



Conformité à la politique antitrust

- A. RÉSUMÉ
- B. APPLICABILITÉ
- C. POLITIQUE
- D. PROCÉDURES
- E. RÉFÉRENCES



Code de déontologie

A. RÉSUMÉ

La Société et ses employés se conformeront strictement à toutes les lois antitrust applicables (connues dans certains pays sous le nom de « lois sur la concurrence ») chaque fois que la Société exerce son activité. Ces lois sont conçues afin de promouvoir la concurrence et de protéger les consommateurs contre des pratiques et arrangements commerciaux non équitables. Les infractions aux lois antitrust peuvent entraîner des sanctions graves, dont des amendes importantes et des restrictions commerciales pour la Société, ainsi que des amendes et des peines de prison pour les employés, à titre personnel. Parallèlement aux procès intentés par le gouvernement, les parties peuvent entreprendre une poursuite, et les dommages et intérêts accordés peuvent être considérables, tout comme les dépens encourus afin de défendre les procès, même si la Société finit par obtenir gain de cause. En conséquence, toute personne, peu importe le poste qu'elle occupe au sein de la Société, est responsable du respect des lois antitrust applicables.

B. APPLICABILITÉ

La présente Politique s'applique à tous les employés et activités de la Société, et toutes ses filiales, divisions et autres entités commerciales qu'elle contrôle dans le monde.

C. POLITIQUE

La Société et ses employés se conformeront strictement à toutes les lois antitrust applicables. Chaque employé doit respecter les politiques et procédures antitrust de la Société, y compris les politiques propres à toute unité commerciale. La Société et ses unités commerciales effectueront régulièrement des programmes de formation antitrust (comprenant des programmes au format électronique, par l'intermédiaire d'internet) ainsi que des révisions de la conformité antitrust afin de s'assurer que ses dirigeants et employés mènent les activités de la Société de manière légale. Cette formation est particulièrement importante lorsque les obligations des employés les mettent en contact avec des concurrents ou impliquent des prix, politiques de fixation des prix, conditions de vente ou autres responsabilités commerciales.

Les activités en dehors des États-Unis peuvent être soumises aux lois antitrust des États-Unis et d'autres pays. En conséquence, les entités exerçant leurs activités à l'extérieur des États-Unis doivent avoir connaissance de et se conformer à toutes les lois antitrust applicables, y compris celles de la juridiction locale, des États-Unis, et de tout autre pays affecté par la conduite commerciale en question. Pour obtenir des directives antitrust spécifiques à une région, voir les références dans la **Section E. - RÉFÉRENCES**.

Les lois antitrust sont complexes et leur application à une activité ou une transaction dépend d'une variété de facteurs. Lorsque les problèmes se posent, vous devez passer la présente politique en revue et consulter votre Service juridique. Pour éviter l'aspect même de conduite inappropriée, vous devez toutefois respecter les directives suivantes :



1. *Interactions avec les concurrents.* Ne convenez, ne discutez et ne communiquez pas (que ce soit par oral, écrit ou de manière électronique) avec tout concurrent (défini comme toute entreprise cherchant à remporter un marché aux dépens de la Société) ou concurrent potentiel concernant :
 - les prix et informations relatives aux prix;
 - les politiques de fixation des prix ou changements de prix proposés ou prévus;
 - les remises, déductions, avoirs ou autres conditions générales de vente;
 - les coûts, bénéfices, marges bénéficiaires, capacité, ou utilisation de la capacité;
 - les plans passés ou futurs pour soumissionner ou ne pas soumissionner sur une transaction spécifique;
 - la recherche, le développement, le lancement d'un nouveau produit, l'amélioration ou les approches marketing, en cours ou prévus;
 - le refus de traiter avec toute tierce partie (clients, concurrents ou fournisseurs); et
 - les informations spécifiques aux clients.
2. *Transactions.* Consultez le Service juridique avant d'entamer toute communication avec un concurrent concernant des coentreprises, acquisitions, fusions, cessions, aménagements d'équipes ou transactions d'approvisionnement.
3. *Informations concurrentielles.* Nos entreprises prennent leurs propres décisions unilatérales lorsqu'elles offrent et vendent leurs produits et services et achètent leurs fournitures. Avant d'établir les prix et conditions de vente d'une transaction pour un produit ou service, vous pouvez tenir compte des prix et conditions des concurrents; toutefois, vous ne devez obtenir ces informations que par les circuits de commercialisation normaux, tels que les clients et les données commerciales publiquement disponibles, et non en communiquant directement ou indirectement avec les concurrents. Vous devez également documenter la source de toute information sur les prix des concurrents et autres informations sensibles sur les concurrents dans vos fichiers. Voir la Collecte d'informations concurrentielles – [Section E. - RÉFÉRENCES](#).
4. *Associations commerciales.* Dans la mesure où l'appartenance à une association commerciale induit généralement un contact avec les concurrents, toute adhésion à une association commerciale doit être approuvée au préalable par la direction de votre unité commerciale et le Service juridique, et toutes les participations à une association commerciale doivent être menées conformément à la directive antitrust que la Société fournit à tous les employés, à la politique d'association commerciale



de votre unité commerciale, et aux directives d'association commerciale émises par la Société et contenues dans le Guide mondial antitrust pour les employés – **Section E. - RÉFÉRENCES** .

5. *Accords avec les clients et fournisseurs.* En règle générale, les lois antitrust sont moins restrictives concernant les ententes avec des tiers qui ne sont pas des concurrents (par exemple, des clients, distributeurs, fournisseurs, etc.). Cependant, lorsqu'une entreprise peut être perçue comme ayant une position importante sur le marché, certaines dispositions contractuelles avec les clients, distributeurs ou fournisseurs peuvent être perçues comme une concurrence préjudiciable. Ces dispositions peuvent comprendre des clauses d'exclusivité ou de la nation la plus favorisée, une tarification inférieure au prix de revient, la vente groupée de plusieurs produits, la vente liée d'un produit ou service avec un autre, ou la résiliation d'un client, distributeur ou fournisseur susceptible d'être également un concurrent potentiel. Veuillez contacter le Service juridique et obtenir une approbation juridique avant de conclure toute entente de ce type.

D. PROCÉDURES

Si vous avez des questions concernant la conformité aux lois antitrust ou la présente politique, veuillez communiquer avec le Service juridique. Pour une discussion plus spécifique et plus détaillée sur les lois antitrust et les politiques et procédures de la Société y afférentes, veuillez consulter les références dans la **Section E. - RÉFÉRENCES** (ci-dessous).

RÉFÉRENCES

[Guide mondial antitrust pour les employés](#)
[Recueillir des informations concurrentielles](#)