



## Scénario : Le Mountain Inn

### Taille du groupe : 4-15

*Ce scénario peut contenir un langage explicite et des références à des situations blessantes qui pourraient déclencher des émotions fortes chez certaines personnes. Si vous avez besoin d'aide, des services sont disponibles par le [Programme d'aide aux membres des FAC \(PAM FC\)](#) et le [Programme d'aide aux employés \(PAE\)](#).*

**Lieutenant (Lt) Brar :** « Bonjour »

**Major (Maj) Osei :** « Comment ont été vos vacances? »

**Lt Brar :** « Numéro un, Monsieur, merci. Trois semaines de congé, c'est toujours bon à prendre, mais il y a une montagne de courriels à lire au retour. J'aimerais vous poser une question à propos du courriel concernant la réunion organisée au Mountain Inn pendant la longue fin de semaine. »

**Major Osei :** « Ah oui! Ça promet, non? Quelle affaire! L'hébergement pour les officiers et leur conjoint ou conjointe est gratuit, ainsi que le repas spécial du premier soir. Le nombre de places est limité, mais vous et votre conjoint pouvez encore y aller si vous voulez. »

**Lt Brar :** « En fait, c'est autre chose, Monsieur. Le propriétaire de l'hôtel, vous savez, M. Norman, il faisait affaire avec la Défense nationale ces dernières années. Des relations considérables comme on dit. »

**Major Osei :** « Oui, c'est vrai, mais je ne comprends pas votre question, étant donné que M. Norman a vendu son entreprise et est maintenant le propriétaire de l'auberge que nous allons utiliser pour notre réunion de travail. »

**Lt Brar :** « Monsieur, jouissons-nous d'un certain d'un traitement spécial de la part de M. Norman? »

**Major Osei :** « Je vois maintenant où vous voulez en venir. Vous craignez qu'il s'agisse d'une situation de conflit d'intérêts. Je crois qu'il n'y a pas de souci à avoir. Il n'y a pas de problème à tenir cette réunion spéciale dans sa nouvelle auberge, car nous allons payer pour nos propres dépenses. »

**Lt Brar :** « Monsieur, oui, c'est une autre entreprise, mais tant de choses sont offertes gratuitement ou à prix nettement réduit. Cela me semble curieux. »

**Major Osei :** « Il n'y a pas de problème et il n'est pas question d'annuler l'événement à ce stade tardif. Le commandant est un très bon ami de M. Norman, et tout le monde, incluant les conjoints et conjointes, a très hâte d'y aller. »

**Lt Brar :** « Je vois, Monsieur. »

### Catégories

Principes :	Obéir à l'autorité légale et l'appuyer
Valeurs :	Intégrité
Thèmes culturels :	Leadership
Types d'inconduite :	Conflit d'intérêt
Thèmes de l'ACS Plus :	Revenue
Public :	Équipe de la Défense

# Guide de facilitation

## Objectifs d'apprentissage :

- Comprendre le principe éthique « Obéir à l'autorité légale et l'appuyer » et la façon dont il s'applique dans ce contexte.
- Comprendre la politique du ministère de la Défense nationale (MDN) et des Forces armées canadiennes (FAC) sur les conditions d'acceptation de cadeaux, de marques d'hospitalité et d'autres avantages.
- Reconnaître la façon dont une situation de conflit d'intérêts (CI) potentiel peut nuire à la réputation du MDN et des FAC comme étant une organisation qui a des normes d'éthique élevées.

## Questions de facilitation :

1. Quel est le problème dans ce scénario?
  - Déterminez si l'offre généreuse et un repas gratuit seraient considérés comme des cadeaux. Peut-on les écarter comme étant une stratégie commerciale?
  - Tenez compte de la relation entre le commandant et M. Norman. Est-ce quelque chose qu'il faudrait prendre en considération si l'unité fait affaire avec M. Norman?
  - Réfléchissez à la façon dont un observateur externe pourrait voir cette situation où un groupe particulier d'employés ou de militaires est traité différemment par l'ancien propriétaire d'une entreprise de contrats de défense qui se trouve à être un bon ami du commandant.
  - Comment le fait que cette offre soit destinée uniquement aux officiers influence-t-il votre considération d'un CI?
2. Quelles sont les valeurs du MDN et des FAC en jeu dans ce scénario?
  - Discutez de l'intégrité et de la responsabilité en lien avec ce scénario.
3. Quel message le Maj Osei envoie-t-il au lieutenant en ne cherchant pas à obtenir des précisions pour déterminer s'il s'agit d'un scénario de CI?
  - Les paroles et les actions du Maj Osei sont-elles un exemple de mauvais leadership éthique?
  - Le Maj Osei risque-t-il sa propre réputation professionnelle pour un avantage personnel? A-t-il aussi exposé potentiellement son commandant, les FAC, et le MDN à la possibilité de critique et de discrédit si l'information au sujet de l'événement était rendue publique?
4. Que feriez-vous dans cette situation si vous étiez le Lt Brar?
  - PA 1 : Ignorer la situation. Vous ne voulez froisser personne. Si les choses tournent mal, ce sera la faute du major.
  - PA 2 : Discuter plus longuement de la question avec le Maj Osei après avoir consulté le Bureau des CI.
  - PA 3 : Discuter de cette question avec votre superviseur immédiat.

### Notes de l'analyste en matière de CI à l'intention de l'animateur :

Il manque certains détails dans ce scénario auxquels il faudrait répondre avant de faire une détermination dans ce cas. C'était voulu afin que votre groupe ait la chance d'en venir à un consensus à ce sujet pendant qu'ils explorent tous les divers points de vue lors de la considération des politiques pertinentes. Ce processus de structuration crée une meilleure compréhension des principales questions pour tout le monde. Après avoir atteint un consensus, il vaudrait la peine de l'examiner par rapport aux conseils ci-dessous qu'aurait offerts le Bureau des CI s'il avait été consulté.

Analyse : Si l'auberge avait offert à tous les employés du MDN et membres des FAC un rabais spécial et les officiers de l'unité tirent simplement avantage collectivement de cette offre de tenir une réunion, il y aurait un faible risque de CI, même avec la question supplémentaire du commandant qui est un ami du propriétaire de l'auberge. Une offre générale aurait pour effet d'éliminer de façon efficace la question de traitement spécial pour l'unité, le commandant ou dans ce cas, uniquement les officiers.

Si le commandant avait eu recours à sa relation avec le propriétaire de l'auberge pour avoir un rabais spécial général pour tous les employés du MDN et membres des FAC, cela ne serait pas considéré comme un conflit d'intérêts, car le commandant ne crée pas un bénéficiaire cible au sein de l'institution, et cela est conforme à d'autres offres de rabais de niveau national que d'autres entreprises ont déjà offertes au MDN et aux FAC. Toutefois, le commandant devrait alors s'exclure du processus décisionnel des unités sous son commandement en ce qui a trait à l'utilisation ultérieure de l'auberge. Nous appelons cela se récuser pour éviter un conflit d'intérêts potentiel. Néanmoins, dans ce cas, l'offre cible un groupe particulier, les officiers, et cela crée un risque élevé de préoccupations relatives aux CI. Les officiers ont souvent le pouvoir de décider où les fonds publics sont orientés et c'est là qu'un CI peut se cacher s'il n'est pas géré de manière active.

Si l'unité avait reçu ce rabais spécial, particulièrement s'il ne se répète pas, afin de les inciter à accroître les échanges officiels avec l'auberge, ce serait perçu comme créant un conflit d'intérêts avec l'intention d'influencer une prise de décision future. Le fait que chaque employé et militaire paye pour ses propres dépenses n'élimine pas automatiquement le problème de création d'un plus haut risque de situations de CI. De plus, comme indiqué, cette offre est destinée aux officiers. De telles situations sont problématiques d'un point de vue des CI, car elles peuvent remettre en question l'intégrité de la prise de décision interne. L'idée d'avoir des officiers qui concluent des ententes spéciales pour eux-mêmes devrait être reconnue comme un risque élevé de préoccupations liées à l'équité et aux CI. Si les caractéristiques de toute entente se rapprochent de la situation dans ce scénario, on recommanderait probablement que l'événement soit annulé et reporté en utilisant une approche qui élimine ce risque de CI. En règle générale, un processus de passation de marchés concurrentiel ou même l'obtention de plusieurs devis et le choix de l'option la plus économique pourrait atténuer le risque de CI.

Certains peuvent encore se demander si le repas gratuit est un cadeau. La politique sur les conditions d'acceptation de cadeaux est très claire et tout ce qui dépasse une valeur minime (environ 25 \$) n'est permis pour personne sans une approbation écrite. À savoir si ceci est un cadeau dépend vraiment de la façon dont l'offre est structurée. Si le repas gratuit est offert à toutes les personnes qui acceptent l'offre de l'escapade d'une fin de semaine, cela ressemble plus à une stratégie commerciale qu'à un cadeau. Si le repas gratuit n'était offert qu'à la personne qui a organisé l'offre, cela serait clairement un cadeau et ne devrait pas être accepté.

Ce que nous, aux CI, aimerais que votre groupe tire de cet exercice est que le CI se cache dans presque toute interaction que nous avons avec une entreprise, et nous devons être comme le Lt Brar et être aux aguets, et remettre en question chaque aspect de toute relation d'affaires. Le niveau de risque de CI est rarement facile à déterminer et la consultation avec les experts est souvent la meilleure défense contre le fait de se voir mal paraître dans les journaux, ou de voir le MDN et les FAC y mal paraître, parce que nous pensions qu'il ne fallait pas en faire tout un plat ou qu'il était trop tard pour annuler.