque même de précision des définitions du présent Code et des Lignes directrices qui les ont précédées que M. Stevens a pu placer dans une fiducie sans droit de regard ce qui se trouvait en fait

être une entreprise familiale même si, de toute évidence, il n'y aurait jamais dessaisissement réel des biens placés en fiducie et que ladite fiducie sans droit de regard n'en serait jamais véritablement une. Je n'entends absolument pas par là que cette imprécision même peut excuser la conduite de M. Stevens concernant les biens placés dans la fiducie sans droit de regard ni excuser non plus ses nombreux manquements au Code sur les conflits d'intérêts. Les Lignes directrices et le Code interdisent tout à fait explicitement de participer de quelque façon que ce soit à la gestion de ces biens. Ce que M. Stevens a fait est une infraction évidente à des dispositions clairement énoncées. Quoi qu'il en soit, le fait que Gill et les actifs que cette société détenait aient pu se ranger dans la catégorie des biens contrôlés et être ainsi placés dans une prétendue fiducie sans droit de regard laisse penser qu'on ne s'est jamais interrogé sur certains aspects importants du rôle que doit jouer une fiducie de ce genre.

Plus loin dans la présente partie, je me prononcerai sur la question de savoir s'il convient de conserver le mécanisme de la fiducie sans droit de regard.

Absence de définition du conflit d'intérêts

J'ai déjà fait remarquer dans le présent rapport l'absence de définition du conflit d'intérêts, omission qui est d'une importance cruciale. Bien qu'il soit question de conflit d'intérêts dans plus d'une douzaine de définitions du Code, l'expression elle-même n'est pas définie une seule fois. Le titulaire d'une charge publique est tenu d'organiser ses affaires personnelles et d'exercer ses fonctions officielles « de manière à éviter les conflits d'intérêts réels, potentiels ou apparents ». Cependant, les expressions-clés ne sont pas définies.

Je me rends bien compte que, pour l'immense majorité des titulaires de charge publique, l'expression conflit d'intérêts a un sens courant, qui se passe d'explication. Confondre ses intérêts privés avec les affaires de l'État, par exemple, va de toute évidence à l'encontre de l'interdiction concernant les conflits d'intérêts et est répréhensible à tous égards. Cependant, la situation ne se présente pas toujours en noir et blanc. Il y a des zones incertaines où il faut faire preuve de jugement et c'est alors qu'une définition claire et facile à comprendre serait bien utile. Ainsi, tant pour informer et sensibiliser les intéressés que pour faciliter l'observation des règles, il faudrait définir l'expression conflit d'intérêts.

La divulgation publique comme fondement du Code

Selon moi, la divulgation publique devrait être le fondement de tout code moderne régissant les conflits d'intérêts. J'admets que, depuis un certain nombre d'années déjà, on s'interroge, tant au Canada qu'à l'étranger, sur ce que le titulaire d'une charge publique devrait être tenu de divulguer de ses intérêts financiers personnels. Je suis convaincu,

cependant, qu'une réforme judicieuse doit s'orienter dans le sens d'une entière divulgation publique, par le titulaire d'une charge publique, de ses activités et intérêts financiers.

L'argument est exprimé ainsi à la page 38 du rapport *Aird* : « l'entière divulgation publique de tous les intérêts et liens financiers est l'arme la plus puissante dont puisse disposer un régime régissant les conflits d'intérêts ». Je suis d'accord. Pour assurer maintenir et accroître la confiance du public dans l'intégrité, l'objectivité et l'impartialité du gouvernement tout code moderne doit nécessairement reposer sur la divulgation publique. Outre les efforts attendus de chacun des titulaires de charge publique pour prévenir les conflits d'intérêts, le maintien de la confiance publique dans l'intégrité de ses représentants nécessite une solide vigilance de la part du public. Pour cela, il faut cependant avoir un accès raisonnable à l'information, à savoir, en premier lieu, s'il y a exercice effectif d'une fonction ou d'une responsabilité officielle, et deuxièmement, s'il existe chez le titulaire d'une charge publique un intérêt personnel relié à l'exercice de ladite fonction. Dans le premier cas, le renseignement est habituellement de notoriété publique; dans le second, il faut pouvoir compter sur la divulgation.

À mon avis, le meilleur moyen d'assurer la confiance du public dans l'intégrité de ses gouvernants est de rendre obligatoire la divulgation des intérêts financiers personnels du titulaire d'une charge publique. Cette exigence est d'ailleurs de plus en plus courante dans nos lois : la plupart des provinces ont déjà adopté des mesures législatives ou des directives sur les conflits d'intérêts qui reposent dans une large mesure sur la divulgation publique obligatoire.

Il faudrait énoncer de façon simple et claire les exigences en matière de divulgation, à savoir la nature et l'étendue de la divulgation, les actifs, intérêts et activités visés, etc. Les définitions devraient être formulées de façon claire et être faciles à comprendre. Les catégories, s'il y en a, d'actifs ou d'activités doivent être justifiées, présentées en termes simples et, encore une fois, faciles à comprendre.

Même si la divulgation publique devenait le fondement de tout régime moderne régissant les conflits d'intérêts, cela ne signifie pas que les titulaires de charge publique doivent mettre leur âme à nu. Au Canada, nous attachons une grande importance à la vie privée. Nous reconnaissons que même le titulaire d'une charge publique a droit à sa vie privée. Il ne serait donc pas contraire au principe de la divulgation publique de permettre au titulaire d'une charge publique de garder pour lui les renseignements sur des biens qui sont véritablement personnels, par exemple sa résidence, ses articles ménagers et ses effets privés, son automobile, son argent en caisse et ses économies, ses REÉR, etc., tous actifs actuellement considérés comme des biens exemptés et qui continueraient de l'être même si la divulgation publique devenait le fondement d'un nouveau régime.

Tous les autres intérêts financiers, qu'il s'agisse de sources de revenu, d'actifs ou de dettes, de biens mobiliers ou immobiliers ou d'opérations concernant ces biens, devraient être divulgués dans une déclaration

financière qui serait versée au registre public et à laquelle les médias et les citoyens intéressés pourraient avoir accès. Pour être vraiment utile, il faudrait que la déclaration soit raisonnablement complète, sans nécessairement indiquer la valeur nette. Ce qu'il est important de connaître, ce n'est pas la valeur nette de la personne visée, ni celle de chacun de ses actifs, mais bien l'existence et la valeur approximative des actifs qu'elle possède. À mon avis, il pourrait être suffisant, pour certaines catégories d'intérêts financiers, d'en divulguer la provenance, la nature et la valeur approximative plutôt que la valeur au dollar près. Par valeur approximative, j'entends une catégorie de valeur monétaire exprimée, par exemple, par la mention « moins de 1 000 $ », « entre 1 000 $ et 5 000 $ », ou « plus de 100 000 $ ».

On pourrait, par exemple, exiger que le titulaire d'une charge publique divulgue, chaque année et en les tenant ensuite à jour, toutes ses sources de revenu, ses actifs et dettes, biens mobiliers et immobiliers et les opérations touchant ces biens de même que ses activités et les postes qu'il occupe. Il y aurait évidemment un choix important d'orientation à faire concernant les actifs et dettes dont il faudrait divulguer la provenance, la nature et la valeur exacte et ceux dont il serait suffisant d'indiquer la provenance, la nature et la valeur approximative.

Je crois comprendre que, depuis près d'une dizaine d'années déjà, les États-Unis ont adopté des exigences de ce genre. Aux termes de la *Ethics in Government Act* 2 U.S.C. 701 *et seq.*, adoptée en 1978, les membres du Congrès ainsi que ceux du corps exécutif et du corps judiciaire du gouvernement fédéral sont tenus de divulguer leurs actifs et intérêts financiers en en indiquant la provenance, la nature et la valeur exacte ou encore la valeur approximative.

Cette même Ethics in Government Act rend également obligatoire la divulgation de tous les postes et activités que l'intéressé a occupés ou auxquelles il s'est adonné durant l'année civile en cours, et en particulier :

> Tous les postes de cadre supérieur, d'administrateur, de fiduciaire, d'associé, d'exploitant, de représentant, d'employé ou d'expert-conseil occupés à la date ou avant la date du dépôt de la déclaration durant l'année civile en cours, [...] auprès d'une société commerciale, d'une compagnie, d'une entreprise, d'une société de personnes ou autre établissement commercial, d'une organisation à but non lucratif, d'une organisation de travailleurs ou d'un établissement d'enseignement ou autre organisme, autres que ceux occupés à l'intérieur de l'administration publique des États-Unis. Il n'est pas nécessaire de déclarer les postes occupés à l'intérieur d'organismes religieux, sociaux, philanthropiques ou politiques ni les postes purement honoraires. (P. 21–22)

La loi américaine prévoit que cette divulgation doit se faire chaque année et être mise à jour continuellement à mesure que la situation de l'intéressé évolue.

La loi américaine, à ce qu'on peut en juger, fonctionne raisonnablement bien. Il y a eu des critiques concernant l'insuffisance d'enquêtes et de mesures d'application mais, dans l'ensemble, la loi a été bien accueillie. J'ai été particulièrement intéressé d'apprendre que les exigences concernant la divulgation n'avaient pas découragé « les honnêtes gens » de se lancer dans la politique ni de postuler une charge publique. Par exemple, le *Center for Responsive Politics* a mené, en 1985, une étude auprès des membres de la Chambre des représentants et du Sénat américain et aucun des répondants n'a dit que les exigences concernant la divulgation financière avaient pesé sur sa décision de se porter candidat. De plus, l'immense majorité des membres de l'une et l'autre chambre interrogés ont déclaré ne connaître personne que ces exigences auraient découragé de postuler une charge publique. La divulgation est considérée comme une exigence tout à fait raisonnable pour occuper une charge publique.

La formulation d'une exigence du genre à l'intention des ministres du Cabinet canadien mérite sans doute une étude plus poussée. Ma préoccupation ici est tout simplement de souligner l'importance d'établir un fondement pour un code moderne régissant les conflits d'intérêts, code qui soit à la fois justifié et efficace. Et ce fondement, à mon avis, doit être la divulgation publique.

Le rôle de la fiducie sans droit de regard

La divulgation n'est que l'un des moyens à prévoir pour établir un régime efficace régissant les conflits d'intérêts. La divulgation seule ne saurait prévenir les conflits d'intérêts car il y aurait encore possibilité de conflit lorsque les intérêts financiers du titulaire d'une charge publique viendraient à empiéter sur l'exercice de ses fonctions ou responsabilités officielles. Pour prévenir autant que possible les situations de ce genre, la plupart des codes régissant les conflits d'intérêts, même ceux qui sont fondés sur la divulgation publique, prévoient le dessaisissement. La justification de cette mesure est expliquée à la page 61 du Rapport Starr-Sharp (1984) :

> En théorie, celui qui se dessaisit de ses avoirs et de ses liens commerciaux est libre d'exercer ses fonctions officielles sans risquer que ses intérêts économiques personnels entrent en conflit avec ses responsabilités au gouvernement [. . .]
>
> [le dessaisissement] est à notre avis une forme de médecine préventive [. . .] pour éviter que le titulaire ait constamment à s'inquiéter quant à savoir si une décision donnée aura une incidence sur l'un de ses intérêts, et pour éviter de donner l'impression qu'il pourrait être en mesure de s'accorder des avantages, il a été décidé d'éliminer le problème avant qu'il ne se présente en exigeant des titulaires de postes supérieurs qu'ils se dessaisissent de certains types d'avoirs et d'intérêts.

Après tout, la divulgation ne dispense pas de l'obligation de se désister d'une charge ou d'une responsabilité lorsque cela est nécessaire. Pour éviter l'inconvénient répété d'un désistement permanent ou semi-permanent des fonctions et responsabilités mêmes que le titulaire de la charge publique a été nommé pour exercer, il est important qu'il se défasse des intérêts qui sont la source de son empêchement (ou, à défaut, qu'il change de portefeuille ou démissionne de sa charge publique).

Donc, l'actuel code exige que l'intéressé se dessaisisse de ses biens contrôlés par vente sans lien de dépendance ou par mise en fiducie. Si le dessaisissement se fait par vente sans lien de dépendance, le problème est réglé. Cependant, si le titulaire opte pour la fiducie sans droit de regard, le problème continue. Pour que ce dernier moyen soit véritablement efficace, il faudrait, à mon avis, que le ministre se désiste des fonctions ou responsabilités officielles qui le mettent en situation de conflit d'intérêts jusqu'à ce qu'on l'informe qu'il y a bel et bien eu dessaisissement de l'actif à la source du problème et que la fiducie sans droit de regard ne permet véritablement aucun regard. Mais la possibilité que les choses se déroulent de cette façon dépend de la possibilité que l'actif placé en fiducie sans droit de regard soit réellement vendu par le fiduciaire.

La difficulté avec le dessaissement par fiducie sans droit de regard vient de la définition adoptée pour biens contrôlés, c'est-à-dire les biens qui peuvent être placés dans une fiducie de ce genre. J'ai déjà fait remarquer que c'est justement cette définition qui avait permis à M. Stevens de placer ce qui se trouve en réalité être une entreprise familiale dans une fiducie sans droit de regard, caractéristique dont la réalité effective prêta tout naturellement à un doute immédiat alors même qu'on n'avait pas encore la preuve que M. Stevens était au courant des affaires de York Centre et continuait à s'en occuper. Il ne faut tout simplement pas donner de définition aussi vague et aussi limitée du genre d'actifs qui peuvent être placés dans une fiducie sans droit de regard.

Mais une question plus importante encore se pose, à savoir s'il faudrait effectivement autoriser le dépôt dans une fiducie sans droit de regard. Les auteurs du Rapport Starr-Sharp (1984) reconnaissent que « les fiducies sont au mieux un instrument imparfait » mais concluent que « nous ne voyons aucune façon réalisable de remplacer les fiducies pour se dessaisir temporairement de biens qui pourraient impliquer des conflits entre les charges publiques et les intérêts privés [...] » (p. 114). Dans un certain nombre d'études récentes, cependant, on a mis en doute le bien-fondé des fiducies sans droit de regard dans un régime régissant les conflits d'intérêts. Aux pages 5 et 6 du rapport Aird (1986), il est dit que « la façon dont la fiducie sans droit de regard est actuellement utilisée fait l'objet de critiques. Pour le public, la fiducie sans droit de regard n'est trop souvent qu'un trompe-l'oeil. » Quoi qu'il en soit, l'honorable John B. Aird finit par conclure que la fiducie sans droit de regard a encore son utilité et devrait donc être conservée.

Ce n'est pas là l'avis du gouvernement de l'Ontario qui, dans son projet de loi intitulé Loi de 1986 sur les normes exigées des membres de l'Assemblée dans l'exercice de leurs fonctions, dont nous avons déjà parlé, élimine la fiducie sans droit de regard. À l'Assemblée législative de l'Ontario, le procureur général a expliqué que la possibilité de recourir à la fiducie sans droit de regard avait été écartée parce qu'« elle nécessite une foi aveugle en son opacité que les citoyens de la province ne sont plus capables d'éprouver ». (Débats de l'Assemblée législative de l'Ontario, le 27 novembre 1986.) À sa place, la Loi offre aux ministres du Cabinet l'option d'une « fiducie de gestion » qu'ils peuvent constituer pour gérer leurs intérêts commerciaux pendant qu'ils occupent leur charge publique. Ainsi peuvent-ils se distancer de leurs intérêts personnels. On ne cherche aucunement à dissimuler au ministre l'existence de ces intérêts — au contraire, celui-ci est tenu au courant de tout changement significatif dans les actifs placés en fiducie.

La fiducie de gestion me cause des inquiétudes sérieuses. Premièrement, c'est un instrument inutile qui prête à confusion du fait que, même si cette fiducie n'a rien à voir avec le dessaisissement, elle sera pourtant perçue comme une tentative de dessaisissement. Si un ministre place ses biens dans une fiducie de gestion, il n'est pas dispensé de sa responsabilité de prévenir les conflits d'intérêts occasionnés par l'existence des biens placés en fiducie. La formalité d'une fiducie de gestion est une invitation à une confiance mal placée (de la part du public tout autant que du ministre) qu'un certain dessaisissement a eu lieu, même si ce n'est pas le cas. Un tel malentendu n'est pas souhaitable.

Deuxièmement, la fiducie de gestion peut n'être qu'un instrument formel inutile pour accomplir ce qui se ferait quand même par routine ou d'une manière informelle. Le ministre qui veut, comme il se droit, se consacrer entièrement aux responsabilités de sa charge doit nécessairement confier à une autres personne certains de ses biens personnels, que ce soit une ferme, un commerce ou un portefeuille d'obligations, pendant qu'il occupe son poste. Ceci peut se faire maintenant oralement ou par écrit; il n'est pas nécessaire d'avoir une fiducie de gestion officielle; le cas échéant, la fiducie de gestion peut être utilisée sans l'appui d'un code sur les conflits d'intérêts.

En résumé, je ne crois pas qu'il y ait intérêt à ajouter à un code sur les conflits d'intérêts un instrument de fiducie qui pourrait facilement n'être pas compris ou mal employé. D'après moi, des décisions difficiles doivent être prises au sujet des biens qui peuvent être retenus et ceux dont on doit disposer. Si les biens doivent faire l'objet d'un dessaisissement, celui-ci doit être réel et efficace.

Lorsque le dessaisissement est nécessaire, le seul recours autre que la vente pure et simple est le dessaisissement par le dépôt dans une fiducie sans droit de regard qui est véritablement à l'abri de tout regard. Cependant, étant donné la difficulté de fixer la notion et de la définir et compte tenu aussi des critiques formulées à l'endroit de la fiducie sans droit de regard, ce type de fonds fiduciaire a-t-il encore son utilité?

La seule façon qu'une fiducie sans droit de regard puisse permettre un dessaisissement véritable serait de pouvoir s'assurer qu'elle est effectivement à l'abri de tout regard. Et la seule façon de s'en assurer est de limiter strictement les genres d'actifs ou d'intérêts qui peuvent être placés dans une fiducie de ce type. Dans son rapport de 1986, l'honorable John B. Aird conclut, à la page 53, que " tous les genres de biens devraient pouvoir être placés dans une fiducie sans droit de regard ". Je me permets ici de n'être pas d'accord là-dessus. À mon avis, les seuls biens susceptibles d'être placés dans une fiducie sans droit de regard sont ceux qui peuvent être réellement et facilement vendus par un fiduciaire avec qui le titulaire n'a aucun lien de dépendance, les valeurs cotées en bourse par exemple. Aucun autre type d'actif ne devrait pouvoir être admissible, et certainement pas des biens comme une entreprise familiale.

Étant donné le peu de diversité des actifs qui seraient admissibles et étant donné aussi que la plupart des titulaires de charge publique pourraient profiter de la période de transition pour se dessaisir en bonne et due forme des actions et obligations qu'ils possèdent, la question se pose de savoir s'il faudrait conserver l'option de la fiducie sans droit de regard pour les titulaires qui préfèrent, pour raisons d'affaires ou autres, conserver un portefeuille diversifié d'actions et d'obligations, même s'ils n'auraient pas le droit d'en connaître le contenu. Au total, je m'interroge sur la raison d'être de conserver une option largement critiquée pour les quelques personnes à qui elle pourrait convenir; j'en conseille donc fortement l'abandon.

Si cependant l'on décidait de conserver cette option, il faudrait tout d'abord préciser clairement que seule une catégorie très limitée de biens peut y être admissible, et deuxièmement, que même après avoir placé ses biens dans une fiducie sans droit de regard, le titulaire d'une charge publique demeure tenu de se désister des responsabilités qui peuvent être sources de conflit éventuel jusqu'à ce qu'on l'ait informé du dessaisissement des actifs compris dans la fiducie sans droit de regard originelle. Cela peut paraître évident mais il faudrait également préciser que le titulaire d'une charge publique ne doit ni obtenir, ni chercher à obtenir directement ou indirectement des renseignements touchant les actifs contenus dans la fiducie et qu'il doit éviter d'avoir quelque lien que ce soit avec lesdits actifs.

Bref, il est essentiel qu'une politique moderne régissant les conflits d'intérêts établisse des principes fondamentaux pour le dessaisissement : sa justification, les meilleures modalités de réalisation et les conditions dans lesquelles une fiducie sans droit de regard pourrait être autorisée. Quant à la question de savoir s'il faudrait conserver l'option de la fiducie sans droit de regard pour une catégorie très restreinte d'actifs ou l'abolir complètement, je réponds qu'à mon avis, comme je l'ai déjà dit, cette option devrait être éliminée.

Déclaration des intérêts et désistement

Outre qu'il prévoit la divulgation et le dessaisissement, le Code fait également obligation aux ministres de prévenir les situations de conflit d'intérêts et il renferme un certain nombre d'énoncés de principe pour guider les ministres. Le Code ne dit pas clairement de quelle façon la proscription touchant les conflits d'intérêts doit s'appliquer de jour en jour au titulaire d'une charge publique. On y trouve bien un certain nombre de principes généraux précisant que le titulaire doit exercer ses fonctions officielles et organiser ses affaires personnelles « de façon à préserver et à faire accroître la confiance du public dans l'intégrité, l'objectivité et l'impartialité du gouvernement », mais ces principes diffus ne donnent pas d'indication claire et ne disent pas comment s'y prendre, en pratique, pour atteindre l'objectif désiré.

Le principe fondamental est qu'un ministre en situation de conflit avec ses intérêts personnels doit s'abstenir d'exercer ses fonctions ou responsabilités officielles. Pour régler le problème, je propose une procédure en deux volets pour, d'abord, prévenir les situations de conflit d'intérêts et, ensuite, permettre de résoudre les situations du genre lorsqu'elles se présentent.

Je suggère en premier lieu d'établir un registre des intérêts du ministre à son entrée en fonction (identique à la divulgation) de telle sorte que d'autres personnes que lui puissent se charger des activités ayant des liens avec ses intérêts personnels, sans qu'il puisse y participer ou en connaître quelque chose. Ce registre contiendrait donc la divulgation originelle et les mises à jour. Le public y aurait accès mais son but principal serait de permettre à des personnes désignées à cette fin de s'assurer que toute matière ou sujet ayant un rapport avec ses intérêts personnels ne parviennent pas au ministre. En d'autres termes, lorsqu'un ministre est autorisé à conserver ses intérêts particuliers, ou lorsqu'il n'y a pas encore eu dessaisissement par vente desdits intérêts, il existerait une procédure officielle permettant d'empêcher le ministre de s'occuper ou de prendre connaissance d'une affaire publique pouvant avoir des liens avec ses intérêts particuliers.

Le registre servirait surtout à faire connaître officiellement les domaines à l'égard desquels la nécessité d'un désistement serait prévisible et à réduire ainsi au minimum les perturbations, les inconvénients et tout soupçon d'irrégularité tout en permettant la divulgation continue et le désistement formel. L'inscription portée au registre constituerait une déclaration officielle des intérêts du titulaire et serait assortie d'une procédure de désistement. Je note que certaines provinces ont déjà une procédure pour la déclaration et le désistement (dans une province il existe même un registre) et que le gouvernement fédéral des États-Unis a institué un " accord de désistement " à l'intention des membres du corps exécutif du gouvernement.

Malgré tout, il pourra quand même se trouver des situations où un conflit d'intérêts survient; aussi je suggère de prévoir, dans ces cas-là, une déclaration spéciale accompagnée d'une procédure de désistement

précisant qui doit être prévenu et comment seront assumées les fonctions et responsabilités officielles du ministre. Ces dispositions devraient aider le ministre à résoudre son conflit d'intérêts dans l'intérêt public en lui indiquant clairement ce qu'il doit faire dans ces cas-là.

Je suis convaincu qu'avec une procédure formelle de désistement, les ministres réussiront plus facilement à prévenir ou à résoudre les situations de conflit d'intérêts. De toute évidence, la procédure ne pourra être utile que s'il n'y a pas désistement à répétition par un ministre en particulier. En effet, lorsque les intérêts particuliers d'un ministre l'obligeraient à se désister constamment de ses fonctions officielles, il lui faudrait alors s'en dessaisir ou encore refuser le poste ou donner sa démission. Quoi qu'il en soit, dans le cas, plus courant, où les intérêts particuliers d'un ministre sont limités, le désistement sera le complément indispensable de la divulgation publique.

Divulgation des activités et intérêts financiers du conjoint

La troisième préoccupation, est la situation du conjoint. Ailleurs dans le présent rapport, j'ai déjà fait remarquer que les Lignes directrices et le Code actuels ne s'appliquent pas au conjoint. Non seulement le conjoint n'est-il pas régi par le même régime de conflits que le ministre, mais les Lignes directrices et le Code ne limitent en aucune façon ses activités et ses opérations immobilières. Il incombe entièrement au ministre de s'assurer que les activités financières de son conjoint ne sont pas susceptibles de le mettre en situation de conflit d'intérêts.

À cet égard, tant le Premier ministre Trudeau, dans sa lettre du 28 avril 1980, (annexe G), que le Premier ministre Mulroney, dans sa lettre du 9 septembre 1985, (annexe H), font obligation au ministre de veiller, premièrement, à ce que les activités de son conjoint ne le mette pas en situation de conflit d'intérêts et, deuxièmement, que le conjoint ne soit pas utilisé comme moyen de contourner les restrictions imposées au ministre. Pour véritablement s'acquitter de cette obligation, le ministre doit se tenir suffisamment au courant des activités financières de son conjoint pour prendre les mesures nécessaires afin de prévenir les conflits d'intérêts réels ou apparents. Cette responsabilité, permanente de par sa nature même, suppose nécessairement qu'en cas de litige non résolu à la satisfaction mutuelle des conjoints quant à savoir lequel des deux devra s'abstenir de certaines activités, le titulaire d'une charge publique devra renoncer à ses fonctions officielles.

Il est donc apparent qu'un système de désistement clairement défini est nécessaire pour l'exécution efficace du présent régime sur les intérêts et les activités du conjoint : et ce système n'existe pas. Le haut degré d'attention que le titulaire du poste publique doit apporter au présent régime présente un autre problème. Je suis convaincu que dans certains cas, malgré sa bonne foi et ses efforts réels, le titulaire peut avoir des difficultés à discerner les conflits, réels ou apparents, que peuvent

susciter les activités ou les transactions immobilières du conjoint. Ces faiblesses soulignent le besoin d'étudier l'issu fondamentale, à savoir si des stipulations de conflits d'intérêts devraient s'appliquer aux conjoints et, dans l'affirmative, de quelle manière.

Le Code et les Lignes directrices fédéraux touchant les conflits d'intérêts sont bien les seuls au Canada à exclure expressément le conjoint de leur portée. Neuf provinces ont déjà, et retiendront suite à des modifications projetées, des dispositions exigeant des ministres qu'ils divulguent les divers intérêts de leur conjoint. Notons également que la position de gouvernements fédéraux différents en ce qui a trait à l'obligation des conjoints de se conformer aux lignes directrices n'a pas toujours été la même. En 1979, les conjoints devaient se soumettre à des dispositions qui allaient jusqu'au dessaisissement de certains actifs. Tel que rapporté dans le rapport Starr-Sharp, au moins un conjoint s'est objecté fortement à ces stipulations. En 1980, le présent régime entre en vigueur.

L'objection retenue contre le fait d'étendre au conjoint l'application du régime sur les conflits d'intérêts est que cela est contraire à l'indépendance du conjoint, qui peut très bien avoir ses propres intérêts professionnels, pécuniaires, sociaux et politiques. Exiger que le conjoint soit régi par le régime sur les conflits d'intérêts équivaut, soutient-on, à le traiter comme l'accessoire du titulaire d'une charge publique et donc, à faire passer ses intérêts après ceux de celui-ci.

Je trouve l'argument malvenu à plusieurs égards. L'actuel régime fédéral touchant les conflits d'intérêts pourrait très bien être considéré aussi comme étant fondé sur la notion de la famille nucléaire, où un seul des conjoints a des activités en dehors du foyer. Ce postulat mène à un régime qui ne tient pas compte des activités pécuniaires du conjoint parce qu'il est peu probable que lesdites activités puissent donner lieu à un conflit d'intérêts. On se souviendra que les femmes étaient, il n'y a pas si longtemps déjà, exclues de toute activité économique en étant écartées des professions et des charges publiques et en n'ayant que des droits très limités en matière immobilière. Un régime sur les conflits d'intérêts basé sur l'hypothèse que le conjoint est nécessairement une femme dont l'activité se limite au foyer ne pourrait tout aussi bien expliquer l'exclusion du conjoint de l'application des dispositions du présent régime.

Quoiqu'il en soit, la réalité moderne est très différente. Aujourd'hui, la femme est en train de vaincre peu à peu les obstacles à sa pleine participation à la vie économique du pays. De nos jours, la femme a sa propre carrière. Il arrive souvent que les deux membres d'un couple marié aient des intérêts professionnels, pécuniaires, sociaux et politiques distincts. C'est cette indépendance même qui suscite certaines craintes quant à la possibilité de conflit d'intérêts.

Cependant, en reconnaissant cette réalité qu'est l'indépendance du conjoint, il faut également reconnaître l'influence que les conjoints exercent mutuellement l'un sur l'autre. L'indépendance de chacun doit être placée dans le contexte de la conception moderne du mariage. Il y a

eu, d'un bout à l'autre du pays, une réforme profonde du droit de la famille qui reconnaît, à des degrés divers, le mariage comme une association entre égaux, ce qui a abouti à des régimes où un conjoint a des intérêts pécuniaires évidents dans les activités financières de l'autre conjoint. Tout en reconnaissant la contribution économique des deux conjoints et la légitimité de l'intérêt qu'ils peuvent avoir dans leurs activités financières mutuelles, ces modifications au droit de la famille font ressortir davantage encore le fait que les conjoints exercent habituellement une profonde influence l'un sur l'autre.

Il va de soi qu'aucun régime touchant les conflits d'intérêts ne peut ni ne doit exiger d'un conjoint qu'il se dessaisisse de ses biens ou renonce à sa carrière ou à ses intérêts sociaux ou politiques. Ce serait en effet une atteinte injustifiable au principe contemporain de l'égalité. Mais cela ne règle pas la question pour autant. Appelées à se prononcer sur la question, d'autres instances ont reconnu que dans l'intérêt public, on pouvait à bon droit contraindre le conjoint à divulguer au moins ses activités financières, tout en lui reconnaissant le droit d'avoir ses propres intérêts. Ainsi, la réalité du mariage en tant qu'association économique se trouve reconnue et les intérêts pécuniaires du titulaire d'une charge publique dans les activités financières de son conjoint sont également déclarés.

Même dans le cas où le conjoint n'est tenu qu'à la divulgation, la question se pose de savoir si l'intérêt public, dans l'intégrité de la prise des décisions de l'État, justifie une invasion de la vie privée du conjoint. Cet intérêt public a crû à la mesure de l'administration elle-même. De nos jours, l'État se mêle de plus près que jamais aux affaires des particuliers, ce qui a amené les citoyens à réclamer transparence et responsabilité dans le processus décisionnel.

À mesure que l'État a pris de l'expansion, la confiance des citoyens dans ses institutions a diminué au point que certains ont aujourd'hui l'impression, en se fiant à l'énorme masse d'informations à laquelle ils ont accès sur les événements internationaux aussi bien que nationaux, que les titulaires de charge publique manquent d'intégrité et notamment qu'ils sont parfois animés par leurs intérêts pécuniaires personnels ou ceux de leur famille. Qu'ils se produisent au Canada ou ailleurs, ces suggestions d'écarts de conduite ont fini par miner la confiance du public dans l'honnêteté de ses représentants élus. Par conséquent, les normes de conduite imposées aux titulaires de charge publique, particulièrement les ministres, doivent non seulement faire en sorte que les décisions se prennent sans possibilité de conflit d'intérêts mais aussi rétablir la confiance du public à l'égard du gouvernement. L'importance de ces préoccupations ne saurait être surestimée, car elles touchent à la préservation de la légitimité de l'État lui-même comme au maintien du consensus nécessaire pour gouverner.

On a également avancé que le fait d'obliger le mari à divulguer ses intérêts financiers entraverait indûment les efforts des femmes mariées qui désirent avoir une vie publique. Si la chose s'avérait juste, ce serait un sérieux inconvénient mais l'assertion est difficile à prouver. Quant à

moi, je n'ai pu trouver dans la documentation canadienne de données empiriques concernant la chose. Les résultats d'une étude sur les répercussions de l'obligation de divulguer les intérêts financiers menée aux États-Unis en 1985 par le *Center for Responsive Politics* auprès des membres de la Chambre des représentants et du Sénat et auprès de leurs conjoints sont significatifs à cet égard : la grande majorité des membres de la Chambre et du Sénat se sont dits d'avis que le fait qu'il y a maintenant parmi leurs rangs plus de femmes, et par conséquent plus de conjoints de sexe masculin, ne devrait pas changer quoi que ce soit aux dispositions fédérales concernant la divulgation.

Compte tenu de ces points de vue et malgré le sentiment de malaise qu'un homme pourrait éprouver à voir ses affaires étalées en public à cause du poste que sa femme occupe, je suis convaincu qu'un régime moderne touchant les conflits d'intérêts nécessite la divulgation publique des intérêts financiers du conjoint, qu'il s'agisse d'un homme ou d'une femme. La tendance relevée dans toutes les provinces du Canada, qui est d'exiger ce type de divulgation, renforce ma conclusion.

Divulgation des intérêts financiers du conjoint

Je ne propose pas une divulgation totale faisant fi du droit du conjoint à la vie privée, mais plutôt la divulgation des seuls intérêts qui pourraient raisonnablement être considérés comme susceptibles de donner lieu à un conflit. Ainsi, je trouverais injustifié d'exiger la divulgation de renseignements comme ceux qui paraissent dans une déclaration d'impôt sur le revenu. Je ne vois pas comment ce genre de divulgation servirait l'intérêt public. À mon avis, on devrait exiger du conjoint qu'il divulgue exactement le même genre de renseignements que le titulaire de la charge publique.

Bien que les intérêts financiers du conjoint doivent en général être divulgués, au moins une instance étrangère a tenté de reconnaître une exemption étroite pour les intérêts financiers véritablement indépendants que le conjoint peut avoir et dont le titulaire de la charge publique ne peut tirer aucun avantage. Cependant, la disposition a fait l'objet de graves critiques en raison du manque de précision de ce critère de « l'avantage » à retirer. Il est bien évident qu'un revenu, même s'il est conservé exclusivement par un conjoint, pourra dans certaines circonstances profiter indirectement à l'autre. Bien qu'il n'entre pas dans mes attributions de trancher la question de savoir si ce genre d'exemption est applicable en pratique, je suis convaincu qu'en principe, l'exemption en question est justifiée pour protéger la vie privée du conjoint dans les quelques rares cas où celui-ci a des intérêts financiers véritablement indépendants.

Divulgation des activités du conjoint

L'une des préoccupations qui a surgi au cours de la présente enquête est la question de la divulgation publique de certaines activités du conjoint,

par exemple le fait d'occuper un poste de cadre supérieur, d'administrateur, d'employé, ou d'expert-conseil. La plupart des régimes exemptent le conjoint de l'obligation de déclarer ces activités mais obligent le titulaire de la charge publique à le faire. Cette exemption est de toute évidence motivée par le souci de respecter le droit du conjoint à sa vie privée. On a suggéré que s'il était obligatoire de divulguer les sources importantes de revenu du conjoint, les liens que celui-ci peut avoir avec une entreprise deviendraient immédiatement apparents dans la plupart des cas.

Cependant, je ne suis pas trop certain qu'il faille soustraire à la divulgation les activités ouvertement commerciales *et* qu'on pourrait raisonnablement tenir pour susceptibles de mettre le titulaire d'une charge publique en situation de conflit d'intérêts. À mon avis, il vaudrait mieux divulguer ce type d'activités. Dans une large mesure, ces renseignements sont déjà de notoriété publique, leur dépôt étant exigé par d'autres prescriptions gouvernementales, par exemple la liste des cadres supérieurs et administrateurs des sociétés. Ce ne serait pas enfreindre la vie privée du conjoint que d'exiger la divulgation dans ces cas-là. Si cependant ces activités commerciales ne sont pas déjà divulguées ailleurs, l'intérêt public, soit surveiller l'éventualité d'un conflit d'intérêts et le prévenir par la divulgation, l'emporte, sur ce point précis, sur le droit du conjoint à sa vie privée. Il n'y aurait toutefois pas nécessité de divulguer les activités de nature religieuse, philanthropique ou politique.

Le Bureau du SRGA

L'Enquête a entendu de multiples témoignages sur la structure et le fonctionnement du bureau du Sous-registraire général adjoint. Établi en mai 1974 au ministère de la Consommation et des Corporations, ce bureau a été chargé de la mise en application des règles fédérales concernant les conflits d'intérêts. Outre la mise en application du Code régissant les conflits d'intérêts, le bureau du SRGA se vit également confier la responsabilité de diverses procédures concernant des documents officiels que le Registraire général du Canada doit fournir ainsi que l'utilisation et la sauvegarde de divers instruments officiels, comme le Grand Sceau du Canada.

Comme je l'ai dit au chapitre 2, il n'a jamais été prévu que le bureau du SRGA joue une fonction ou un rôle indépendant dans le domaine des conflits d'intérêts. C'est peut-être justement là la source de certaines des difficultés de fonctionnement du bureau, difficultés qui sont ressorties au cours de l'enquête. Au fur et à mesure de l'avancement de nos travaux, deux points sont devenus évidents : premièrement, il y aurait avantage à confier à un organisme distinct, plus en vue et expressément mandaté à cette fin, la responsabilité de veiller à l'application du régime fédéral régissant les conflits d'intérêts; deuxièmement, il faudrait lui accorder un personnel plus nombreux et plus spécialisé pour veiller efficacement à l'application du régime.

Ces dernières années, il a été recommandé dans bon nombre d'études fédérales et provinciales portant sur la question de créer un organisme doté d'un mandat plus clair, de pouvoirs plus étendus et d'un plus grand prestige que l'actuel bureau du SRGA. Le rapport Starr-Sharp (1984) recommande, par exemple, la création d'un « Bureau de l'éthique dans le secteur public » dirigé par un « conseiller en éthique » (p. 201). Le rapport Aird (1986) recommandait de créer un « Commissioner of Compliance » (commissaire à la mise en application) ayant des pouvoirs étendus en matière d'enquête et de mise en application (p. 6). Aux États-Unis, la Loi de 1978 dite *Ethics in Government Act* prévoit la création d'un « Office of Government Ethics » (p. 48).

Je n'ai pas l'intention ici d'examiner les divers modèles possibles ni de formuler des recommandations susceptibles de passer pour un projet détaillé de réforme du bureau du SRGA. Je laisse ces importantes décisions d'orientation au Parlement. Tous les détails matériels — implantation, structure, imputabilité, conception, dotation, pouvoirs, etc. — entourant une réforme de ce genre méritent d'être examinés de plus près.

Je me bornerai à énoncer les fonctions qu'un Bureau de prévention des conflits d'intérêts, que ce soit un bureau de bonne conduite, un commissaire à la prévention des conflits d'intérêts ou encore un bureau remanié du SRGA, pourrait en principe assumer. À partir de l'expérience acquise au cours de l'enquête, je suggère que, outre ces fonctions d'information, de sensibilisation, de consultation et de conseil, le futur organisme soit également habilité à exercer les fonctions suivantes :

- *formulation d'opinions et de décisions* L'organisme devrait être habilité à rendre des décisions sur les questions de mise en application, à trancher à discrétion les cas qui lui sont soumis et à « écarter », lorsque c'est raisonnable, une exigence technique de mise en application; lorsqu'il y a lieu, les opinions et décisions devraient être publiées et diffusées;

- *tenue d'enquêtes* L'organisme devrait avoir le mandat et les ressources nécessaires pour faire des enquêtes de suivi afin de s'assurer que le règlement est bel et bien respecté, pour entreprendre une enquête quand il y a des allégations de non-respect des règles sur les conflits d'intérêts et aussi pour entreprendre une enquête complète et indépendante lorsqu'un enquête préliminaire en a révélé le besoin.

À cette fonction d'enquête se greffe, bien évidemment, la question de la mise en œuvre et des sanctions à imposer. L'organisme devrait-il être habilité à publier un rapport à la suite d'une enquête ou encore à recommander ou à imposer des sanctions? Ou faudrait-il, pour ces importantes questions de réglementation, s'en remettre aux structures traditionnelles du Parlement? À mon avis, il vaudrait mieux laisser aux parlementaires et aux personnes à qui il incombe d'établir la politique en la matière le soin de trancher ces questions.

En ce qui concerne le bureau du SRGA, je me contenterai de formuler deux observations fondamentales : premièrement, il faut repenser la structure du bureau actuel et deuxièmement, quelle que soit la forme de l'organisme à venir, celui-ci doit être doté d'un mandat plus clair, de pouvoirs plus étendus et d'un plus grand prestige de manière à avoir plus de poids pour faire comprendre et respecter les nouvelles règles sur les conflits d'intérêts.

Dernières observations et propositions de réforme

J'ai mentionné à diverses reprises, tout au long de la présente partie, la nécessité, au niveau fédéral, d'avoir de nouvelles règles régissant les conflits d'intérêts. Je crois important d'apporter ici certaines précisions. Cette question du conflit d'intérêts est beaucoup trop importante pour être abandonnée à des lignes directrices et à des codes. Selon moi, le temps des codes de conduite est révolu et il convient d'établir des règles sur les conflits d'intérêts qui aient force de loi. Je recommande d'adopter une mesure législative complète touchant les conflits d'intérêts, d'y faire figurer des définitions et des directives clairement formulées, de définir le conflit d'intérêts comme il est dit au Chapitre 3 du présent rapport, de formuler de façon claire et facile à comprendre les exigences en matière d'observation et de prévoir lorsqu'il y a lieu des sanctions pénales.

À partir de l'expérience acquise au cours de la présente enquête, je me permets de recommander les réformes suivantes :

- asseoir les futures règles fédérales touchant les conflits d'intérêts sur le principe de la divulgation publique;
- définir divulgation publique comme étant la divulgation, à l'entrée en fonction et de façon continue par la suite, de toutes les activités et de tous les intérêts financiers particuliers, en en indiquant la provenance, la nature et la valeur précise ou la valeur approximative, selon la nature du bien ou de l'intérêt en question;
- rendre obligatoire la divulgation publique, par le titulaire d'une charge publique, de certains intérêts et activités financiers de son conjoint, selon les lignes directrices suggérées ici;
- formuler de façon claire et facile à comprendre en anglais et en français les règles concernant la divulgation et le dessaisissement;
- abolir la fiducie sans droit de regard;
- préciser clairement, dans le futur instrument législatif, que la divulgation et le dessaisissement ne déchargent pas le titulaire d'une charge publique de l'obligation permanente de prévenir les conflits d'intérêts éventuels et de se désister en cas de difficulté;
- établir dans les divers ministères un registre des causes de désistement dans lequel seraient inscrits les domaines de conflit éventuel prévus

par les ministres de manière que d'autres personnes puissent régler les cas-problèmes sans que les ministres le sachent ou s'en mêlent;

- doter le bureau du SRGA d'un mandat plus clair, de pouvoirs plus étendus et d'un plus grand prestige; quelle que soit la forme adoptée, le futur organisme devrait avoir la responsabilité très claire de veiller à la mise en oeuvre des règles fédérales sur les conflits d'intérêts et devrait au moins être habilité à exercer les fonctions suivantes : information, sensibilisation, consultation et conseil, formulation d'opinions et de décisions et aussi tenue d'enquêtes.

Il est important de se rappeler qu'aucun régime de conflit d'intérêts ne saurait garantir la bonne conduite des dirigeants ni prévenir les écarts de conduite de la part des ministres et autres titulaires de charge publique. En dernier ressort, le degré de confiance du public dans l'intégrité de son gouvernement dépend de l'intégrité de chacun des titulaires de charge publique et de ce qu'il considère comme des normes de conduite acceptables. Quoi qu'il en soit, il est important à mon sens d'établir des règles claires, qui aient force de loi et qui puissent guider l'immense majorité des titulaires de charge publique qui s'acquittent de bonne foi et avec intégrité de leurs fonctions et responsabilités.

Je me rends bien compte que l'adoption de règles fédérales sur les conflits d'intérêts n'est pas une mince tâche et devra nécessairement couvrir bien plus d'aspects que les quatre auxquels je me suis limité ici. J'ai bon espoir cependant que mes observations et mes suggestions de réforme sauront aider les parlementaires fédéraux à concevoir cet instrument législatif sur les conflits d'intérêts dont le besoin est si manifeste.

Annexes

Annexe A

Parties et avocats consultants à l'enquête

	Avocats consultants
Avocat de la Commission	David W. Scott, c.r. *Scott & Aylen* Edward P. Belobaba *Gowling & Henderson* Marlys Edwardh *Ruby and Edwardh*
*Sinclair M. Stevens	John Sopinka, c.r. Kathryn I. Chalmers Margaret E. Grottenthaler *Stikeman, Elliott*
*Noreen M. Stevens	Thomas J. Lockwood, c.r. Kristine L. Delkus *Lockwood, Bellmore & Moore* Laura Legge, c.r. Mary M.P. Stokes *Legge & Legge*
*Gouvernement du Canada	W. Ian Binnie, c.r. *McCarthy & McCarthy* Urszula Kaczmarczyk April Burey *Ministère de la Justice*
*Parti Libéral	Stephen R. LeDrew *Lyons, Arbus & Goodman*
*Caucus du Nouveau Parti démocratique	Linda Gobeil *Bureau de recherche du caucus, NPD*
*Edward Rowe *York Centre Corporation	Roy E. Stephenson *Roy E. Stephenson*

	Avocats consultants
*Shirley Walker	Donald H. Jack *McDonald & Hayden*
*Frank Stronach *Magna International Inc.	John F. Howard, c.r. James W. Garrow, c.r H. Jory Kesten J.W. Brown, c.r. B.J. Sherman *Blake, Cassels & Graydon*
*Hyundai Auto Canada Inc.	James G. Beamish Larry Theall David Penhorwood *Miller, Thomson, Sedgewick, Lewis & Healy*
*Anton Czapka	Robert B. Tuer, c.r. Peter C. Wardle *Fasken & Calvin* J.B.G. Ledger *Osler, Hoskin & Harcourt*
Banque Canadienne Impériale de Commerce	Derek C. Hayes *Banque Canadienne Impériale de Commerce* James P. Dube *Blake, Cassels & Graydon*
Société Radio-Canada	Daniel J. Henry *Société Radio-Canada*
Compagnie Trust National	Robert P. Armstrong, c.r. John H. Tory *Tory, Tory, DesLauriers & Binnington*
Société Guaranty Trust du Canada	Michael D. Novak *Compagnie Guaranty Trust du Canada*
Mel Leiderman	S.G. Fisher, c.r. *McMillan, Binch*
Banque Continentale du Canada	Charles F. Scott *Tory, Tory, DesLauriers & Binnington*

	Avocats consultants
Thorne, Ernst & Whinney	T.R. Lederer *Osler, Hoskin & Harcourt*
*Banque Hanil du Canada	Richard M. Krempulec *Blaney, McMurtry, Stapells*
Burns Fry Limited	Henry J. Knowles, c.r. *Woolley, Dale & Dingwall*
Gordon Capital Corp.	Tom I.A. Allen, c.r. *Davies, Ward, & Beck*
Corporation de développement des investissements du Canada	J.L. McDougall, c.r. I.V.B. Nordheimer *Fraser & Beatty*
Dominion Securities Limited	John T. Morin, c.r. *Campbell, Godfrey & Lewtas*
McLeod Young Weir Ltd.	Garfield Emerson *Davies, Ward & Beck*
J. Trevor Eyton	H. Lorne Morphy, c.r. Kent E. Thomson *Tory, Tory, DesLauriers & Binnington*
Richardson Greenshields du Canada Limitée	Paul V. McCallen *Aird & Berlis*
Noranda Inc.	J.W. Ivany *Noranda Inc.*
Banque de Nouvelle-Écosse	F.J.C. Newbould *Tilley, Carson & Findlay*
Helmut Hofmann	A.M. Gans *Miller, Thomson, Sedgewick, Lewis & Healy*
*Société de développement du Canada	K.W. Scott, c.r. *Borden & Elliot*
Banque Chase Manhattan du Canada	I.V.B. Nordheimer *Fraser & Beatty*

	Avocats consultants
Donald Busby	A.B. Doran, c.r. *Lang Michener Lash Johnston*
Harold Anthony Hampson	D.R. O'Connor, c.r. *Borden & Elliot*
Globe and Mail	Alastair, R. Paterson, c.r. Peter M. Jacobsen *Paterson, MacDougall*
Association canadiennes des vendeurs d'automobiles japonaises	P.C. Upshall, c.r. *Upshall, MacKenzie and Kelday*
Deirdre Jean Barker	Thomas J. Dunne, c.r.
Elizabeth Hopkins	*Armstrong, Schiralli & Dunne*
Philip MacDonald	Robert A. Blair, c.r. *Morris/Rose/Ledgett*
M[me] Philip MacDonald	D.C. McTavish, c.r. *Bastedo, Cooper & Shostack*

* Parties qui ont reçu le droit d'intervenir. Toutes les parties qui en ont fait la demande ont reçu le droit d'intervenir.

Annexe B

Parties qui ont fait des représentations écrites à la Commission

Avocat de la Commission
Sinclair M. Stevens
Noreen M. Stevens
Anton Czapka
Shirley Walker
Gouvernement du Canada
Corporation de développement des investissements du Canada
Magna International Inc.
J. Trevor Eyton
Banque Hanil du Canada
Hyundai Auto Canada Inc.
Compagnie Trust National

Annexe C

Liste des témoins

Robert C. Allison
Directeur, Pièces métalliques et automobiles
Ontario, MEIR

Neil Baker
Actionnaire et administrateur
Gordon Capital

Deirdre Jean Barker
Nièce de William Mollard

Jocelyn Bennett
Associé et administrateur
Gordon Capital

John Blackwood
Directeur exécutif régional
Ontario, MEIR

Frederick Bourgase
Agent de projets MEIR

J. Robert Boyle
Sous-registraire général adjoint

Paul J. Brown
Conseiller en politiques MEIR

Robert E. Brown
Sous-ministre adjoint MEIR

Bruce Buckley
Comptable agréé
Thorne, Ernst & Whinney

Donald Busby
Président
Goldsil Resources et Mahogany Minerals Resources

Robert Callander
Expert minier, Finances
Burns Fry

Donald Campbell
Ambassadeur canadien en la République de Corée

Stewart Carter
Premier préposé aux comptes
Guaranty Trust

Alfred Chaiton
Expert-conseil Capital Hill Group

Aline Charlebois
Secrétaire de Sinclair M. Stevens
MEIR

Daniel Chicoine
Vice-président, mise en marché
Groupe Integram, Magna

Andrew Chong
Vice-président, finances et administration
Hyundai Auto Canada

Douglas Clemence
Administrateur
Banque de Nouvelle-Écosse

Brian Colburn
Vice-président, secrétaire et avocat général, Magna

Clarence W. Cole
Premier vice-président exécutif
(crédit)
Banque Canadienne Impériale de
Commerce

Jim Connacher
Président du conseil d'administration
et premier dirigeant,
Gordon Capital

Anton Czapka
Hommes d'affaires, Magna

James Dancey
Agent de projets, MEIR

James Davie
Vice-président et administrateur
Dominion Securities

James Gerald Davies
Vice-président (finances)
Richardson Greenshields

John Arnold Denton
Vice-président (crédit)
Banque Hanil

Richard Donaldson
Directeur des relations
gouvernementales
Magna

James Downer
Vice-président
Investissement Canada

Angus Dunn
Administrateur
Morgan Grenfell & Co. Limited

Philip Evershed
Adjoint exécutif, personnel exclu
MEIR

J. Trevor Eyton
Président et premier dirigeant
Brascan

Anthony Fell
Président et premier dirigeant
Dominion Securities

David Ford
Avocat de la compagnie
Magna

Joan Foulkes
Comptable
York Centre Corporation

Norman Gibbons
Vice-président exécutif
Hyundai Auto Canada Inc.

Ronald Graham
Président
Ronald J. Graham Consultants

Nigel Gray
Vice-président et avocat général
CDC

Marian Guilfoyle
Adjointe spéciale de M. Stevens

Harold Anthony Hampson
Président et premier dirigeant
CDC

Michael Harris
Journaliste
Globe and Mail

Peter Herbert
Directeur, Groupe consultatif des
normes de conduite
Sous-registraire général adjoint

Helmut Hofmann
Président
Devtek Corporation

Vera Holiad
Conseillère en communications
MEIR

Elizabeth Hopkins
Soeur de William Mollard

James Howe
Agent des projets spéciaux
MEIR

Gérald Jean
Agent de projets
MEIR

James Kay
Président du conseil d'administration
Dylex Corporation

Gerald Kelly
Directeur exécutif intérimaire, Ontario
MEIR

Thomas Kierans
Président et membre du comité exécutif
McLeod Young Weir

Paul Labbé
Président
Investissement Canada

John Lane
Directeur général (Saskatchewan)
MEIR

Richard John Lawrence
Président du conseil d'administration et premier dirigeant
Burns Fry Limited

Mel Leiderman
Comptable agréé et associé
Lipton, Wiseman, Altbaum & Partners

Kenneth Leung
Premier vice-président (finances et administration)
Olympia & York Developments

Douglas Lewis
Avocat, ministère de la Justice affecté au MEIR

James McAlpine
Vice-président exécutif
Magna

James Donald Macgregor
Président
Canalands Resources et Sentry Oil & Gas

John MacNaughton
Administrateur (fusions et acquisitions)
Burns Fry

Paul Marshall
Premier dirigeant
CDIC

Ronald Marshall
Sous-ministre adjoint (projets de la Couronne et projets spéciaux)
MEIR

Wilmot L. Matthews
Vice-président
Burns Fry

Dennis Mills
Vice-président et membre de la direction (affaires de la compagnie)
Magna

Brian Milner
Journaliste
Globe and Mail

Frank Moores
Premier responsable des fiducies
Compagnie Trust National

Greg Morris
Vice-président principal (crédit)
banque Canadienne Impériale de Commerce

Peter Nares
Vice-président et membre du conseil d'administration
Richardson Greenshields

Ronald Netolitzky
Président
Taiga Consultants

John Nunziata
Député
York Sud - Weston

Edward Parent
Comptable agréé
Magna

Bruce Pender
Contrôleur MI Developments
Magna

Alfred Powis
Président du conseil d'administration
et premier dirigeant
Noranda

Christopher Rocker
Président et premier dirigeant
Chase Manhattan of Canada

Richard Ross
Administrateur général adjoint
(crédit)
Banque Continentale

Edward Rowe
Président
York Centre Corporation

Michael Ruf
Préposé aux fiducies
Compagnie Trust National

David Robin Sloan
Vice-président principal, Magna
Vice-président, MI Developments

Campbell Smith
Directeur d'une succursale
Banque de Nouvelle-Écosse

Andrew Sotak
Agent de projets
MEIR

Charles Stedman
Directeur général, Transport routier,
maritime et ferroviaire
MEIR

Noreen M. Stevens
Administrateur, Cardiff Investments
Limited,
Clady Farm Limited, et Sentry Oil &
Gas

Sinclair M. Stevens
Député
York-Peel

Geoffrey Stevens
Éditeur en chef
Globe and Mail

David Stewart-Patterson
Journaliste
Globe and Mail

Frank Stronach
Président du conseil d'administration
et premier dirigeant
Magna

Andrei Sulzenko
Directeur, Direction du transport
routier, maritime et ferroviaire
MEIR

William Teschke
Sous-ministre
MEIR

David Torrey
Vice-président du conseil
d'administration
Dominion Securities

Juliette Toth
Réceptionniste
CDIC

Roland Wagg
Directeur d'une succursale
Banque Canadienne Impériale de
Commerce

Shirley Walker
Adjointe spéciale de Sinclair
M. Stevens
MEIR

J. Christopher Wansbrough
Président
Compagnie Trust National

Ronald Watkins
Directeur Investissements de l'État
MEIR

Annexe D

Echéancier de l'enquête

Audiences

Début des audiences,	le lundi 16 juin 1986
Fin des audiences,	le vendredi 20 février 1987
Nombre de jours d'audiences	83

Dates des audiences

1re semaine	16 juin 1986 (audience préliminaire)
2e semaine	du 14 au 17 juillet 1986
3e semaine	du 21 au 24 juillet 1986
4e semaine	du 28 au 31 juillet 1986
5e semaine	du 5 au 7 août 1986
6e semaine	du 11 au 14 août 1986
7e semaine	du 18 au 21 août 1986
8e semaine	du 25 au 28 août 1986
9e semaine	du 2 au 4 septembre 1986
10e semaine	du 15 au 19 septembre 1986
11e semaine	du 22 au 26 septembre 1986
12e semaine	du 29 au 30 septembre 1986 et le 1–2 octobre 1986
13e semaine	du 6 au 10 octobre 1986
14e semaine	du 14 au 17 octobre 1986
15e semaine	du 20 au 22 octobre 1986
16e semaine	les 28 et 29 octobre 1986
17e semaine	du 3 au 7 novembre 1986
18e semaine	du 10 au 14 novembre 1986
19e semaine	du 17 au 21 novembre 1986
20e semaine	les 24, 26 et 28 novembre 1986
21e semaine	le 26 janvier 1987
22e semaine	du 16 au 20 février 1987

Transcription

83 volumes

Audiences publiques	13 992 pages
Audiences à huis-clos	796 pages

Pièces

Nombre total de pièces publiques 232, représentant environ 25 000 pages
Nombre total de pièces non publiques 9, représentant environ 1 170 pages

Témoins

Nombre total des témoins convoqués à l'enquête 93

Annexe E

April 28, 1980

LIGNES DIRECTRICES CONCERNANT LES CONFLITS D'INTERETS
A L'INTENTION DES MINISTRES DE LA COURONNE

I Principes

1) Il incombe à chaque ministre d'éviter les conflits d'intérêts réels, apparents ou prévisibles.

2) Les ministres doivent exercer et sembler exercer leurs fonctions officielles de même qu'organiser leurs affaires personnelles de façon à conserver et rehausser la confiance que le public accorde au gouvernement et à éviter tout conflit d'intérêts.

3) Les ministres ne doivent pas tirer parti ou sembler tirer parti de leurs fonctions officielles ou des renseignements qui leur sont communiqués dans l'exercice de ces fonctions et qui ne sont pas, en général, divulgués publiquement.

Les présentes lignes directrices ont pour objet d'aider les ministres à observer ces principes et à toujours avoir la conduite irréprochable que l'on attend d'eux. Comme elles sont d'ordre général, leur seul respect n'offre peut-être pas une protection totale aux ministres. Aussi, ces derniers doivent-ils prendre toutes les mesures supplémentaires qui s'imposent pour éviter tout conflit d'intérêts.

II Activités prohibées

A leur nomination, ou dans les plus brefs délais après leur nomination, les ministres doivent cesser:

a) de pratiquer leur profession ou de gérer ou exploiter une entreprise ou un commerce, ou de gérer des biens, à l'exception des biens exemptés ou pouvant être divulgués;

b) d'agir comme conseiller rémunéré;

c) de conserver ou d'accepter un poste d'administrateur ou une charge dans une société commerciale. Même si dans certaines circonstances il peut être bon qu'un ministre conserve ou accepte un poste d'administrateur ou une charge dans des organismes philanthropiques ou de charité, il doit toujours prendre soin d'éviter les conflits d'intérêts et refuser les postes ou charges qui lui sont offerts dans les organismes du genre qui reçoivent des subventions fédérales;

d) d'être membre actif d'un syndicat ou d'un organisme professionnel.

Les ministres sont tenus de fournir au sous-registraire général adjoint (SRGA) une déclaration, qui sera portée au Registre public, de tout renseignement sur les liens de participation qu'ils ont entretenus et les postes qu'ils ont occupés, pendant les deux années qui ont précédé leur nomination, au sein d'un conseil d'administration et en tant que cadre supérieur d'une société. Leur déclaration devra être suffisamment explicite pour permettre de connaître la nature de l'entreprise et des fonctions en cause.

III Refus de tout traitement de faveur

Les ministres ne doivent accorder aucun traitement de faveur, relativement à des questions officielles, à des parents ou des amis, ou à des organismes dans lesquels ces parents ou amis ont des intérêts.

Les ministres doivent également éviter de se placer dans une situation où ils sont, ou peuvent sembler être, redevables à une personne ou un organisme qui pourrait tirer parti d'un traitement de faveur de leur part.

IV Cadeaux

Les ministres doivent faire une déclaration publique sur tous les cadeaux personnels ou autres avantages d'une valeur supérieure à cent cinquante dollars qu'ils ont reçus de personnes n'ayant aucun lien de filiation, de mariage ou d'adoption, en indiquant le nom et l'adresse du donateur. Ils ne sont pas tenus de faire de déclaration sur les cadeaux officiels ni l'hospitalité reçus de pays étrangers non plus que sur l'hospitalité qui leur est accordée par des amis personnels. Tout cadeau ou avantage d'une valeur supérieure à cent cinquante dollars, autre que les cadeaux officiels, doit être déclaré, dans les trente jours qui suivent sa réception, au SRGA qui en fera rapport dans le Registre public.

V Dispositions relatives aux biens

A leur nomination au Cabinet ou au moment où les présentes lignes directrices entreront en vigueur, les ministres doivent présenter au Premier ministre, par l'intermédiaire du sous-registraire général adjoint, un rapport complet de tous leurs biens et exigibilités. Ces rapports feront l'objet d'une révision annuelle que les ministres présenteront par les mêmes voies, et qui indiqueront tous les changements pertinents touchant les biens, autres que les biens exemptés, qu'ils détiennent personnellement. Ces rapports annuels feront aussi état de toute modification aux exigibilités du ministre.

A) Biens exemptés

Les biens personnels des ministres et de leur famille et les biens n'ayant aucun caractère commercial ne sont assujettis à aucune divulgation publique ou restriction ("biens exemptés"). Ces biens comprennent: les domiciles principaux et secondaires réservés à l'usage personnel, présent ou futur, des ministres et de leur famille; les articles ménagers et les effets personnels; les automobiles, bateaux et autres moyens de transport à usage personnel; les oeuvres d'art; les liquidités et dépôts (mais non les liquidités et dépôts en devises étrangères détenus en vue d'investissements ou à des fins de spéculation); les obligations d'épargne du Canada et des provinces; les montants investis au titre d'un régime enregistré non autogéré d'épargne-retraite, ou d'un régime enregistré autogéré composé

exclusivement de biens exemptés et au titre d'un régime enregistré d'épargne-logement; les investissements dans des sociétés de placement à capital variable; les certificats de placements garantis et autres instruments financiers semblables; les contrats de rente à versements invariables et les autres rentes; les droits courus à la pension de retraite; les polices d'assurance-vie; les créances à recouvrer d'un ancien employeur, client ou associé; les prêts consentis à des personnes unies aux ministres par des liens de filiation, de mariage ou d'adoption, et les prêts inférieurs à $5,000 consentis à d'autres personnes.

B) Biens pouvant être divulgués

Les ministres peuvent décider de faire une déclaration, qui sera portée au Registre public, relative à leurs biens lorsque, en raison de leur nature, lesdits biens ne risquent pas de présenter de conflit d'intérêts, c'est-à-dire une déclaration relative:

1) aux intérêts détenus dans une entreprise familiale et dans les sociétés dont les valeurs ne sont pas cotées à la bourse, qui ne sont pas liées par contrat avec le gouvernement fédéral, qui sont d'intérêt local et qui ne possèdent ni ne contrôlent des titres de sociétés publiques;

2) à la propriété d'exploitations agricoles;

3) aux biens immobiliers autres que les biens exemptés qui ne servent habituellement pas à l'usage personnel du ministre ou de sa famille et qui ne risquent pas de susciter un conflit d'intérêt;

4) à l'usufruit de biens placés en fiducie, autre qu'un fonds fiduciaire sans droit de regard, dont la gestion est libre de tout lien de dépendance.

Si les ministres décident de ne pas déclarer les biens qui ne présentent pas de risques de conflits d'intérêts, ces derniers sont considérés comme des "biens réglementés". Dans les soixante jours qui suivent sa nomination au Cabinet, le ministre doit faire un premier rapport au SRGA qui portera les renseignements au Registre public. Il doit cependant informer le SRGA, dans les trente jours qui suivent la transaction, de toute vente, achat ou acquisition par d'autres moyens de biens de cette nature effectués après la première déclaration, pour que cette transaction soit portée au Registre public. Les renseignements fournis dans ces déclarations pourront être consultés par le public.

C) Biens réglementés

Tous les biens d'un ministre autres que ceux mentionnés ci-dessus seront considérés comme des biens réglementés et devront être soit vendus dans une transaction normale sans lien de dépendance, soit confiés à un fonds fiduciaire sans droit de regard. Les ministres ne peuvent, une fois les dispositions prises pour se conformer aux lignes directrices, acheter, vendre ou conserver un intérêt direct dans des biens réglementés. S'ils devaient acquérir de tels biens à la suite d'un héritage ou d'un cadeau, ils sont tenus d'en faire rapport au Premier ministre et de les vendre ou les placer dans un fonds fiduciaire sans droit de regard.

Les biens réglementés comprennent ce qui suit:

1) valeurs cotées en bourse de sociétés et de gouvernements;

2) intérêts dans une société en nom collectif, une entreprise personnelle, une entreprise en coparticipation, une société privée et une entreprise familiale qui ne constituent pas des "biens pouvant être divulgués";

3) options d'achat d'actions, sauf celles de sociétés privées mentionnées au point 1) du paragraphe intitulé "Biens pouvant être divulgués";

4) prestations versées à des régimes enregistrés d'épargne-retraite autogérés, sauf ceux qui sont composés exclusivement de biens exemptés;

5) biens immobiliers qui ne constituent pas des biens exemptés ou pouvant être divulgués;

6) tout autre bien, y compris les métaux, et toute devise étrangère, destinés à des fins de spéculation ou d'investissement;

7) intérêts dans des régimes de participation aux bénéfices;

8) prêts excédant $5,000 consentis à des personnes n'ayant aucun lien de filiation, de mariage ou d'adoption avec le ministre.

1) Dessaisissement par vente

Les ministres peuvent vendre des biens réglementés au moyen d'une transaction normale sans lien de dépendance, mais seulement en vue de se conformer aux présentes lignes directrices et dans les délais qui y sont prescrits.

2) Dessaisissement - Fiducie sans droit de regard

Les biens réglementés qui ne sont pas vendus doivent être confiés à un fonds fiduciaire sans droit de regard. Les critères suivants s'appliquent aux placements sans droit de regard effectués en conformité avec les présentes lignes directrices:

1) les titres de tous les biens confiés à un fonds fiduciaire doivent être transférés aux fiduciaires;

2) les fiduciaires d'un tel fonds seront des particuliers, des sociétés ou des firmes qui n'ont aucun lien de dépendance avec les ministres (comme l'entend la Loi canadienne de l'impôt sur le revenu en parlant de l'administration "à distance"), ce qui exclut toutes les personnes qui leur sont unies par des liens de filiation, de mariage ou d'adoption;

3) bien que le nombre des fiduciaires ne soit soumis à aucune restriction, chaque fonds fiduciaire doit compter au moins un "fiduciaire désigné par le gouvernement";

4) les décisions prises par les fiduciaires d'une fiducie sans droit de regard doivent recevoir l'approbation de la majorité des fiduciaires, y compris du fiduciaire désigné par le gouvernement;

5) sous réserve des exigences formulées aux paragraphes 2, 3 et 4 ci-dessus, le ministre peut nommer autant de fiduciaires indépendants qu'il le désire.

6) il devra être établi clairement dans les conditions afférentes à l'instrument de fiducie que le fiduciaire ne devra divulguer au ministre ou lui révéler, sous une forme ou une autre, directement ou indirectement, quelque question que ce soit relative aux biens qui lui ont été confiés ou qu'il administre, sauf de la manière prescrite ci-après;

7) tout fiduciaire doit être habilité à prendre ses décisions concernant la gestion des biens qui lui sont confiés en toute liberté, sans intervention directe ou indirecte du ministre et sans information et consultation préalables de ce dernier;

8) l'instrument de fiducie doit stipuler que les fiduciaires sont tenus de fournir au ministre une déclaration annuelle de revenus pour les besoins du fisc, en conformité avec tout autre loi ou règlement pertinent;

9) l'instrument de fiducie peut autoriser la divulgation au ministre de la valeur totale des fonds placés en fiducie à n'importe quel moment, mais ces renseignements de même que les déclarations mentionnées au paragraphe 8 ci-dessus ne doivent révéler ni la forme, ni la nature, ni la valeur particulière des biens placés en fiducie;

10) les conditions afférentes à l'instrument de fiducie sans droit de regard peuvent prévoir le versement au ministre du revenu net du fonds aux intervalles qu'il pourra décider avec le fiduciaire;

11) le ministre peut exiger que le fiduciaire lui verse une partie du capital dudit fonds, en numéraire et non en titres, de la façon qui lui convient;

12) le bénéficiaire peut grossir le compte fiduciaire en tout temps.

NOTE: Les ministres peuvent nommer des personnes autres qu'eux-mêmes comme bénéficiaires de leur fiducie sans droit de regard; le cas échéant, les critères énoncés ci-dessus s'appliquent mutatis mutandis aux ministres et aux bénéficiaires.

Le ministre doit faire parvenir au sous-registraire général adjoint, dans les délais fixés dans les présentes lignes directrices, un exemplaire de l'instrument de fiducie établi conformément aux présentes.

Le Premier ministre peut prolonger ce délai dans des cas particuliers.

3) Sociétés de portefeuille

Lorsque les ministres ont établi des sociétés de portefeuille à des fins de planification testamentaire, ils peuvent déposer les droits qu'ils possèdent dans une telle société dans un fonds fiduciaire. Dans un tel cas, le fiduciaire ne peut pas se départir des droits placés dans ce fonds ni les modifier d'aucune autre façon. Le sous-registraire général adjoint peut agir à titre de fiduciaire de ce fonds.

Lorsqu'ils établissent de tels fonds fiduciaires, les ministres peuvent prendre des dispositions pour qu'une tierce partie exerce leur droit de vote relativement à leurs intérêts dans ladite société de portefeuille, pourvu que ces dispositions n'entraînent pas de conflits d'intérêts. Les ministres qui ont établi de tels comptes fiduciaires ne peuvent pas être consultés au sujet de la disposition des biens détenus par la société de portefeuille qui constitueraient des biens réglementés en vertu des conditions des présentes lignes directrices, ni en être informés.

VI Testaments et fiducies

Les ministres doivent divulguer au Premier ministre, par l'intermédiaire du SRGA, tous les fonds dont ils sont responsables à titre d'exécuteur testamentaire ou de fiduciaire et ils doivent prendre les mesures appropriées pour éviter les conflits d'intérêts que pourraient présenter de tels droits et fonctions.

VII Conjoints et enfants à charge

Les présentes lignes directrices ne s'appliquent pas directement aux conjoints ou aux enfants à charge des ministres, mais il va sans dire que ces derniers ne doivent pas leur transférer leurs biens pour se soustraire aux exigences desdites lignes directrices. Les ministres doivent également prendre les moyens pour éviter les conflits d'intérêts comme ceux auxquels pourraient donner ou paraître donner lieu certains biens ou investissements que leurs conjoints ou enfants à leur charge possèdent ou gèrent, en partie ou en totalité.

VIII Administration

Le sous-registraire général adjoint (SRGA) est chargé de l'application des présentes lignes directrices au nom du Premier ministre. Le SRGA aidera les ministres à les respecter et leur fournira toute l'information et les conseils nécessaires à cette fin.

Les ministres doivent divulguer au SRGA, à titre confidentiel, tous leurs biens, redevances et activités, y compris les testaments et les fiducies dont ils sont responsables, dans les 60 jours qui suivent leur nomination au Cabinet ou l'entrée en vigueur des présentes lignes directrices.

Pour s'assurer que l'instrument de fiducie est conforme aux critères établis dans les lignes directrices et aux exigences du Premier ministre, les ministres devront le soumettre au préalable au SRGA.

Les ministres doivent prendre leurs dispositions pour se conformer aux lignes directrices dans les 120 jours qui suivent leur nomination ou l'entrée en vigueur des présentes lignes directrices. Dans ce délai, ils devront fournir au SRGA copie des instruments de fiducie sans droit de regard dûment exécutés et remplir une formule de déclaration, pour faire connaître, conformément aux exigences, leurs activités antérieures, les cadeaux ou avantages personnels dont ils ont bénéficié ainsi que les biens pouvant être divulgués; ils devront en outre produire un document attestant les mesures prises pour se conformer aux lignes directrices. Tous ces documents, sauf l'instrument de fiducie, seront accessibles au public dans le Registre public du SRGA.

Si l'application des directives pose des problèmes que le SRGA ne peut résoudre avec un ministre, la question sera soumise par l'un ou l'autre à un comité consultatif composé du greffier du Conseil privé et du premier secrétaire du Premier ministre. Les questions relatives à l'application des lignes directrices dans des situations spéciales seront transmises au Premier ministre par l'entremise du comité consultatif.

Les dispositions prises par un ministre relativement aux conflits d'intérêts ne seront valides qu'une fois approuvées par le Premier ministre.

IX Autres exigences

Règlements à l'intention des parlementaires concernant les conflits d'intérêts

Les ministres sont tenus de respecter non seulement les présentes lignes directrices mais également les dispositions de la Loi sur le Sénat et la Chambre des communes qui s'appliquent aux conflits d'intérêts (voir annexe I). Ces dispositions traitent des charges incompatibles, de l'interdiction de participer à des marchés de l'Etat et de percevoir une rémunération pour influencer d'autres parlementaires.

Lignes directrices concernant les emplois ultérieurs à une charge publique

Les ministres sont également tenus de se conformer aux lignes directrices concernant les emplois ultérieurs à une charge publique qui figurent à l'annexe II.

Annexe I

LOI SUR LE SENAT ET LA CHAMBRE DES COMMUNES

Indépendance du Parlement

Députés de la Chambre des communes

10. Sauf les dispositions spéciales qui suivent,

a) nulle personne qui, y ayant été nommée par la Couronne ou un fonctionnaire du gouvernement du Canada, accepte ou occupe une charge, une commission ou un emploi, d'une nature permanente ou temporaire, au service du gouvernement du Canada, comportant un traitement, des honoraires, gages, allocations, émoluments ou profits quelconques, et

b) nul shérif, registrateur des titres, greffier de la paix, ou procureur de la Couronne pour un comté de l'une des provinces du Canada,

ne peut être élu député à la Chambre des communes, ni ne peut y siéger ou y voter.

11. Rien à l'article 10 ne rend inéligible au poste de député à la Chambre des communes une personne qui, y ayant été nommée par la Couronne ou un fonctionnaire du gouvernement du Canada, occupe une charge, une commission ou un emploi d'une nature permanente ou temporaire au service du gouvernement du Canada, ni ne la rend inhabile à y siéger ou à y voter, si, par sa commission ou un autre acte de nomination, il est déclaré ou prescrit que cette personne occupe cette charge, cette commission ou cet emploi sans traitement et sans les honoraires, gages, allocations, émoluments ou autres profits quelconques qui y sont attachés.

12. Rien dans la présente loi ne rend une personne inéligible comme membre de la Chambre des communes ou ne la prive du droit d'y siéger ou d'y voter, du fait

a) qu'elle est un membre des forces de Sa Majesté tandis qu'elle est en activité de service par suite de la guerre, ou

b) qu'elle est un membre de la force de réserve des Forces canadiennes qui n'est pas en service à plein temps, autre que l'activité de service résultant de la guerre.

13. Nonobstant les dispositions de la présente loi, un député à la Chambre des communes ne doit pas abandonner son siège pour la seule raison qu'il a accepté une charge rémunératrice relevant de la Couronne, si cette charge en est une qui permet au titulaire d'être élu, ou de siéger ou de voter à la Chambre des communes.

14. Une personne ne devient pas, en vertu de la présente loi, inéligible à un poste de député à la Chambre des communes ou ne devient pas inhabile à siéger ou à voter à la Chambre des communes du seul fait qu'elle accepte le paiement de frais de voyage sur les deniers publics du Canada, lorsqu'elle voyage à la demande du gouverneur en conseil, pour les affaires publiques du Canada.

15. Un membre du Conseil privé de la Reine pour le Canada ne devient pas, aux termes de la présente loi, inéligible à un poste de député à la Chambre des communes ou ne devient pas inhabile à siéger ou à voter à la Chambre des communes du seul fait

a) "qu'il occupe une charge comportant un traitement qui est prévu à l'article 4 ou à l'article 5 de la Loi sur les traitements et qu'il touche ce traitement, ou

b) qu'il est un ministre d'Etat autre qu'un ministre d'Etat mentionné à l'article 5 de la Loi sur les traitements, ou un ministre sans portefeuille et qu'il touche un traitement afférent à ce poste,"

s'il est élu pendant qu'il occupe cette charge ou ce poste ou s'il est député à la Chambre des communes à la date de sa nomination par la Couronne à cette charge ou à ce poste.

16. Est inéligible comme député à la Chambre des communes, et ne peut ni siéger ni voter dans ladite Chambre, quiconque a ou possède, entreprend ou exécute, directement ou indirectement, seul ou avec un autre, par lui-même ou par l'intermédiaire d'un mandataire ou d'un tiers, un contrat ou marché explicit ou implicite, avec ou pour le gouvernement du Canada au nom de la Couronne, ou avec ou pour quelqu'un des fonctionnaires du gouvernement du Canada, en vertu duquel des deniers publics du Canada doivent être payés.

17. Si un député à la Chambre des communes accepte une charge ou commission, ou s'il est partie ou s'intéresse à quelque contrat, marché, service ou ouvrage qui, en vertu de la présente loi, rend une personne inéligible ou inhabile à siéger ou à voter à la Chambre des communes, ou s'il vend sciemment des effets, denrées ou marchandises destinés au gouvernement du Canada ou à quelqu'un de ses fonctionnaires, ou accomplit quelque service pour lui ou pour eux, et pour lesquels il est payé ou il doit être payé des deniers publics du Canada, que ce contrat, ce marché ou cette vente soit explicite ou implicite, et que l'opération soit isolée ou continue, son siège est de ce fait déclaré vacant, et son élection est dès lors nulle.

18. (1) Si une personne inéligible comme député à la Chambre des communes, ou déclarée par la présente loi inhabile à y siéger ou à y voter, ou si quelque personne dûment élue, qui est devenue inhabile à continuer de remplir son mandat, ou de siéger ou de voter, aux termes de l'article 17, y siège ou y vote ou persiste à y siéger ou à voter, nonobstant cette inhabilité, elle est passible de ce chef d'une amende de deux cents dollars pour chaque jour où elle a ainsi siégé ou voté.

(2) Cette somme peut être recouvrée de cette personne par quiconque en poursuit le recouvrement devant toute cour de juridiction civile compétente au Canada.

19. Les articles 16, 17 et 18 s'étendent à tout marché, opération ou acte commencé et terminé durant une vacance du Parlement.

20. (1) Dans tout contrat ou marché fait ou conclu avec le gouvernement du Canada, ou avec quelqu'un des fonctionnaires ou ministères du gouvernement du Canada, et dans toute commission acceptée par qui que ce soit de leur part, il est inséré une condition formelle et explicite qu'aucun député à la Chambre des communes n'est admis à être partie à ce contrat, à ce marché ou à cette commission, ni à participer à aucun des bénéfices ou profits qui en proviennent.

(2) Si une personne qui a conclu ou accepté ou qui conclut ou accepte un contrat, un marché ou une commission de ce genre, admet un ou des députés à la Chambre des communes à y avoir part ou à participer aux bénéfices ou profits qui en résultent, cette personne est passible, pour chaque contravention, d'une amende de deux mille dollars, recouvrable avec dépens dans toute cour compétente, par quiconque en poursuit le recouvrement.

21. La présente loi ne va pas jusqu'à rendre inéligible au poste de député à la Chambre des communes,

a) un actionnaire d'une compagnie constituée en corporation qui a un contrat ou un marché avec le gouvernement du Canada à l'exception d'une compagnie qui entreprend l'exécution de travaux publics;

b) une personne à qui incombe le parachèvement d'une entreprise ou d'un marché explicite ou implicite, par voie de transmission ou pour cause d'expiration de délai, ou par mariage, ou à titre d'héritier, de légataire, d'exécuteur testamentaire ou d'administrateur, avant qu'il se soit écoulé douze mois depuis la date à laquelle cette charge lui est dévolue; ou

c) un entrepreneur de prêts d'argent, ou de titres pour le paiement d'argent, au gouvernement du Canada, d'autorité du Parlement, à la suite d'adjudication publique, ou concernant l'achat ou le paiement de fonds ou obligations publiques du Canada, à des conditions égales pour tous.

Membres du Sénat

22. (1) Nul membre du Sénat ne doit, ni directement ni indirectement, sciemment et volontairement, être partie à un contrat, ni intéressé dans un contrat, pour l'exécution duquel des deniers publics du Canada sont payables.

(2) Si un membre du Sénat devient sciemment et volontairement partie à ce contrat ou intéressé dans ce contrat, il est passible d'une amende de deux cents dollars pour chaque jour où il continue d'être ainsi partie à ce contrat ou intéressé dans ce contrat.

(3) Cette somme peut être recouvrée de lui par quiconque en poursuit le recouvrement devant une cour compétente au Canada.

(4) Le présent article ne rend pas un sénateur passible de cette amende parce qu'il est actionnaire d'une compagnie constituée en corporation qui a un contrat ou un marché avec le gouvernement du Canada, à moins que cette compagnie n'entreprenne l'exécution de travaux publics.

(5) Le présent article ne rend pas un sénateur passible desdites amendes, du fait que ce sénateur est ou a été un entrepreneur de prêts d'argent, ou de titres pour le paiement d'argent, au gouvernement du Canada, d'autorité du Parlement, à la suite d'adjudication publique, ou du fait que ce sénateur est ou a été un entrepreneur concernant l'achat ou le paiement de fonds ou obligations publiques du Canada, à des conditions égales pour tous.

Membres du Sénat et de la Chambre des communes

23. (1) Il est interdit à un membre du Sénat ou à un député à la Chambre des communes de recevoir, ou convenir de recevoir, directement ou indirectement, une rémunération pour services rendus ou à rendre à

quelqu'un, soit par lui-même, soit par un tiers, relativement à quelque projet de loi, délibération, contrat, réclamation, dispute, accusation, arrestation ou autre affaire, devant le Sénat ou devant la Chambre des communes ou devant un comité de l'une ou de l'autre Chambre, ou pour influencer ou tenter d'influencer quelque membre de l'une ou de l'autre Chambre.

(2) Tout membre du Sénat qui contrevient au présent article est passible d'une amende d'au moins mille dollars et d'au plus quatre mille dollars; et tout député à la Chambre des communes qui contrevient au présent article est passible d'une amende d'au moins cinq cent dollars et d'au plus deux mille dollars, et durant cinq années après avoir été déclaré coupable de pareille contravention, il est inhabile à être député à la Chambre des communes et à occuper une charge dans la fonction publique du Canada.

(3) Quiconque donne, offre ou promet à un semblable membre du Sénat ou député à la Chambre des communes quelque rémunération pour pareils services rendus ou à rendre, est coupable d'un acte criminel et passible d'un emprisonnement d'un an et d'une amende d'au moins cinq cent dollars et d'au plus deux mille dollars.

Prescription des actions

24. Nul n'est passible d'une amende ou peine imposée par la présente loi, à moins que des procédures n'aient été intentées pour la recouvrer dans les douze mois après que cette amende ou peine a été encourue.

Annexe II

EMPLOIS ULTERIEURS A UNE CHARGE PUBLIQUE

A. Lignes directrices à l'intention des ministres

1) Les ministres ne doivent pas se laisser influencer dans l'exercice de leurs fonctions officielles par des perspectives ou des offres d'emploi émanant de l'extérieur du gouvernement:

a) ils doivent divulguer au Premier ministre toutes les offres sérieuses d'emploi émanant de l'extérieur du gouvernement qui, à leur avis, les placent dans une situation réelle ou apparente de conflit d'intérêts;

b) ils doivent informer le Premier ministre de toute offre d'emploi émanant de l'extérieur du gouvernement qu'ils auraient l'intention d'accepter;

c) ils doivent, lorsqu'ils cherchent un emploi à l'extérieur du gouvernement ou envisagent de se lancer dans des activités commerciales après leur départ de la fonction publique, s'assurer que leurs initiatives ne mèneront pas à des conflits d'intérêts réels ou apparents et ne nuiront d'aucune façon à leurs fonctions officielles.

2) Les ministres doivent s'assurer, dans tous les rapports qu'ils entretiennent avec d'anciens titulaires de charges publiques, que leur conduite ne donne pas à penser ni même à soupçonner qu'ils participent à un trafic d'influence, à l'octroi de passe-droits ou de traitements de faveur.

B. Lignes directrices concernant les emplois et les activités commerciales ultérieurs des ministres

Les lignes directrices suivantes se fondent sur les principes énoncés dans les lignes directrices concernant les conflits d'intérêts. Leur application doit être conforme à ces principes et viser à protéger le plus possible la liberté individuelle des anciens ministres.

Ces lignes directrices ne s'appliquent pas aux anciens ministres qui demeurent sénateurs ou députés dans la mesure où elles feraient obstacle à l'exécution de leurs fonctions parlementaires; dans ces circonstances, toutefois, l'ancien ministre doit prendre soin de se conformer aux lois, règles et conventions du Parlement relatives aux conflits d'intérêts.

1) Au cours des deux années suivant son départ du ministère, un ministre ne doit pas:

a) accepter un siège au conseil d'administration d'une société commerciale qui entretenait des rapports particuliers habituels avec le ministère ou l'organisme dont il était responsable en permanence, dans les deux dernières années de son mandat;

b) faire volte-face pour agir au nom ou à la place d'une personne ou d'une société commerciale dans une procédure, transaction, cause ou autre affaire à laquelle le gouvernement du Canada est partie et à laquelle lui-même a eu l'occasion de représenter le gouvernement, dans les deux dernières années de son mandat;

c) exercer des pressions en faveur ou au nom d'une personne ou d'une société commerciale auprès du ministère ou de l'organisme dont il était responsable en permanence, dans les deux dernières années de son mandat.

2) Dans l'année suivant son départ du ministère, un ministre ne doit pas:

a) accepter un emploi dans une société commerciale avec laquelle il entretenait d'importants rapports officiels, en tant que ministre, au cours de la dernière année de son mandat;

b) faire volte-face pour agir au nom ou à la place d'une personne ou d'une société commerciale dans une procédure, cause, transaction, ou autre affaire qui relevait de sa compétence, au cours de la dernière année de son mandat;

c) donner des conseils à des fins commerciales sur les programmes ou politiques du ministère ou de l'organisme dont il était responsable en permanence ou avec lequel il entretenait d'importants rapports officiels, au cours de la dernière année de son mandat.

NOTE: Dans les présentes lignes directrices, "ministère ou organisme" comprend les sociétés de la Couronne, mais non les organismes quasi judiciaires. L'expression "rapports particuliers" dont il est fait mention à l'alinéa la) signifie que la société était assujettie à un contrôle de ses activités par le ministère ou l'organisme, qu'elle recevait de ceux-ci des subventions, prêts ou autre forme d'aide financière ou qu'elle entretenait avec eux des rapports contractuels.

Annexe F

Code régissant la conduite des titulaires de charge publique en ce qui concerne les conflits d'intérêts et l'après-mandat

Septembre 1985

Version révisée, novembre 1985.

Copies disponibles au Bureau du
Sous-registraire général adjoint du Canada
Ottawa, K1A 0C9

Table des matières

PARTIE I **page**

Définitions et application 1
Objet 2
Application 2
Principes 3
Communication 4
Attestation 4
Revue annuelle 4
Contrats 4
Éducation et centre de ressources 4
Mesures d'observation supplémentaires 5
Relations avec les anciens titulaires de charge publique 5
Obligation de faire rapport 5

PARTIE II

• Mesures d'observation régissant les conflits d'intérêts—
Dispositions générales 7

Définitions 7
Objet 8
Méthodes d'application 8
Interdiction de vendre des biens pour contourner les mesures d'observation 9
Biens exemptés 9

• Mesures d'observation régissant les conflits d'intérêts s'appliquant aux titulaires de charge publique de la catégorie «A» 11

Fonctions du SRGA 11
Méthodes d'application 11
Preuve publique d'observation 11
Délais 12
Biens et exigibilités 12
Activités extérieures 14
Cadeaux, marques d'hospitalité et autres avantages 15
Refus d'accorder des traitements de faveur 16
Désaccord 16
Inobservation 16
Changements ultérieurs 16

• Mesures d'observation régissant les conflits d'intérêts s'appliquant aux titulaires de charge publique de la catégorie «B» 17

Fonctions de l'autorité désignée 17
Caractère confidentiel des renseignements 17
Méthodes d'application 17

Délais 17
Biens et exigibilités 17
Activités extérieures 19
Cadeaux, marques d'hospitalité et autres avantages 19
Refus d'accorder des traitements de faveur 19
Désaccord 20
Inobservation 20
Changements ultérieurs 20

PARTIE III

• Mesures d'observation s'appliquant aux anciens titulaires de charge publique et aux titulaires de charge publique qui s'apprêtent à quitter leur poste 21

Définitions 21
Postes désignés 22
Exclusions 23
Objet 23
Mesures d'observation 24
Comités consultatifs 25
Arrangements de départ 25
Nouvel examen 26
Inobservation 26

PARTIE IV

• Mesures d'observation s'appliquant aux employés des sociétés d'État et aux titulaires de charge publique, au sens de l'article 2, qui ne sont pas soumis aux parties II ou III 27

Sociétés d'État 27
Lieutenant-gouverneur 27
Forces armées canadiennes 27
Gendarmerie royale du Canada 27
Échanges Canada 27
Offices, commissions et autres tribunaux 28
Employeurs distincts 28

PARTIE V

Dispositions transitoires 29

ANNEXE

Fiducies 30

CODE RÉGISSANT LA CONDUITE DES TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE EN CE QUI CONCERNE LES CONFLITS D'INTÉRÊTS ET L'APRÈS-MANDAT

Titre abrégé

1. *Code régissant les conflits d'intérêts.*

Partie I

DÉFINITIONS ET APPLICATION

2.(1) Les définitions qui suivent s'appliquent au présent code.

«ministère» S'entend au sens de la *Loi sur l'administration financière*. Sont exclus de la présente définition le personnel du Sénat, celui de la Chambre des communes et celui de la Bibliothèque du Parlement. (department)

«personnel soustrait d'un ministre» Le personnel du cabinet d'un ministre. (ministerial exempt staff)

«SRGA» Le sous-registraire général adjoint. (ADRG)

(2) La définition qui suit s'applique à la présente partie.

«titulaire d'une charge publique» Mandataire ou employé de Sa Majesté du chef du Canada. Sont comprises dans la présente définition les personnes suivantes:

a) les ministres;

b) les secrétaires parlementaires;

c) les membres du personnel soustrait d'un ministre;

d) les personnes nommées par un ministre;

e) les personnes nommées par le gouverneur en conseil, à l'exception des juges qui touchent un traitement en vertu de la *Loi sur les juges*;

f) les employés d'un ministère;

g) les employés d'un employeur distinct, au sens de la *Loi sur les relations de travail dans la Fonction publique*;

h) les fonctionnaires, les commis et les employés d'un office, d'une commission ou d'un autre tribunal fédéral, au sens de la *Loi sur la Cour fédérale*;

i) les officiers et les membres sans brevet d'officier des Forces armées canadiennes;

j) les membres de la Gendarmerie royale du Canada. (public office holder)

3. Le présent code ne s'applique pas au personnel du Sénat, de la Chambre des communes et de la Bibliothèque du Parlement et aux personnes détenant les charges suivantes:

a) le greffier du Sénat et greffier des parlements;

b) le légiste et conseiller parlementaire du Sénat;

c) le greffier adjoint du Sénat;

d) le gentilhomme huissier de la verge noire;

e) le greffier de la Chambre des communes;

f) les greffiers adjoints de la Chambre des communes;

g) le sergent d'armes;

h) le légiste et conseiller parlementaire de la Chambre des communes;

i) le bibliothécaire parlementaire;

j) le bibliothécaire parlementaire associé.

OBJET

4. Le présent code a pour objet d'accroître la confiance du public dans l'intégrité des titulaires de charge publique et dans l'administration publique fédérale,

a) tout en encourageant les personnes qui possèdent l'expérience et les compétences requises à solliciter et à accepter une charge publique;

b) tout en facilitant les échanges entre les secteurs privé et public;

c) en établissant à l'intention des titulaires de charge publique des règles de conduite claires au sujet des conflits d'intérêts et de l'après-mandat; et

d) en réduisant au minimum les possibilités de conflit entre les intérêts personnels des titulaires de charge publique et leurs fonctions officielles, et en prévoyant les moyens de régler de tels conflits, le cas échéant, dans l'intérêt public.

APPLICATION

5.(1) Le présent code contient des indications générales et des directives précises visant à aider les titulaires de charge publique à se conformer aux principes énoncés à l'article 7.

(2) Le respect du présent code ne dispense en aucune manière les titulaires de charge publique de l'obligation de prendre les dispositions supplémentaires qui s'imposent pour éviter les conflits d'intérêts réels, potentiels ou apparents.

(3) Le respect du présent code ne dispense en aucune manière les titulaires de charge publique de l'obligation de se conformer aux lignes de conduite prescrites dans les lois qui régissent leur ministère ou leur bureau ainsi qu'aux dispositions pertinentes des lois de portée plus générale, telles que le *Code criminel*, la *Loi canadienne sur les droits de la personne*, la *Loi sur la protection des renseignements personnels*, la *Loi sur l'administration financière* et la *Loi sur l'emploi dans la Fonction publique.*

6.(1) Aucune disposition du présent code ne doit être interprétée de manière à gêner les ministres et les secrétaires parlementaires dans l'exercice de leurs fonctions en tant que membres du Sénat ou de la Chambre des communes.

(2) Le respect du présent code ne dispense pas les ministres et les secrétaires parlementaires de l'obligation de se conformer à la fois au code, au Règlement du Sénat ou de la Chambre des communes et aux dispositions de la *Loi sur le Sénat et la Chambre des communes* qui ont trait aux conflits d'intérêts.

PRINCIPES

7. Le titulaire d'une charge publique doit se conformer aux principes suivants:

a) il doit exercer ses fonctions officielles et organiser ses affaires personnelles de façon à préserver et à faire accroître la confiance du public dans l'intégrité, l'objectivité et l'impartialité du gouvernement;

b) il doit avoir une conduite si irréprochable qu'elle puisse résister à l'examen public le plus minutieux; pour s'acquitter de cette obligation, il ne lui suffit pas simplement d'observer la loi;

c) il ne doit pas conserver d'intérêts personnels, autres que ceux autorisés par le présent code, sur lesquels les activités gouvernementales auxquelles il participe pourraient avoir une influence quelconque;

d) dès sa nomination, il doit organiser ses affaires personnelles de manière à éviter les conflits d'intérêts réels, potentiels ou apparents; l'intérêt public doit toujours prévaloir dans les cas où les intérêts du titulaire entrent en conflit avec ses fonctions officielles;

e) mis à part les cadeaux, les marques d'hospitalité et les autres avantages d'une valeur minime, il lui est interdit de solliciter ou d'accepter les transferts de valeurs économiques, sauf s'il s'agit de transferts résultant d'un contrat exécutoire ou d'un droit de propriété;

f) il lui est interdit d'outrepasser ses fonctions officielles pour venir en aide à des personnes, physiques ou morales, dans leurs rapports avec le gouvernement, lorsque cela peut donner lieu à un traitement de faveur;

g) il lui est interdit d'utiliser à son propre avantage ou bénéfice des renseignements obtenus dans l'exercice de ses fonctions officielles et qui, de façon générale, ne sont pas accessibles au public;

h) il lui est interdit d'utiliser directement ou indirectement les biens du gouvernement, y compris les biens loués, ou d'en permettre l'usage à des fins autres que les activités officiellement approuvées; et

i) à l'expiration de son mandat, il a le devoir de ne pas tirer un avantage indu de la charge publique qu'il a occupée.

COMMUNICATION

Attestation

8.(1) Avant ou au moment d'assumer leurs fonctions officielles, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B, au sens de l'article 14, ainsi que le titulaire d'une charge publique au sens de l'article 54, doivent signer un document attestant qu'ils ont lu et compris le présent code et qu'ils s'engagent à l'observer pour demeurer en fonction.

(2) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens de l'article 14, ainsi que le titulaire d'une charge publique au sens de l'article 54, doivent signer dans les 120 jours qui suivent l'entrée en vigueur du présent code, le document visé au paragraphe (1).

Revue annuelle

9. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens de l'article 14, ainsi que le titulaire d'une charge publique au sens de l'article 54, doivent revoir au moins une fois l'an les obligations que leur impose le présent code.

Contrats

10.(1) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens de l'article 14 sont tenus de prévoir, dans les contrats de services personnels qu'ils concluent, des dispositions appropriées concernant l'observation du présent code, conformes aux directives émises par le Conseil du Trésor.

(2) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens de l'article 14 qui négocient un contrat pour le compte du gouvernement doivent s'assurer que le contrat prévoit des dispositions, conformes aux directives émises par le Conseil du Trésor, interdisant à tout ancien titulaire d'une charge publique au sens de l'article 54, qui déroge aux mesures d'observation exposées à la partie III, de tirer profit du contrat.

Éducation et centre de ressources

11.(1) De concert avec le secrétaire du Conseil du Trésor, le SRGA doit établir, à l'intention des titulaires de charge publique et du public en général, des documents d'information et d'éducation concernant le présent code. Il doit également prendre les dispositions nécessaires pour la conception et la mise en oeuvre d'un programme de formation destiné aux titulaires de charge publique et portant sur leur comportement quant aux conflits d'intérêts et à l'après-mandat, afin de promouvoir l'observation du présent code.

(2) Le SRGA doit établir un centre de ressources rassemblant des imprimés, des films, des bandes magnétoscopiques et d'autre matériel concernant les conflits d'intérêts, le comportement durant l'après-mandat et d'autres questions d'éthique pouvant intéresser les titulaires de charge publique et le gouvernement.

MESURES D'OBSERVATION SUPPLÉMENTAIRES

12.(1) Le sous-chef d'un ministère auprès duquel le Conseil du Trésor représente le gouvernement en tant qu'employeur peut ajouter aux mesures d'observation figurant aux parties II ou III des procédures et des directives supplémentaires

a) qui tiennent compte des responsabilités uniques ou spéciales du ministère ayant trait aux conflits d'intérêts et à l'après-mandat; et

b) qui traduisent toute exigence spéciale concernant le comportement ou les intérêts des employés, que prévoient les lois régissant les activités du ministère.

(2) Les procédures et les directives visées au paragraphe (1) sont soumises à l'approbation du Conseil du Trésor.

RELATIONS AVEC LES ANCIENS TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE

Obligation de faire rapport

13.(1) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens de l'article 14, qui entretiennent des relations officielles avec un ancien titulaire d'une charge publique au sens de l'article 54 qui est ou pourrait être soumis aux mesures énoncées à la Partie III, sont tenus d'en faire rapport à l'administrateur désigné au sens de l'article 14, sauf s'il s'agit de services assurés couramment au public.

(2) Sur réception du rapport prévu au paragraphe (1), l'administrateur désigné au sens de l'article 14 vérifie sans délai si l'ancien titulaire d'une charge publique, au sens de l'article 54, s'est conformé aux mesures d'observation énoncées à la partie III.

(3) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens de l'article 14 doivent s'abstenir d'avoir, dans le cadre d'une transaction, des relations officielles avec un ancien titulaire d'une charge publique, au sens de l'article 54, s'il est établi selon le paragraphe (2) que celui-ci ne se conforme pas pour cette transaction aux mesures d'observation énoncées à la partie III.

Partie II

MESURES D'OBSERVATION RÉGISSANT LES CONFLITS D'INTÉRÊTS

DISPOSITIONS GÉNÉRALES

DÉFINITIONS

14. Les définitions qui suivent s'appliquent à la présente partie et à l'annexe.

«Registre public» Registre tenu par le SRGA et dans lequel les documents publics sont versés pour examen par le public. (*Public Registry*)

«titulaire d'une charge publique» Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A ou le titulaire d'une charge publique de la catégorie B. (public office holder)

«administrateur désigné»

a) Le SRGA, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique de la catégorie A ou d'un titulaire d'une charge publique visé à l'alinéa c) de la définition de «titulaire d'une charge publique de la catégorie B»;

b) le sous-chef du ministère, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique visé aux alinéas a) et b) de la définition de «titulaire d'une charge publique de la catégorie B». (designated official)

«autorité désignée»

a) Le Premier ministre, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique de la catégorie A ou d'un titulaire d'une charge publique visé à l'alinéa c) de la définition de «titulaire d'une charge publique de la catégorie B»;

b) le Conseil du Trésor, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique visé aux alinéas a) ou b) de la définition de «titulaire d'une charge publique de la catégorie B». (designated authority)

«titulaire d'une charge publique de la catégorie A»

a) Ministre;

b) Secrétaire parlementaire désigné titulaire d'une charge publique de la catégorie A par le ministre auprès duquel il est affecté;

c) cadre supérieur du personnel soustrait d'un ministre ou tout autre membre de ce personnel que le ministre désigne titulaire d'une charge publique de la catégorie A;

d) sous réserve de l'article 3, personne nommée à une charge à plein temps par le gouverneur en conseil, à l'exception:

(i) du lieutenant-gouverneur d'une province,

(ii) d'un chef de mission au sens de la *Loi sur le ministère des Affaires extérieures*,

(iii) d'un juge qui touche un traitement en vertu de la *Loi sur les juges*,

(iv) d'un officier, autre que le commissaire, de la Gendarmerie royale du Canada;

e) personne nommée à une charge à plein temps par un ministre et désignée par lui comme titulaire d'une charge publique de la catégorie A. (Category A public office holder)

«titulaire d'une charge publique de la catégorie B»

a) employé d'un ministère auprès duquel le Conseil du Trésor représente le gouvernement en tant qu'employeur;

b) chef de mission au sens de la *Loi sur le ministère des Affaires extérieures*;

c) membre du personnel soustrait d'un ministre ou toute personne nommée à une charge à plein temps par un ministre mais non désignée titulaire d'une charge publique de la catégorie A. (Category B public office holder)

OBJET

15. La présente partie énonce les procédures et les modalités administratives que le titulaire d'une charge publique est tenu d'observer afin de réduire au minimum les risques de conflits d'intérêts et de permettre le règlement, dans l'intérêt public, de tout conflit d'intérêts qui pourrait se produire.

MÉTHODES D'APPLICATION

16. Les méthodes suivantes permettent au titulaire d'une charge publique de se conformer aux exigences de la présente partie:

a) la prévention, qui consiste à éviter les activités ou les situations qui placent le titulaire dans une situation de conflit d'intérêts réel, potentiel ou apparent, compte tenu de ses fonctions officielles;

b) le rapport confidentiel, qui est une déclaration écrite dans laquelle le titulaire fait connaître à l'administrateur désigné les biens qu'il possède, les cadeaux, les marques d'hospitalité ou autres avantages qu'il a reçus ou les emplois ou activités qu'il exerce à l'extérieur. L'administrateur désigné ne doit pas divulguer le contenu du rapport confidentiel.

Lorsque le titulaire d'une charge publique exerce ses fonctions sous l'autorité d'un supérieur, il suffit habituellement qu'il présente le rapport confidentiel précité pour se conformer aux mesures énoncées dans la présente partie. Lorsque le rapport confidentiel n'est pas jugé suffisant pour l'observation de ces mesures, il est suivi d'une déclaration publique, de l'abandon des activités ou d'un dessaisissement;

c) la déclaration publique, qui est une déclaration écrite dans laquelle le titulaire énumère les biens qu'il possède, les cadeaux, les marques d'hospitalité ou autres

avantages qu'il a reçus, de même que ses emplois ou activités à l'extérieur, si ces biens, avantages, emplois ou activités risquent de donner lieu à un conflit d'intérêts ou de l'empêcher de s'acquitter en toute objectivité de ses fonctions officielles;

d) le dessaisissement, qui consiste pour le titulaire à vendre à un tiers avec qui il n'a aucun lien de dépendance ou à mettre en fiducie les biens qu'il possède et qui risquent de susciter un conflit d'intérêts réel ou potentiel avec ses fonctions officielles. Les exigences relatives au dessaisissement dépendent des responsabilités du titulaire. Plus celles-ci sont grandes, plus le dessaisissement sera étendu. Par contre, plus les responsabilités sont restreintes, plus la portée du dessaisissement sera limitée.

17. En cas de doute quant aux méthodes visées à l'article 16 qu'il convient de choisir pour se conformer aux mesures énoncées dans la présente partie, le titulaire d'une charge publique consulte l'administrateur désigné qui tentera d'en arriver à un accord avec lui quant au choix des méthodes d'application, en tenant compte:

a) des responsabilités précises du titulaire;

b) de la valeur et de la nature des biens et intérêts en cause; et

c) des frais réels que comporte le dessaisissement des biens et intérêts, en regard des risques de conflit d'intérêts que présentent les biens et intérêts en cause.

INTERDICTION DE VENDRE DES BIENS POUR CONTOURNER LES MESURES D'OBSERVATION

18. Le titulaire d'une charge publique ne peut vendre ni transférer des biens aux membres de sa famille ni à d'autres personnes dans le but de contourner les mesures d'observation énoncées dans la présente partie.

BIENS EXEMPTÉS

19. Les biens et les intérêts à l'usage personnel du titulaire d'une charge publique et de sa famille ainsi que les biens de nature non commerciale ne sont pas visés par les méthodes d'application prévues à l'article 16. Désignés ci-après «biens exemptés», ces biens comprennent:

a) le domicile principal ou secondaire et les propriétés agricoles réservés à l'usage personnel présent et futur du titulaire ou de sa famille;

b) les articles ménagers et les effets personnels;

c) les oeuvres d'art, les meubles et objets anciens et les objets de collection;

d) les automobiles et autres moyens personnels de transport;

e) les liquidités et les dépôts;

f) les obligations d'épargne du Canada et autres titres à valeur fixe émis ou garantis par un ordre de gouvernement au Canada ou par des organismes de celui-ci;

g) les régimes enregistrés d'épargne-retraite qui ne sont pas autogérés;

h) les régimes enregistrés d'épargne-logement;

i) les investissements dans des sociétés d'investissement à capital variable;

j) les certificats de placements garantis et les instruments financiers du même genre;

k) les rentes et les polices d'assurance-vie;

l) les droits à des pensions;

m) les créances à recouvrer d'un ancien employeur, client ou associé;

n) les prêts personnels consentis par le titulaire aux membres de sa famille immédiate et les petits prêts personnels consentis à d'autres personnes.

MESURES D'OBSERVATION RÉGISSANT LES CONFLITS D'INTÉRÊTS S'APPLIQUANT AUX TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE DE LA CATÉGORIE «A»

FONCTIONS DU SRGA

20.(1) Sous la direction générale du greffier du Conseil privé, le SRGA est chargé de l'administration du présent code et de l'application des mesures d'observation que prévoit la présente partie pour les titulaires de charge publique de la catégorie A.

(2) Les renseignements fournis au SRGA concernant les intérêts personnels du titulaire d'une charge publique de la catégorie A demeurent confidentiels tant qu'une déclaration publique n'a pas été faite à l'égard de ces renseignements.

(3) Il incombe au SRGA de s'assurer:

a) que les renseignements visés au paragraphe (2) sont conservés en toute sécurité dans le dossier confidentiel et personnel de l'intéressé; et

b) que les renseignements destinés au public qui sont fournis par le titulaire d'une charge publique de la catégorie A sont versés dans un dossier personnel non classifié, conservé dans le Registre public.

MÉTHODES D'APPLICATION

21. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A applique, pour observer conformément aux articles 24 à 35 les mesures énoncées dans la présente partie, les méthodes mentionnées à l'article 16, soit:

a) la prévention;

b) le rapport confidentiel;

c) la déclaration publique;

d) le dessaisissement.

PREUVE PUBLIQUE D'OBSERVATION

22.(1) Une fois que le titulaire d'une charge publique de la catégorie A a pris des dispositions pour se conformer aux mesures d'observation énoncées dans la présente partie, il signe la déclaration sommaire prévue au paragraphe (2) et les déclarations publiques visées aux articles 25, 32 et 35, dont une copie certifiée conforme est versée au Registre public.

(2) Dans sa déclaration sommaire, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A:

a) indique les méthodes qu'il a appliquées pour se conformer aux mesures d'observation énoncées dans la présente partie;

b) atteste qu'il a pris connaissance des mesures d'observation énoncées dans la partie III.

(3) Les dispositions prises par le titulaire d'une charge publique de la catégorie A pour se conformer aux mesures d'observation énoncées dans la présente partie doivent être approuvées

a) par le Premier ministre, dans le cas des ministres;

b) par le SRGA, dans le cas des autres titulaires de charge publique de la catégorie A.

DÉLAIS

23. À moins d'avoir obtenu une autorisation spéciale du SRGA, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit

a) dans les 60 jours qui suivent sa nomination, présenter le rapport confidentiel visé aux articles 24 et 30;

b) dans les 120 jours qui suivent sa nomination:

(i) faire les déclarations publiques visées aux articles 25 et 32,

(ii) se dessaisir des biens contrôlés, conformément à l'article 27, et

(iii) signer les déclarations publiques requises et la déclaration sommaire, lesquelles sont versées au Registre public conformément à l'article 22;

c) dans les 30 jours suivant la réception d'un cadeau, d'une marque d'hospitalité ou de tout autre avantage, en informer le SRGA conformément à l'article 35; et

d) dans les 60 jours suivant la réception d'un cadeau, d'une marque d'hospitalité ou de tout autre avantage, faire une déclaration publique conformément à l'article 35.

BIENS ET EXIGIBILITÉS

Rapport confidentiel

24. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit présenter au SRGA un rapport confidentiel indiquant tous les biens lui appartenant qui ne font pas partie des biens exemptés visés à l'article 19, ainsi que tous ses engagements et ses exigibilités directes. Les biens qui ne sont pas des biens exemptés sont soit des «biens pouvant être déclarés», soit des «biens contrôlés», sauf si le SRGA, après avoir pris connaissance du rapport confidentiel, considère que leur valeur est si minime qu'ils ne risquent pas de donner lieu à un conflit d'intérêts.

Biens pouvant être déclarés

25.(1) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A peut choisir de faire une déclaration publique concernant les biens qui ne sont pas des biens contrôlés au sens de l'article 26, auquel cas il peut gérer lui-même ces biens à la condition de faire preuve de vigilance et de veiller à ce que les transactions qu'il effectue ne donnent pas lieu à un conflit d'intérêts.

(2) Les biens pouvant être déclarés comprennent les suivants:

a) les intérêts dans une entreprise familiale et dans une société locale qui ne passe pas

de contrats avec le gouvernement, qui ne possède ni ne contrôle des titres de sociétés publiques, sauf accessoirement, et dont les actions ne sont pas cotées en bourse;

b) les propriétés agricoles exploitées à des fins commerciales;

c) les biens immobiliers qui ne font pas partie des biens exemptés visés à l'article 19; et

d) les biens dont il est le véritable propriétaire, qui ne font pas partie des biens exemptés visés à l'article 19 et dont la gestion est libre de tout lien de dépendance.

(3) Pour l'application de l'article 27, les biens pouvant être déclarés qui ne font pas l'objet d'une déclaration publique selon le paragraphe (1) sont réputés être des biens contrôlés et doivent faire l'objet d'un dessaisissement.

Biens contrôlés

26.(1) Aux fins du présent article et de l'article 27, les «biens contrôlés» sont ceux dont la valeur peut être influencée directement ou indirectement par les décisions ou les politiques du gouvernement.

(2) Les biens contrôlés, autres que ceux dont la valeur est jugée minime selon l'article 24, doivent faire l'objet d'un dessaisissement.

(3) Les biens contrôlés comprennent:

a) les valeurs cotées en bourse de sociétés ou de gouvernements étrangers;

b) les régimes enregistrés d'épargne-retraite autogérés, sauf ceux qui sont composés exclusivement de biens exemptés visés à l'article 19; et

c) les marchandises, les marchés à terme et les devises étrangères détenus ou négociés à des fins de spéculation.

Dessaisissement des biens contrôlés

27.(1) Sous réserve du paragraphe (5), le dessaisissement des biens contrôlés se fait habituellement par la vente à un tiers avec qui l'intéressé n'a pas de lien de dépendance ou par leur dépôt dans une fiducie dont les plus courantes sont décrites à l'annexe.

(2) Une confirmation de la vente ou une copie de l'acte de fiducie doit être remise au SRGA. À l'exception de la déclaration confirmant la vente ou la création de la fiducie, tous les renseignements concernant la vente ou la fiducie demeurent confidentiels.

(3) Pour l'application du présent code, les conditions du contrat de fiducie doivent être libellées de manière à ne laisser au titulaire d'une charge publique de la catégorie A aucun pouvoir de gestion ou de décision sur les biens placés en fiducie. Le SRGA peut agir à titre de fiduciaire pour une fiducie en compte bloqué ou une fiducie de conservation, mais non pour une fiducie sans droit de regard.

(4) Il incombe au SRGA de déterminer si la fiducie répond aux exigences du présent code. Le SRGA doit être consulté à cette fin avant que la fiducie soit établie ou lorsqu'un changement de type de fiducie est envisagé.

(5) Sous réserve de l'approbation du SRGA, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A n'est pas tenu de se dessaisir des biens contrôlés qui:

a) servent déjà à garantir des prêts consentis par des institutions de crédit;

b) ont une valeur si minime qu'ils sont en réalité non négociables; ou

c) sont perdus ou ne peuvent pas faire l'objet d'un dessaisissement.

(6) Sur la recommandation du SRGA, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A peut se faire rembourser les frais de fiducie ne dépassant pas les montants prévus à l'annexe.

ACTIVITÉS EXTÉRIEURES

Dispositions générales

28. La participation du titulaire d'une charge publique de la catégorie A à des activités non liées à ses fonctions officielles sert souvent l'intérêt public. Sous réserve des articles 29 à 32, une telle participation est admissible dans la mesure où elle n'est pas incompatible avec les fonctions officielles du titulaire et qu'elle ne remet pas en question sa capacité d'accomplir les devoirs de sa charge en toute objectivité.

Activités interdites

29. Sous réserve de l'article 31, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A n'est pas autorisé, en dehors de ses fonctions officielles:

a) à exercer une profession;

b) à diriger ou à exploiter directement une affaire commerciale ou financière;

c) à conserver ou à accepter un poste d'administrateur ou un autre poste dans une société commerciale ou financière;

d) à occuper un poste dans un syndicat ou une association professionnelle; et

e) à agir comme consultant rémunéré.

Rapport confidentiel sur les activités extérieures

30. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit présenter au SRGA un rapport confidentiel de toutes ses activités extérieures, y compris celles auxquelles il a participé au cours des deux années précédant son entrée en fonction. Ce rapport doit faire mention de toutes les activités de nature philanthropique, charitable ou non commerciale, ainsi que des activités exercées à titre de fiduciaire ou exécuteur testamentaire ou en vertu d'une procuration.

31.(1) Lorsque les activités mentionnées à l'article 29 se rapportent aux fonctions officielles du titulaire d'une charge publique de la catégorie A, celui-ci peut, à titre exceptionnel, exercer de telles activités avec l'approbation visée au paragraphe 22(3) sans toutefois recevoir de rénumération sauf ce qui est prévu au paragraphe (3).

(2) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A peut, avec l'approbation visée au paragraphe 22(3), demeurer ou devenir membre du conseil d'administration d'un organisme de nature philanthropique, charitable ou non commerciale, mais il doit faire preuve de prudence afin d'éviter toute situation de conflit d'intérêts.

(3) Si le Premier ministre ou une personne désignée par lui estime que l'intérêt public l'exige, toute personne nommée à plein temps par le gouverneur en conseil à un poste au sein d'une société d'État désignée dans la *Loi sur l'administration financière* peut demeurer ou devenir membre du conseil d'administration d'une société financière ou commerciale, ou conserver ou accepter un poste au sein d'une telle société, et toucher une rémunération pour ce poste, conformément aux politiques établies relativement à la rémunération des personnes nommées par le gouverneur en conseil.

Déclaration publique des activités extérieures

32.(1) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit faire une déclaration publique des activités visées à l'article 31 et des postes d'administrateur ou autres qu'il occupe et qui sont mentionnés dans le rapport confidentiel visé à l'article 30.

(2) Le SRGA prépare, en collaboration avec le titulaire d'une charge publique de la catégorie A, la déclaration publique que doit faire ce dernier au sujet de ses activités extérieures.

CADEAUX, MARQUES D'HOSPITALITÉ ET AUTRES AVANTAGES

Interdiction d'accepter

33. Sous réserve de l'article 34, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit refuser tout cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage qui risque d'avoir une influence sur son jugement et l'exercice de ses fonctions officielles.

Acceptation admissible

34.(1) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A peut, à l'occasion d'activités liées à ses fonctions officielles, accepter des cadeaux, des marques d'hospitalité ou d'autres avantages d'une valeur peu importante, si ceux-ci:

a) sont conformes aux règles de la bienséance, de la courtoisie, du protocole ou de l'hospitalité;

b) ne sont pas de nature à laisser planer des doutes quant à l'objectivité ou à l'impartialité du titulaire; et

c) ne compromettent aucunement l'intégrité du gouvernement.

(2) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A peut accepter des cadeaux, des marques d'hospitalité et d'autres avantages de valeur peu importante des gouvernements, ou à l'occasion d'une fonction officielle ou d'un événement public, de même que des cadeaux, des marques d'hospitalité et d'autres avantages des membres de sa famille et des amis intimes.

Cas exigeant une déclaration publique

35.(1) Nonobstant l'article 34, lorsque le titulaire d'une charge publique de la catégorie A reçoit directement ou indirectement un cadeau, une marque d'hospitalité ou un autre avantage d'une valeur de 200 $ ou plus d'une personne autre qu'un membre de sa famille ou un ami intime, il doit en aviser le SRGA et faire une déclaration publique à ce sujet. Celle-ci doit contenir une description adéquate du cadeau, de la marque d'hospitalité ou de l'avantage reçu et préciser le nom du donateur et les circonstances du don.

(2) En cas de doute quant à la nécessité d'une déclaration publique ou quant à l'opportunité d'accepter un cadeau, une marque d'hospitalité ou un autre avantage, le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit consulter le SRGA.

REFUS D'ACCORDER DES TRAITEMENTS DE FAVEUR

36.(1) Il est interdit au titulaire d'une charge publique de la catégorie A d'accorder, relativement à des questions officielles, un traitement de faveur à des parents ou amis, ou à des organismes dans lesquels lui-même, ses parents ou amis ont des intérêts.

(2) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit éviter de se placer ou sembler se placer dans des situations où il serait redevable à une personne ou à un organisme qui pourrait tirer parti d'un traitement de faveur de sa part.

DÉSACCORD

37. En cas de désaccord entre le titulaire d'une charge publique de la catégorie A et le SRGA quant aux dispositions à prendre pour se conformer au présent code, celles-ci sont déterminées par le Premier ministre ou par la personne désignée par lui.

INOBSERVATION

38. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A qui ne se conforme pas aux dispositions des parties I et II s'expose aux mesures qu'aura établies l'autorité désignée, y compris, le cas échéant, le renvoi ou la révocation de sa nomination.

CHANGEMENTS ULTÉRIEURS

39. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A doit informer sans délai le SRGA de tout changement touchant ses biens, ses exigibilités et ses activités extérieures qui pourrait faire l'objet d'un rapport confidentiel.

MESURES D'OBSERVATION RÉGISSANT LES CONFLITS D'INTÉRÊTS S'APPLIQUANT AUX TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE DE LA CATÉGORIE «B»

FONCTIONS DE L'AUTORITÉ DÉSIGNÉE

40. L'autorité désignée peut élaborer les procédures et les modalités administratives nécessaires à l'administration et à l'application des mesures d'observation que prévoit la présente partie pour les titulaires de charge publique de la catégorie B.

CARACTÈRE CONFIDENTIEL DES RENSEIGNEMENTS

41. Les renseignements fournis à l'administrateur désigné concernant les intérêts personnels du titulaire d'une charge publique de la catégorie B sont confidentiels. L'administrateur désigné doit s'assurer que ces renseignements sont conservés en toute sécurité dans le dossier confidentiel et personnel du titulaire.

MÉTHODES D'APPLICATION

42. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B applique, pour observer conformément aux articles 44 à 49 les mesures d'observation énoncées dans la présente partie, les méthodes suivantes mentionnées à l'article 16, soit:

a) la prévention;

b) le rapport confidentiel;

c) le dessaisissement.

DÉLAIS

43. À moins d'avoir obtenu une autorisation spéciale de l'administrateur désigné, le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit:

a) dans les 60 jours qui suivent sa nomination, présenter le rapport confidentiel visé aux articles 44 et 47; et

b) dans les 120 jours qui suivent sa nomination, se dessaisir de ses biens conformément à l'article 46.

BIENS ET EXIGIBILITÉS

Rapport confidentiel

44. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit présenter à l'administrateur désigné un rapport confidentiel indiquant tous les biens lui appartenant qui ne sont pas des biens exemptés mentionnés à l'article 19, ainsi que ses exigibilités directes et ses engagements, dans les cas où ceux-ci risquent de susciter un conflit d'intérêts avec ses fonctions officielles.

Biens et exigibilités devant faire l'objet du rapport confidentiel

45. Les biens et exigibilités visés à l'article 44 comprennent:

a) les valeurs cotées en bourse de sociétés et de gouvernements étrangers et les régimes enregistrés d'épargne-retraite autogérés qui se composent de tels titres;

b) les intérêts dans une société en nom collectif, une entreprise personnelle, une entreprise en coparticipation, une société privée ou une entreprise familiale et, en particulier, dans une société ou entreprise qui possède ou contrôle des actions de sociétés publiques ou qui fait des affaires avec le gouvernement;

c) les propriétés agricoles exploitées à des fins commerciales;

d) les biens immobiliers qui ne font pas partie des biens exemptés mentionnés à l'article 19;

e) les marchandises, les marchés à terme et les devises étrangères détenus ou négociés à des fins de spéculation;

f) les biens dont le titulaire est le véritable propriétaire, qui ne sont pas des biens exemptés mentionnés à l'article 19 et dont la gestion est libre de tout lien de dépendance;

g) les prêts, garantis ou non, consentis à des personnes autres que les membres de la famille immédiate du titulaire;

h) tout autre bien ou exigibilité qui pourrait susciter un conflit d'intérêts réel ou potentiel, vu la nature particulière des fonctions officielles du titulaire; et

i) les exigibilités directes et les engagements relatifs aux biens mentionnés dans le présent article.

Dessaisissement

46.(1) Si l'administrateur désigné juge, après étude du rapport confidentiel présenté par le titulaire d'une charge publique de la catégorie B, qu'un bien particulier comporte un risque réel ou potentiel de conflit d'intérêts, le titulaire doit se dessaisir de ce bien. Il peut soit le vendre à un tiers avec qui il n'a aucun lien de dépendance, soit le déposer dans une fiducie, dont les plus courantes sont décrites à l'annexe.

(2) Pour l'application du présent code, les conditions du contrat de fiducie doivent être libellées de manière à ne laisser au titulaire d'une charge publique de la catégorie B aucun pouvoir de gestion ou de décision sur les biens placés en fiducie. Le SRGA peut agir à titre de fiduciaire pour une fiducie en compte bloqué ou une fiducie de conservation, mais non pour une fiducie sans droit de regard.

(3) Il incombe au SRGA de déterminer si la fiducie répond aux exigences du présent code. Le SRGA doit être consulté à cette fin avant que la fiducie soit établie ou lorsqu'un changement de type de fiducie est envisagé.

(4) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B peut, sur la recommandation du SRGA, obtenir de son ministère le remboursement des frais de fiducie ne dépassant pas les montants prévus à l'annexe.

ACTIVITÉS EXTÉRIEURES

47. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B peut occuper un emploi extérieur ou participer à d'autres activités, dans la mesure où cet emploi ou ces activités ne le soumettent pas à des exigences incompatibles avec ses fonctions officielles ou ne remettent pas en question sa capacité d'accomplir les devoirs de sa charge en toute objectivité. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit présenter à l'administrateur désigné un rapport confidentiel des activités extérieures auxquelles il participe et qui sont directement ou indirectement liées à ses fonctions officielles. L'administrateur désigné peut exiger que ces activités soient réduites, modifiées ou abandonnées s'il a été déterminé qu'il existe un risque réel ou potentiel de conflit d'intérêts.

CADEAUX, MARQUES D'HOSPITALITÉ ET AUTRES AVANTAGES

Interdiction d'accepter

48.(1) Sous réserve de l'article 49, le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit refuser tout cadeau, marque d'hospitalité ou autre avantage qui risque d'avoir une influence sur son jugement ou l'exercice de ses fonctions officielles.

(2) Il est interdit au titulaire d'une charge publique de la catégorie B d'accepter directement ou indirectement un cadeau, une marque d'hospitalité ou un avantage non visé au paragraphe 49(1), offert par une personne, un groupe ou un organisme qui entretient des rapports avec le gouvernement.

Acceptation admissible

49.(1) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B peut, à l'occasion d'activités liées à ses fonctions officielles, accepter des cadeaux, des marques d'hospitalité ou d'autres avantages d'une valeur peu importante, si ceux-ci:

a) sont conformes aux règles de la bienséance, de la courtoisie, du protocole ou de l'hospitalité;

b) ne sont pas de nature à laisser planer des doutes quant à l'objectivité ou à l'impartialité du titulaire; et

c) ne compromettent aucunement l'intégrité du gouvernement.

(2) Lorsque le titulaire d'une charge publique de la catégorie B se voit dans l'impossibilité de refuser un cadeau, une marque d'hospitalité ou un autre avantage, il doit le signaler immédiatement à l'administrateur désigné. L'administrateur désigné peut exiger qu'un cadeau de ce genre soit conservé par le ministère ou soit cédé à des fins charitables.

REFUS D'ACCORDER DES TRAITEMENTS DE FAVEUR

50.(1) Il est interdit au titulaire d'une charge publique de la catégorie B d'accorder, relativement à des questions officielles, un traitement de faveur à des parents ou amis, ou à des organismes dans lesquels lui-même, ses parents ou amis ont des intérêts.

(2) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit éviter de se placer ou sembler se placer dans des situations où il serait redevable à une personne ou à un organisme qui pourrait tirer parti d'un traitement de faveur de sa part.

(3) Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit obtenir l'autorisation de son supérieur avant de venir en aide à des personnes, physiques ou morales, dans leurs rapports avec le gouvernement, si une telle intervention n'entre pas dans ses attributions.

DÉSACCORD

51. En cas de désaccord entre le titulaire d'une charge publique de la catégorie B et l'administrateur désigné quant aux dispositions à prendre pour se conformer au présent code, les procédures de grief applicables aux titulaires de charge publique de la catégorie B doivent être suivies.

INOBSERVATION

52. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B qui ne se conforme pas aux dispositions des parties I et II s'expose aux mesures qu'aura établies l'autorité désignée, y compris, le cas échéant, le renvoi ou la révocation de sa nomination.

CHANGEMENTS ULTÉRIEURS

53. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie B doit informer sans délai l'administrateur désigné de tout changement touchant ses biens, ses exigibilités et ses activités extérieures qui pourrait faire l'objet d'un rapport confidentiel.

Partie III

MESURES D'OBSERVATION S'APPLIQUANT AUX ANCIENS TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE ET AUX TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE QUI S'APPRÊTENT À QUITTER LEUR POSTE

DÉFINITIONS

54. Les définitions qui suivent s'appliquent à la présente partie.

«administrateur désigné»

a) Le SRGA, agissant sous la direction générale du greffier du Conseil privé, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique visé à l'alinéa a) de la définition d'«autorité désignée»;

b) le sous-chef du ministère dont relève le titulaire, ou la personne désignée par le sous-chef pour administrer le présent code, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique visé à l'alinéa b) de la définition d'«autorité désignée»;

c) le chef de l'état-major, de la défense ou la personne désignée par lui pour administrer le présent code, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique visé à l'alinéa c) de la définition d'«autorité désignée»;

d) la personne désignée par le commissaire de la Gendarmerie royale du Canada pour administrer le présent code, dans le cas d'un titulaire d'une charge publique visé à l'alinéa d) de la définition d'«autorité désignée». (designated official)

«autorité désignée»

a) Le Premier ministre, dans le cas des titulaires de charge publique suivants:

(i) les ministres,

(ii) les secrétaires parlementaires,

(iii) les personnes nommées à une charge à plein temps par un ministre,

(iv) les membres du personnel soustrait d'un ministre, désignés par lui comme étant soumis aux dispositions de la présente partie,

(v) les personnes nommées à une charge à plein temps par le gouverneur en conseil, à l'exception des officiers de la Gendarmerie royale du Canada et des chefs de mission au sens de la *Loi sur le ministère des Affaires extérieures*;

b) le Conseil du Trésor, dans le cas des titulaires de charge publique suivants:

(i) les employés d'un ministère auprès desquels le Conseil du Trésor représente le gouvernement en tant qu'employeur,

(ii) les chefs de mission au sens de la *Loi sur le ministère des Affaires extérieures*;

c) le ministre de la Défense nationale, dans le cas des titulaires de charge publique qui sont des officiers ou des membres sans brevet d'officier des Forces armées canadiennes;

d) le commissaire de la Gendarmerie royale du Canada, dans le cas des titulaires de charge publique qui sont membres de la Gendarmerie royale du Canada. (designated authority)

«titulaire d'une charge publique»

a) Ministre;

b) Secrétaire parlementaire;

c) personne nommée à une charge à plein temps par le gouverneur en conseil, à l'exception du lieutenant-gouverneur d'une province et d'un juge qui touche un traitement en vertu de la *Loi sur les juges*;

d) employé d'un ministère qui occupe un poste de gestionnaire supérieur ou d'un niveau équivalent ou plus élevé et auprès duquel le Conseil du Trésor représente le gouvernement en tant qu'employeur;

e) membre du personnel soustrait d'un ministre, désigné par lui comme étant soumis aux dispositions de la présente partie;

f) personne nommée à une charge à plein temps par un ministre, désigné par lui comme étant soumis aux dispositions de la présente partie;

g) officier des Forces armées canadiennes qui est au rang de colonel ou à un rang équivalent ou supérieur;

h) officier de la Gendarmerie royale du Canada;

i) titulaire d'un poste désigné aux termes de l'article 55. (public office holder)

POSTES DÉSIGNÉS

55.(1) Le Conseil du Trésor peut, sur la recommandation du ministre responsable d'un ministère auprès duquel le Conseil du Trésor représente le gouvernement en tant qu'employeur, désigner comme étant assujetti à la présente partie tout poste de ce ministère qui est classé à un niveau inférieur à celui de gestionnaire supérieur, ou l'équivalent, et qui comporte des fonctions et des responsabilités qui soulèvent des inquiétudes quant aux possibilités mentionnées à l'article 57 à l'égard de l'après-mandat.

(2) Le ministre de la Défense nationale peut désigner comme étant assujetti à la présente partie tout poste des Forces armées canadiennes qui est de rang inférieur à celui de colonel, ou l'équivalent, et qui comporte des fonctions et des responsabilités du genre décrit au paragraphe (1).

(3) Le Solliciteur général peut désigner comme étant assujetti à la présente partie tout poste de la Gendarmerie royale du Canada qui est de rang inférieur à celui d'officier, ou l'équivalent, et qui comporte des fonctions et des responsabilités du genre décrit au paragraphe (1).

EXCLUSIONS

56.(1) Le Conseil du Trésor peut, sur la recommandation du ministre responsable d'un ministère auprès duquel le Conseil du Trésor représente le gouvernement en tant qu'employeur, exclure de l'application des articles 59 et 60 certains postes ou groupes de postes de ce ministère qui sont classés au niveau de gestionnaire supérieur ou à un niveau équivalent ou plus élevé, si ces postes ou groupes de postes répondent aux critères énoncés au paragraphe (4).

(2) Le ministre de la Défense nationale peut exclure de l'application des articles 59 et 60 certains postes ou groupes de postes des Forces armées canadiennes classés au rang de colonel ou à un niveau équivalent ou supérieur, si ces postes ou groupes de postes répondent aux critères énoncés au paragraphe (4).

(3) Le Solliciteur général peut exclure de l'application des articles 59 et 60 certains postes ou groupes de postes de rang d'officier au sein de la Gendarmerie royale du Canada, si ces postes ou groupes de postes répondent aux critères énoncés au paragraphe (4).

(4) Peuvent être exclus en vertu des paragraphes (1) à (3) les postes ou groupes de postes:

a) dont les fonctions et responsabilités ne suscitent aucune inquiétude quant aux possibilités mentionnées à l'article 57 à l'égard de l'après-mandat; ou

b) qui sont occupés par des personnes dont les connaissances et les compétences devraient, dans l'intérêt public, passer rapidement au secteur privé ou à d'autres secteurs gouvernementaux.

OBJET

57. Le titulaire d'une charge publique doit, après l'expiration de son mandat, se comporter de façon à ne pas tirer d'avantages indus de sa charge antérieure au service du gouvernement. L'observation des mesures énoncées dans la présente partie lui permettra de réduire au minimum les possibilités:

a) de se trouver dans des situations de conflits d'intérêts réels, potentiels ou apparents en raison des offres d'emploi qui lui viennent de l'extérieur alors qu'il est au service de l'État;

b) d'obtenir un traitement de faveur ou un accès privilégié au gouvernement après qu'il aura quitté sa charge publique;

c) d'utiliser pour son profit personnel les renseignements obtenus dans l'exercice de ses fonctions officielles avant qu'ils ne soient connus du public;

d) de tirer un avantage indu de sa charge pour obtenir des occasions d'emploi à l'extérieur.

MESURES D'OBSERVATION

Avant de quitter son poste

58.(1) Le titulaire d'une charge publique doit, dans l'exercice de ses fonctions officielles, éviter de se laisser influencer par des perspectives ou des offres d'emploi émanant de l'extérieur.

(2) Sous réserve du paragraphe (4), le titulaire d'une charge publique doit divulguer par écrit à l'administrateur désigné toutes les offres sérieuses d'emploi émanant de l'extérieur qui risquent de le placer dans une situation de conflit d'intérêts.

(3) Sous réserve du paragraphe (4), le titulaire d'une charge publique doit divulguer immédiatement par écrit à l'administrateur désigné toute offre d'emploi de l'extérieur qu'il accepte. Si l'administrateur désigné estime que le titulaire entretient des rapports officiels importants avec son futur employeur, le titulaire sera affecté à d'autres fonctions le plus tôt possible. La durée de cette nouvelle affectation entre dans le calcul de la période de restriction relative à un emploi qui est prévue aux articles 60 et 61.

(4) Les renseignements requis aux paragraphes (2) et (3) sont divulgués

a) au Premier ministre, dans le cas d'un ministre;

b) à la personne désignée par le Premier ministre, dans le cas d'un sous-chef;

c) au ministre, dans le cas du personnel soustrait d'un ministre et d'une personne nommée à une charge à plein temps par un ministre ou le gouverneur en conseil autre qu'une personne visée à l'alinéa b);

d) au ministre à qui il est affecté, dans le cas d'un secrétaire parlementaire.

Après avoir quitté son poste

Activités interdites

59. Il est interdit à un ancien titulaire d'une charge publique d'agir au nom ou pour le compte d'une personne, d'une société commerciale, d'une association ou d'un syndicat relativement à une procédure, à une transaction, à une négociation ou à une cause à laquelle le gouvernement du Canada est partie et

a) dans laquelle il a représenté ou conseillé un ministère; et

b) qui donnerait lieu à un avantage particulier ou de nature strictement commerciale ou privée.

Période de restriction

60. Sauf dans le cas des ministres, pour qui la période prescrite est de deux ans, il est interdit à un ancien titulaire d'une charge publique, dans l'année qui suit la cessation de ses fonctions:

a) d'accepter une nomination au conseil d'administration d'une entité avec laquelle il a eu des rapports officiels importants au cours de l'année ayant précédé la fin de son mandat, ou un emploi au sein d'une telle entité;

b) d'intervenir pour le compte ou au nom d'une autre personne ou d'une entité auprès d'un ministère avec lequel il a eu des rapports officiels importants au cours de l'année ayant précédé la fin de son mandat;

c) de donner des conseils, touchant les programmes ou les politiques du ministère pour lequel il travaillait ou avec lequel il entretenait d'importants rapports directs durant l'année précédant la fin de son mandat, à une personne qui pourrait se servir de ces conseils à des fins commerciales.

Réduction de la période de restriction

61.(1) À la demande du titulaire d'une charge publique ancien ou actuel, l'autorité désignée peut réduire la période de restriction relative à un emploi qui est prévue à l'article 60.

(2) Pour décider s'il convient de réduire la période de restriction relative à un emploi qui est prévue à l'article 60, l'autorité désignée tient compte des facteurs suivants:

a) les circonstances du départ du titulaire d'une charge publique ancien ou actuel qui a fait la demande;

b) les perspectives générales d'emploi du titulaire;

c) l'importance que le gouvernement attache aux renseignements obtenus par le titulaire dans le cadre de ses fonctions officielles;

d) l'opportunité de transférer rapidement au secteur privé ou à d'autres secteurs gouvernementaux les connaissances et compétences du titulaire;

e) la mesure dans laquelle le nouvel employeur pourrait tirer un avantage commercial indu de l'embauche du titulaire;

f) l'autorité et l'influence qu'exerce le titulaire dans l'accomplissement de ses fonctions officielles;

g) les dispositions prises dans d'autres cas.

(3) L'autorité désignée communique sa décision par écrit au demandeur visé au paragraphe (1), ainsi qu'à tous les ministères touchés par la décision.

COMITÉS CONSULTATIFS

62. L'autorité désignée peut mettre sur pied des comités consultatifs qui sont chargés de la conseiller sur l'application à des cas précis des mesures énoncées dans la présente partie et d'aider les titulaires de charge publique anciens ou actuels à comprendre comment ces mesures les touchent. Ces comités consultatifs doivent répondre sans délai aux demandes de conseils.

ARRANGEMENTS DE DÉPART

63. Avant le départ officiel du titulaire d'une charge publique, l'administrateur désigné communique avec lui pour le renseigner au sujet des exigences relatives à l'après-mandat et faciliter ainsi l'observation des mesures énoncées dans la présente partie.

NOUVEL EXAMEN

64. Le titulaire d'une charge publique ancien ou actuel peut demander à l'autorité désignée que soit réexaminée toute décision concernant les méthodes qu'il a à appliquer en vertu de la présente partie ou la réduction de la période de restriction. L'autorité désignée qui reçoit une telle demande peut charger un comité consultatif de lui soumettre des recommandations sur la question.

INOBSERVATION

65. Le titulaire d'une charge publique qui ne se conforme pas aux mesures d'observation énoncées dans la présente partie s'expose aux mesures qu'aura établies l'autorité désignée, y compris, le cas échéant, le renvoi ou la révocation de sa nomination.

Partie IV

MESURES D'OBSERVATION S'APPLIQUANT AUX EMPLOYÉS DES SOCIÉTÉS D'ÉTAT ET AUX TITULAIRES DE CHARGE PUBLIQUE, AU SENS DE L'ARTICLE 2, QUI NE SONT PAS SOUMIS AUX PARTIES II OU III

SOCIÉTÉS D'ÉTAT

66. Les sociétés d'État assujetties aux sections I à IV de la partie XII de la *Loi sur l'administration financière* seront sujettes à des mesures d'observation qu'elles établiront elles-mêmes en conformité avec les pratiques déjà en vigueur au sein de leur propre organisation.

LIEUTENANT-GOUVERNEUR

67. Les dispositions pertinentes de la partie II sont portées à l'attention des lieutenants-gouverneurs au moment de leur nomination.

FORCES ARMÉES CANADIENNES

68. Les officiers et les membres sans brevet d'officier des Forces armées canadiennes sont soumis à la partie I ainsi qu'au Code de discipline militaire et aux règlements et ordonnances pris en vertu de la *Loi sur la défense nationale* au sujet des conflits d'intérêts, qui remplacent les mesures d'observation énoncées à la partie II.

GENDARMERIE ROYALE DU CANADA

69. Les membres de la Gendarmerie royale du Canada sont soumis à la partie I ainsi qu'aux dispositions sur les conflits d'intérêts contenues dans la *Loi sur la Gendarmerie royale du Canada* et les ordres permanents du commissaire, qui remplacent les mesures d'observation énoncées à la partie II.

ÉCHANGES CANADA

70.(1) Avant de conclure une entente visant l'affectation d'une personne dans le cadre du programme Échanges Canada, les parties à l'entente doivent s'assurer qu'il n'y a aucun risque important de conflit d'intérêts. Dans le cas contraire, elles doivent prendre les mesures qui s'imposent pour éviter toute situation de conflits d'intérêts.

(2) Les personnes qui acceptent une affectation au service du gouvernement dans le cadre du programme Échanges Canada doivent agir, après la cessation de leurs fonctions, de façon à ne pas tirer un avantage indu de leur affectation antérieure.

OFFICES, COMMISSIONS ET AUTRES TRIBUNAUX

71.(1) Les fonctionnaires, les commis et les employés des offices, commissions ou autres tribunaux fédéraux, au sens de la *Loi sur la Cour fédérale*, sont soumis aux mesures d'observation établies par leur organisme respectif.

(2) Les offices, commissions et autres tribunaux fédéraux, au sens de la *Loi sur la Cour fédérale*, doivent établir en consultation avec le SRGA des mesures d'observation écrites qui seront adoptées dans l'année qui suit la mise en vigueur du présent code et publiées dans le premier rapport annuel de l'organisme qui suivra l'adoption de ces mesures.

EMPLOYEURS DISTINCTS

72.(1) Les dispositions de la partie II qui visent les titulaires de charge publique de la catégorie B s'appliquent, compte tenu des adaptations de circonstance, aux employés d'un employeur distinct, au sens de la *Loi sur les relations de travail dans la Fonction publique*, sauf que l'autorité désignée pour ces employés est le premier dirigeant, ou l'équivalent, de l'employeur distinct.

(2) La partie III s'applique, compte tenu des adaptations de circonstance, aux employés d'un employeur distinct, au sens de la *Loi sur les relations de travail dans la Fonction publique*, qui sont classés au niveau de gestionnaire supérieur ou à un niveau équivalent ou plus élevé, sauf que l'autorité désignée pour ces employés est le premier dirigeant, ou l'équivalent, de l'employeur distinct.

Partie V

DISPOSITIONS TRANSITOIRES

73. La personne qui a été nommée à titre inamovible avant la date d'entrée en vigueur du présent code peut se conformer ou non de son plein gré; elle doit cependant s'y conformer si elle est nommée à nouveau après cette date.

74. Le titulaire d'une charge publique de la catégorie A, le titulaire d'une charge publique de la catégorie B au sens du paragraphe 2(2) ou le titulaire d'une charge publique au sens de l'article 54 qui, immédiatement avant l'entrée en vigueur du présent code, était tenu de respecter les lignes directrices du gouvernement relatives aux conflits d'intérêts durant ou après le mandat, continue d'y être assujetti, plutôt qu'au présent code, jusqu'à ce que l'administrateur désigné ait terminé l'examen des dispositions prises pour assurer l'observation du présent code. L'administrateur désigné termine cet examen dans l'année qui suit la date de la signature par le titulaire du document visé au paragraphe 8(2).

Annexe

FIDUCIES

1. Les fiducies suivantes, qui sont parmi les plus courantes, peuvent être établies par le titulaire d'une charge publique pour réaliser les dessaisissements requis par le présent code:

a) *LA FIDUCIE SANS DROIT DE REGARD*

La fiducie sans droit de regard est une formule selon laquelle le fiduciaire décide de tout investissement concernant la gestion des biens en fiducie, sans instructions ni surveillance de la part du titulaire d'une charge publique qui a placé ses biens dans la fiducie.

Le titulaire d'une charge publique (le constituant) ne reçoit que les renseignements requis aux fins des déclarations exigées par la loi. Le titulaire d'une charge publique qui établit une fiducie sans droit de regard peut en toucher les revenus, y déposer ou en retirer des capitaux et être informé de la valeur globale des fonds en fiducie.

b) *LA FIDUCIE EN COMPTE BLOQUÉ*

La fiducie en compte bloqué est une formule selon laquelle le fiduciaire conserve les biens essentiellement dans le même état que celui où ils étaient au moment de l'établissement de la fiducie. Le titulaire d'une charge publique qui établit une telle fiducie est habilité à en toucher les revenus. La fiducie en compte bloqué n'est pas indiquée pour les biens qui exigent de fréquentes décisions de la part du fiduciaire (par exemple, valeurs convertibles et biens immobiliers) et pour les biens facilement influencés par les décisions du gouvernement.

c) *LA FIDUCIE DE CONSERVATION*

La fiducie de conservation est une formule selon laquelle le fiduciaire conserve les droits dans une société de portefeuille constituée à des fins de planification successorale, essentiellement dans le même état que celui où ils étaient au moment de l'établissement de la fiducie.

Le constituant prend des dispositions pour qu'une tierce partie exerce son droit de vote relativement aux actions qu'il détient dans la société de portefeuille et veille à ce que ces dispositions ne donnent pas lieu à un conflit d'intérêts. La fiducie de conservation n'engendre habituellement aucun revenu pour le constituant.

Cette forme de dessaisissement est pratique pour le titulaire d'une charge publique qui possède des biens devant être gérés de façon particulière par l'entremise d'une société de portefeuille à des fins de planification successorale.

DISPOSITIONS COMMUNES AUX FIDUCIES

2. Les dispositions communes aux fiducies sont les suivantes:

a) La garde des biens:

Les biens placés en fiducie sont dévolus au fiduciaire.

b) Pouvoir de gestion ou de contrôle:

Le titulaire d'une charge publique (le constituant) ne peut exercer aucun pouvoir de gestion ni de contrôle sur les biens en fiducie. Pour sa part, le fiduciaire ne peut demander ni recevoir des instructions ou des conseils du titulaire au sujet de la gestion ou de l'administration des biens.

c) Liste des biens:

La liste des biens en fiducie est annexée au contrat de fiducie.

d) Durée de la fiducie:

La fiducie continue d'exister tant que le titulaire d'une charge publique qui l'a établie occupe un poste auquel ce genre de dessaisissement convient. La fiducie peut être dissoute dès qu'elle ne contient plus de biens.

e) Remise des biens en fiducie

Le fiduciaire remet les biens en fiducie au titulaire d'une charge publique dès que la fiducie est dissoute.

FIDUCIAIRES

3. Il importe de choisir le fiduciaire avec soin,quelle que soit la formule de fiducie adoptée. Si un seul fiduciaire est nommé, autre que le SRGA, il doit être:

a) un fiduciaire public;

b) une société reconnue qui a qualité pour s'acquitter des fonctions de fiduciaire, telle qu'une compagnie de fiducie ou une société de placement; ou

c) un particulier qui s'acquitte de ce genre de tâches dans le cadre de son travail.

4. Si un seul fiduciaire est nommé, aucun lien de dépendance ne doit exister entre lui et le titulaire d'une charge publique.

5. S'il y a plusieurs fiduciaires, au moins l'un d'eux doit être un fiduciaire public ou une société n'ayant aucun lien de dépendance avec le titulaire d'une charge publique.

CONTRATS DE FIDUCIE

6. Le SRGA peut fournir des modèles de contrat acceptables pour la fiducie sans droit de regard, la fiducie en compte bloqué ou la fiducie de conservation. Toute modification à ces modèles est soumise à l'approbation du SRGA.

DÉPÔT DES DOCUMENTS DE FIDUCIE

7. Quelle que soit la formule de fiducie adoptée, le titulaire d'une charge publique est tenu de transmettre au SRGA une copie de tout instrument portant création d'une fiducie. Les renseignements complets sur la fiducie sont versés dans le dossier confidentiel du titulaire et ne peuvent être consultés en aucun cas. Le seul renseignement qui peut être divulgué à ce sujet est la confirmation de l'existence de la fiducie.

REMBOURSEMENT DES FRAIS

8. Sur la recommandation du SRGA, les frais qui suivent peuvent être remboursés lorsque la fiducie a été établie pour l'observation des mesures énoncées dans le présent code:

a) les honoraires d'avocat et les frais de comptabilité et de transfert raisonnables liés à la création de la fiducie;

b) les honoraires d'avocat et les frais de comptabilité et de transfert raisonnables engagés pour la dissolution de la fiducie;

c) les frais annuels, réels et raisonnables, engagés pour le maintien et l'administration de la fiducie, à savoir:

(i) un maximum de 500 $ pour un portefeuille ayant une valeur marchande d'au plus 100 000 $, et

(ii) un maximum de 5 000 $ pour un portefeuille ayant une valeur marchande de plus de 100 000 $, soit 0,5 pour cent sur les premiers 400 000 $ et 0,25 pour cent sur la fraction en sus de 400 000 $.

Le titulaire d'une charge publique est responsable de tout rajustement de l'impôt sur le revenu qui pourrait découler du remboursement des frais de fiducie.

Annexe G

Lettre du Premier ministre Pierre Elliott Trudeau, en date du 28 avril 1980

CANADA

PRIME MINISTER • PREMIER MINISTRE

le 28 avril 1980

Cher collègue,

Vous trouverez ci-joint les lignes directrices qui forment le régime relatif aux conflits d'intérêts pour les ministres et fixent les normes de conduite attendues des ministres et des non-fonctionnaires de leur cabinet dans l'exercice de leur fonctions.

Le principe de l'objectivité et du désintéressement dans l'exercice des fonctions officielles est au coeur même de notre régime gouvernemental. Il est donc essentiel que les ministres aient une conduite irréprochable et qu'ils vaquent à leurs affaires personnelles de façon qu'elles n'entrent pas en conflit, et ne semblent pas entrer en conflit, avec leurs fonctions et responsabilités publiques.

Permettez-moi de vous rappeler que nous avons décidé de ne pas appliquer les exigences de ces lignes directrices aux conjoints et enfants à charge. Le principe selon lequel mari et femme peuvent souhaiter poursuivre des carrières et des activités distinctes prévaut de plus en plus dans notre société, et nous sommes tous convenus qu'il serait injuste d'imposer à nos conjoints des restrictions considérées comme inacceptables par la société en général. Le même raisonnement s'applique aux arrangements pris à l'égard des enfants à charge par le conjoint, en tant que partenaire de la cellule familiale.

L'honorable Marc Lalonde
Ministre de l'Energie, des Mines
et des Ressources
Pièce 515-S
Chambre des communes
Ottawa (Ontario)

Toutefois, cette décision ne relève pas les ministres et leur famille immédiate de la responsabilité individuelle qu'ils ont de faire preuve de vigilance et de mesure afin d'éviter toute apparence de conflit d'intérêt. Je suis certain que les ministres pourront compter sur l'appui de leur famille pour se conformer aux normes de conduite qui leur sont imposées à titre de détenteurs d'une charge publique.

Les ministres doivent divulguer au sous-registraire général adjoint, à titre confidentiel, tous leurs biens, redevances et activités, y compris les testaments et les fiducies dont ils sont responsables, dans les 60 jours qui suivent leur nomination au Cabinet ou l'entrée en vigueur des présentes lignes directrices. Ils doivent prendre toutes les dispositions nécessaires pour se conformer aux lignes directrices dans les 120 jours qui suivent leur nomination ou l'entrée en vigueur des présentes lignes directrices.

Je vous communiquerai bientôt les exigences relatives aux conflits d'intérêts qui s'appliquent aux non-fonctionnaires de votre cabinet. Je voudrais toutefois profiter de l'occasion pour vous demander de veiller à ce que ces derniers comprennent qu'ils doivent également avoir une conduite irréprochable et se conformer, au départ, aux lignes directrices relatives aux conflits d'intérêts touchant les fonctionnaires (CP-1973-4065).

Il convient également de vous souligner et, par votre entremise de souligner aux non-fonctionnaires de votre cabinet, l'importance d'éviter en tout temps que vos rapports avec des membres d'organismes judiciaires ou quasi judiciaires puissent donner l'impression d'une ingérence dans l'exercice de leurs fonctions.

M. D.R. Taylor, sous-registraire général adjoint (4e étage, Immeuble Trafalgar, 207, rue Queen, Ottawa (Ontario), K1A 0C9, tél. : 995-0721) administrera les lignes directrices ci-jointes en mon nom. Vous pourrez donc lui adresser toutes vos questions concernant leur application.

Veuillez agréer, cher collègue, l'expression de mes meilleurs sentiments.

Annexe H

Lettre du Premier ministre Brian Mulroney, en date du 9 septembre 1985

CANADA

PRIME MINISTER • PREMIER MINISTRE

le 9 septembre 1985

LETTRE OUVERTE AUX DÉPUTÉS ET SÉNATEURS

Chers collègues,

L'un des grands principes, je pourrais même dire un impératif, de l'administration publique est que pour fonctionner efficacement en régime démocratique, le gouvernement et la fonction publique doivent jouir de la confiance de la population qu'ils servent. Pour bien mériter cette confiance, le gouvernement doit être en mesure d'assurer une gestion compétente et, surtout, être guidé dans ses actes par les plus hautes normes de conduite.

À cette fin, je dépose aujourd'hui devant la Chambre un ensemble de documents expliquant en détail les initiatives qu'entend prendre dès maintenant le gouvernement en ce qui concerne l'éthique dans le secteur public. Je veux par la présente vous fournir certaines explications à ce sujet et vous informer d'autres mesures qui viendront bientôt compléter les initiatives annoncées aujourd'hui. Le train de mesures envisagées comprend sept volets:

1. un nouveau Code régissant la conduite des titulaires de charges publiques en ce qui concerne les conflits d'intérêts et l'après-mandat **(déposé)**;

2. des instructions aux ministres leur imposant des limites strictes et précises en ce qui concerne l'attribution d'emplois ou de contrats à des membres de leur famille **(déposé)**;

3. des lettres aux chefs des partis d'opposition au sujet des normes d'éthique régissant la conduite des députés et sénateurs **(déposé)**;

4. un programme expérimental d'examen par le Parlement des nominations faites par le gouverneur en conseil;

5. l'enregistrement des activités de lobbying;

6. des conseils aux sociétés d'État sur la façon appropriée d'envisager leurs rapports avec le gouvernement **(déposé)**; et

7. un examen du processus des nominations à la magistrature.

Nous n'avons pas pris de décision définitive à l'égard de tous ces volets, mais ils constituent ensemble une indications sûre de nos intentions futures. Certains éléments, comme le Code régissant les conflits d'intérêts et l'après-mandat, sont prêts à être appliqués. Le Code prendra effet le 1er janvier 1986, une fois l'infrastructure nécessaire en place. Dans l'intervalle, les ministres et les personnes nommées par le gouverneur en conseil veilleront à se conformer à ses dispositions. D'autres éléments, comme le programme expérimental d'examen par le Parlement des nominations faites par le gouverneur en conseil, seront mis au point au cours de discussions avec les chefs des partis d'opposition et profiteront sans doute de l'expérience acquise. D'autres, enfin, comme l'examen du processus des nominations à la magistrature, exigeront des consultations suivies avant qu'il soit possible de présenter des propositions détaillées.

L'important, c'est que, pour la première fois de notre histoire, le gouvernement a saisi le Parlement d'un programme d'initiatives concernant l'éthique dans le secteur public. Ce programme est la preuve tangible que le gouvernement est déterminé à faire en sorte que les plus hautes normes soient respectées dans la conduite des affaires de l'État. Si vous me le permettez, j'aimerais aborder successivement chacun de ses volets:

1. CODE RÉGISSANT LES CONFLITS D'INTÉRÊTS

L'une des premières mesures que j'ai prises à mon arrivée au pouvoir a été de confier au vice-premier ministre le mandat:

> "[d'examiner] les lignes directrices actuelles sur les conflits d'intérêts et l'après-mandat... en vue de faire des recommandations sur l'opportunité de modifier les deux régimes actuels."

Le rapport du vice-premier ministre a servi de fondement au nouveau Code régissant la conduite des titulaires de charges publiques en ce qui concerne les conflits d'intérêts et l'après-mandat déposé aujourd'hui.

Le nouveau Code constitue une amélioration marquée par rapport au régime précédent:

- Il énonce des principes qui s'appliquent à beaucoup plus de gens qu'auparavant, soit à presque toute personne rémunérée par l'État. Font exception les juges et les agents et employés du Parlement qui ont été soustraits à ses dispositions pour des motifs constitutionnels. J'ai toutefois écrit aux présidents de la Chambre et du Sénat pour leur suggérer d'examiner la possibilité d'adopter un régime semblable en ce qui concerne les employés des deux chambres. Ces lettres font partie des documents qui seront déposés.

- Il prévoit des mécanismes d'application en ce qui concerne l'après-mandat, ce qui n'existait pas jusque-là. Ainsi, il est interdit aux titulaires de charges publiques de faire affaire avec toute personne qui contrevient aux dispositions relatives à l'après-mandat.

- Il interdit expressément les changements d'allégeance, de la même façon qu'un avocat n'est pas libre de représenter successivement les deux parties dans une cause.

- Il attribue clairement les responsabilités et impose l'obligation de rendre compte.

- Il est plus équitable envers les personnes concernées, car les mesures d'application permettent de tenir compte à la fois de l'intérêt public et des particularités de chaque cas.

- Il est plus clair et plus précis et regroupe en un seul document ce qui se trouvait auparavant dans cinq.

C'est essentiellement dans sa précision et sa justice que réside la force du nouveau Code car, en dernière analyse, le succès du nouveau régime dépendra de la bonne volonté des titulaires de charges publiques et de leur dévouement à l'intérêt public. À mon avis, le nouveau Code parvient, tâche délicate et difficile s'il en est, à instaurer un sain équilibre entre la protection de l'intérêt public et la justice à l'égard de l'individu.

C'est au Premier ministre Pearson, il y a plus de vingt ans, que nous devons les premières tentatives visant à édicter des règles d'éthique à l'intention des titulaires de charges publiques. Près de dix ans plus tard, le Premier ministre Trudeau s'est penché à nouveau sur la question et a apporté des améliorations. Nous nous somme inspirés de ces lignes directrices et de l'expérience acquise sous leur régime pour élaborer le nouveau Code.

Nous avons également pu nous prévaloir de l'analyse et des conclusions du Rapport du Groupe de travail sur les conflits d'intérêts. Je me permets encore une fois de souligner les efforts de l'honorable Michael Starr et de l'honorable Mitchell Sharp, ainsi que ceux du député d'Etobicoke-Lakeshore, qui a agi à titre de directeur exécutif du Groupe de travail. Ils pourront constater que le nouveau Code reprend certaines de leurs réflexions et que l'expression de leurs pensées s'y retrouve textuellement à l'occasion.

En résumé, le nouveau Code, même s'il porte la griffe de l'actuel gouvernement, constitue de toute évidence une étape d'un processus évolutif.

Nous nous sommes donnés beaucoup de mal pour que le nouveau Code établisse sans équivoque que la responsabilité ultime à l'égard des normes de conduite au gouvernement fédéral est celle du Cabinet et, plus spécifiquement, la mienne.

C'est à vous, messieurs les députés, que le gouvernement doit rendre compte directement de l'exécution de cette responsabilité et, par votre entremise, à la population du Canada. Nulle part dans ce Code ne prévoit-on d'organisme quasi indépendant sur qui le gouvernement pourrait se décharger de ses responsabilités. Vous n'y trouverez rien non plus qui nous relève, mes collègues et moi-même, de l'obligation d'exercer

notre jugement. De toute évidence, il pourra à l'occasion s'avérer nécessaire qu'une tierce partie procède à un examen impartial de la question. Le gouvernement dispose déjà de mécanismes qui lui permettent de le faire. Toutefois, le recours à ces mécanismes ne le dispensera pas de l'obligation de prendre une décision et d'en être comptable devant la Chambre. Les principes d'un gouvernement responsable et de la primauté du Parlement sont respectés et consacrés.

Même si les circonstances peuvent parfois le justifier, il est arrivé trop souvent par le passé que le gouvernement canadien mette sur pied des organismes quasi indépendants et leur confie d'importants secteurs de la politique publique. Trop souvent, des règlements se sont ainsi substitués à l'exercice du jugement. Il s'agissait habituellement, du moins peut-on l'espérer, de soustraire les secteurs en question au désordre apparent, et parfois à la confusion, de l'arène politique. Cela a eu trop fréquemment pour effet de simplement substituer un décisionnaire nommé à un représentant élu, et la Chambre se retrouvait dans la position ingrate et frustrante d'être incapable d'avoir une influence quelconque sur les grandes orientations et d'exiger qu'on lui rende compte directement.

Néanmoins, si c'est maintenant au gouvernement qu'il appartient de rendre compte de l'application des normes d'éthique, le Code continue de tenir chaque titulaire d'une charge publique responsable de sa propre conduite. Il énonce clairement ce qu'on attend de chacun d'eux, de même que les critères et les mécanismes dont on se servira pour évaluer la façon dont chacun se conforme aux normes énoncées et pour prendre les sanctions nécessaires à l'égard de ceux qui négligent de le faire.

Je suis convaincu que le nouveau Code est plus simple, plus équitable, mais quand même plus strict que les initiatives antérieures et qu'il constitue un progrès sensible sur le plan de la protection de l'intérêt public.

2. ATTRIBUTION D'EMPLOIS OU DE CONTRATS

Je désire maintenant traiter du recrutement de membres de la famille. La deuxième partie de la lettre par laquelle le Code régissant les conflits d'intérêts a été transmis aux ministres contient les directives que je leur donne à cet égard.

Dans les démocraties parlementaires, même dans celles du type canadien où un processus de nomination impartial sert à pourvoir à la majorité des postes de la fonction publique, un certain nombre de postes supérieurs clés sont habituellement comblés à titre discrétionnaire par le gouvernement du jour.

Certaines nominations sont ainsi, pour des raisons importantes de politique publique, laissées entièrement au jugement du gouvernement du jour. Si les gouvernements changent, c'est parce que les électeurs désirent voir un changement dans la politique publique, ainsi que dans les méthodes que le gouvernement emploie pour traiter avec le public et ses orientations à cet égard.

L'appareil gouvernemental est maintenant si vaste et complexe que 40 ministres du Cabinet agissant sans aide ne pourraient jamais apporter rapidement les changements d'orientation souhaités. Pour ce faire, ils ont besoin d'autres personnes qui pensent comme eux, à qui ils peuvent faire confiance et qui partagent leur désir de changement. À cette fin, des fonctions doivent souvent être déléguées à des adjoints politiques et même personnels - des personnes compétentes, qualifiées, qui ont les mêmes principes et le même point de vue. La coutume et les conventions, comme je l'ai déjà mentionné, restreignent l'exercice des pouvoirs discrétionnaires dans certains cas. En règle générale, le processus d'imputabilité politique garantit que des personnes capables, qualifiées et compétentes seront choisies. Agir autrement risquerait de mettre la Chambre dans l'embarras, de faire payer aux députés le mécontentement de l'électorat et de compromettre la réalisation des objectifs du gouvernement.

Toutefois, l'exercice de ce pouvoir discrétionnaire a certaines limites, qui ne doivent pas être franchies. Ma lettre aux ministres expose en détail celles qui s'appliquent aux membres de la famille. En voici un résumé:

- Nul ministre du Cabinet ne doit engager un membre de sa famille immédiate ni conclure un marché avec lui pour son propre compte ou pour celui d'un ministère ou organisme dont il est responsable.

- Nul ministre du Cabinet, et nul ministère ou organisme dont il est responsable, ne doit, sauf par le truchement d'un processus de sélection appliqué de façon impartiale, retenir les services de membres de la famille immédiate de son conjoint, de ses collègues

du Cabinet ou de ses collègues du caucus. Le personnel soustrait du ministre fait cependant exception à cette règle.

- Le même processus impartial s'applique aux organismes où des membres de la famille occupent des postes supérieurs d'autorité.

Évidemment, il y aura des occasions où il conviendra d'agir autrement dans l'intérêt public. Je les donne dans ma lettre.

J'ai tenté, dans la mesure de mes capacités, d'assurer les Canadiens que le gouvernement n'aura pas des pratiques de recrutement entachées de favoritisme, mais qu'il ne refusera pas non plus arbitrairement l'occasion de servir leur pays à ceux que le destin a fait naître dans la famille d'un député.

3. NORMES D'ÉTHIQUE RÉGISSANT LA CONDUITE DES DÉPUTÉS ET SÉNATEURS

Parallèlement au dépôt du Code régissant les conflits d'intérêts, j'ai écrit aux chefs des partis d'opposition pour sonder leur opinion quant à l'opportunité d'établir, de concert avec le leader du gouvernement à la Chambre, des normes de conduite semblables pour tous les députés.

On se rappellera peut-être que le Président du Conseil privé a déposé en juillet 1973 un livre vert sur les députés et les conflits d'intérêts. Ce document a été renvoyé au Comité permanent des privilèges et des élections l'année suivante et déposé au Sénat en 1975. En 1975 et 1976, respectivement, le Comité permanent de la Chambre chargé des privilèges et des élections et le Comité permanent du Sénat chargé des affaires juridiques et constitutionnelles ont remis chacun un rapport sur le livre vert. Aucun de ces rapports n'a fait l'objet d'un débat dans l'une ou l'autre chambre.

Plus tard, en juin 1978, une Loi sur l'indépendance du Parlement a fait l'objet d'une première lecture à la Chambre. Présenté de nouveau en octobre, ce projet de loi a fait l'objet d'une deuxième lecture et a été renvoyé au Comité permanent des privilèges et des élections le 8 mars 1979. Il est resté au Feuilleton depuis, le Parlement ayant ajourné 18 jours plus tard.

Maintenant que le gouvernement s'est donné une responsabilité accrue et plus précise à l'égard des normes de conduite, il me semble que le moment est bien choisi pour les députés et les sénateurs d'étudier leurs propres règles de conduite pour voir s'il n'y aurait pas lieu de les mettre à jour elles aussi. Un tel geste de leur part permettrait, je crois, de donner à la population une meilleure assurance que tous ses représentants élus, et ceux qui ont été choisis pour servir leur pays au Sénat, sont résolus à régler leur conduite d'après les normes les plus élevées.

4. EXAMEN PARLEMENTAIRE DES NOMINATIONS

Le quatrième volet du train de mesures déposé aujourd'hui consistera en une étude expérimentale des nominations effectuées par le gouverneur en conseil. J'insiste d'ailleurs sur le mot "expérimentale".

Le gouvernement a promis pendant la campagne électorale d'entamer une telle étude. Lorsque nous avons pris les rênes du gouvernement, nous avons demandé à la Chambre de charger un comité spécial présidé par le député de Saint-Jean-Est de présenter des recommandations sur cette question et sur d'autres aspects de la réforme parlementaire. Nous n'avons pris aucune mesure à l'égard du processus de nomination avant de recevoir les conseils de ce Comité, qui a maintenant présenté son excellent rapport. Je félicite le président, l'honorable James McGrath, et ses collègues de tous les partis pour leur examen pondéré et détaillé ainsi que leur créativité et l'originalité de leur pensée. Comme je l'ai déjà dit, le gouvernement est très favorable aux propositions du Comité. Mon collègue, le président du Conseil privé, travaille maintenant à notre réponse.

Dans l'intervalle, et pour montrer notre engagement et notre sincérité, nous avons décidé de donner à la Chambre l'occasion de revoir, à titre expérimental, toutes les nominations du gouverneur en conseil faites depuis l'accession au pouvoir du gouvernement, et celles qu'il est prévu de faire.

Je ne peux pas vous donner tous les détails de ce processus cet après-midi. Je puis cependant vous dire que nous consulterons les chefs des partis d'opposition et que nous déterminerons dans une certaine mesure la marche à suivre pendant nos discussions avec eux. Par exemple, des paramètres

devront évidemment être établis au sujet des questions qui peuvent être posées. Nous ne pouvons pas nous fonder sur le régime en vigueur aux États-Unis parce que leur système est très différent du nôtre. Nos sous-ministres, encore une fois à titre d'exemple, n'ont ni le droit ni le pouvoir de faire des observations sur les politiques adoptées ou envisagées par le gouvernement. Ils ne peuvent que les expliquer. Cette seule différence illustre l'étendue de l'écart entre le Canada et son voisin du Sud.

Étant donné qu'à ma connaissance aucun autre pays ayant un gouvernement parlementaire de type britannique n'a entrepris un tel examen, nous devrons procéder avec prudence et ne pas oublier que nous sommes en territoire inconnu. Le Parlement n'est pas une institution qui s'adapte bien à des changements radicaux de son mode de fonctionnement. C'est pour cette raison que nous commencerons notre étude à un point non loin de celui où certains croient que nous devrions la terminer.

Certains experts constitutionnels m'ont averti que j'ai tort de prendre cette mesure, qu'elle est étrangère à notre système de gouvernement et incompatible avec lui. Je ne suis pas d'accord avec ces derniers, mais je ne suis pas inconscient des risques que je cours. C'est pourquoi je suis pleinement disposé à mettre fin à cette expérience et à repenser la question s'il semble qu'elle prend une mauvaise tournure.

Je demande à la Chambre de voir dans cette mesure inédite une possibilité, un point de départ, et de travailler avec mes collègues et moi pour veiller à ce qu'elle évolue jusqu'à devenir un mécanisme que d'autres démocraties parlementaires voudront adopter.

5. LÉGISLATION EN MATIÈRE DE LOBBYING

Le cinquième élément de notre démarche à l'égard de l'éthique dans le secteur public concerne le projet du gouvernement de présenter en Chambre, dans les plus brefs délais, une loi visant à réglementer le lobbying et à en contrôler le processus en fournissant une source d'informations fiables et exactes sur les activités des lobbyistes. Nous exigerons entre autres que les lobbyistes payés s'enregistrent et déclinent l'identité de leurs clients. Ces mesures permettront aux personnes abordées par des lobbyistes agissant pour le compte de sociétés, d'associations ou de syndicats

canadiens, et par des agents représentant des gouvernements ou des intérêts étrangers, de savoir clairement à qui elles ont affaire.

J'ai donc demandé à mon collègue le ministre de la Consommation et des Corporations de préparer de toute urgence des mesures législatives pour régir le lobbying.

Il ne faut pas croire par là que le gouvernement est au courant d'écarts de conduite particuliers de lobbyistes ou qu'il juge le lobbying inconvenant. Cette pratique joue, au contraire, un rôle important: elle fait en sorte que les gouvernements, en prenant des décisions qui nous touchent tous, tinnent compte de la multiplicité des intérêts en jeu. Le gouvernement croit seulement que quelque chose d'aussi important ne doit pas être enveloppé de mystère.

6. CONSEIL AUX SOCIÉTÉS D'ÉTAT

Sixième élément de notre train de mesures relatives à l'éthique dans le secteur public, j'ai déposé une lettre que le secrétaire du Cabinet a envoyée à tous les présidents de sociétés d'État, pour les informer que, de l'avis du gouvernement, les rapports entre leur société et le gouvernement devraient se faire directement entre leurs cadres supérieurs et les membres du gouvernement sans passer par des intermédiaires. Je suis sûr qu'ils reconnaîtront la sagesse du conseil et qu'ils agiront en conséquence.

Heureusement, la pratique ne s'est pas répandue et les quelques cas enregistrés ont été exceptionnels. Toutefois, nous ne voulons pas, par inaction, voir le phénomène s'amplifier ou se poursuivre. Il constitue un gaspillage des deniers publics et est contraire aux relations franches et directes (quoique à distance) qu'envisage le Parlement.

7. NOMINATIONS À LA MAGISTRATURE

Septièmement, et dernièrement, je voudrais annoncer à la Chambre que mon collègue le ministre de la Justice examine de près le processus des nominations à la magistrature. Le Ministre, depuis le début de son mandat, a pris des mesures pour améliorer la pratique de consultations avec les provinces, la magistrature et le Barreau.

Au cours de son examen, le Ministre pourra profiter d'une étude des plus intéressantes sur la question que vient de terminer un comité de l'Association du barreau canadien. Je tiens à féliciter le Barreau de cette initiative et à préciser que nous suivrons de près son examen du rapport et attendrons ses conclusions avec beaucoup d'intérêt. Dans l'intervalle, le Ministre poursuivra de vastes consultations dans ce secteur d'une importance capitale.

Conclusion

Cette série de réformes témoigne de l'intention du gouvernement d'adopter des normes d'éthique dignes du respect de tous les Canadiens. Nous souhaitons de cette façon approfondir le processus de renouveau national en ravivant la foi des Canadiens dans les institutions gouvernementales. Nombre de ces mesures sont attendues depuis fort longtemps, et Dieu sait combien le gouvernement aurait parfois souhaité qu'elles existent déjà. Elles sont maintenant en place, ou sur le point de l'être, et nous pouvons nous réjouir de l'avènement prochain d'une nouvelle ère de confiance et de respect.

Je vous prie de recevoir, chers collègues, l'expression de mes cordiales salutations.

Annexe I

Entente concernant la société sans droit de regard entre Sinclair McKnight Stevens et le National Victoria and Grey Trust Company

LA PRÉSENTE CONVENTION, conclue le 19 octobre 1984,

ENTRE

SINCLAIR McKNIGHT STEVENS, du canton de King, dans la municipalité régionale de York, province de l'Ontario, ci-après appelé "le constituant",

D'UNE PART,

ET

NATIONAL VICTORIA AND GREY TRUST COMPANY, ci-après appelée "le fiduciaire"

D'AUTRE PART,

ATTENDU QUE le constituant est assujetti aux Lignes directrices concernant les conflits d'intérêt à l'intention des ministres de la Couronne (ci-après appelées "les lignes directrices");

ET ATTENDU QUE le constituant, pour se conformer aux lignes directrices, a transféré au fiduciaire les biens énumérés à l'annexe A des présentes aux termes des engagements de fiducie énoncés aux présentes;

PAR CONSÉQUENT, LA PRÉSENTE CONVENTION FAIT FOI du fait qu'en contrepartie des déclarations et des engagements mutuels y énoncés, les parties promettent, conviennent et reconnaissent mutuellement que les biens ainsi transférés au fiduciaire, de même que tous les autres biens qui peuvent en tenir lieu ou s'y ajouter, (ci-après appelés "le fonds fiduciaire"), seront détenus par le fiduciaire aux termes de l'engagement de fiducie suivant :

1. Durant la vie du constituant, le fiduciaire doit investir de façon continue le fonds fiduciaire ou son solde et en verser le revenu net au constituant ou à son compte; le fiduciaire doit toutefois verser au constituant ou à son compte le ou les montants provenant du capital du fonds fiduciaire que le constituant peut à l'occasion demander par écrit, mais durant la période fiduciaire obligatoire définie aux présentes, ces paiements en capital doivent se faire en argent comptant et non en nature.

2. Au décès du constituant, le fiduciaire doit payer ou transférer aux administrateurs de la succession du constituant le fonds fiduciaire ou le solde pour lors, qui fera partie de la succession du constituant, le reçu des administrateurs de la succession constituant une quittance totale pour le fiduciaire.

3. La période fiduciaire obligatoire s'entend de la période au cours de laquelle le constituant est assujetti aux lignes directrices.

4. Sous réserve des dispositions y prévues, la présente convention est, selon l'intention et la déclaration des parties, irrévocable durant la période fiduciaire obligatoire; par la suite, le constituant peut, par écrit et de quelque façon, révoquer, changer ou modifier la présente convention; durant la période fiduciaire obligatoire toutefois, le constituant et le fiduciaire peuvent, sous réserve des dispositions des lignes directrices et au moyen d'une convention écrite, apporter des changements et des modifications à la présente convention, notamment les changements et modifications nécessités à l'occasion par toute élaboration des lignes directrices dans le cadre de la politique d'établissement de normes de conduite à l'intention des personnes assujetties aux lignes directrices.

5. Sur révocation de la présente convention par le constituant une fois terminée la période fiduciaire obligatoire, le fiduciaire verse ou transfère le fonds fiduciaire ou son solde au constituant.

6. Nonobstant toute règle contraire en droit ou en "equity", le fiduciaire s'engage expressément à ne divulguer ni autrement communiquer au constituant, directement ou indirectement, quelque renseignements relatif aux éléments d'actif ou à la gestion du fonds fiduciaire, sauf dans la mesure expressément prévue aux présentes. Le fiduciaire doit toutefois remettre au constituant des états annuels énonçant seulement les montants d'argent nécessaires pour permettre au constituant de préparer sa déclaration d'impôt annuelle ou de satisfaire à d'autres exigences législatives ou légales en vigueur pour lors. Le fiduciaire peut à l'occasion aviser sur demande le constituant de la valeur totale du fonds fiduciaire.

7. Sous réserve de la clause 6 des présentes, le constituant renonce expressément par les présentes à tout droit qu'il peut avoir, à titre de constituant ou de bénéficiaire, d'exiger une reddition de comptes du fiduciaire sur la façon dont celui-ci s'acquitte de l'administration du fonds fiduciaire jusqu'à l'expiration de la période fiduciaire obligatoire; il renonce notamment à tous les droits qu'il peut avoir, à titre de constituant ou de bénéficiaire, d'exiger la vérification des comptes du fiduciaire par un juge compétent durant la période fiduciaire obligatoire.

8. Nonobstant les dispositions de la clause 7 des présentes, le constituant peut, à l'occasion, confier à un vérificateur indépendant la vérification des comptes du fiduciaire. Toute dépense afférente,

y compris la rémunération du vérificateur, est payée par le fiduciaire et portée au compte du capital ou du revenu du fonds fiduciaire, au gré du fiduciaire. Après avoir obtenu du vérificateur une déclaration sous serment dans laquelle ce dernier s'engage à ne divulguer aucun des renseignements relatifs au fonds fiduciaire ou aux comptes afférents dont il peut avoir eu connaissance au cours de sa vérification et à limiter son opinion au constituant à la seule indication qu'à son avis les comptes sont tenus adéquatement, le fiduciaire permet à sa convenance au vérificateur d'examiner les comptes relatifs au fonds fiduciaire.

9. Il est par les présentes reconnu et convenu que le fiduciaire est habilité, pour la période fiduciaire obligatoire, à prendre toutes les décisions portant sur la gestion du fonds fiduciaire, sans aucune supervision ni influence, directe ou indirecte, de la part du constituant, ni aucun devoir ni obligation de quelque nature d'informer, de consulter ou de solliciter directement ou indirectement le constituant afin d'obtenir son avis.

10. Le constituant libère, exonère et dégage expressément le fiduciaire de toute responsabilité envers le constituant, ses exécuteurs testamentaires, administrateurs ou ayants droit, à l'égard de tous les actes ou omissions du fiduciaire durant la période fiduciaire obligatoire, sauf en cas de fraude.

11. Sous réserve des dispositions précédentes, le fiduciaire est, en sus de tous les autres pouvoirs qui lui sont légalement ou autrement reconnus, habilité à exercer à sa discrétion les pouvoirs suivants :

a) Investir les sommes d'argent qui constituent une partie du fonds fiduciaire dans les placements qu'il estime, en sa qualité de fiduciaire et à son entière discrétion, avantageux, et notamment dans des certificats ou des reçus de placement garanti de la National Victoria and Grey Trust Company émis sur réception de sommes d'argent; le fiduciaire n'est pas assujetti aux limites que la loi impose aux fiduciaires en matière de placements.

b) Vendre, tranférer, céder, échanger, transmettre, hypothéquer, louer ou aliéner autrement chacun des biens, titres ou placements qui peuvent constituer le fonds fiduciaire en tout temps, de quelque manière jugée adéquate par le fiduciaire, au prix et aux conditions qu'il estime souhaitables; le fiduciaire n'est pas tenu d'obtenir le consentement ou l'approbation de quelque personne, fonctionnaire, instance, tribunal ou cour.

c) Exercer le droit de vote afférent à toutes les actions, de même que tous les droits découlant de la propriété d'actions, d'obligations ou d'autres titres, placements et biens détenus comme partie du fonds fiduciaire, et signer des procurations pour d'autres; vendre ou exercer tout droit de souscription et, dans ce dernier cas, utiliser des sommes du fonds fiduciaire à cette fin; donner son consentement et participer à tout programme, toute restructuration, tout réajustement, toute fusion ou toute consolidation des sociétés dont le capital-actions, les obligations ou autres titres constituent une partie du fonds fiduciaire, autoriser la vente, en tout ou en partie, de l'entreprise ou de l'actif de toute société, et administrer généralement le fonds fiduciaire de façon aussi complète et efficace que s'il ne s'agissait pas d'un fonds fiduciaire, mais ce, toujours dans l'intérêt du fonds fiduciaire.

d) Déposer tout solde en argent, détenu temporairement par le fiduciaire avant d'être investi, dans le service de dépôts de la National Victoria and Grey Trust Company qui paiera de l'intérêt sur ce solde au taux en vigueur pour lors, calculé de la façon habituelle.

e) Emprunter de l'argent en offrant en garantie l'actif du fonds fiduciaire de la façon, aux conditions, pour la durée et pour les fins que le fiduciaire juge souhaitables, à son entière discrétion.

12. Il est loisible au constituant ou à toute autre partie d'ajouter à l'occasion au fonds fiduciaire des éléments d'actif jugés acceptables par le fiduciaire.

13. Le fiduciaire doit se retirer à l'expiration d'un délai de trente jours suivant la réception d'une demande présentée à cet effet par le constituant. Le fiduciaire peut se démettre à l'expiration d'une période de trente jours à compter de la réception par le constituant d'un avis écrit. Advenant le retrait ou la démission du fiduciaire, le constituant nomme un remplaçant, conformément aux lignes directrices.

Dès que possible après son retrait ou sa démission, le fiduciaire soumet ses comptes à la vérification et assure la transmission et le transfert des biens du fonds fiduciaire au nouveau fiduciaire nommé.

14. La National Victoria and Grey Trust Company recevra en guise de rémunération la somme de cinquante dollars par année, plus un montant de dix dollars par opération.

15. La National Victoria and Grey Trust Company sera habilitée à retenir et à imputer pour son propre usage, de façon absolue (et non seulement à titre de réserve à l'égard d'un remboursement qu'elle pourrait revendiquer), tous les montants, du capital comme du revenu du fonds fiduciaire, qu'elle peut établir, à son entière discrétion, au titre de sa rémunération et à en avoir l'usage avant que ne soit rendue une ordonnance d'une cour compétente.

16. La fiducie constituée par la présente convention est réputée avoir été établie en vertu des lois de la province de l'Ontario, et la présente convention est régie par les lois de cette province.

17. Pour les besoins de référence, la présente fiducie sera désignée sous le nom de fiducie sans droit de regard Sinclair McKnight Stevens.

EN FOI DE QUOI le constituant appose sa signature et son sceau, et le fiduciaire son sceau corporatif, attesté par la signature de ses représentants autorisés.

FAIT

en présence de)
)
)
)
)
)

Joan Foulkes)

THE NATIONAL VICTORIA AND GREY TRUST COMPANY

APPROVED
FOR EXECUTION
ST. J. CO.

VICE-PRESIDENT, PERSONAL SERVICES

VICE-PRESIDENT AND ASSISTANT SECRETARY

SCHEDULE "A"

This is Schedule "A" annexed to the Agreement dated the 19th day of October, A.D. 1984, made between Sinclair McKnight Stevens as Settlor and The National Victoria and Grey Trust Company as Trustee.

81 common	shs.	Gill Construction Ltd.
20,500 preference	shs.	Gill Construction Limited

The National Victoria and Grey Trust Company - Self-Administered R.R.S.P. containing $549.03 cash and 13,800 shs. York Centre Corp.

Annexe J

Le Code criminel : articles 110(1), (2), (3); 111

110. (1) **[Fraudes envers le gouvernement]** Commet une infraction, quiconque,

a) directement ou indirectement,

(i) donne, offre ou convient de donner ou d'offrir à un fonctionnaire ou à un membre de sa famille ou à toute personne au profit d'un fonctionnaire, ou

(ii) étant fonctionnaire, exige, accepte ou offre ou convient d'accepter de quelqu'un, pour lui-même ou pour une autre personne,

un prêt, une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque nature que ce soit en considération d'une collaboration, d'une aide, d'un exercice d'influence ou d'un acte ou omission concernant

(iii) la conclusion d'affaires avec le gouvernement ou un sujet d'affaires ayant trait au gouvernement, ou

(iv) une réclamation contre Sa Majesté ou un avantage que Sa Majesté a l'autorité ou le droit d'accorder.

que, de fait, le fonctionnaire soit en mesure ou non de collaborer, d'aider, d'exercer une influence ou de faire ou omettre ce qui est projeté, selon le cas;

b) traitant d'affaires avec le gouvernement, paye une commission ou récompense ou confère un avantage ou un bénéfice de quelque nature à un employé ou fonctionnaire du gouvernement avec lequel il traite, ou à un membre de sa famille ou à toute personne au profit de l'employé ou fonctionnaire, à l'égard de ces relations d'affaires, à moins d'avoir obtenu, du chef de la division de gouvernement avec laquelle il traite, un consentement écrit dont la preuve lui incombe;

c) étant fonctionnaire ou employé du gouvernement, exige, accepte ou offre ou convient d'accepter d'une personne qui a des relations d'affaires avec le gouvernement une commission, une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque nature, directement ou indirectement, par lui-même ou par l'intermédiaire d'un membre de sa famille ou de toute personne à son profit, à moins d'avoir obtenu, du chef de la division de gouvernement qui l'emploie ou dont il est fonctionnaire, un consentement écrit dont la preuve lui incombe;

d) ayant ou prétendant avoir de l'influence auprès du gouvernement ou d'un ministre du gouvernement, ou d'un fonctionnaire, exige, accepte ou offre ou convient d'accepter pour lui-même ou pour une autre personne une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque nature en considération

d'une collaboration, d'une aide, d'un exercice d'influence ou d'un acte ou d'une omission concernant

(i) une chose mentionnée au sous-alinéa *a*)(iii) ou (iv), ou

(ii) la nomination d'une personne, y compris lui-même, à une charge;

e) offre, donne ou convient d'offrir ou de donner à un ministre du gouvernement ou à un fonctionnaire, une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque nature en considération d'une collaboration, d'une aide, d'un exercice d'influence ou d'un acte ou d'une omission concernant

(i) une chose mentionnée au sous-alinéa *a*)(iii) ou (iv), ou

(ii) la nomination d'une personne, y compris lui-même, à une charge; ou

f) ayant présenté une soumission en vue d'obtenir un contrat avec le gouvernement,

(i) donne, offre ou convient de donner à une autre personne qui a présenté une soumission, ou à un membre de sa famille, ou à une autre personne à son profit, une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque nature en considération du retrait de la soumission de cette personne, ou

(ii) exige, accepte ou convient d'accepter, d'une autre personne qui a présenté une soumission, une récompense, un avantage ou un bénéfice de quelque nature en considération du retrait de sa soumission.

(2) **[Entrepreneur qui souscrit à une caisse électorale]** Commet une infraction, quiconque, afin d'obtenir ou de retenir un contrat avec le gouvernement, ou comme condition expresse ou tacite d'un tel contrat, directement ou indirectement souscrit, donne ou convient de souscrire ou de donner à quelque personne une contrepartie valable

a) en vue de favoriser l'élection d'un candidat ou d'un groupe ou d'une classe de candidats au Parlement du Canada ou à une législature, ou

b) avec l'intention d'influencer ou d'affecter de quelque façon le résultat d'une élection tenue pour l'élection de membres du Parlement du Canada ou d'une législature.

(3) **[Peine]** Quiconque commet une infraction prévue au présent article est coupable d'un acte criminel et passible d'un emprisonnement de cinq ans.

111. [Abus de confiance par un fonctionnaire public] Est coupable d'un acte criminel et passible d'un emprisonnement de cinq ans tout fonctionnaire qui, relativement aux devoirs de sa charge, commet une fraude ou un abus de confiance, que la fraude ou l'abus de confiance constitue ou non une infraction s'il est commis à l'égard d'un particulier.

Annexe K

Les décisions

1. Décision concernant la présence de caméras de télévision dans la salle d'audience, rendue le 14 juillet 1986

LE COMMISSAIRE : J'ai réfléchi à la question pendant l'heure du lunch et je me suis rappelé qu'il ne s'agissait pas d'un procès, mais bien d'une enquête visant à vérifier certains faits conformément à la Loi sur les enquêtes, d'où la nécessité de rendre les travaux aussi accessibles que possible au public. Puisqu'il s'agit d'une question d'intérêt public qui a été portée à l'attention de la population par la télévision, j'estime que les caméras de télévision ont leur place dans la salle d'audience, selon des modalités bien définies. Si un témoin s'y oppose, qu'il m'en fasse part par écrit et je déterminerai dans quelle mesure son objection est justifiée. Encore une fois, c'est « selon des modalités bien définies » que les audiences seront télévisées. Si l'autorisation est donnéee, une seule caméra sera utilisée.

(Transcription, vol. 2, p. 137)

2. Règle concernant le financement des parties, rendue le 20 août 1986

LE COMMISSAIRE : Je n'ai pas l'intention de reporter ma décision à ce sujet.

La Commission a été chargée par le Parlement de faire enquête et de présenter des recommandations. C'est à moi qu'il incombait de nommer des avocats, et je l'ai fait. Ces personnes ont pour tâche d'examiner l'ensemble des faits, et je réponds de toutes les mesures qu'elles prendront. C'est avec un souci d'équité qu'elles s'efforcent de faire la lumière sur cette affaire.

Certains avocats sont ici présents parce qu'ils représentent diverses parties susceptibles d'être touchées par les résultats des travaux de la Commission. Ils sont dans une situation différente peut-être que celle de certains de leurs collègues qui ont plutôt pour rôle de conseiller leurs clients pendant que ceux-ci témoignent. D,autres, enfin, ont droit d'intervenir parce qu'ils s'intéressent à nos travaux, mais ils ne représentent pas des parties intéressées ou susceptibles d'être visées.

Les deux avocats qui ont demandé une aide financière font partie de cette dernière catégorie. En effet, leurs clients ne sont pas directement intéressés au sens où l'est M. Stevens. Certes, une telle aide a parfois été accordée. Dans

certains cas, elle peut être justifiée. Le meilleur exemple serait l'enquête portant sur le Hospital For Sick Children, où certaines personnes ont été remboursées de leurs frais.

Toutefois, pour en revenir à notre enquête, notre mandat ne prévoit aucun financement public. Il semble donc que l'on ait laissé à ma discrétion la décision de faire ou non une recommandation en ce sens au gouvernement. Comme une aide financière ne m'apparaît pas justifiée dans les circonstances, il n'y aura pas de recommandation en ce sens.

(Transcription, vol. 23, p. 3747–49)

3. Décision concernant une demande de lettre rogatoire, une demande d'annulation d'une citation à comparaître et la pertinence de certains éléments de preuve touchant la Chase Manhattan Bank, rendue le 28 octobre 1986

LE COMMISSAIRE : L'avocat de la Commission a demandé qu'une lettre rogatoire soit adressée aux autorités judiciaires des États-Unis pour faire témoigner la Chase Manhattan Bank. Celui de Noreen Stevens a également demandé que soit annulée la citation à comparaître délivrée à sa cliente.

L'avocat de la Commission soutient que deux conditions doivent être remplies pour qu'il soit accédé à la demande de lettre rogatoire, à sàvoir que le témoignage soit pertinent et que l'on puisse présumer de l'accord du tribunal qui recevra la demande.

Selon la preuve recueillie, M. et M^me^ Stevens ont assisté à une réunion qui s'est déroulée au bureau de James Stewart, à la Chase Manhattan, et au cours de laquelle certaines affaires gouvernementales ont été discutées. À cette époque, la nomination de cette société à titre de conseiller à l'égard de la privatisation de Sysco et de la vente d'un réacteur Candu à la Turquie était à l'étude. Durant la réunion, il a également été question de la vente de pièces d'or commémoratives et de leur rachat au moyen d'obligation résiduaires. L'achat et la vente de ce type d'obligaton faisaient partie des activités de Georgian Equity, l'une des compagnies affiliées à York Centre.

Par la suite, Chase Manhattan a informé M. et M^me^ Stevens que le projet ne l'intéressait pas. Par ailleurs, ses services en tant qu'expert-conseil n'ont jamais été retenus, et aucun membre du groupe York Centre n'a poursuivi la vente de pièces d'or.

Selon l'avocat de la Commission, les éléments de preuve qu'il souhaite recueillir feraient la lumière sur le conflit d'intérêts, apparent ou réel, qui a été allégué et qui résulterait d'un voisinage trop étroit d'activités gouvernementales et privées. Ils serviraient aussi à prouver que, malgré la constitution d'un dépôt fiduciaire sans droit de regard, le ministre « gardait un oeil » sur ses affaires et engageait des discussions susceptibles d'accroître les revenus d'une compagnie dans laquelle il avait des intérêts.

L'avocat de M. Stevens affirme que le critère de pertinence s'applique autant à la demande de lettre rogatoire qu'à celle visant l'annulation de la citation à comparaître. Il a fait valoir que l'enquête porte strictement sur trois allégations bien précises de conflit d'intérêts et que la preuve d'une infraction aux règles de

la fiducie sans droit de regard n'est pertinente que dans la mesure où il existe un lien entre l'infraction alléguée et l'une de ces trois allégations. À son avis, ce n'est pas le cas et l'infraction alléguée n'est donc pas pertinente.

Je ne peux convenir qu'il faut se limiter strictement aux trois incidents dont il fait mention.

Toujours selon l'avocat de M. Stevens, une commission n'est habilitée d'aucune façon à délivrer une lettre rogatoire d'une part, et aucun tribunal américain ne lui donnerait d'ailleurs suite, d'autre part; une pareille mesure se révélerait donc inutile.

Dans sa demande d'annulation de la citation à comparaître délivrée à sa cliente, l'avocat de M^me^ Stevens partage l'avis de l'avocat du ministre et souligne que, même s'il y est question du fonds fiduciaire sans droit de regard, la liste des allégations ne fait aucunement mention de Chase Manhattan. Il fait également valoir que, même si le témoignage de cette dernière société pouvait apporter certains éléments pertinents, je suis autorisé à l'exclure ou à annuler la citation à comparaître si sa valeur comme preuve ne justifie pas le temps et l'argent nécessaire à son obtention.

L'article 5 de la Loi sur les enquêtes me paraît suffisamment large pour me permettre de délivrer une lettre rogatoire, lequel pouvoir ne saurait toutefois être exercé à la légère. Un conflit d'intérêts suppose la présence de deux éléments, l'un public, l'autre privé. Il semble ici que certaines affaires privées aient été envisagées. Il semble aussi que le ministre se soit montré intéressé à désigner Chase Manhattan en tant que conseiller. Il pourrait donc y avoir apparence et possibilité de conflit d'intérêts, d'où la pertinence du témoignage.

Il reste que ce témoignage, malgré sa pertinence, n'est pas assez important pour justifier l'intervention d'un tribunal étranger, qui pourrait considérer une pareille demande comme un abus de pouvoir. La demande de lettre rogatoire est donc refusée; la demande d'annulation de la citation à comparaître est aussi rejetée.

(Transcription, vol. 12, à huis-clos, p. 789–92)

4. Décision concernant la préservation de l'identité des sources confidentielles, rendue le 28 octobre 1986

LE COMMISSAIRE : Je suis parfaitement conscient du fait qu'il y a d'autres causes en instances et qu'on y abordera à coup sûr cette question. L'avocat de la Commission a déjà interrogé les intéressés sur les faits. La recherche de l'identité de la personne qui a informé le journaliste n'est pas vraiment d'une grande utilité pour déterminer s'il y a eu ou non conflit d'intérêts. Je comprends que cet élément revête une importance particulière pour M. Stevens, étant donné la poursuite qu'il a intentée, car il sera alors préoccupé par la possibilité d'un parti pris ou autres mais je ne crois pas que cela soit nécessaire dans la présente affaire.

Même dans le cas contraire, j'hésiterais à ordonner au journaliste de divulguer ses sources, après avoir pesé le pour et le contre. C'est pourquoi je ne demanderai pas au témoin de répondre à cette question.

(Transcription, vol. 58, p. 10255–56)

Sources de référence qui ont servi à l'étude du conflit d'intérêts

Dans la présente partie, nous avons dressé la liste des sources de référence consultées par la Commission, et qui traitent des conflits d'intérêts au Canada et à l'étranger. Elle contient d'abord le matériel de base — les législations, les réglementations, les dépositions ou les rapports d'organismes soutenus par le gouvernement — contrôlé par une juridiction. Par la suite, nous dressons la liste abrégée des ouvrages secondaires qui ont été consultés sur le sujet.

I Sources primaires

Canada

Législation fédérale et rapports

Code criminel, S.C.R. 1970, c. C-34, ss. 110–12.

La loi sur l'administration financière, S.C.R. 1970, c. F-10.

Loi sur l'indépendance du Parlement, Projet de loi C-6, 4e sess., 30e Parl., Can., 27 Elis. II, 1978.

Rand, I.C. *Enquête sur les transactions effectuées par l'honorable juge Léo A. Landreville avec Northern Ontario Natural Gas Limited*. Ottawa: Imprimeur de la Reine, 1966.

La loi sur le Sénat et sur la Chambre des communes, S.C.R. 1970, c. S-8.

Starr, Michael, et Mitchell Sharp. *L'éthique dans le secteur public : rapport du Groupe de travail sur les conflits d'intérêts*. Ottawa: Ministre de l'Approvisionnement et des Services, 1984.

Provinciales

Alberta

Legislative Assembly, *Debates*, 26 May 1975, pp. 159–60. Peter Lougheed, «Statement to Legislature.»

Legislative Assembly Act, S.A. 1983, c. L-10.1.

Colombie-Britannique

Constitution Act, R.S.B.C. 1979, c. 62.

Financial Disclosure Act, R.S.B.C. 1979, c. 130.

Vander Zalm, William. *Conflict of Interest Guidelines for Cabinet Ministers*. Press Release, 15 January 1987. Victoria.

Manitoba

Freedman, Samuel. «Report of the Commission of Inquiry in the Matter of Wilson D. Parasiuk.» Manitoba Commission of Inquiry Report. Unpublished. Winnipeg, 1986.

The Legislative Assembly Act, R.S.M. 1970, c. L110.

Nouveau-Brunswick

Conflict of Interest Act, S.N.B. 1978, c. C-16.1.

Conflict of Interest Regulation — Conflict of Interest Act, N.B. Reg. 83–134.

Legislative Assembly Act, R.S.N.B. 1973, c. L-3.

Terre-Neuve

The Conflict of Interest Act, S.N. 1973, c. 113.

Conflict of Interest Regulations, Nfld. Regs. 389/78, 390/78, 310/82, 311/82, 167/84.

Nouvelle-Écosse

House of Assembly Act, R.S.N.S. 1967, c. 128.

Ontario

Aird, John B. *The Standing Committee of the Legislative Assembly Report on the Report on Ministerial Compliance with the Conflict of Interest Guidelines and Recommendations with Respect to Those Guidelines*. Report prepared for the Ontario premier. Toronto, 1986.

Members' Standards of Office Act, Bill 160, 2d. Sess. 33rd Leg., Ont., 35 Eliz. II, 1986 (1st reading, November 27, 1986).

Standing Committee on Public Accounts. *Report on the Allegation of Conflict of Interest Concerning Elinor Caplan, M.P.P.* Toronto: Queen's Printer, 1986.

Île-du-Prince-Édouard

Conflict of Interest Act, S.P.E.I. 1986, c. 9.

Legislative Assembly, *Debates*, 27 March 1984, pp. 46–50. «Report of Select Committee on Conflict of Interest.»

Report of the Special Committee of the Legislature on Conflict of Interest, 27 May 1975. Charlottetown.

Québec

Bourassa, Robert. *Directives aux membres du Conseil exécutif concernant les conflits d'intérêts*. 10 avril 1986. Québec.

La loi sur le pouvoir exécutif, S.R.Q., 1979, c. E-18.

Lévesque, René. *Directives aux membres du Conseil exécutif concernant les conflits d'intérêts*. 9 juillet 1981. Québec.

La loi de l'assemblée nationale, S.R.Q., 1977, c. A-23.1.

Saskatchewan

Culliton, E.M. *Report on the White Paper on a Proposed Code of Ethical Conduct for Saskatchewan Public Office Holders*. Paper prepared for Saskatchewan government. Regina, 1986.

Devine, Grant. *White Paper on a Proposed Code of Ethical Conduct for Saskatchewan Public Office Holders*. Paper prepared by Saskatchewan government. Regina, 1986.

The Members of the Legislative Assembly Conflict of Interest Act, 1979, S., c. M-11.2.

Municipales

Manitoba. *The Municipal Council Conflict of Interest Act*, C.C.S.M., c. M255.

Manitoba Law Reform Commission. *Report on Conflict of Interest of Municipal Councillors*. Winnipeg, 1981.

Ontario. *Municipal Conflict of Interest Act, 1983*, S.O. 1983, c. 8.

États-Unis d'Amérique

Législation, réglementations et rapports

5C.F.R. Ss. 735–37. Regulations Concerning Employee Responsibilities and Conduct, Investigations, and Post-Employment Conflict of Interest. 1985.

2 U.S.C.A., S. 441i, Acceptance of Excessive Honorariums (1987, West Publ'g. Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

2 U.S.C.A., Ss. 701–9, Legislative Personnel Financial Disclosure Requirements (1987, West Publ'g. Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

5 U.S.C.A., App. 4, Executive Personnel Financial Disclosure Requirements (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

5 U.S.C.A., App. 5, Office of Government Ethics (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

18 U.S.C.A., S. 201, Bribery of Public Officials and Witnesses (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

18 U.S.C.A., S. 203, Compensation to Members of Congress, Officers, and Others in Matters Affecting the Government (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

18 U.S.C.A., S. 205, Activities of Officers and Employees in Claims against and Other Matters Affecting the Government (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

18 U.S.C.A., S. 207, Disqualification of Former Officers and Employees: Disqualification of Partners of Current Officers and Employees (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

18 U.S.C.A., S. 431, Contracts by Members of Congress (1987, West Publ'g Co., Cum. Ann. Pocket Pt.).

Congress. House. Committee on Standards of Official Conduct. Code of Official Conduct — Rule XLIII of the Rules of the House of Representatives. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1984.

————. Committee on Standards of Official Conduct. *Report on Investigation of Alleged Improper Political Solicitation.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1986.

————. *Ethics Manual for Members and Employees of the U.S. House of Representatives.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1984.

————. *Instructions for Completing Financial Disclosure Statement Required by Ethics in Government Act of 1978 for Use by Members, Officers, Certain Employees of the Legislative Branch, and Candidates for the House of Representatives.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1986.

————. *Report on Investigation of Financial Transactions of Representative James Weaver with His Campaign Organization.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1986.

————. *Report on Investigation of Travel on Corporate Aircraft Taken by Representative Dan Daniel.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1986.

————. *Regulations Applicable to Acceptance of Gifts and Decorations from Foreign Governments by Members, Officers, and Employees.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1978.

————. *Rules of Procedure.* Washington, D.C.: Government Printing Office, February 6, 1985.

————. *Summary of Activities, 99th Cong.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1986.

Congress. Senate. Select Committee on Ethics. *Interpretive Rulings of the Select Committee on Ethics.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1986.

————. *Rules of Procedure.* Washington, D.C.: Government Printing Office, 1982.

Cox, Archibald. Testimony before the Judiciary Committee of the U.S. Senate in Opposition to the Confirmation of Edwin Meese, III to be Attorney General, January 29, 1985. Washington, D.C.: Common Cause. Photocopy.

Ethics in Government Act, 1978. Washington, D.C.: Government Printing Office, 1984.

Executive Order No. 11,222 — Standards of Ethical Conduct for Government Officers and Employees.

«Executive Personnel Financial Disclosure Requirements; Employees' Responsibilities and Conduct; Final Rule.» 45 *Fed. Reg.* 69,775–93 (1980).

General Accounting Office, Office of General Counsel. *Guidance on Employee Ethics and Conduct.* Washington, D.C.: General Accounting Office, 1986.

McBridge, Ann. Testimony on Revolving Door and Other Post-Employment Conflict of Interest Problems, before the Subcommittee on Administrative Law and Governmental Relations of the House Judiciary Committee, May 21, 1986. Washington, D.C.: Common Cause. Photocopy.

————. Testimony on S. 2214, before the Subcommittee on Oversight of Government Management of the Senate Governmental Affairs Committee, June 25, 1986. Washington, D.C.: Common Cause. Photocopy.

Office of Personnel Management. «Office of Government Ethics.» 46 *Fed. Reg.* 2581–87 (1981).

————. *Office of Government Ethics: Proceedings of the Third Annual Conference, 1982.* Washington, D.C: Government Printing Office.

«Post Employment Conflict of Interest; Restriction of Activities of Certain Former Federal Employees.» 45 *Fed. Reg.* 7401–31 (1980).

Post-Employment Conflicts of Interest, 1986: Hearings on H.R. 5097 and Related Bills before the Subcomm. on Administrative Law and Governmental Relations of H.R. Comm. on the Judiciary, 99th Cong., 2d sess., 1986.

Wertheimer, Fred. Testimony on Ethics in Government: The Office of Government Ethics, before the Subcommittee on Investigations of the House Committee on Post Office and Civil Service, September 29, 1986. Washington, D.C.: Common Cause. Photocopy.

Australie

Bowen, Sir Nigel. *Report of the Committee of Inquiry Concerning Public Duty and Private Interest.* Canberra: Australian Government Publishing Service, 1979.

Odges, J.R. *Australian Senate Practice*, 5th ed. Canberra: Australian Government Publishing Service, 1976.

Parliament. Joint Committee on Pecuniary Interests of Members of Parliament. *Report on Declaration of Interest.* Canberra: Government Printer of Australia, 1976.

Pettifer, J.A., ed. *House of Representatives Practice.* Canberra: Australian Government Publishing Service, 1981.

Western Australia. Law Reform Committee. *Report on Disqualification for Membership of Parliament; Offices of Profit under the Crown and Government Contracts.* Perth: Law Reform Committee, 1971.

France

Code électoral. Article L.O. 135–55, Paris, 1986.

Loi organique 85–1405 (31 décembre 1985): 15,503–5.

Lois organiques 85–688, 85–689, 85–690, 85–691, 85–692. Journal officiel de la République française (11 juillet 1985): 7800–8.

Nouvelle-Zélande

«Ministers' Private Interests.» In Cabinet Office Manual. Unpublished manual.

State Services Act 1962, R.S.N.Z. 1984, Vol. 14, p. 601.

Royaume-Uni

Parliament. House of Commons. *Report from the Select Committee on Members' Interests (Declarations)*. London: Her Majesty's Stationery Office, 1969.

————. *Resolutions Concerning Members' Interests*: 22 May 1974, 12 June 1975, 17 December 1985.

————. *Select Committee on Members' Interests — 1st Report Session 1986–87*. London: Her Majesty's Stationery Office, 1986.

Salmon, Lord. *Royal Commission on Standards of Conduct in Public Life*. London: Her Majesty's Stationery Office, 1976.

République fédérale d'Allemagne

Gesetz über die Rechtsverhältnisse der Mitglieder der Bundesregierung [Law concerning Legal Relations Governing Members of the Federal Cabinet].

Bekanntmachung von Änderungen der Geschäftsordnung des Deutschen Bundestages. Bonn, 18 December 1986. Includes «Verhaltensregeln für Mitglieder des Deutschen Bundestages» [Rules of Conduct for Members of the German Bundestag].

II Sources secondaires

Atkinson, Michael M., and Maureen Mancuso. «Do We Need a Code of Conduct for Politicians? The Search for an Elite Political Culture of Corruption in Canada.» *Canadian Journal of Political Science* 18 (1985): 459–80.

Evans, Gareth. «Pecuniary Interests of Members of Parliament under the Australian Constitution.» *Australian Law Journal* 49 (1975): 464–77.

Finsten, Hugh. «A Comparison of Conflict of Interest Rules for Legislators in Canada, the United States, Britain and Australia.» Paper prepared by Research Branch, Library of Parliament, Ottawa, 1979.

Freedman, Michal. *The Case against Edwin Meese, III for Attorney General: A Review of the Independent Counsel's Report*. Washington, D.C.: Common Cause, 1984.

Gibbons, Kenneth M., and Donald C. Rowat, eds. *Political Corruption in Canada: Cases, Causes and Cures*. Toronto: McClelland and Stewart, 1976.

Hart, Lee, Peter Kovter, Peter Lindstrom, and Ellen Miller. *Ethics in Government: The Impact of Financial Disclosure on Spouses*. Washington, D.C.: The Center for Responsive Politics, 1985.

Hughes, Colin A. «Public Duty and Private Interest: An Australian Report.» *The Parliamentarian* 61 (1980): 72–78.

Johansen, David. «Conflict of Interest Rules for Parliamentarians in Britain, Australia, New Zealand, the United States, France and West Germany.» Paper prepared by Research Branch, Library of Parliament, Ottawa, 1981.

Kernaghan, Kenneth, ed. *Public Administration in Canada*. 5th ed. Toronto: Methuen, 1985.

Kneier, Andrew. *Serving Two Masters: A Common Cause Study of Conflicts of Interest in the Executive Branch*. Washington, D.C.: Common Cause, 1976.

Leno, Janet. *Bureaucratic Orphans: The Administration of Government Ethics Programs as Viewed by Agency Ethics Officials*. Washington, D.C.: Common Cause, 1984.

McNeely, Brian. «The Municipal Conflict of Interest Act, 1983, Ontario.» *Municipal and Planning Law Reports* 21 (1983): 24–27.

Perkins, Roswell B. «The New Federal Conflict-of-Interest Law.» *Harvard Law Journal* 76 (1963): 1113–69.

Rogers, Ian MacF. «Conflict of Interest. A Trap for Unwary Politicians.» *Osgoode Hall Law Journal* 11 (1973): 537–44.

Sexton, J.E. «Conflict of Interest of Municipal Politicians.» Law Society of Upper Canada, *Special Lectures, 1973*, 373–400.

Smither, Michael J. *Municipal Conflict of Interest*. St. Thomas, Ont.: Municipal World, 1983.

————. «Municipal Conflict of Interest Act, 1983.» *Municipal World* (March 1983): 66–68.

White Collar Crime: Third Annual Survey of Law. «Conflicts of Interest.» *American Criminal Law Review* 22 (1984): 545–58.

Williams, Sandra. *Conflict of Interest: The Ethical Dilemma*. Brookfield, Vt.: Gower, 1985.

————. «Conflict of Interest: The Experience of the American Congress.» *The Parliamentarian* 64 (1983): 138–45.