



United Technologies

Guide mondial antitrust pour les employés



La politique d'United Technologies Corporation (UTC) et de ses sociétés affiliées et filiales est de respecter les lois de chaque territoire où elles exercent leur activité. Cela comprend le respect rigoureux de toutes les lois antitrust (d'entente) applicables. Chaque employé est tenu de s'assurer que l'activité est menée conformément à ces lois et au *Code de déontologie* d'UTC.

Le présent guide est conçu pour vous aider à cibler les situations commerciales qui posent des problèmes d'entente, afin que vous puissiez bénéficier de conseils utiles. Le présent guide n'est pas un résumé des lois antitrust applicables, qui peuvent être complexes et subtiles lorsqu'elles sont appliquées à des circonstances particulières. Il ne traite pas non plus des lois antitrust spécifiques à chaque territoire sur lequel UTC exerce ses activités. À l'inverse, il passe en revue les principes antitrust généraux et vous évite d'adopter une conduite susceptible de créer ne serait-ce que l'apparence d'une affaire antitrust. Toute conduite pouvant susciter des questions antitrust doit être analysée au préalable avec votre Service juridique.

Le présent guide ne traite pas des lois antitrust qui s'appliquent aux acquisitions, cessions, fusions et coentreprises. Si vous envisagez une transaction dans laquelle UTC acquerra ou abandonnera le contrôle d'une entreprise ou de ses actifs, ou créera ou rejoindra une coentreprise, ou acquerra ou vendra une participation minoritaire dans une entité, veuillez consulter votre Service juridique.

I. Pourquoi les lois antitrust méritent-elles notre attention?

La non-conformité avec les lois antitrust pose de graves risques pour la société, ses employés et actionnaires. Les sanctions pour les violations sont sévères, et comprennent des peines d'emprisonnement pour les personnes, de fortes amendes pour les personnes et la société, et un préjudice profond et durable sur la réputation d'UTC. Certains des risques comprennent :

1. Les employés qui manquent à satisfaire les lois antitrust feront l'objet d'une sanction disciplinaire. Selon la gravité de la violation, cette sanction peut aller jusqu'au licenciement.
2. Prison — Les lois dans certains pays prévoient des sanctions pénales pour une violation des lois antitrust. Par exemple, la violation de la Sherman Act, principal statut fédéral antitrust des États-Unis, constitue souvent un crime. Pour chaque délit, une personne peut être emprisonnée jusqu'à dix ans, et se voir imposer une amende allant jusqu'à 1 million de dollars. Le gouvernement des États-Unis applique des sanctions très sévères pour les actes délictueux graves et insiste sur de longues peines de prison pour les infractions graves aux lois antitrust, telles que

la fixation des prix, le trucage d'offres, et la répartition de clients ou de marché. Alors que les lois dans d'autres pays peuvent ne pas prévoir de sanctions pénales, y compris dans l'Union européenne et en Chine, les infractions à ces lois peuvent quand même entraîner des conséquences graves pour vous et pour la société.

3. **Lourdes amendes** — Les sanctions pécuniaires varieront en fonction du territoire qui constate une infraction à la loi Aux États-Unis, une entreprise peut se voir imposer une amende pouvant aller jusqu'à 100 millions de dollars ou d'un montant représentant le double du gain ou de la perte monétaire résultant du délit. Dans l'Union européenne, les amendes peuvent totaliser jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial d'UTC. Le montant des amendes récentes appliquées dans différents territoires (comprenant les États-Unis, l'Union européenne, le Mexique, le Brésil, l'Inde et la Russie) allait de quelques dizaines à des centaines de millions de dollars.
4. **Dommages et intérêts considérables** — Les dommages et intérêts dans les affaires antitrust au civil peuvent totaliser des centaines de millions de dollars ou plus. Aux États-Unis, les demandeurs qui ont eu gain de cause reçoivent automatiquement trois fois le montant des dommages réels avérés. Attirés par des dommages et intérêts triples, les distributeurs, les clients et même les fournisseurs tentent de convertir des litiges commerciaux ordinaires en infractions aux lois antitrust aux États-Unis. De plus en plus de territoires autres que les États-Unis commencent à reconnaître le droit d'action de plaideurs privés lésés par des activités anticoncurrentielles.
5. **Responsabilité solidaire** — Chaque personne et entreprise qui participe à une infraction aux lois antitrust est passible de 100 % des dommages et intérêts et coûts supplémentaires qui en découlent, même si la société n'a qu'une toute petite part du marché affecté. De plus, la société et son assureur ne peuvent indemniser les personnes au titre de cette responsabilité.
6. **Injonctions et accords consensuels** — Les injonctions, « ordonnances de cesser et de s'abstenir », autres jugements de tribunaux et accords ou contrats de règlements peuvent contenir des interdictions qui vont au-delà des dispositions de l'infraction initiale. Ces interdictions, qui peuvent durer pendant des décennies et nécessiter une surveillance régulière et envahissante du gouvernement, peuvent gravement freiner les activités et possibilités commerciales futures.
7. **Lois antitrust mondiales** — Beaucoup d'états américains, l'Union européenne, et la plupart des pays du monde (dont les états membres de l'UE, le Brésil, le Canada, la Chine, l'Inde,

- le Japon, la Corée, le Mexique, la Russie, l’Afrique du Sud, le Royaume-Uni, et environ 100 autres pays) disposent de lois antitrust dont les mécanismes d’application sont similaires, mais distincts. Une violation des lois dans un territoire donné peut pousser les organismes de réglementation à mener une enquête ou entraîner un litige sur la même affaire dans deux tribunaux ou plus en même temps, multipliant ainsi les coûts associés à la défense, aux pertes de temps et à la réputation ternie.
8. Radiation de l’entrepreneur par le gouvernement — UTC pourrait se voir interdire de conclure des ententes avec le gouvernement des États-Unis (notre client unique le plus important dans le monde) ainsi qu’avec d’autres gouvernements fédéraux, d’état, locaux et étrangers en raison d’une violation pénale ou civile des lois antitrust.
 9. Divulgence d’informations confidentielles, malaise et embarras de l’entreprise — Les dépositions du personnel de la société et les productions de documents d’entreprise, dont les courriers électroniques et les journaux personnels fournis dans le cadre des procédures avant le procès peuvent être rendus publics au tribunal et diffusés sur tout autre forum public ou par l’intermédiaire de la presse. Ces divulgations peuvent nuire à notre réputation, même si la conduite en question est légale.
 10. Perte de temps — Parallèlement aux dommages et intérêts et dépenses, le litige antitrust pose une grande contrainte au temps et à l’énergie des employés et des dirigeants de la société qui doivent apporter leur contribution à la défense dans l’affaire. Les activités normales comprennent la recherche, la révision et la production d’un nombre considérable de documents et fichiers électroniques de la société, la préparation au témoignage, la réponse à de longs interrogatoires, la nécessité de subir les dépositions des avocats de la partie adverse et le témoignage au procès.
 11. Frais élevés de la défense juridique — La défense dans le cadre d’un procès antitrust et des enquêtes du gouvernement est coûteuse, car elle exige un conseil antitrust spécialisé et des économistes, comptables antitrust experts et autres témoins. De plus, les demandeurs qui obtiennent gain de cause se voient imposer les frais d’avocats, même si les dommages et intérêts sont faibles. La couverture d’assurance peut être inexistante, insuffisante ou inapplicable pour payer les frais de cette défense juridique. La conséquence peut être des frais élevés sur le budget de fonctionnement d’UTC, même si la société n’a commis aucun délit.

II. Investigations, recherches et saisies du gouvernement

Les autorités du gouvernement disposent de vastes pouvoirs d'investigation. Les autorités d'organismes gouvernementaux de réglementation peuvent en effet se rendre dans les sociétés sans avertissement préalable (c'est ce que l'on appelle les « perquisitions à l'aube »), faire des fouilles dans les locaux de l'entreprise (et les résidences privées dans certaines circonstances) et prendre des copies de tous les documents susceptibles de constituer des preuves. Ils peuvent prendre des déclarations orales, exiger des réponses écrites aux questions et mener des audiences auxquels participent les sociétés, concurrents et tierces parties concernés, pour établir les faits de l'affaire.

Une inspection sur le site constitue, bien évidemment, une affaire grave, mais ne doit pas soulever des inquiétudes inutiles. Cela ne signifie pas que la société a enfreint une loi. Si les directives appropriées sont suivies, l'inspection devrait ne causer que des inconvénients minimes. Il est toutefois impératif qu'une autorité gouvernementale mène une inspection appropriée sur le site et avec attention.

Lorsque vous faites face à une demande d'information ou une recherche de documents par une autorité du gouvernement, vous devez en informer immédiatement le Service juridique. Vous devez faire tous les efforts possibles pour vous assurer qu'un avocat est présent avant de discuter de quoi que ce soit avec les inspecteurs ou les enquêteurs, mais vous ne devez jamais faire obstacle à leur enquête. Vous devez également vous assurer de prendre en note les documents que les autorités examinent ou copient.

III. Pratiques commerciales soumises à une vérification : Conduite collective et unilatérale

Les lois antitrust reposent sur le postulat qu'une concurrence forte favorisera la répartition des ressources économiques, qui entraînera l'offre de produits et services aux plus bas prix et d'excellente qualité. Pour soutenir cet objectif, les lois antitrust comportent généralement l'interdiction de deux formes de comportement : (1) une action commune qui limite déraisonnablement la concurrence et (2) une démarche unilatérale inconvenante qui permet à la société de conserver un pouvoir monopolistique à la société ou qui la place dans une position de monopole ou menace sérieusement de le faire (c'est ce qu'on appelle également un « abus de position dominante »). D'autres aspects de la loi antitrust interdisent certains types de discrimination dans la fixation des prix et autres pratiques commerciales non équitables.

La discussion ci-après résume et fournit des directives concernant les questions antitrust les plus fréquentes susceptibles de survenir dans nos transactions avec les concurrents, les clients et les fournisseurs :

A. Transaction avec les concurrents

Les contacts et accords avec les concurrents posent les problèmes les plus importants aux termes des lois antitrust, et, par conséquent, font l'objet de plus d'une surveillance accrue de la part des organismes gouvernementaux de réglementation et des plaignants privés.

La politique d'UTC a pour but de prendre ses propres décisions concernant les produits et services à proposer, ainsi que le lieu et la manière de les proposer et le montant à facturer pour ceux-ci. Vous ne devez jamais impliquer un concurrent dans les prises de décisions sur la manière de proposer des produits ou services aux clients, à moins que cela ne soit validé au préalable par le Service juridique.

Un concurrent est tout rival qui cherche à gagner des marchés aux dépens de la société. La société fait affaire avec des entreprises qui sont clients, fournisseurs ou partenaires dans certains contextes, mais concurrents dans d'autres. Si vous avez des questions sur l'application des politiques de la société concernant les transactions avec les concurrents dans ces situations, veuillez communiquer immédiatement avec le Service juridique.

Les lois antitrust interdisent généralement les ententes entre concurrents qui limitent la concurrence. La notion « d'ententes » est interprétée au sens large, et par conséquent, les employés doivent être extrêmement prudents concernant tout contact avec un concurrent. À défaut d'un objet valable et légal, il ne doit y avoir aucune entente (ou tentative de parvenir à une entente) avec un représentant d'un concurrent concernant les prix, les politiques de fixation des prix, les remises, les déductions et autres conditions de vente. Des interdictions similaires existent contre les ententes (ou tentatives de parvenir à des ententes) avec un concurrent dans le but de limiter la production, répartir les clients, marchés ou territoires géographiques, ou pour boycotter tout client ou fournisseur ou supprimer des développements technologiques.

Pour éviter l'apparence même de collusion, les employés qui ont rejoint UTC après avoir laissé le poste qu'ils occupaient chez un concurrent ne doivent pas discuter, partager ou utiliser des informations de nature délicate du point de vue de la concurrence ou des informations exclusives de leur ancien employeur. Cela comprend les informations sur les appels d'offres, les listes de clients, les données concernant les prix ou les données financières, les manuels techniques, les conceptions, les plans stratégiques ou les plans des activités. Si vous avez des questions pour savoir si des informations d'un ancien employeur doivent être considérées comme délicates ou exclusives du point de vue de la concurrence, veuillez consulter le Service juridique avant d'utiliser ou de partager ces informations.

Qu'est-ce qu'une entente ? Une entente est un échange d'assurances que les parties liées à l'entente agiront ou n'agiront pas d'une certaine

manière. Le concept « d'entente » dans la loi antitrust est large, allant au-delà d'un simple accord express ou écrit entre des concurrents, afin, par exemple, d'augmenter ou de stabiliser les prix. Un demandeur peut prouver une « entente » entre des concurrents sans preuve d'entente expresse ou écrite. À l'inverse, les jurés peuvent déduire une entente ou un « protocole d'accord » de tous les faits et circonstances. Certains tribunaux et jurés voient une entente même lorsque les participants n'ont pas communiqué directement les uns avec les autres, sur l'objet ou les détails de l'entente prétendue, ou sur les moyens par lesquels ils l'auraient mise en œuvre. Les jurés peuvent déduire une entente par la conduite seule ou par des événements du marché, par exemple, une augmentation des prix qui serait supposément née d'un contact avec un concurrent.

En conséquence, les employés doivent éviter toute situation dans laquelle des tiers pourraient déduire une entente entre concurrents. La solution la plus sûre est de refuser de participer à toute réunion ou communication avec un concurrent, à moins que vous ne puissiez facilement prouver qu'il existe un objet valable et légal. Un employé ne doit jamais discuter avec un concurrent d'informations concernant les prix, les offres proposées, les clients ou les territoires particuliers ou de toute information concernant la fixation des prix, les coûts, les marges ou la commercialisation des produits ou services. Si un concurrent commence à discuter de l'une de ces questions, vous devez immédiatement refuser de participer, quitter la réunion en vous faisant remarquer ou mettre un terme à la discussion et communiquer rapidement avec le Service juridique. Les exceptions à ces directives, telles que les transactions d'approvisionnement interentreprises légitimes ou les coentreprises, doivent être validées au préalable avec le Service juridique. En outre, vous ne devez pas utiliser de tierces parties, y compris des consultants et des fournisseurs, pour transmettre à un concurrent des informations qu'il serait illégal de dévoiler directement au concurrent.

Quels types d'ententes sont illégaux? Les tribunaux ont établi que certains types d'ententes sont tellement susceptibles de nuire à la concurrence, qu'aucune enquête détaillée n'est nécessaire pour les évaluer. Ces types d'entente sont traités comme étant illégaux en soi, car les tribunaux présument qu'ils nuisent à la concurrence, sans tenir compte de leur objet ou effet. Même une tentative de conclure ce type d'entente peut être illégale et contraire à la politique d'UTC.

Fixation des prix. L'entente la plus évidente parmi les ententes intrinsèquement illégales est celle concernant la fixation des prix. Le concept de fixation des prix est large et comprend les tentatives d'établir collectivement des offres, de fixer ou de stabiliser les prix, d'établir une formule ou méthode de calcul des prix, de convenir des remises standard ou de niveaux de remise, d'établir des conditions de crédit standard ou garanties ou pour convenir du calendrier d'annonce

de changements de prix. Cette conduite est susceptible d'être poursuivie au pénal pour fixation des prix illégale.

Or, dans les environnements extrêmement concurrentiels dans lesquels UTC exerce ses activités, il est souhaitable de surveiller les informations publiques concernant les prix d'un concurrent, et de réagir aux changements de prix de tiers afin de demeurer compétitifs. Rien ne nous empêche de prendre nos propres décisions en matière de prix, d'augmenter nos prix en réaction aux conditions du marché ou de les baisser afin de nous mettre au niveau proposé par des concurrents.

Par conséquent, à moins que cela ne soit interdit par la loi, les employés peuvent obtenir des informations sur les prix ou les coûts des concurrents auprès de sources légitimes telles que les clients, les fournisseurs et les publications du secteur. Les employés doivent toujours clairement consigner où ils ont obtenu les informations sur les prix, les coûts et autres informations délicates de nature concurrentielle sensibles des concurrents. La politique d'UTC n'autorise toutefois pas l'échange de listes de prix, de coûts, d'offres ou de devis avec des concurrents. Une telle conduite peut avoir l'air d'une conspiration, même si en fait il n'y avait aucune entente sur les prix entre les concurrents.

Répartition des clients ou territoires. Des ententes entre concurrents établies afin de ne pas se livrer concurrence concernant certains clients ou territoires peuvent être considérées comme illégales en soi. Par conséquent, ne convenez pas ou ne tentez pas de convenir avec un concurrent de vendre ou de vous empêcher de faire une vente auprès de tout client ou de toute catégorie de client. Ne convenez pas, ou ne tentez pas de convenir avec un concurrent de vendre ou de vous empêcher de faire des ventes sur toute zone géographique, ou de répartir, diviser ou partager les activités commerciales d'un client. Vous ne devez jamais vous engager dans une conduite dans laquelle une entente visant à répartir les clients peut être déduite. Les exceptions dans le contexte des réseaux commerciaux doivent être validées au préalable par le Service juridique.

Boycottage de groupe et refus collectifs de faire des transactions commerciales. Les ententes entre concurrents qui visent à refuser de faire affaire avec un autre concurrent (ou client ou fournisseur) peuvent être illégales en elles-mêmes dans certaines circonstances, notamment lorsque les concurrents qui concluent l'entente exercent un pouvoir sur le marché, ou lorsqu'ils refusent à la partie exclue l'accès à un site, à une fourniture ou un marché dont elle a besoin pour pouvoir exercer une concurrence efficace. Pour éviter l'apparence même d'irrégularité, ne discutez pas de litiges ou de plaintes de tierces parties avec des concurrents, et ne suggérez pas de collaborer pour punir, nuire ou boycotter un fournisseur, un client ou un concurrent sans avoir consulté au préalable le Service juridique.

Activités d'associations commerciales. Certains employés participent de temps à autre à diverses associations commerciales et organisations professionnelles. Les associations commerciales exercent des fonctions légitimes telles que le suivi des réglementations du gouvernement, la proposition de législation ou de codes sur la santé et la sécurité influençant le secteur ou améliorant la sécurité des produits.

Cependant, ces organisations, si elles sont utilisées indûment, peuvent donner aux concurrents l'occasion de discuter d'affaires pouvant être considérées comme délicates du point de vue concurrentiel. C'est pourquoi il est très important que toute communication établie dans le cadre de réunions d'associations commerciales ou autres activités collectives du secteur ne contienne que les informations nécessaires au fonctionnement légitime du groupe. Évitez les discussions qui, rétrospectivement, pourraient entraîner des allégations ou étayer la conclusion qu'une entente illégale a eu lieu. La simple présence à une réunion au cours de laquelle des sujets délicats du point de vue concurrentiel ont été discutés peut servir de preuve attestant que vous et UTC avez participé à une entente illégale, même si vous n'avez pas participé à ces discussions.

En premier lieu, la politique d'UTC veut que toute association commerciale à laquelle UTC ou un employé appartiennent dispose d'un conseil juridique informant l'association sur les questions relatives aux lois antitrust. Toute dérogation à cette politique nécessite une validation du Service juridique.

Ensuite, les procédures suivantes doivent être respectées en ce qui concerne toutes les réunions entre les membres de l'association commerciale portant sur des sujets qui suscitent l'intérêt du secteur :

- Un ordre du jour doit être diffusé avant chaque réunion et, si possible, révisé par le Service juridique afin de déterminer s'il comprend ou non des sujets délicats du point de vue de la concurrence. Ne participez pas à la réunion si des sujets inappropriés sont compris dans l'ordre du jour. S'il n'est pas possible de diffuser l'ordre du jour avant une réunion, vous devez le fournir au Service juridique après la réunion pour permettre à ce dernier de conserver un registre des activités de l'association. L'association commerciale doit également conserver les procès-verbaux et le représentant de la société doit transmettre ces procès-verbaux au Service juridique dès leur réception.
- Si une question délicate du point de vue de la concurrence est posée au cours d'une réunion, le représentant de la société doit immédiatement et publiquement se distancier et amener la société à se distancier de cette discussion, demander que cela soit consigné au procès-verbal de la réunion, quitter immédiatement la réunion et rapidement informer le Service juridique.

- Il faut surtout empêcher le représentant de la société de conclure une entente ou un protocole d'accord, formel ou informel, concernant les prix, marges, conditions générales de vente, volumes de production, projets de recherche et développement, clients ou marchés. En outre, aucune information ne peut être échangée concernant les prix ou coûts, les plans promotionnels de production ou de recherche d'une société ou toute statistique récente sur la vente ou l'expédition. Il peut être autorisé de fournir certaines données historiques à l'association commerciale afin de rassembler des statistiques sectorielles générales, dans la mesure où ces données divulguées aux concurrents sont agrégées et rendues anonymes. Avant d'échanger des données avec une association commerciale, vous devez faire en sorte que le Service juridique révise et approuve cet échange de données.
- Toute appartenance à une association commerciale doit être approuvée à l'avance par l'unité commerciale concernée et le Service juridique, et elle doit satisfaire les présentes directives ainsi que toute directive concernant les associations commerciales émises par l'unité commerciale.

De nombreux problèmes antitrust causés par des d'activités d'associations commerciales se posent dans un contexte informel ou social, en conjonction avec des réunions d'associations commerciales. Toutes les règles établies dans la présente section concernant les associations commerciales s'appliquent aux activités et cadres formels et informels.

Un contact avec un concurrent constitue le problème antitrust le plus grave et le plus délicat, et la plus grande précaution doit être prise lorsque l'occasion d'un tel contact existe. Toute question concernant les communications appropriées avec les concurrents ou une participation à une association commerciale doit être transmise au Service juridique.

B. Transactions avec les clients

Certaines activités concernant les clients, telles qu'une tarification inférieure au prix de revient, des prix discriminatoires, le dénigrement des produits ou services d'un concurrent, la vente liée d'un produit ou service à un autre, une transaction exclusive, la limitation des conditions dans lesquelles les clients peuvent revendre ou la révocation d'un client sans objet légitime, peuvent poser des problèmes antitrust. Un grand nombre de ces pratiques sont particulièrement susceptibles de faire l'objet d'une surveillance antitrust lorsque l'unité opérationnelle d'UTC exerce une position importante ou dominante sur le marché. Cette section décrit ces pratiques de manière générale, et cible les situations dans lesquelles il est important de consulter le Service juridique avant de prendre toute mesure.

Tarification inférieure au prix de revient. Dans certaines circonstances, les lois antitrust exigent que les entreprises fixent les prix de leurs produits et services à des niveaux supérieurs à une mesure appropriée du prix de revient, comme un coût variable moyen. Ce problème se pose lorsqu'une tarification inférieure au prix de revient pratiquée par une entreprise dominante écarte les rivaux plus petits, et permet à l'entreprise d'augmenter les prix et de compenser ses coûts non couverts et les gains manqués. Les règles antitrust dans ce domaine sont complexes, car les lois antitrust visent à assurer une concurrence vigoureuse et le Service juridique doit être contacté chaque fois que nos prix pourraient être considérés comme inférieurs au prix de revient.

Vente liée et vente groupée. Des arrangements restrictifs existent quand un vendeur exige d'un acheteur qui souhaite un produit (ou service) qu'il achète un deuxième produit (ou service) que l'acheteur peut ne pas vouloir, comme condition d'achat du premier produit. Si le vendeur a une position de marché dominante pour le produit souhaité par le client, et qu'il refuse de vendre ce produit sans l'acceptation du client d'acheter les autres produits ou services, le vendeur risque de recevoir une plainte comme quoi l'arrangement constitue un arrangement restrictif illégal. Le Service juridique doit être consulté avant de proposer tout arrangement de ce type à un client.

De même, une vente groupée existe lorsqu'un vendeur offre une remise à un client qui achète plusieurs produits ou services. Si le vendeur exerce une position dominante sur un marché pour l'un des produits du groupe et offre au client une remise pour acheter le groupe de produits, le vendeur risque de recevoir une plainte selon laquelle l'arrangement constitue un arrangement de vente groupée illégal. D'autre part, les arrangements de vente groupée sont souvent favorables à la concurrence et légaux, car ils autorisent les clients à acheter des produits à des prix inférieurs aux prix courants. En conséquence, le Service juridique doit être consulté avant de proposer tout arrangement susceptible d'être qualifié d'arrangement de vente groupée à un client.

Arrangements commerciaux exclusifs. Les arrangements commerciaux exclusifs comprennent les contrats selon lesquels un acheteur convient d'acheter tous (ou presque tous) les produits et services dont il a besoin auprès d'un seul fournisseur. Ces arrangements peuvent favoriser la concurrence : par exemple, lorsque l'accord porte sur une durée limitée et que l'acheteur en bénéficie en stabilisant le prix qu'il paye ou en assurant la disponibilité. Cependant, dans certains cas, ces arrangements peuvent soulever des problèmes antitrust, lorsqu'ils sont conclus par une société disposant d'une part du marché considérable (désignée comme société « dominante » ou comme société disposant d'une « puissance commerciale ») dans la mesure où ils diminuent

de façon déraisonnable les opportunités d'un rival. Pour ces raisons, ces arrangements doivent être validés au préalable auprès du Service juridique.

Clauses de la nation la plus favorisée. Les clauses de la « nation la plus favorisée » ou « MFN » obligent généralement un fournisseur à vendre des produits ou services à un client au prix le plus bas ou dans les conditions les plus favorables du vendeur. Ces clauses peuvent poser des problèmes antitrust si elles nuisent à la concurrence (par exemple, par la réduction de l'incitation d'un fournisseur à fournir une remise ou en facilitant une fixation des prix coordonnée). Le fait de savoir si un engagement financier contractuel spécifique constitue une MFN pouvant nuire à la concurrence constitue une demande qui s'appuie sur des faits précis. Vous devez par conséquent consulter le Service juridique afin de savoir si une promesse à une contrepartie dans le cadre d'un contrat constitue ou non une obligation de MFN susceptible de nuire à la concurrence, ce qui peut exiger une analyse juridique plus approfondie.

Relations avec les clients de revente. Ne concluez pas d'entente avec les distributeurs sur les prix de revente (maximal ou minimal) pour nos produits. Les prix de revente recommandés sont souvent autorisés, mais vous devez consulter le Service juridique avant de faire toute recommandation de ce type. Ne sélectionnez pas, sans l'approbation préalable du Service juridique, de clients en vous basant sur l'idée qu'ils feront la revente uniquement sur des marchés ou territoires ou auprès de personnes spécifiées par la société.

La distribution de nos produits, par réseaux commerciaux indépendants et appartenant à l'entreprise (arrangements de distribution mixte) peut poser des problèmes antitrust, car la société peut être à la fois un fournisseur pour nos clients et un concurrent pour ces clients. La loi n'exige pas que les distributeurs appartenant à la société et les distributeurs indépendants bénéficient du même traitement en ce qui concerne les prix, la répartition des produits et les services de commercialisation, mais les distributeurs indépendants se plaignent souvent lorsqu'ils se rendent compte qu'ils ne bénéficient pas des mêmes conditions. Les dispositions de distribution mixte sont compliquées et vous devez consulter le Service juridique avant d'établir de telles dispositions. De même, dans la mesure où les distributeurs appartenant à la société sont en concurrence avec les distributeurs indépendants, il ne peut y avoir aucun accord sur les prix entre eux.

Résiliations. La résiliation de notre relation avec un client ou un distributeur doit s'appuyer sur des raisons commerciales légitimes, que vous devez documenter de manière exhaustive et discuter avec le Service juridique avant la résiliation.

Refus unilatéraux de transaction. Les entreprises peuvent, en général, décider librement et unilatéralement de ne pas faire une transaction avec un client, concurrent ou fournisseur. Cependant, un refus unilatéral de transaction par une société disposant d'une part de marché considérable (« puissance commerciale ») peut soulever des problèmes antitrust dans certaines situations. Par exemple, si une société dispose d'une puissance commerciale pour un produit particulier et qu'elle refuse de faire affaire avec des distributeurs qui fournissent les produits de ses concurrents, ceux-ci peuvent se voir refuser l'accès aux distributeurs dont ils ont besoin pour exercer leur concurrence. De même, si une société dispose d'une puissance commerciale et qu'elle refuse de faire une transaction avec un concurrent qui va à l'encontre des propres intérêts économiques de la société, elle peut enfreindre les lois antitrust, dans certaines circonstances. Si vous envisagez de refuser une transaction, veuillez consulter le Service juridique avant de poursuivre.

Discrimination selon le prix. Une autre pratique de fixation des prix qui peut soulever des problèmes antitrust ou réglementaires est la discrimination relative aux prix entre différents acheteurs, aux remises promotionnelles et aux services associés à un produit. Dans certaines circonstances, un tribunal peut évaluer le prix « net » d'un produit vendu à différents acheteurs, après déduction de la valeur des primes, réductions et autres services. D'autre part, la loi prévoit la défense dans les situations où les prix différents sont nécessaires afin de satisfaire la concurrence ou de refléter les différents coûts de l'entreprise. Encore une fois, la loi sur les prix discriminatoires est complexe et vous devez communiquer avec le Service juridique chaque fois que nos prix pourraient être considérés comme étant discriminatoires.

Dénigrement. Bien que nous puissions comparer nos produits et services à ceux de nos concurrents, nous devons être prudents dans nos contacts commerciaux quotidiens avec nos clients pour ne pas émettre de commentaires ou comparaisons injustes ou faux concernant les produits ou services de nos rivaux. En général, il est autorisé par la loi d'expliquer aux clients les aspects négatifs des produits et services d'un concurrent, tant que la description n'est pas trompeuse et qu'elle est pertinente à la situation commerciale en particulier, mais le Service juridique doit être consulté à l'avance.

C. Transactions avec les fournisseurs

Un grand nombre des principes antitrust qui s'appliquent à nos transactions avec les clients s'appliquent aussi à nos relations avec les fournisseurs, notamment lorsque la société bénéficie d'une position importante ou dominante sur le marché. Ces principes comprennent les arrangements restrictifs et les arrangements liés à la vente groupée, la discrimination selon le prix, les MFN, les résiliations et les transactions exclusives. Vous devez consulter le Service juridique avant de vous engager dans ce type de conduite avec les fournisseurs.

Réciprocité. Dans certaines circonstances, le fait d'accepter d'acheter les produits ou services d'un fournisseur à la condition que le fournisseur accepte également d'acheter nos produits et services est perçu comme un problème antitrust. Une société disposant d'une puissance commerciale sur un marché donné doit éviter d'utiliser cette puissance commerciale pour obliger ses fournisseurs à acheter ses produits et services. Dans la plupart des cas, il est possible d'établir des dispositions légales sur l'achat réciproque des produits. Ces arrangements doivent être validés au préalable avec le Service juridique.

Recevoir un prix discriminatoire. Dans certaines conditions, la loi antitrust interdit à un acheteur d'inciter délibérément un vendeur à offrir un prix discriminatoire aux concurrents de l'acheteur. Compte tenu de la complexité des questions relatives au prix discriminatoire, elles doivent toutes être transmises au Service juridique aux fins de révision.

Rôles doubles des fournisseurs. En règle générale, vous devez savoir qu'une société peut agir à titre de fournisseur (ou de client) en effectuant une transaction avec nous, et comme concurrent dans une autre situation. Lorsqu'un fournisseur (ou client) est un concurrent potentiel pour nous ou qu'il pourrait en être un plus tard, vous devez veiller à ne pas transférer d'informations qu'il est inapproprié de partager avec un concurrent ni à parvenir à un entente concernant le prix ou les conditions de vente pour le produit concurrent. Veuillez consulter le Service juridique pour mettre au point les mesures nécessaires pour éviter le transfert d'informations concurrentielles à un fournisseur qui est également un concurrent.

IV. Attention aux déclarations ambiguës qui pourraient être mal interprétées

Les affaires antitrust comprennent souvent des questions subjectives d'intention et de motif, et les jurés peuvent conclure l'existence d'une entente ou d'une puissance commerciale selon le contenu des documents de la société. Voici quelques exemples de phrases faisant l'objet d'une mauvaise interprétation :

Concernant la position de marché :

« *Le plan de notre société est de dominer le marché des gadgets.* »

Problème : Un régulateur ou un plaignant pourrait interpréter fausement l'énoncé « le plan [...] est d'atteindre une position dominante » comme une preuve de tentative illégale de monopoliser un marché. En outre, le mot « marché » ou l'expression « part de marché » a une signification spécifique dans la législation antitrust. Utiliser le mot « marché » pour désigner une vente, une offre de produits, une région ou une scène

concurrentielle peut amener le régulateur ou les plaideurs à utiliser cette description pour l'analyse antitrust, indépendamment de l'objectif de l'auteur.

Concernant vos concurrents :

« Nous devrions leur couper les vivres. »

Problème : Un régulateur ou un plaignant pourrait interpréter faussement les mots « couper », « réprimer », « bloquer », « détruire » et autres termes similaires, comme le fait d'adhérer à un plan d'éviction ou d'exclusion, par opposition à une concurrence dynamique et légitime fondée sur le mérite.

Concernant la fixation des prix :

« Il semble qu'il existe un consensus du marché sur l'augmentation future des prix. »

Problème : Un régulateur ou un plaignant pourrait mal interpréter les événements du marché et des forces du marché en venant à admettre que les concurrents ont discuté et ont convenu d'augmenter les prix.

Concernant les domaines respectifs de la concurrence :

« Laissons-les sur leur marché; ici, c'est notre territoire. »

Problème : Un régulateur ou un plaignant pourrait faussement interpréter les expressions « leur marché » et « notre territoire » comme des expressions signifiant que les rivaux ont fait preuve de collusion pour se répartir les marchés.

Concernant vos documents :

« Veuillez détruire après lecture. »

Problème : Un régulateur ou un plaignant pourrait mal interpréter cette expression ou des expressions similaires pour montrer que le document contenait des informations illégales ou pour suggérer une conduite illégale.

En résumé :

Faites preuve de prudence dans vos documents écrits et discours pour éviter toute déclaration, même si celle-ci est faite pour plaire, qui risque d'être mal interprétée. On pourrait exiger que tous les documents soient produits dans le cadre d'une enquête du gouvernement ou d'un procès, y compris les versions préliminaires obsolètes de lettres et mémoires (y compris les versions préliminaires sauvegardées sur support électronique), les notes manuscrites, les messages téléphoniques, les courriers électroniques, les messages texte, les journaux intimes, les carnets de rendez-vous et calendriers et les déclarations effectuées sur les plates-formes des réseaux sociaux.

De plus, des documents peuvent devoir être transmis au gouvernement en relation avec une révision antitrust d'une proposition d'acquisition ou de coentreprise. Il est extrêmement important de se souvenir des principes antitrust lors des communications verbales et écrites, et de s'assurer de toujours écrire et parler correctement. De plus, lorsque nous demandons à une tierce partie de rédiger un document en notre nom dans notre intérêt, il est important que ces documents tiers soient rédigés en gardant en tête les principes antitrust, puisque ces documents peuvent également être utilisés dans le cadre d'une procédure antitrust.

V. Le rôle du Service juridique

Dans l'exercice de vos responsabilités professionnelles, vous rencontrerez de temps autre une conduite ou des situations qui posent des problèmes antitrust. Si vous faites face à une situation susceptible de soulever des problèmes antitrust, ou si vous n'êtes pas sûr si une situation comporte ou non des problèmes antitrust, attendez d'avoir consulté votre superviseur ou d'avoir communiqué avec le Service juridique avant de poursuivre cette conduite ou cette conversation.

VI. Déclaration

Tous les employés doivent obligatoirement déclarer immédiatement toute infraction à une loi antitrust suspectée. L'une des raisons pour lesquelles il est si important de le faire, c'est que si la société devait déterminer un problème, plusieurs pays (dont les États-Unis) disposent de programmes de clémence qui autorisent les entreprises à éviter une responsabilité pénale si elles sont les premières à déclarer une participation à une infraction antitrust pénale.

Un rapport peut être transmis à l'une des personnes suivantes :

- à votre superviseur, à moins que vous ne suspectiez que votre superviseur a participé à une infraction ou qu'il a toléré une infraction;
- le Service juridique;
- Votre responsable de l'éthique et de la conformité ou le représentant de l'éthique et de la conformité mondiales; ou
- le médiateur d'UTC/programme DIALOG.

