



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 juridiction dans laquelle 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 identifier les situations commerciales qui posent des problèmes d'antitrust, afin que vous puissiez bénéficier de conseils utiles. Ce 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 juridiction dans laquelle UTC exerce son activité. À l'inverse, il passe en revue les principes antitrust 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 Département juridique.

Ce guide ne traite pas des lois antitrust qui s'appliquent aux acquisitions, cessions, fusions et co-entreprises. 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 co-entreprise, ou acquerra ou vendra une participation minoritaire dans une entité, veuillez consulter votre Département juridique.

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

La non-conformité aux lois antitrust présente 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. Quelques-uns des risques potentiels :

1. Les employés qui manquent à satisfaire les lois antitrust feront l'objet d'une sanction disciplinaire. En fonction de 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 loi Sherman Act, le principal statut fédéral antitrust des États-Unis, constitue dans de nombreux cas une infraction pénale. Pour chaque délit, une personne peut être emprisonnée jusqu'à dix ans, et se voit imposer une amende pouvant atteindre 1 million de dollars. Le gouvernement américain poursuit vigoureusement les infractions et insiste sur des peines de prison substantielles pour les infractions antitrust

- graves, 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, y compris l'Union européenne et la Chine, peuvent ne pas prévoir de sanctions pénales, les infractions à ces lois peuvent quand même avoir des conséquences graves pour la société comme pour vous personnellement.
3. Fortes amendes – Les sanctions pécuniaires varieront en fonction de la juridiction qui détermine une infraction à la loi. Aux États-Unis, une entreprise peut se voir imposer une amende correspondant au montant le plus élevé entre 100 millions de dollars ou un montant égal à deux fois le gain ou la perte monétaire résultant du délit. En Union européenne, les amendes peuvent totaliser jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial d'UTC. Les amendes récentes dans diverses juridictions (comprenant les États-Unis, l'Union européenne, le Mexique, le Brésil, l'Inde et la Russie) étaient comprises entre quelques dizaines et 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, clients et même les fournisseurs tentent de convertir des litiges commerciaux ordinaires en infractions aux lois antitrust aux États-Unis. Un nombre croissant de juridictions à l'extérieur des États-Unis a également commencé à reconnaître le droit d'action de demandeurs 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 surcoûts qui en résultent, 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 physiques contre cette responsabilité.
  6. Injonctions/Accords consensuels — Les injonctions, ordonnances de « cesser et de s'abstenir », les autres jugements de tribunaux et accords ou contrats de règlement peuvent contenir des interdictions qui vont au-delà du périmètre de l'infraction initiale. Ces interdictions, qui peuvent durer pendant des décennies et peuvent exiger une surveillance régulière et lourde de la part du gouvernement peut gravement freiner les futures opérations et opportunités commerciales.
  7. Lois antitrust mondiales — De nombreux états des États-Unis, 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 une juridiction peut entraîner une enquête de plusieurs agences réglementaires ou un litige sur la même affaire dans deux tribunaux ou plus en même temps, multipliant ainsi les coûts associés à la défense, le temps perdu et le préjudice réputationnel.
8. Radiation de l’entrepreneur par le gouvernement — UTC pourrait se voir interdire de traiter avec le gouvernement des États-Unis (notre client 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, gêne commerciale et embarras -- 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 de la « pretrial discovery » (procédures avant le procès) peuvent être rendus publics au tribunal, dans 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. Temps perdu — Parallèlement aux dommages et intérêts et dépenses, le litige antitrust impose un effort majeur en temps et en énergie aux employés et dirigeants de la société qui doivent apporter leur concours à la défense de l’affaire. Les activités types 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 litige antitrust et des enquêtes du gouvernement est coûteuse, exigeant un conseil antitrust spécialisé et des économistes, comptables antitrust experts et autres témoins. De plus, les demandeurs qui obtiennent gain de cause se voient accorder 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 opérationnel d’UTC, même si la société est innocente de tout délit.

## II. Investigations, recherches et saisies par l'administration

Les autorités du gouvernement disposent de vastes pouvoirs d'investigation. Les régulateurs du gouvernement 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 recherches 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 impliquant les sociétés, concurrents et autres tierces parties concernés, pour établir les faits de l'affaire.

Une inspection sur site constitue, bien évidemment, une chose grave mais ne doit pas causer d'alarme inutile. Cela ne signifie pas que la société a violé une loi. Si les directives appropriées sont suivies, l'inspection ne doit provoquer qu'une interruption minimale. Il est toutefois impératif de traiter une inspection sur site par une autorité du gouvernement avec attention et de manière appropriée.

Lorsque vous êtes confronté à une demande d'information ou une recherche de documents par une autorité du gouvernement, vous devez en informer immédiatement le Département juridique. Vous devez faire tous les efforts pour vous assurer qu'un avocat est présent avant de discuter de quoi que ce soit avec les inspecteurs ou enquêteurs, mais vous ne devez jamais faire obstruction à leur enquête. Vous devez également conserver une trace rigoureuse des documents que les autorités examinent et/ou copient.

## III. Pratiques commerciales soumises à surveillance : conduite collective et unilatérale

Les lois antitrust reposent sur le postulat qu'une concurrence vigoureuse permettra une meilleure répartition des ressources économiques, entraînant la disponibilité des produits et services aux plus bas prix et à la meilleure qualité. Pour soutenir cet objectif, les lois antitrust interdisent généralement deux formes de comportement : (1) une action commune qui limite déraisonnablement la concurrence et (2) une action unilatérale illégale qui maintient la puissance monopolistique de la société ou propulse la société 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, clients et fournisseurs :

## A. Transaction avec les concurrents

Les contacts et accords avec les concurrents posent les problèmes les plus significatifs aux termes des lois antitrust, et, par conséquent, font l'objet de plus de surveillance de la part des régulateurs du gouvernement et plaignants privés. La politique d'UTC a pour but de prendre ses propres décisions indépendantes 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 Département juridique.

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

Les lois antitrust interdisent généralement les ententes entre concurrents qui limitent la concurrence. La notion « d'entente » 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 tout représentant d'un concurrent concernant les prix, les politiques de fixation des prix, remises, 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 quitté leur emploi chez un concurrent ne doivent pas discuter, partager ou utiliser des informations concurrentiellement sensibles ou des informations exclusives de leur ancien employeur. Cela inclut les informations d'appel 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 d'affaires. Si vous avez des questions pour savoir si des informations d'un ancien employeur doivent être considérées comme concurrentiellement sensibles ou exclusives, veuillez consulter le Département 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 en accord 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 « 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 conclure à l'existence d'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 ligne d'action 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, offres proposées, clients ou 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 quelconque de ces questions, vous devez immédiatement refuser de participer, quitter la réunion de manière notable ou autrement mettre un terme à la discussion et contacter rapidement le Département juridique. Les exceptions à ces directives, telles que les transactions d'approvisionnement inter-entreprises légitimes ou les co-entreprises, doivent être validées au préalable avec le Département juridique. En outre, vous ne devez pas utiliser de tierces parties, y compris des consultants et fournisseurs, pour transmettre à un concurrent des informations qui seraient illégales si elles étaient directement adressées au concurrent.

*Quels types d'ententes sont illégaux ?* Les tribunaux ont déterminé 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 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.* La plus évidente parmi les ententes illégales en soi est celle concernant la fixation des prix. Le concept de fixation des prix est large et comprend les efforts permettant de déterminer collectivement des offres, fixer ou stabiliser les prix, établir une formule ou méthode de calcul des prix, convenir des remises standard ou de niveaux de remise, définir des conditions de crédit standard ou garanties ou convenir du calendrier d'annonce de changements de prix. Cette conduite est

susceptible d'être poursuivie au pénal, en tant que fixation des prix illégale.

Or, dans les environnements extrêmement concurrentiels dans lesquels UTC exerce son activité, il peut être 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 indépendantes 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 autrement 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, fournisseurs et les publications du secteur. Les employés doivent toujours clairement documenter où ils ont obtenu les informations sur les prix, coûts et autres informations concurrentiellement sensibles des concurrents. La politique d'UTC, ne permet toutefois pas l'échange de listes de prix, coûts, offres ou devis avec des concurrents. Une telle conduite peut contribuer à une apparence de 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 afin de ne pas se concurrencer pour 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 abstenir de vendre à tout client ou catégorie de clients. Ne convenez pas, ou ne tentez pas de convenir avec un concurrent de vendre ou de vous abstenir de vendre sur toute zone géographique, ou de répartir, diviser ou partager l'activité d'un client. Vous ne devez jamais vous engager dans une conduite de laquelle une entente consistant à se répartir les clients peut être déduite. Les exceptions dans le contexte des canaux de distribution doivent être validées au préalable par le Département juridique.

*Boycotts de groupe et refus collectifs de commercer.* Les ententes entre concurrents afin de refuser de traiter avec un autre concurrent (ou client ou fournisseur) peuvent être illégales en soi dans certaines circonstances, notamment lorsque les concurrents qui s'entendent disposent d'une puissance commerciale, ou lorsqu'ils refusent à la partie exclue l'accès à certaine installation, fourniture ou marché dont elle a besoin pour pouvoir exercer une concurrence effective. Pour éviter l'apparence même d'illégalité, ne discutez pas de litiges ou plaintes de tierces parties avec des concurrents, et ne suggérez pas de collaborer pour punir, nuire ou boycotter un fournisseur, client ou concurrent sans avoir consulté au préalable le Département 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 affectant le secteur ou améliorant la sécurité des produits. Cependant, ces organisations, si elles sont utilisées illégalement, peuvent fournir une opportunité pour les concurrents de discuter de questions pouvant être considérées comme concurrentiellement sensibles. C'est pourquoi il est très important que toute communication 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. Evitez 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 concurrentiellement sensibles ont été discutés peut être utilisée comme preuve que vous et UTC êtes parties 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 appartient dispose d'un conseil juridique informant l'association sur les questions relatives aux lois antitrust. Tout écart de cette politique exige une validation du Département juridique.

Ensuite, les procédures suivantes doivent être respectées en ce qui concerne toutes les réunions entre les membres de l'association commerciale concernant des sujets intéressant le secteur :

- Un ordre du jour doit être diffusé avant chaque réunion et, si cela est possible, révisé par le Département juridique afin de déterminer s'il inclut ou non des sujets concurrentiellement sensibles. Ne participez pas à la réunion si des sujets inappropriés sont inclus 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 Département juridique après la réunion pour permettre à ce dernier de conserver une trace 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 Département juridique dès leur réception.
- Si une question concurrentielle sensible est posée au cours d'une réunion, le représentant de la société doit immédiatement et publiquement prendre ses distances en son nom et celui de la société de cette discussion, demander que cela soit noté dans le procès-verbal de la réunion, et quitter immédiatement la réunion et rapidement informer le Département juridique.

- Plus important, aucun représentant de la société ne conclura d'entente ou 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, plans marketing, de production ou de recherche d'une société ou toute statistique récente de vente ou d'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 que des données ne soient partagées avec une association commerciale, vous devez obtenir la révision et l'approbation du partage des données par le Département juridique.
- Toute appartenance à une association commerciale doit être approuvée à l'avance par l'unité commerciale concernée et le Département juridique, et doit satisfaire les présentes directives ainsi que toute directive concernant les associations commerciales émise par l'unité commerciale.

De nombreux problèmes antitrust résultant d'activités d'associations commerciales se posent dans un contexte informel ou social, en conjonction avec des réunions d'associations commerciales. Toutes les règles définies 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 sensible, et la plus grande précaution doit être prise lorsque l'occasion d'un tel contact existe. Toute question concernant des communications appropriées avec des concurrents ou une participation à une association commerciale doit être transmise au Département 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 a une position de marché significative ou dominante. Cette section décrit ces pratiques de manière générale, et identifie les situations dans lesquelles il est important de consulter le Département 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, telle qu'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 son manque à gagner. Les règles antitrust dans ce domaine sont complexes car les lois antitrust cherchent à assurer une concurrence vigoureuse et le Département 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 de vente liée 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 l'autre ou les autres produits, ou l'autre ou les autres services, le vendeur risque une plainte selon laquelle l'arrangement constitue un arrangement de vente liée illégal. Le Département 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 a 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 une plainte selon laquelle l'arrangement constitue un arrangement de vente groupée illégal. D'autre part, les arrangements de vente groupée sont souvent pro-concurrentiels et légaux car ils autorisent les clients à acheter des produits à des prix plus bas que ce qui serait ordinairement le cas. En conséquence, le Département juridique doit être consulté avant de proposer tout arrangement susceptible d'être qualifié d'arrangement de vente groupée à un client.

*Arrangements de négociation exclusive.* Les arrangements de négociation exclusive comprennent les contrats dans lesquels un acheteur convient d'acheter tous (ou presque tous) ses besoins pour un produit ou service particulier auprès d'un seul fournisseur. Ces arrangements peuvent être pro-concurrentiels — par exemple, lorsque l'accord porte sur une durée limitée et que l'acheteur 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 de marché significative (désignée comme société « dominante » ou comme

société disposant d'une « puissance commerciale ») dans la mesure où ils réduisent déraisonnablement les opportunités d'un rival. Pour ces raisons, ces arrangements doivent être validés au préalable avec le Département juridique.

*Dispositions de la nation la plus favorisée.* Les dispositions de la « nation la plus favorisée » ( NPF ) 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 dispositions 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). Déterminer si un engagement financier contractuel spécifique constitue une NPF capable de nuire à la concurrence est une enquête factuelle spécifique. Vous devez par conséquent consulter le Département juridique afin de savoir si une promesse de contrepartie à un contrat constitue ou non une obligation de NPF susceptible de nuire à la concurrence, ce qui peut exiger une analyse juridique supplémentaire.

*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 Département juridique avant de faire toute recommandation de ce type. Ne sélectionnez pas, sans l'approbation préalable du Département juridique, de clients en vous basant sur l'idée qu'ils revendront uniquement sur des marchés ou territoires ou à des personnes spécifiés par la société.

La distribution de nos produits, par l'intermédiaire de canaux indépendants et appartenant à l'entreprise (arrangements de distribution double) peut poser des problèmes antitrust car la société peut être, en même temps, 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 d'un traitement égal en ce qui concerne les prix, la répartition des produits ou services de marchandisage, mais les distributeurs indépendants se plaignent souvent s'ils pensent qu'ils ne bénéficient pas de conditions égales. Les arrangements de distribution double sont compliqués et vous devez consulter le Département juridique avant de mettre en place un tel arrangement. 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 arrangement de prix entre eux.

*Résiliations.* La résiliation de notre relation avec un client ou un distributeur doit se baser sur des raisons commerciales légitimes, que vous devez documenter de manière exhaustive et discuter avec le Département juridique avant la résiliation.

*Refus unilatéraux de traiter.* Les entreprises peuvent généralement librement décider unilatéralement de ne pas traiter avec un client, concurrent ou fournisseur. Cependant, le refus unilatéral de traiter par une société disposant d'une part de marché significative (« 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 une transaction avec des distributeurs qui fournissent les produits de ses concurrents, ces concurrents 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 une transaction avec un concurrent contre ses propres intérêts économiques à court-terme, cela peut violer les lois antitrust dans certaines circonstances. Si vous envisagez de refuser une transaction, veuillez consulter le Département juridique avant de poursuivre.

*Discrimination par le prix.* Une autre pratique de fixation des prix qui peut soulever des problèmes antitrust ou réglementaires est la discrimination entre différents acheteurs dans le prix, les réductions promotionnelles ou services pour un produit. Dans certaines circonstances, un tribunal peut regarder le prix « net » d'un produit vendu à différents acheteurs, après déduction de la valeur des promotions, réductions et autres services. D'autre part, la loi prévoit des défenses si des prix différents sont nécessaires afin de satisfaire la concurrence ou de refléter les différents coûts de l'entreprise. Ici encore, la loi sur les prix discriminatoires est complexe et vous devez contacter le Département juridique chaque fois que nos prix peuvent être considérés comme discriminatoires.

*Dénigrement.* Bien que nous puissions comparer nos produits et services à ceux de nos concurrents, nous devons faire attention dans nos contacts commerciaux quotidiens avec nos clients de ne pas faire de commentaires ou comparaisons injustes ou faux concernant les produits ou services de nos rivaux. Il est généralement légalement autorisé d'expliquer aux clients les aspects négatifs des produits et services d'un concurrent, tant que la description n'est pas trompeuse et est pertinente avec la situation commerciale donnée, mais le Département 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 de marché significative ou dominante. Cela comprend les arrangements de vente liée et de vente groupée, la discrimination par le prix, les NPF, les résiliations et les transactions exclusives. Vous devez consulter le Département juridique avant de vous engager dans ce type de conduite avec les fournisseurs.

*Réciprocité.* Accepter d'acheter les produits ou services d'un fournisseur à la condition que le fournisseur accepte également d'acheter nos produits et services a été considéré comme un problème antitrust dans certaines circonstances. Une société disposant de la 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 peut être possible de structurer des arrangements légaux pour acheter les produits de chacun. Ces arrangements doivent être validés au préalable avec le Département 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 au(x) concurrent(s) de l'acheteur. Compte tenu de la complexité des questions de prix discriminatoire, elles doivent toutes être transmises au Département juridique pour révision.

*Doubles rôles des fournisseurs.* En règle générale, vous devez savoir qu'une société peut traiter avec nous comme fournisseur (ou client) pour une transaction et comme concurrent dans une autre situation. Lorsqu'un fournisseur (ou client) est ou peut représenter un concurrent potentiel pour nous, vous devez veiller à ne pas transférer d'informations qu'il serait inapproprié de partager avec un concurrent ni à parvenir à une entente concernant le prix ou les conditions de vente pour le produit de la concurrence. Veuillez consulter le Département juridique pour développer les sauvegardes conçues 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 peuvent souvent impliquer des questions subjectives d'intention et de motif, et les jurés peuvent conclure à l'existence d'entente ou d'une puissance commerciale à partir de ce qui est affirmé dans les documents de la société. Certains exemples de phrases faisant l'objet d'une mauvaise interprétation sont présentés ci-dessous :

Concernant la position de marché :

« *Le plan de notre société est d'atteindre une position dominante sur le marché du widget.* »

Problème : Un régulateur ou plaignant risque de mal interpréter « le plan [...] est d'atteindre une position dominante » comme une preuve de tentative illégale de monopoliser un marché. En outre, le mot « marché » ou « part de marché » a une signification spécifique dans la législation antitrust. Utiliser le mot « marché » pour

caractériser une vente, une offre de produits, une région ou une scène concurrentielle risque d'avoir pour conséquence le fait que le régulateur ou les demandeurs utilisent cette description pour l'analyse antitrust, indépendamment de l'objectif visé par l'auteur.

Concernant vos concurrents :

*« Nous devrions leur couper les vivres ».*

Problème : Un régulateur ou plaignant pourrait interpréter « couper », « broyer », « bloquer », « détruire » et autres termes similaires comme signifiant des tactiques d'éviction ou d'exclusion, par opposition à une concurrence agressive 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 plaignant pourrait mal caractériser une interprétation légitime des événements du marché et des forces du marché en supposant que les concurrents ont discuté et se sont mis d'accord pour augmenter les prix.

Concernant les domaines de concurrence mutuelle :

*« Qu'ils restent sur leur marché ; ici, c'est notre territoire ».*

Problème : Un régulateur ou plaignant pourrait mal interpréter l'expression « leur marché » et « notre territoire » comme indiquant que les concurrents se sont concertés pour se répartir les marchés.

Concernant vos documents :

*« Veuillez détruire après lecture ».*

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

En résumé :

Faites preuve de prudence dans vos documents écrits et vos discours afin d'éviter toute déclaration — même si elle est faite en plaisantant — pouvant être mal interprétée. Il peut être nécessaire que tous les documents soient présentés au cours d'une enquête administrative ou d'un procès, y compris les brouillons obsolètes et les aide-mémoire (y compris les brouillons stockés sur support électronique), notes manuscrites, messages téléphoniques, courriers électroniques, et déclarations faites sur les plates-formes des réseaux sociaux.

De plus, certains documents peuvent être transmis au gouvernement suite à la révision antitrust d'une proposition d'acquisition ou de co-entreprise. Il est extrêmement important de garder à l'esprit des principes antitrust lorsque vous écrivez ou parlez, et de vous assurer que vous écrivez et parlez de manière précise en tout temps. De plus, lorsque nous demandons à une tierce partie de rédiger un document en notre nom ou pour notre bénéficiaire, il est important que ces documents tiers soient rédigés en gardant à l'esprit les principes antitrust puisque ces documents peuvent également être utilisés dans le cadre d'une procédure antitrust.

## V. Le rôle du Département juridique

Dans l'exercice de vos responsabilités professionnelles, vous rencontrerez de temps à autre un comportement ou des situations qui posent des problèmes antitrust. Si vous êtes confronté à une situation susceptible d'impliquer des problèmes antitrust — ou si vous avez des doutes sur le fait qu'une situation implique ou non des problèmes antitrust — ne poursuivez pas la conversation ou cessez votre comportement actuel tant que vous n'avez pas consulté votre superviseur ou contacté le Département juridique.

## VI. Signalement

Tous les employés ont obligation de déclarer immédiatement toute violation antitrust suspectée. Une des raisons pour lesquelles cela est si important est que si la société devait identifier un problème, plusieurs pays (dont les États-Unis) disposent de programmes de clémence qui permettent aux entreprises d'éviter une responsabilité pénale si elles sont les premières à signaler une participation à une infraction pénale de violation antitrust.

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

- votre superviseur, à moins que vous ne suspectiez que celui-ci ait participé à, ou toléré la violation ;
- le Département juridique ;
- votre responsable Déontologie & Conformité ou le représentant Déontologie & Conformité mondiales ; ou
- le médiateur d'UTC/programme DIALOG.



