

Tribunal de la concurrence



Competition Tribunal

TRADUCTION OFFICIELLE

Référence : *La commissaire de la concurrence c. Premier Career Management Group Corp. et Minto Roy*, 2010 Trib. conc. 17

N° de dossier : CT-2007-006

N° de document du greffe : 210

DANS L'AFFAIRE de la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34, et ses modifications;

ET DANS L'AFFAIRE d'une enquête fondée sur le sous-alinéa 10(1)b)(ii) de la *Loi sur la concurrence* relative à certaines pratiques commerciales de Premier Career Management Group Corp. et de Minto Roy;

ET DANS L'AFFAIRE d'une demande de la commissaire de la concurrence en vue d'obtenir une ordonnance fondée sur l'article 74.1 de la *Loi sur la concurrence*.

ENTRE :

La commissaire de la concurrence
(demanderesse)

et

**Premier Career Management Group Corp. et
Minto Roy**
(défendeurs)



Rendue en fonction du dossier de l'affaire.

Juge présidente : Madame la juge Simpson (présidente du Tribunal)

Date des motifs et de l'ordonnance : 9 décembre 2010

Motifs et ordonnance signés par : Madame la juge Sandra J. Simpson

**ORDONNANCE ET MOTIFS CONCERNANT LES SANCTIONS ADMINISTRATIVES
PÉCUNIAIRES ET AVIS PRÉVU À L'ARTICLE 74.1 DE LA LOI SUR LA
CONCURRENCE**

I. Contexte

[1] Premier Career Management Group Corp. (« PCMG ») offrait des services d'orientation professionnelle dans la grande région de Vancouver. Minto Roy (« Roy ») était le président, le seul administrateur et le seul actionnaire de PCMG.

[2] Pendant la période de deux ans et demi qui s'est écoulée entre octobre 2004 et mars 2007, Roy et d'autres membres du personnel de PCMG ont invité environ 3 000 clients potentiels à rencontrer un conseiller en privé dans les locaux de PCMG. De ce groupe, 501 clients potentiels ont signé des contrats de services d'orientation et payé des honoraires d'environ 5 500 \$ chacun.

[3] Bon nombre des clients potentiels ont signé des contrats en se fondant sur les indications fausses ou trompeuses suivantes données par Roy et les conseillers principaux en orientation professionnelle de PCMG :

- (a) PCMG et Roy disposaient d'un important réseau de personnes-ressources parmi les dirigeants d'entreprises qui embauchaient du personnel. Les clients de PCMG pouvaient avoir recours à ces personnes-ressources pour obtenir des entrevues ou PCMG organiserait des entrevues pour le compte de clients (« Indications fausses ou trompeuses sur les personnes-ressources »).
- (b) Les clients potentiels de PCMG trouveraient presque assurément du travail rapidement avec son aide, en général en moins de 90 jours, et leur nouveau poste offrirait un salaire et des avantages sociaux égaux ou supérieurs à ceux de leur poste antérieur (« Indications fausses ou trompeuses sur les 90 jours/le bon emploi »).

Ces indications seront désignées collectivement comme les « Indications fausses ou trompeuses ».

[4] Le 8 mai 2007, la commissaire de la concurrence (la « commissaire ») a déposé une demande devant le Tribunal de la concurrence (la « demande ») en vertu de l'article 74.1 de la *Loi sur la concurrence*, L.R.C. 1985, ch. C-34 (la « Loi »). Elle a soutenu que Roy et PCMG avaient donné les indications fausses ou trompeuses sur les services de PCMG. Le 15 juillet 2008, à l'issue d'une audience à Vancouver, les motifs et une ordonnance rejetant la demande ont été rendus par le Tribunal (la « Décision »).

[5] Dans sa Décision, le Tribunal a conclu que les Indications fausses ou trompeuses avaient été données, mais pas au public comme l'exige l'article 74.01 de la Loi parce qu'elles ont été données lors d'entrevues privées dans les bureaux de PCMG, lesquels avaient été organisés sur invitation. Il y a une description complète des faits et de la preuve dans la Décision (voir *La commissaire de la concurrence c. Premier Career Management Group et al.*, 2008 Trib. conc. 18).

[6] La commissaire a interjeté appel de la Décision devant la Cour d'appel fédérale et l'appel a été accueilli. Dans son jugement du 15 octobre 2009, la Cour d'appel a conclu que les

Indications fausses ou trompeuses avaient été données au public. Elle a donc accueilli la demande de la commissaire fondée sur l'article 74.1 de la Loi. Cependant, la question du redressement a été renvoyée au Tribunal.

[7] À la demande du Tribunal, une conférence téléphonique a eu lieu le 21 octobre 2009 pour discuter des modalités d'un projet d'ordonnance. Plus tard ce jour-là, le Tribunal a rendu une ordonnance enjoignant à PCMG et à Roy de cesser et de s'abstenir (l'« ordonnance de cesser et de s'abstenir ») et réservant sa décision relative aux autres mesures de redressement (voir *La commissaire de la concurrence c. Premier Career Management Group et Minto Roy*, 2009 Trib. conc. 17). La présente décision porte sur les autres mesures de redressement demandées par la commissaire.

II. Questions en litige

[8] Les questions en litige sont les suivantes :

- (i) les défendeurs devraient-ils être tenus de verser des sanctions administratives pécuniaires (« SAP ») en vertu des sous-alinéas 74.1(1)c)(i) et (ii) de la Loi?
- (ii) les défendeurs devraient-ils être tenus de publier un avis en vertu de l'alinéa 74.1(1)b) de la Loi?

Question en litige (i) : les SAP

[9] La commissaire cherche à obtenir la SAP maximale pouvant être imposée en l'espèce, c'est-à-dire 50 000 \$ contre Roy et 100 000 \$ contre PCMG.

[10] En revanche, les défendeurs prétendent qu'aucune SAP ne devrait être imposée.

Analyse

[11] Prenons comme point de départ le paragraphe 74.1(5) de la Loi en vigueur au moment où la demande a été déposée. Il prévoit ce qui suit :

(5) Pour la détermination du montant de la sanction administrative pécuniaire prévue à l'alinéa (1)c), il est tenu compte des éléments suivants :

- a) la portée du comportement sur le marché géographique pertinent;
- b) la fréquence et la durée du comportement;
- c) la vulnérabilité des catégories de personnes susceptibles de souffrir du comportement;
- d) l'importance des indications;
- e) la possibilité d'un redressement de la

(5) Any evidence of the following shall be taken into account in determining the amount of an administrative monetary penalty under paragraph (1)(c):

- (a) the reach of the conduct within the relevant geographic market;
- (b) the frequency and duration of the conduct;
- (c) the vulnerability of the class of persons likely to be adversely affected by the conduct;
- (d) the materiality of any

situation sur le marché géographique pertinent;
f) le tort causé à la concurrence sur le marché géographique pertinent;
g) le comportement antérieur, dans le cadre de la présente loi, de la personne qui a eu un comportement susceptible d'examen;
h) toute autre circonstance pertinente.

representation;
(e) the likelihood of self-correction in the relevant geographic market;
(f) injury to competition in the relevant geographic market;
(g) the history of compliance with this Act by the person who engaged in the reviewable conduct; and
(h) any other relevant factor.

[12] J'examinerai chacun de ces facteurs.

a) la portée du comportement sur le marché géographique pertinent

[13] Les défendeurs prétendent que la portée du comportement était minimale. Ils estiment que les Indications fausses ou trompeuses ont rejoint environ 4,45 % des personnes qui cherchaient du travail dans la grande région de Vancouver. La commissaire conteste cette affirmation et soutient que les défendeurs ont commercialisé leurs services auprès de personnes assez bien instruites et que la portée de leur comportement était importante lorsque l'on tient compte du fait qu'ils ont donné les Indications fausses ou trompeuses à 3 000 personnes intéressées à profiter de leurs services d'orientation haut de gamme.

[14] À l'audience, M. Wills, auparavant conseiller en orientation professionnelle à PCMG, a témoigné que Roy donnait les Indications fausses ou trompeuses de façon courante. Il a affirmé que, le plus souvent, Roy donnait les Indications fausses ou trompeuses sur les personnes-ressources au cours d'entretiens avec les principaux clients potentiels. Il a ajouté que Roy et d'autres membres du personnel de PCMG donnaient régulièrement les Indications fausses ou trompeuses sur les 90 jours/le bon emploi.

[15] Selon M. Wills, les Indications fausses ou trompeuses ont été abordées dans les réunions du personnel de vente de PCMG, et il ressortait clairement des affirmations de Roy et de sa conduite qu'il s'attendait à ce qu'elles soient données chaque fois qu'elles étaient nécessaires pour obtenir des contrats.

[16] Roy a nié avoir donné les Indications fausses ou trompeuses. Bien que je ne l'aie pas cru, j'ai accepté les témoignages des quatre témoins qui ont affirmé n'avoir jamais entendu les indications pendant leurs entretiens à PCMG.

[17] Aucune preuve claire n'a été présentée sur le nombre de clients potentiels qui auraient entendu les Indications fausses ou trompeuses. Dans ces circonstances, je pense qu'il est raisonnable de conclure qu'un nombre important de clients, mais non virtuellement tous les 3 000 clients potentiels, contrairement à ce que prétend la commissaire, ont entendu les Indications fausses ou trompeuses pendant leurs entretiens à PCMG.

[18] De ce nombre, seulement 501 clients ont signé un contrat et je suis prête à conclure que l'une ou plusieurs Indications fausses ou trompeuses ont incité la plupart d'entre eux, mais pas tous, à signer.

[19] Les Indications fausses ou trompeuses n'étaient jamais publiées dans les médias du marché géographique de la région de Vancouver. Autrement dit, elles n'apparaissaient pas dans les pamphlets, dans les journaux, à la télévision ou sur Internet. Elles ont été entendues en privé dans les bureaux de PCMG par moins de 3 000 personnes et elles ont réussi à convaincre moins de 501 clients potentiels à signer un contrat. À mon avis, ces faits n'indiquent pas que la portée du comportement ou, en d'autres termes, la mesure dans laquelle les Indications fausses ou trompeuses ont été diffusées, devrait être traitée comme un facteur aggravant.

b) la fréquence et la durée du comportement

[20] La commissaire prétend que les défendeurs donnaient constamment les Indications fausses ou trompeuses dans le cadre d'un plan délibérément malhonnête.

[21] La preuve montre que les Indications fausses ou trompeuses faisaient partie intégrante d'une stratégie commerciale logique visant à exploiter des clients potentiels. Elles étaient utilisées chaque fois qu'elles étaient nécessaires pour inciter un client potentiel à signer un contrat. Ce comportement a duré deux ans et demi et a continué même après le début de l'enquête de la commissaire. Par conséquent, je l'ai traité comme un facteur aggravant.

c) la vulnérabilité des catégories de personnes susceptibles de souffrir du comportement

[22] Selon la commissaire, les personnes à qui les Indications fausses ou trompeuses ont été données étaient très vulnérables. Elle remarque que plusieurs des clients potentiels étaient relativement nouveaux au Canada et que Roy a adapté les publicités de PCMG pour cibler les nouveaux immigrants. Elle s'appuie sur le témoignage de M. Wills et, en particulier, sur sa déclaration selon laquelle il [TRADUCTION] « rencontrait généralement entre 20 et 25 clients potentiels par semaine et plusieurs d'entre eux étaient de jeunes gens ayant récemment obtenu un diplôme d'un collège privé ou des nouveaux immigrants ayant une mauvaise connaissance de l'anglais ». La commissaire ajoute que Roy et PCMG ont encouragé leurs clients potentiels à emprunter de l'argent de leurs amis et de leur famille, ou à payer avec des cartes de crédit.

[23] Dans la Décision, j'ai conclu que la majeure partie des personnes intéressées à utiliser les services d'orientation professionnelle se trouvaient probablement dans une situation difficile, c'est-à-dire qu'elles avaient besoin de travail le plus rapidement possible. À mon avis, ces personnes étaient vulnérables et les Indications fausses ou trompeuses visaient à exploiter cette vulnérabilité. Par conséquent, j'ai traité cela comme un facteur aggravant.

d) l'importance des indications

[24] La commissaire prétend que les Indications fausses ou trompeuses jouaient un rôle important dans les décisions prises par les clients potentiels. Elle ajoute que l'importance de ces Indications est confirmée par le fait que, une fois que les défendeurs ne pouvaient plus les donner, l'entreprise PCMG a cessé d'être viable.

[25] Selon moi, les Indications fausses ou trompeuses étaient importantes parce qu'elles laissaient entendre que la recherche d'emploi serait facile, rapide et lucrative et parce qu'elles incitaient les clients potentiels à recourir aux services d'orientation professionnelle offerts par PCMG. Par conséquent, j'ai traité cela comme un facteur aggravant.

e) la possibilité d'un redressement de la situation sur le marché géographique pertinent

[26] La commissaire estime que le redressement de la situation renvoie au comportement de Roy et elle insiste sur le fait que Roy n'a jamais reconnu avoir mal agi. Elle fait aussi remarquer que, si la demande n'avait pas été présentée, les défendeurs donneraient encore, selon toute vraisemblance, les Indications fausses ou trompeuses.

[27] Les défendeurs s'attardent plutôt au marché géographique et prétendent que la situation a déjà été redressée puisque les Indications fausses ou trompeuses ont été éliminées de la région de Vancouver. Dans un affidavit souscrit le 5 novembre 2009, Roy jure qu'il n'a pas donné les Indications fausses ou trompeuses depuis le 1^{er} novembre 2008. Les défendeurs prétendent également qu'au moins cinq des neuf clients qui ont témoigné devant le Tribunal se sont fait rembourser une partie des honoraires perçus pour les services en orientation professionnelle dans le cadre d'un règlement à l'amiable. Enfin, ils soulignent que Roy ne travaille plus comme conseiller en orientation. La commissaire ne conteste pas le fait que les Indications fausses ou trompeuses n'ont plus aucune influence sur le marché.

[28] Dans ses observations formulées en réponse, la commissaire s'intéresse encore à Roy et affirme qu'il exploite un site Web qui donne des conseils au public sur la carrière et le recrutement. Selon elle, la plus récente entrée sur le site est intitulée [TRADUCTION] « Conseils sur la carrière » et le lien affiché mène à un fichier audio où l'annonceur affirme « Faites avancer votre carrière ou embauchez de bons employés grâce aux conseils de Minto Roy, président de Premier Career Management Group ». Selon la commissaire, bien que Roy soit libre de retourner travailler dans le domaine des services en orientation professionnelle, les défendeurs ne peuvent compter sur le fait que Roy ne travaille pas actuellement comme conseiller en orientation professionnelle pour apaiser les préoccupations que pourrait avoir le Tribunal à propos de son comportement futur.

[29] La commissaire prétend également que les revenus importants que les défendeurs ont générés en exerçant les activités de PCMG de manière trompeuse incitent fortement les défendeurs à utiliser des pratiques commerciales trompeuses dans l'avenir pour promouvoir leurs intérêts commerciaux.

[30] Dans leurs observations additionnelles, les défendeurs continuent de nier les faits reprochés et répètent que Roy n'offre pas de services en orientation professionnelle à l'heure actuelle. Dans un affidavit souscrit le 25 février 2010, Roy reconnaît qu'il a trois blogues et une page twitter, mais il jure que ceux-ci ne [TRADUCTION] « servent qu'à donner des conseils généraux sur la recherche d'emploi » et qu'ils lui permettent aussi de s'exprimer sur d'autres enjeux commerciaux.

[31] À mon avis, le mot « possibilité » dans la disposition en cause laisse entendre une évaluation prospective. Par conséquent, la question à se poser dans les circonstances de l'espèce, où les Indications fausses ou trompeuses ont cessé, est celle de savoir s'il y a une raison de croire que Roy retournera travailler comme conseiller en orientation professionnelle et, si c'est le cas, s'il utilisera des indications fausses ou trompeuses pour inciter les clients à signer des contrats.

[32] Roy ne travaille plus comme conseiller en orientation professionnelle même s'il donne des conseils sur Internet sur le marché de l'emploi et les techniques de recherche d'emploi. Cependant, il travaille à temps plein dans le domaine des ventes comme vice-président et associé de Snaptech Technologies. De plus, PCMG est inactive et on ne sait rien du revenu net de PCMG et des salaires qu'elle devait payer. Dans ces circonstances, je ne peux conclure que Roy ou PCMG seraient fortement incités à retourner dans le domaine des services en orientation professionnelle et à se livrer à des pratiques commerciales trompeuses.

[33] Compte tenu de l'emploi actuel de Roy et du fait que, jusqu'à maintenant, il ait respecté l'ordonnance de cesser et de s'abstenir, je conclus que le redressement de la situation n'est pas un facteur aggravant.

f) l'effet sur la concurrence

[34] La commissaire prétend que le comportement en cause a nui à la concurrence dans le marché des services en orientation professionnelle de la grande région de Vancouver de deux façons : premièrement, en créant des distorsions sur le marché des services en orientation professionnelle, et deuxièmement, en semant des doutes dans l'esprit des consommateurs en ce qui a trait aux services en orientation professionnelle habituellement offerts. En ce qui concerne la première catégorie, la commissaire estime que bien qu'il soit difficile de quantifier le préjudice, il est important parce que les défendeurs ont détourné environ 2 755 500 \$ (501 clients x 5 500 \$) du marché des services en orientation professionnelle.

[35] Les défendeurs soutiennent que cette disposition de la Loi porte principalement sur le préjudice véritablement porté à la concurrence et non sur le préjudice théorique dont il est question chaque fois qu'il y a atteinte aux dispositions relatives aux pratiques commerciales trompeuses. Ils affirment que les Indications fausses ou trompeuses n'avaient aucun effet sur la concurrence parce que le Tribunal a conclu qu'elles n'étaient pas accessibles dans le marché.

[36] Dans ses observations formulées en réponse, la commissaire prétend que depuis que la Cour d'appel fédérale a conclu que l'entreprise « porte nécessairement préjudice » à la concurrence, les défendeurs ne peuvent prétendre le contraire.

[37] À mon avis, le fait que la plupart des 501 clients ont fait appel aux services de PCMG sur la foi des Indications fausses ou trompeuses a automatiquement porté préjudice à la concurrence dans le marché des services en orientation professionnelle dans la grande région de Vancouver. Cependant, dans les circonstances de l'espèce où la diffusion des Indications fausses ou trompeuses était limitée, je ne suis pas prête à conclure que l'effet sur la concurrence est un facteur aggravant.

g) le comportement antérieur de Roy et PCMG en ce qui a trait au respect de la Loi

[38] Les défendeurs prétendent qu'ils sont accusés d'une première infraction et qu'ils n'ont pas d'antécédents de pratiques commerciales trompeuses et n'ont commis aucune autre infraction en matière de concurrence. Ce fait n'est pas contesté. Par conséquent, leur comportement antérieur ne constitue pas un facteur aggravant.

h) autres circonstances – la situation financière de Roy et de PCMG

[39] Les défendeurs font remarquer que Roy croule sous les dettes, qu'il n'a aucun actif ou presque, et que ses obligations financières mensuelles sont approximativement égales à son revenu. Les défendeurs soutiennent donc que toute SAP serait punitive parce qu'elle imposerait à Roy des dettes qu'il n'a pas les moyens de payer. Ils soulignent que le paragraphe 74.1(4) de la Loi prévoit expressément qu'une SAP ne devrait pas être imposée de façon à le punir.

[40] Par contre, la commissaire prétend que la situation financière de Roy ne devrait pas avoir d'incidence sur la réduction du montant de la SAP et qu'elle ne devrait influencer que sur un éventuel calendrier de paiement, s'il y a lieu. Se fondant sur la décision de la Cour d'appel de la Colombie-Britannique *Hogan c. British Columbia Securities Commission*, 2005 BCCA 53, la commissaire soutient que si le Tribunal accepte les arguments des défendeurs, les sociétés seraient portées à croire qu'elles peuvent avoir un comportement susceptible d'examen en vertu de l'article 74.01 de la Loi sans craindre l'imposition d'une SAP dans la mesure où elles disposent rapidement de leurs gains malhonnêtes.

[41] À mon avis, il se dégage incontestablement de la preuve que PCMG n'a pas exercé ses activités depuis le 30 septembre 2008 et que ses actions n'ont aucune valeur. De plus, tout le salaire mensuel de Roy passe au paiements de ses dettes, de ses obligations et de ses dépenses raisonnables. J'ai donc considéré qu'il s'agissait d'un facteur atténuant, mais je n'y ai guère accordé d'importance pour le motif invoqué par la commissaire.

Conclusion

[42] Un examen des facteurs décrits précédemment m'a amené à conclure que les SAP maximales demandées par la commissaire ne sont pas justifiées. Cependant, le besoin de dissuasion et la présence de plusieurs facteurs aggravants importants justifient l'imposition de SAP.

[43] Par conséquent, une SAP de 20 000 \$ sera imposée à Roy et une SAP de 10 000 \$ sera imposée à PCMG.

[44] La commissaire affirme ne pas s'opposer à une ordonnance du Tribunal permettant à Roy et/ou à PCMG d'étaler le paiement des SAP sur une période de temps raisonnable. Toutefois, elle n'a présenté aucune observation particulière en ce sens parce qu'elle ne connaissait pas les montants des SAP et que les défendeurs n'ont pas abordé le sujet. Dans ces circonstances, le Tribunal n'ordonnera pas un calendrier de paiement, mais il donnera aux parties le temps d'en négocier un.

Question en litige (ii) : l'avis

[45] La commissaire a décidé de ne pas demander aux défendeurs de publier un avis conformément à l'alinéa 74.1(1)*b* de la Loi. Elle a toutefois demandé que la présente ordonnance comprenne la déclaration suivante :

[TRADUCTION] Considérant le fait que la commissaire est convaincue que, depuis le 30 septembre 2008, ni les défendeurs ni personne agissant au profit des défendeurs ou en leur nom, n'ont donné, de quelque façon que ce soit, des indications fausses ou trompeuses au public afin de promouvoir des services en orientation professionnelle ou tout autre service qui aide autrui à trouver un emploi, la commissaire ne sollicite pas la publication d'un avis conformément à l'alinéa 74.1(1)*b* de la Loi.

POUR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL ORDONNE CE QUI SUIT :

[46] (i) La société défenderesse Premier Career Management Group Corp. est tenue de payer une sanction administrative pécuniaire de 10 000 \$ par chèque certifié à l'ordre du receveur général du Canada. La commissaire doit recevoir le paiement au plus tard le vendredi 11 février 2011. Subsidiativement, un exemplaire signé du calendrier de paiement négocié, le cas échéant, ainsi que tous les chèques postdatés nécessaires à sa mise en œuvre doivent être envoyés à la commissaire au plus tard le vendredi 11 février 2011. En cas de refus par la banque d'honorer un chèque postdaté, tout solde alors dû deviendra immédiatement exigible.

- (ii) Le défendeur Minto Roy est tenu de payer une sanction administrative pécuniaire de 20 000 \$ par chèque certifié à l'ordre du receveur général du Canada. La commissaire doit recevoir le paiement au plus tard le vendredi 11 février 2011. Subsidiairement, un exemplaire signé du calendrier de paiement négocié, le cas échéant, ainsi que les chèques postdatés nécessaires à sa mise en œuvre doivent être envoyés à la commissaire au plus tard le vendredi 11 février 2011. En cas de refus par la banque d'honorer un chèque postdaté, tout solde alors dû deviendra immédiatement exigible.

FAIT à Ottawa, ce 9^e jour de décembre 2010.

SIGNÉ au nom du Tribunal par sa présidente.

(s) Sandra J. Simpson

Traduction certifiée conforme
Mylène Borduas

AVOCATS :

Pour la demanderesse :

La commissaire de la concurrence

John L. Syme

Pour les défendeurs :

Premier Career Management Group Corp. et Minto Roy

G.L. Sonny Ingram

Michael Osborne