

-5-

PAR COURRIEL

yves.lafrance@invest-quebec.com

**Avocats-conseils**

Le très honorable Pierre Elliott Trudeau, C.P., C.C., C.H., c.r., MSRC (1984 - 2000)  
Le très honorable Jean Chrétien, C.P., C.C., O.M., c.r.  
L'honorable Donald J. Johnston, C.P., O.C., c.r.  
Pierre Marc Johnson, G.O.Q., MSRC  
L'honorable Michel Bastarache, C.C.  
L'honorable René Dussault, O.C., O.Q., MSRC, Ad. E.  
L'honorable John W. Morden  
Peter M. Blaikie, c.r.  
André Bureau, O.C.

Le 24 septembre 2012

Monsieur Yves Lafrance  
Vice-président principal  
Financements mandataires  
Investissement Québec  
1200 route de l'Église  
Bureau 500  
Québec (Québec)  
G1V 5A3

Cher M. Lafrance,

**Objet: Davie Canada Inc. (la « DAVIE »)**

Je me permets de me présenter. Je m'appelle Kip Daechsel et je suis l'associé chez Heenan Blaikie qui coordonne l'équipe juridique qui conseille M. Michel Juneau-Katsuya et ses collègues (le « **Client** ») relativement à leur soumission pour l'achat des actions de la DAVIE d'Upper Lakes Group Inc. (« **Upper Lakes** »). J'ai cru comprendre que, lors de la récente rencontre que M. Juneau-Katsuya et mon associé, Joel Cabelli, ont eu avec vous et M. Laferrière, notre Client a fait référence à certaines irrégularités dans le processus de soumission qui ont fait en sorte que Investissement Québec et Upper Lakes ont été privés de la possibilité de vendre, très prometteuse, décrite dans la soumission de notre Client. Le but de cette lettre est de vous fournir un sommaire de ces irrégularités pour que vous ayez un portrait plus complet de la situation.

1. 1. **La période pour répondre à l'appel d'offres était très courte:** Le 3 juillet 2012 à 16h13, notre Client a reçu, par courriel, l'appel d'offres pour la vente de la DAVIE préparé par PriceWaterhouseCoopers (« **PwC** »). Cet appel d'offres stipulait que les expressions d'intérêts devaient être remises avant lundi midi, le 24 juillet 2012. Ce processus ne donnait donc à notre Client que 20 jours pour préparer sa proposition. Un appel à PwC de la part de notre client a confirmé qu'aucun accès au chantier ou aux employés de la DAVIE n'allait être accordé aux soumissionnaires avant d'être nommé

« qualified bidder ». Le seul accès accordé à notre client était aux documents regroupés par Upper Lakes et PwC dans le « Data Room ».

2. 2. **Le Data Room n'était pas prêt avant le 13ième des vingt (20) jours accordés pour la présentation de proposition:** Ce n'était que le 16 juillet 2012, en soirée, que nous avons été informés par un courriel de PwC que le site internet en question venait d'être activé, ne laissant ainsi que 7 jours ouvrables pour faire la vérification diligente. Dans le courriel expédié par PwC, il est clairement réitéré que l'accès au chantier et aux membres de la gestion ne sera donné que dans la phase suivante.

3. 3. **Le prolongement du délai pour la remise des propositions accordé uniquement afin de permettre à un tiers de soumettre sa proposition après l'expiration du délai original:** Pour s'assurer de pouvoir livrer sa proposition dans les délais prescrits dans l'appel d'offres, notre Client a déployé les efforts d'une équipe de douze (12) avocats qui ont travaillé pendant une période intense d'une semaine (y compris une fin de semaine) afin de prendre connaissance des 1 200 documents dans le Data Room. Cet effort a permis à notre Client de terminer sa proposition dans les délais originaux de l'appel d'offres. D'où la surprise de notre Client quand il a reçu un courriel de PwC, le vendredi 20 juillet 2012 à 16h59, indiquant que le délai pour la remise des propositions avait été reporté pour une (1) semaine. Aucune explication n'a été donnée.

Une semaine plus tard notre Client a appris, de sources fiables, que le sursis de la période pour la remise des propositions avait été accordé uniquement afin de permettre à Zafiro de soumettre sa proposition. Nous comprenons que Zafiro est une entreprise étrangère basée à Monaco, enregistrée à Chypre et la propriété d'une entreprise britannique basée à l'Ile de Man. Zafiro indique d'ailleurs sur son site internet qu'ils sont en partenariat avec CECON ASA de Norvège, c'est-à-dire la même entité qui était propriétaire à 33% de la DAVIE lors de sa faillite en 2010.

1. 4. **L'accès spécial et privilégié au chantier accordé uniquement à Zafiro:** Notre Client a eu de sources fiables que PwC avait accordé à Zafiro durant la période de préparation des propositions, accès au chantier alors que toutes les autres équipes désirant présenter une proposition n'ont pas eu droit à ce privilège, malgré des demandes explicites. Un tel accès n'était pas conforme aux règles du jeu établis par l'appel d'offres.

2. 5. **La demande additionnelle de nouveaux documents devant être soumis dans un délai de trois (3) jours en plein cœur de la période de vacances estivales:** Le 6 août 2012 à 15h04, et après la soumission de la proposition de notre Client le 30 juillet 2012, PwC a communiqué à notre Client une liste de 10 nouvelles demandes/questions auxquelles notre Client devait répondre dans un délai de moins de trois (3) jours. En soi

cette requête n'était pas inappropriée mais ces demandes nécessitaient la divulgation et présentation d'ententes commerciales confidentielles entre notre Client et ses partenaires commerciaux grecs et japonais, et ceci dans l'absence totale d'une l'entente de confidentialité réciproque que notre Client avait précédemment demandée auprès de PwC et Upper Lakes.

Nous avons signalé à PwC cette difficulté et, après discussion, ces derniers ont accepté de signer une telle entente mais, trente (30) minutes après avoir reçu l'entente de confidentialité (identique à celle que notre Client a signée en faveur d'Upper Lakes et PwC), PwC est revenu sur sa décision stipulant que leur client, Upper Lakes, n'était pas d'accord à signer une telle entente. Ultimement, malgré ces circonstances inhabituelles, notre Client a répondu aux questions et aux demandes de PwC et a présenté les documents demandés.

1. 6. **Le "marchandage" proposé par Richard Bertrand:** Le 15 août 2012, après le dépôt des propositions et la demande des informations additionnelles, Richard Bertrand, Président de la DAVIE et la personne mandatée par Upper Lakes pour diriger le processus de vente de la DAVIE, est entré en contact avec l'un des conseillers du Client. M. Bertrand lui a proposé qu'en échange de se faire accorder la position de directeur général de la DAVIE pour une période de trois (3) ans avec plein salaire, il s'arrangerait pour que la proposition de notre Client soit retenue par Upper Lakes. Bien que notre Client fût ouvert à une participation normale de M. Bertrand dans la transition de la DAVIE, cela ne comportait pas initialement un emploi permanent et devait être de manière transparente pour tout le monde. J'en ai donc avisé Me. Ian McGregor, l'avocat d'Upper Lakes.

2. 7. **La confirmation d'être un "Qualified Bidder" accordé le matin du 7 août 2012 mais soudainement retirée le soir même du 7 août 2012:** Le 7 août 2012 à 10h04, notre Client a été informé, par le biais d'un courriel de PwC, qu'il avait atteint le statut de "Qualified Bidder". Aucune condition n'était stipulée ou mentionnée dans le message de PwC avec l'attribution de ce statut. Dans une conversation téléphonique le soir même avec le soussigné, PwC a indiqué que le statut de "Qualified Bidder" n'était pas vraiment complet tant que notre Client n'avait pas soumis ses réponses aux questions de PwC. Du coup, notre Client n'a jamais pu procéder au deuxième stade de la vérification diligente malgré le fait que les informations et documents aient été soumis quelques jours plus tard.

3. 8. **Une période d'exclusivité de deux (2) semaines accordée à un tiers:** Le 17 août 2012, notre Client a été avisé par un appel téléphonique de PwC qu'Upper Lakes avait décidé de négocier de manière exclusive avec un seul soumissionnaire qui n'était pas notre Client. Bien qu'il ait été clairement expliqué que la proposition de notre Client ne fût pas disqualifiée, notre Client ne pouvait poursuivre les vérifications demandées par les institutions financières avec qui notre Client fait affaire, ni faire une visite du chantier

pour une période d'au moins deux (2) semaines. Une période de quatre (4) semaines s'est par la suite écoulée et notre Client n'a toujours pas été invité à compléter ses vérifications ou à modifier sa proposition.

Ces faits démontrent que PwC et Upper Lakes n'ont pas respecté leur propre processus d'appel d'offres. Au contraire, à plusieurs reprises, ils ont passé à côté de ce processus dans le but de favoriser un autre soumissionnaire et ceci, à notre avis, au détriment d'Investissement Québec et d'Upper Lakes.

J'espère que cette information vous sera utile. Nous demeurons à votre disposition pour tout autre besoin d'information de votre part.

Je vous prie, cher M. Lafrance, d'agréer l'expression de mes sentiments les plus respectueux.

W. Kip Daechsel

*c.c. Michel Juneau-Katsuya*

WKD/cm

HBdocs - 13374342v1