



# Scénario : Vous envisagez d'acheter ou de vendre?

Taille du groupe : de 4 à 15 personnes

***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 via le [Programme d'aide aux membres des FAC \(PAM FC\)](#) et le [Programme d'aide aux employés \(PAE\)](#).***

André vient de recevoir un message l'informant qu'il est affecté dans une unité de la côte ouest. Tous les membres de sa famille sont ravis de ce déménagement.

Ils ont informé des agents immobiliers qu'ils allaient vendre leur maison actuelle, mais n'ont pas encore choisi qui s'en chargerait. L'une des agentes a appelé Sylvie ce matin pour discuter d'une offre incitative spéciale s'ils passaient par elle.

« Quelle offre incitative? », demande André à Sylvie. « Elle sait que les forces armées paient ce déménagement, comme ce fut le cas pour toutes nos affectations antérieures. »

« Je le lui ai redit lorsqu'elle m'a appelée aujourd'hui », raconte Sylvie. « Elle a expliqué que le secteur immobilier se livre concurrence dans ce domaine et que certaines sociétés proposent fréquemment des offres incitatives à leurs clients privilégiés. Elle nous propose 750 dollars si on fait affaire avec elle, mais cela semble trop beau pour être vrai. Ce serait génial cependant. Nous pourrions l'investir dans notre futur voyage en Californie. »

« Elle va juste nous donner 750 dollars si on signe avec elle? », demande André. « Sans rien demander de plus? Nous ne lui donnerons rien en retour? »

« En fait, elle aimerait prendre une photo de nous, toi en uniforme, avec elle et moi, affichant "nos plus beaux sourires", pour faire de la publicité pour sa société », explique Sylvie.

André n'a jamais entendu parler de ce type d'offre auparavant, mais il pense que cela pourrait très bien être une pratique commerciale courante étant donné l'état actuel du marché.

« Je suppose que c'est une bonne affaire », poursuit-il. « Nous devons choisir un agent immobilier et les règlements ne précisent pas quelle société nous pouvons choisir, pourvu que celle-ci soit approuvée par le Programme de réinstallation intégré des Forces armées canadiennes.

André appelle son ami Sam, qui a également obtenu une affectation cet été. Ils discutent un bon moment de l'offre de l'agente immobilière. Sam explique que cette « pratique » est normale et qu'un agent immobilier lui a offert deux téléphones intelligents en guise de prime à la signature lors de son dernier déménagement. Sam dit à André de ne pas s'inquiéter pour ça, mais ce dernier n'est pas à l'aise avec cette offre.

## Catégories

Principes :	Servir le Canada avant soi-même, Obéir à l'autorité légale et l'appuyer
Valeurs :	Intégrité, Intendance des ressources
Thèmes culturels :	Service
Types d'inconduite :	Non spécifié
Thèmes ACS Plus :	Revenue
Public cible :	Équipe de la Défense

---

# Guide de l'animateur

## Objectifs d'apprentissage

- Discuter des principes éthiques « Servir le Canada avant soi-même » et « Obéir à l'autorité légale et l'appuyer » dans ce contexte.
- Discuter des valeurs éthiques de l'intégrité et de l'intendance dans ce contexte militaire.

## Questions d'animation

1. Que feriez-vous dans une telle situation? Quels sont les aspects à prendre en considération?
  - Autorisez une discussion ouverte au sein du groupe.
  - Préoccupations éthiques : En acceptant des offres incitatives basées sur le fait d'être membre de l'Équipe de la Défense, vous recevez un avantage en raison de votre poste dans la fonction publique qui ne serait pas acceptable selon l'article 19.39 des ORFC – Rapports avec les entrepreneurs et la DOAD-7021 – Conflits d'intérêts.
  - Facteurs personnels : Les offres incitatives proposées par les sociétés qui tentent de tirer profit de leur affiliation avec des personnes occupant un poste dans la fonction publique sont souvent très tentantes.
  - Facteurs environnementaux : Les membres de l'Équipe de la Défense doivent être au courant des règlements en vigueur pour être en mesure de prendre des décisions adéquates et éclairées. Si vous avez des doutes, demandez conseil à votre chaîne de commandement.
2. Quel est le dilemme éthique dans cette situation?
  - La tentation de profiter d'une offre incitative proposée par une société à des fins personnelles, ce qui peut conduire à un conflit d'intérêts réel ou perçu.
3. Quelles sont les lignes de conduite que pourrait suivre André dans ce scénario?
  - Option 1 : Examiner les politiques pertinentes pour s'assurer qu'il prend une décision judicieuse et éclairée et informer la société qu'elle expose les membres de l'Équipe de la Défense, en tant que « clients privilégiés », à un risque de conflit d'intérêts en leur faisant des offres incitatives qui ne sont pas faites au grand public.
  - Option 2 : Ignorer le problème puisqu'il a entendu dire que d'autres membres des FAC ont profité d'offres incitatives similaires de la part de sociétés et que cela n'a eu aucune répercussion.
  - Option 3 : Consulter la chaîne de commandement s'il ne sait pas si une offre incitative commerciale proposée est éthiquement correcte ou si elle enfreint une politique ou un règlement.