



Conformité à la politique antitrust

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



Code de déontologie

A. RÉSUMÉ

L'Entreprise 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 l'Entreprise 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 générer des sanctions graves, dont des amendes importantes et des restrictions commerciales pour l'Entreprise, 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 poursuivre en justice, et les dommages et intérêts accordés peuvent être considérables, tout comme les dépenses encourues afin de défendre les procès, même si l'Entreprise finit par obtenir gain de cause. En conséquence, toute personne, peu importe le poste qu'elle occupe au sein de l'Entreprise, est responsable du respect des lois antitrust applicables.

B. APPLICABILITÉ

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

C. POLITIQUE

L'Entreprise et ses employés se conformeront strictement à toutes les lois antitrust applicables. Chaque employé doit respecter les politiques et procédures antitrust de l'Entreprise, y compris les politiques spécifiques à toute unité commerciale. L'Entreprise et ses unités commerciales effectueront régulièrement des programmes de formation antitrust (comprenant des programmes offerts sous un 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 l'activité de l'Entreprise 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 leur activité 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 Département juridique. Pour éviter



l'apparence même de conduite inappropriée, vous devez toutefois respecter les directives suivantes :

1. *Interactions avec les concurrents.* Ne convenez, discutez ou 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 l'Entreprise) 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 de 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 Département juridique avant d'entamer toute communication avec un concurrent concernant des co-entreprises, 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 de définir 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 canaux commerciaux 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 Département juridique, et toutes les participations à une association commerciale doivent être menées



conformément à la directive antitrust que l'Entreprise fournit à tous les employés, à la politique d'association commerciale de votre unité commerciale, et aux directives d'association commerciale émises par l'Entreprise 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 de marché significative, certains arrangements contractuels avec les clients, distributeurs ou fournisseurs peuvent être perçus comme une concurrence préjudiciable. Ces arrangements peuvent inclure 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 Département juridique et obtenir une approbation juridique avant de conclure tout arrangement de ce type.

D. PROCÉDURES

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

E. RÉFÉRENCES

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