



Politique sur la concurrence

Déclaration abrégée (à lire avant chaque réunion du Comité exécutif, du Conseil d'administration national, des conseils régionaux et des comités).

La CANASA reconnaît que ses membres évoluent dans un milieu commercial concurrentiel. La CANASA avise que toutes les discussions qui ont lieu dans le cadre des réunions ou des événements de la CANASA doivent se dérouler en conformité totale à toutes les lois antitrust ou sur la concurrence fédérales ou provinciales.

Nous portons votre attention sur l'énoncé de politique sur la concurrence détaillée de la CANASA inclus dans cette trousse de réunion. Le défaut de se conformer à cette politique peut constituer une infraction au Code d'éthique de la CANASA, et à ce titre, peut mener à des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'à l'expulsion de l'organisation.

Contexte

Les associations de métiers et de l'industrie offrent des services utiles à leurs membres, incluant : des recherches sur le marché, l'éducation et la formation, les relations publiques et gouvernementales et la collecte et distribution de statistiques sur l'industrie. Les associations de l'industrie sont une assemblée de compétiteurs. Il faut faire particulièrement attention qu'il n'y a rien qui ne laisse supposer que l'association de l'industrie participe à une certaine forme de comportement anticoncurrentiel ou à une activité de cartel.

Une association de l'industrie peut poser un bon nombre de risques de conformité aux lois sur la concurrence :

- Le sujet des conversations peut se tourner vers des questions que les compétiteurs tiendraient normalement pour secrets, c.-à-d., l'information sur le prix;
- Les règles de l'Association peuvent créer un désavantage pour certains compétiteurs, ce qu'un organe d'application de la loi peut considérer comme anticoncurrentiel;
- un agent d'application de la loi peut utiliser des réunions de l'association de l'industrie pour prouver, avec d'autres facteurs, qu'il y a eu collusion et qu'un cartel existe dans l'industrie.

Une activité de cartel est inhabituelle lorsqu'une industrie compte un grand nombre de participants. La CANASA est unique parmi les associations d'industrie; elle représente des installateurs, des stations de télésurveillance, des distributeurs et des fabricants. La CANASA compte un grand nombre de membres installateurs et un petit nombre de membres fabricants.

Voici des exemples de questions qui ne doivent jamais faire l'objet de discussions dans le cadre d'une réunion de la CANASA :

- Les prix de chaque compagnie, ou les questions qui affectent les prix comme les ristournes, les rabais, les surcharges, les marges de profit, les périodes de crédit ou les conditions de vente;
- Les coûts de chaque compagnie, les formules d'établissement des coûts ou les méthodes de calcul des coûts;

Le document intégral sera inclus dans toutes les trousseaux de réunions du Comité exécutif, du Conseil d'administration national, des conseils régionaux et des comités de la CANASA.

- Les ventes de chaque compagnie ou les renseignements liées à la production, incluant le volume des ventes, les recettes, la capacité de production, les niveaux d'inventaire ou l'approvisionnement;
- Les plans futurs de chaque compagnie, y compris les plans futurs liés aux ventes et à la stratégie de marketing, la production ou la technologie;
- Les questions liées aux fournisseurs ou aux clients particuliers.

Les lois antitrust du Canada sont bien établies et appliquées. Un grand nombre d'associations commerciales canadiennes invoquent des avertissements obligatoires avant les réunions sanctionnées par l'association, comme mesure préventive et comme service aux membres afin d'éviter l'activité anticoncurrentielle.

Le directeur général sera chargé de communiquer l'énoncé de politique anti-concurrence de la CANASA à tous les membres. Cette responsabilité peut être déléguée à un membre du personnel de la CANASA représentant l'organisation aux réunions du Comité exécutif, du Conseil d'administration, des conseils régionaux et des comités.

L'énoncé de politique sera inclus à l'ordre du jour de toutes les réunions du Comité exécutif, du Conseil d'administration national, des conseils régionaux et des comités. Un résumé de l'énoncé de politique sera lu comme premier point de toutes ces réunions.

Énoncé de politique anti-concurrence détaillé

L'Association canadienne de la sécurité (CANASA) est une association de fournisseurs, dont un grand nombre se fait concurrence. En tant qu'association de compétiteurs dans l'industrie des produits de sécurité, la CANASA doit agir avec prudence afin d'empêcher les infractions aux lois anti-concurrence fédérales et provinciales.

Les sujets qui ne doivent pas être abordés pendant les réunions comprennent ceux qui pourraient être interprétés comme entente dans le but (a) d'augmenter, de réduire ou de stabiliser les prix ou les niveaux de prix, y compris les périodes de crédit, (b) de réglementer la production ou la disponibilité de produits ou de services, (c) d'attribuer des marchés ou des clients, ou (d) d'encourager des boycottages ou le commerce selon certaines conditions seulement.

Même si vous ne participez pas activement à une discussion qui pourrait enfreindre les lois sur la concurrence, c'est-à-dire si vous êtes simplement présents lorsque d'autres s'engagent dans une telle discussion et que vous ne tentez pas d'y mettre fin ou de quitter la pièce, vous pouvez être trouvé civilement ou criminellement responsable.

Il n'est pas nécessaire qu'une entente soit faite par écrit pour être illégale. Les ententes peuvent être verbales ou écrites, formelles ou informelles, expresses ou implicites. En fait, les ententes peuvent être inférées à partir d'un comportement similaire, même après une discussion générale sur un sujet particulier comme les prix ou les extrants. C'est pourquoi la simple discussion de certains sujets peut être interdite au cours des réunions de la CANASA. Si une discussion inappropriée était amorcée, il incombe au personnel d'aviser les participants d'y mettre fin et de passer à un autre sujet approprié. Si les participants n'écoutent pas l'avis du personnel, il incombe au membre du personnel de mettre fin à la réunion et de recommander que tous les membres quittent les lieux.

La fixation des prix est une entente entre compétiteurs qui tend à normaliser (pour augmenter, maintenir ou même réduire) les prix ou les niveaux de prix. Les ententes qui portent même sur des éléments individuels du prix, comme les ristournes, les périodes de crédit, les garanties ou les marges de profit constituent une infraction des lois sur la concurrence et sont interdites.

Les ententes visant à limiter la production sont considérées comme équivalant à la fixation de prix puisque le résultat final est le même. Puisque le prix est le résultat de l'offre et de la demande, les ententes visant à limiter la production (restreindre l'offre) entraînent des augmentations de prix si la demande demeure constante.

Une entente visant à diviser les clients ou les zones commerciales élimine aussi la concurrence par les prix. Par exemple, les discussions entre les fabricants pour déterminer qui servira un marché géographique particulier, ou qui vendra à un marchand ou à un groupe de marchands, ou qui annoncera dans les journaux destinés au nord de la ville et qui annoncera dans les journaux destinés au sud de la ville, sont inappropriées au cours d'une réunion de la CANASA.

Les boycottages comportent des ententes entre les fabricants pour ne pas vendre à marchand ou à un groupe de marchands en particulier, ou de vendre selon certaines conditions seulement.

Les programmes de déclaration statistiques de l'Association présentent une grande possibilité d'infractions à la concurrence à moins qu'ils ne soient bien structurés et opérés. Voici des lignes directrices générales :

1. La participation au programme doit être strictement volontaire.
2. Les non-membres doivent être autorisés à participer au programme. Il n'est pas nécessaire de solliciter des non-membres, mais si un non-membre demande d'y participer, cette demande ne doit pas être refusée sans consulter d'abord un conseiller juridique. Tous les participants, membres et non-membres, doivent avoir accès aux données cumulatives préparées par le cabinet comptable indépendant. On peut imputer des frais plus élevés aux non-membres participants pour le rapport final. Le rapport final devrait aussi être disponible aux distributeurs et aux marchands qui souhaitent le recevoir.
3. L'objet du programme (par exemple, « favoriser la concurrence en offrant aux membres de l'industrie des renseignements historiques sur le marché pour leur usage individuel ») doit figurer au procès-verbal de la réunion du Conseil d'administration qui autorise le programme.
4. Les données individuelles sur les compagnies ne devraient pas être révélées ni discernables dans le rapport final. Il est généralement accepté qu'au moins trois compagnies devraient faire leur déclaration pour tout intervalle de produit et de prix afin d'éviter la divulgation des données de chaque compagnie.
5. Surtout, il ne doit y avoir aucune discussion sur les renseignements inclus dans le rapport, ni par écrit, ni pendant les réunions de l'Association. Les renseignements sont produits strictement pour l'utilisation individuelle des participants.

Pour résumer, lorsque vous participez à une réunion de l'association, si un des sujets suivants est mentionné, ou si la conversation semble se diriger vers un de ces sujets, cela devrait être pour vous un signe d'avertissement :

- Les prix actuels ou futurs. Il faut aussi faire preuve de vigilance lorsque l'on traite des prix passés. De telles discussions sont rarement appropriées.
- Ce qui constitue un niveau de profit « équitable ».
- Des hausses ou des baisses éventuelles des prix.
- La normalisation ou la stabilisation des prix, les niveaux de prix ou des prix arrondis, y compris l'élimination ou les produits dans toute gamme de prix.
- Procédures d'établissement de prix. Bien qu'une discussion des méthodes de comptabilisation des coûts soit appropriée, la discussion des formules de prix peut être inappropriée.
- Escomptes, conditions de garantie.
- Politiques du fabricant sur les retours.

Le document intégral sera inclus dans toutes les trousseaux de réunions du Comité exécutif, du Conseil d'administration national, des conseils régionaux et des comités de la CANASA.

- Périodes de crédit ou refus de clients.
- Part du marché, ventes ou renseignements sur la production d'une compagnie en particulier.
- Limites de production ou quotas.
- Attribution de marchés ou de clients.
- Refus de traiter avec un client, et de traiter seulement à certaines conditions.
- Si les pratiques d'établissement de prix d'un membre de l'industrie quelconque sont contraires à l'éthique ou autrement inappropriées.

Si un de ces sujets est soulevé et que le personnel de la CANASA ne met pas fin à la discussion, les membres de la CANASA devraient premièrement demander à ce que la question ne soit plus discutée, sinon, ils doivent quitter la pièce.

Enfin, il est important que tous comprennent qu'une responsabilité relative à la concurrence peut survenir ailleurs qu'à une réunion de la CANASA. Il est tout aussi illégal, par exemple, pour deux compétiteurs de parler des tendances des prix au téléphone, de façon complètement indépendante à un événement de la CANASA.