

# DISTRIBUTEURS ET REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX NON SALARIÉS

---

- A. [RÉSUMÉ](#)
- B. [APPLICATION](#)
- C. [DÉFINITIONS](#)
- D. [POLITIQUE](#)
- E. [RESPONSABILITÉS](#)

[Annexe 1 : Définitions](#)

[Annexe 2 : Procédures et exigences](#)

[Annexe 3 : Diligence raisonnable, suivi et formation](#)

[Annexe 4 : Mémoire de candidature](#)

[Annexe 5 : Approbations et notifications](#)

[Annexe 6 : Contrat avec l'intermédiaire de vente](#)

## A. RÉSUMÉ

United Technologies Corporation s'engage à sélectionner et à contrôler avec soin, à surveiller étroitement et à gérer efficacement tous ses distributeurs et représentants commerciaux non-salariés afin de s'assurer une représentation qui préserve sa réputation et soit entièrement conforme avec les politiques de la société et la législation en vigueur, en particulier les réglementations interdisant les pratiques de concurrence déloyale et de corruption.

## B. APPLICABILITÉ

La présente politique s'applique à United Technologies Corporation et à ses unités fonctionnelles, à ses filiales, à ses divisions et à toutes autres entités et activités commerciales qu'elle contrôle (ci-après les « **Unités d'exploitation** »), et à tous leurs administrateurs, responsables et employés du monde entier (ci-après, collectivement, « **UTC** »). La sélection, le contrôle, l'engagement et le suivi des **Lobbyistes** sont régis par le document [MPE 48D : Lobbyistes](#).

## C. DÉFINITIONS

« **Entreprise** » signifie du siège social d'UTC et « **Unité opérationnelle** » (ou « **UO** ») se rapporte aux structures suivantes : Otis Elevator Company, Pratt & Whitney, UTC Aerospace Systems (dénommés collectivement, avec Pratt & Whitney, « **UO Aéro** »), UTC Climate, Controls & Security et United Technologies Research Center. « **MPE** » signifie le Manuel relatif à la politique de l'entreprise. Les autres termes en **caractères gras** sont définis en [Annexe 1](#).

## D. POLITIQUE

Tous les **Distributeurs** et **Représentants commerciaux non-salariés** (ci-après, collectivement, les « **Intermédiaires de vente** ») sont tenus absolument de s'abstenir d'autoriser, de proposer, de promettre, de réaliser ou de faciliter de quelque manière que ce soit tout **Pot-de-vin** pour **UTC** ou au nom de celle-ci. **UTC** n'engagera pas à l'avenir et mettra fin aux contrats actuels des **Intermédiaires de vente** incapables de se conformer à la présente politique ou non disposés à le faire. Les **Intermédiaires de vente** sont sélectionnés, contrôlés, engagés, surveillés et gérés conformément à l'[Annexe 2](#).<sup>1</sup>

## E. RESPONSABILITÉS

1. **Directeurs généraux d'UO**. Le directeur général d'UO est tenu responsable de l'application et du respect des présentes par l'UO (y compris l'[Annexe 2](#)).
2. **Représentants d'UO**. Le directeur général d'UO nomme, après avoir obtenu l'avis et le consentement du **CVP GEC**, un cadre de direction qui le/la représentera pour appliquer la présente politique (le « **Représentant d'UO** »). Le **Représentant d'UO** jouit d'une indépendance complète vis-à-vis du secteur des ventes et du marketing et a la liberté absolue de consulter le directeur général eu égard à toutes les questions liées aux présentes. Le **Représentant d'UO** peut nommer ou désigner des employés supplémentaires si nécessaire pour appliquer efficacement cette politique au niveau de l'**Unité d'exploitation**. Dans la mesure exigée par les présentes, lesdits employés jouissent d'une indépendance complète vis-à-vis du secteur des ventes et du marketing et ont la liberté absolue de consulter le **Représentant d'UO** et au directeur général de l'**Unité d'exploitation** eu égard à toutes questions liées à cette politique.

---

<sup>1</sup> Le vice-président administratif de l'Éthique et de la Conformité mondiale (**CVP GEC**) est autorisé à préciser et à modifier les [Annexes 1 à 6](#) dans la mesure nécessaire pour garantir la conformité à la présente politique et au document [MPE 48 : Anti-corruption](#).

3. Parrains. Le directeur général de l'**Unité d'exploitation** nomme, pour chaque **Intermédiaire de vente**, un employé (le « **Parrain** ») qui assume la responsabilité principale et rend compte du parrainage de sa candidature (nouvelle ou renouvelée) et de la surveillance de ses performances, pour garantir, dans tous les cas, la conformité la plus stricte à l'esprit et à la lettre des présentes. Les **Parrains** doivent être des cadres de l'**Unité d'exploitation** la plus étroitement liée aux activités de l'**Intermédiaire de vente**. Ils sont tenus de certifier en connaissance de cause, de première main, que ce dernier préserve la bonne réputation de la société qu'il/elle représente et adhère strictement à la présente politique.

**ANNEXE 1 : DÉFINITIONS**

Un **Affilié** est une **Entité** :

- qui exerce un **Contrôle** sur l'**Entité** référencée ou
- sur laquelle l'**Entité** mentionnée exerce un **Contrôle** ou
- qui, comme l'**Entité** mentionnée, est sous le contrôle d'une autre **Entité**.

Le terme **Livres et registres** est défini dans le document [MPE 48 : Anti-corruption](#).

**Rémunération conditionnelle** (également appelée commission) signifie rémunération d'un **Intermédiaire de vente** lors d'une **Transaction de vente directe**, sous forme de pourcentage fixe du prix de vente net des produits/services vendus ou de somme fixe qui dépend d'une obligation et d'un paiement dont l'acquittement a lieu lors de l'exécution par **UTC** de la **Transaction de vente directe** et de la réception par **UTC** de tout ou partie du prix de vente net.

Le **Contrôle** est le pouvoir, de manière directe ou indirecte, de :

- voter avec plus de 50 % des titres de l'**Entité** la nomination des membres de l'organe de gouvernance de celle-ci ou
- diriger ou donner des instructions à la direction concernant les décisions et politiques quotidiennes d'une **Entité**, que ce soit en vertu de la possession de titres de l'entreprise donnant un droit de vote, en vertu d'un contrat, ou pour une autre raison.

Les **Pots-de-vin** sont définis dans le document [MPE 48 : Anti-corruption](#).

Les **Clients** sont des **Tiers** qui achètent et utilisent ou consomment les produits ou services d'**UTC**.

Le terme **Transaction de vente directe** désigne le contrat de vente de produits ou services **UTC** conclu entre **UTC** et un **Client**.

Le terme **Distributeur** désigne tout **Fournisseur** existant ou potentiel qui n'a pas obtenu d'exemption par catégorie de cette politique et qui est sélectionné ou dont les services sont retenus pour entreprendre une **Transaction de vente indirecte**, que ladite **Entité** :

- se considère ou non comme exerçant des activités consistant en **Transactions de vente indirecte** ou autres activités semblables pour le compte d'**UTC** ou d'autres sociétés ou
- ait joué ou joue ou non un rôle différent (p. ex., **RCNS** ou autre **Fournisseur**) pour le compte d'**UTC** ou d'autres sociétés.

À des fins de clarification, la présente politique vise à régir les activités des **Fournisseurs** concluant des **Transactions de vente indirecte** et ayant une obligation de diligence et de loyauté (contractuelle ou autre) envers **UTC**. Le terme **Distributeur** exclut donc, outre tout **Fournisseur** bénéficiant d'une exemption par catégorie de cette politique, les détaillants **Tiers** (p. ex., les grandes surfaces ou les grands magasins et les points de vente au détail) qui revendent au grand public, ainsi que les entrepreneurs principaux qui achètent les produits (**UTC** et non) pour les revendre à des **Clients** après avoir été sélectionnés lors d'un appel d'offres, sous réserve que lesdits détaillants et entrepreneurs principaux **Tiers** soient traités comme des **Clients** aux fins des présentes et du document [MPE 48 : Anti-corruption](#).

Les **Entités** sont des sociétés, sociétés à responsabilité limitée, partenariats, entreprises individuelles, fiducies ou toute autre entité commerciale, à but lucratif ou non.

**Autorité gouvernementale chargée de l'aviation (AGA)** est défini dans le document [MPE 48B : Parrainage des déplacements d'un tiers](#).

Les **Gouvernements** sont :

- tout gouvernement, qu'il soit national ou étranger au niveau national, régional, local ou municipal ;
- toute **Autorité gouvernementale chargée de l'aviation (AGA)** ;
- toute compagnie aérienne détenue ou exploitée par un gouvernement ;
- toute **Entité** agissant à titre officiel au nom d'un gouvernement ;
- toute **Entité**, sur laquelle le gouvernement exerce un **Contrôle** ;
- tout parti politique ;

- toute organisation publique internationale (par exemple, Nations Unies, Banque mondiale, Organisation mondiale du commerce, Organisation de l'aviation civile internationale, etc.) ou
- tout département, toute agence, toute subdivision ou tout service des entités et organisations susmentionnées.

Un **Fonctionnaire** est un administrateur, un responsable ou un employé (élu ou nommé) d'un **Gouvernement**, ou un candidat à l'un des postes susmentionnés.

Le terme **Transaction de vente indirecte** désigne tout contrat de vente de produits d'**UTC** conclu entre **UTC** et un **Intermédiaire de vente**, visant ou aboutissant à l'attribution audit **Intermédiaire de vente** du titre de propriété desdits produits à des fins de revente (pour son propre compte ou non) à un **Client**.

Le terme **Lobbyiste** est défini dans le document [MPE 48D : Lobbyistes et consultants pour vente et marketing au gouvernement américain](#).

Un **Changement significatif**, dans le cas d'un **Intermédiaire de vente**, concerne tout changement survenant au niveau :

- de **Contrôle** ;
- de propriété dépassant 10 % qui, de l'avis du **Représentant d'UO** ou du service juridique d'**UO** augmente les risques de non-conformité et exige des contrôles diligents de conformité supplémentaires ;
- d'autres faits ou circonstances qui, de l'avis du **Représentant d'UO** ou du service juridique, augmentent fortement le risque de non-conformité ou
- aux fins des approbations requises par l'**Entreprise**, tout avenant à un **Contrat avec l'intermédiaire de vente** approuvé antérieurement par l'**Entreprise** qui augmente le risque de non-conformité ou la rémunération par rapport aux conditions approuvées précédemment.

Le terme **Représentant commercial non salarié (RCNS)** désigne tout **Fournisseur** existant ou potentiel n'ayant pas reçu d'exemption par catégorie de la présente politique et qui a été sélectionné ou dont les services ont été retenus pour aider **UTC** à identifier et à conclure **une Transaction de vente directe, un Accord compensatoire ou une Transaction compensatoire**, ou à fournir des services de **Marketing** ou de **Vente au gouvernement américain**, dans chaque cas en contrepartie d'une rémunération (d'un montant ou sous une forme ou manière quelconque), que ladite **Entité** :

- se considère ou non comme **RCNS** ou compte ou non parmi ses activités l'identification et la conclusion de **Transactions de vente directe** ou de **Transactions compensatoires**, ou la fourniture de services de **Marketing** ou de **Vente au gouvernement américain** ou d'autres services semblables pour le compte d'**UTC** ou d'autres sociétés ou
- ait joué/joue ou non un rôle différent (p. ex., **Distributeur** ou **Fournisseur**) pour le compte d'**UTC** ou d'autres sociétés.

Le terme **Transaction compensatoire** est défini dans le document [MPE 44 : Coopération industrielle et compensation économique](#).

Le terme **Dossier de fournisseurs refusés** désigne tout dossier conservé par l'**Unité d'exploitation** sur tous les **Fournisseurs** refusés ou résiliés pour motif valable par l'**Unité d'exploitation**, contenant, sauf si cela est interdit par la loi applicable, les informations suivantes sur lesdits **Fournisseurs** : le numéro du **Fournisseur**, son nom juridique complet, le nom juridique complet et le numéro d'enregistrement individuel de chaque société actionnaire du **Fournisseur**, le nom complet et le numéro d'identification de chacun de ses actionnaires individuels, le nom complet et le numéro d'identification du président-directeur général, et le nom complet et le numéro d'identification de son agent ou représentant légal à des fins de signification.

La **Partie apparentée** signifie, par rapport à

- une personne physique : un membre de la famille proche ou éloignée de ladite personne, **y compris, sans s'y limiter, ses parents, ses frères et sœurs, son conjoint, ses oncles, ses tantes, ses neveux et nièces** ;
- une **Entité** : un **Affilié** de ladite **Entité**.

Les **Déplacements parrainés** sont définis dans le document [MPE 48B : Parrainage des déplacements d'un tiers](#).

Le terme **Indemnité territoriale** désigne le montant à verser à un **Intermédiaire de vente** lorsqu'**UTC** conclut une **Transaction de vente directe** ou une **Transaction de vente indirecte** sur un territoire spécifié, en violation d'une disposition d'exclusivité d'un **Contrat avec l'intermédiaire de vente** ou de la loi applicable.

Le **Tiers** désigne, par rapport à

- une personne physique : toute personne qui n'est pas employée par **UTC** ou un **Affilié** de celle-ci ;
- une **Entité** : toute **Entité** qui n'appartient pas à **UTC** ou à un **Affilié** de celle-ci (clarifions que, dans le cadre de la présente politique, les partenaires de co-entreprises et les **Fournisseurs**, de même que leurs **Affiliés** respectifs, sont considérés comme des **Tiers**).

Un **Avantage concurrentiel déloyal** survient quand un entrepreneur cherchant l'attribution d'un contrat octroyé par un **Gouvernement** américain, que ce soit au niveau fédéral, de l'État ou local, possède soit : des informations confidentielles obtenues sans autorisation auprès d'un responsable ou d'un représentant dudit **Gouvernement** ou

des informations portant sur le choix des sources utiles pour le contrat, mais non partagées avec les concurrents, si ces informations peuvent aider l'entrepreneur à décrocher le contrat.

Le terme **Marketing au gouvernement américain** désigne toute assistance offerte par un **Fournisseur** à **UTC** pour la préparation d'une offre d'**UTC** en vue de conclure un contrat ou un contrat de sous-traitance avec le **Gouvernement** fédéral des États-Unis ou un **Gouvernement** d'État/local des États-Unis, se présentant en grande partie sous la forme de conseils et d'informations, les contacts du **Fournisseur** avec les **Clients** et **Fonctionnaires** étant limités et en présence d'employés d'**UTC**, notamment aux fins suivantes :

- le développement ou l'identification d'occasions d'affaires ;
- le développement ou l'examen de plans ou de stratégies de marketing d'**UTC** ;
- l'identification d'exigences relatives à l'approvisionnement ou
- la préparation d'offres ou de soumissions, notamment les examens selon la « méthode de l'équipe rouge ».

Le **Marketing au gouvernement américain** exclut les ventes au **Gouvernement américain**.

Le terme **Vente au gouvernement américain** désigne toute assistance offerte par un **Fournisseur** à **UTC** pour la préparation, la soumission et la négociation d'une offre d'**UTC** en vue de conclure un contrat ou un contrat de sous-traitance avec le **Gouvernement** fédéral des États-Unis ou un **Gouvernement** d'État/local des États-Unis, ainsi que la conclusion et l'exécution dudit contrat, susceptible d'inclure également le **Marketing au gouvernement américain**, mais prenant avant tout la forme d'activités de vente, les contacts du **Fournisseur** avec les **Clients** et **Fonctionnaires** étant réguliers et en l'absence d'employés d'**UTC**, notamment aux fins suivantes :

- la promotion, le marketing ou la vente de produits ou services d'**UTC** ;
- la prise de contact avec tout **Client** ou **Fonctionnaire** pour le compte d'**UTC** ou
- la prise de contact ou la comparution, pour le compte d'**UTC**, devant un responsable ou **Fonctionnaire** de :
  - tout organisme fédéral, membre du Congrès américain, administrateur ou employé du Congrès américain ou employé d'un membre du Congrès américain dans le cadre de l'obtention, de l'extension, de la prolongation, du renouvellement, d'un avenant ou d'une modification d'un contrat fédéral, d'un prêt ou d'un accord de coopération (ce type d'activité est réglementé par la loi Lobbying Disclosure Act, 2 U.S.C. §1601 et seq., l'amendement « Byrd », 31 U.S.C. §1352 et FAR Alinéa 3.8) ;
  - organisme, législature ou corps administratif d'un Gouvernement d'État ou local ou d'une administration municipale des États-Unis à des fins semblables.

Un **Fournisseur** est un entrepreneur ou fournisseur **Tiers**, existant ou potentiel, des biens et services à **UTC**.

**ANNEXE 2 : PROCÉDURES ET EXIGENCES****A. SÉLECTION**

1. Les directeurs généraux d'**Unités d'exploitation**, en consultation avec les cadres dirigeants d'**UO**, sont chargés de déterminer quand et pourquoi il est nécessaire ou avantageux de faire appel à un **Intermédiaire de vente** au lieu ou en plus des employés d'**UTC**. Aux fins de cette détermination, le directeur général de l'**Unité d'exploitation** est tenu d'effectuer une analyse coûts-avantages (comprenant une évaluation des ressources internes nécessaires à l'application de la présente politique au niveau de l'**Unité d'exploitation**) et faire preuve d'un scepticisme salutaire sur les segments de marché posant des risques importants eu égard aux pratiques anticoncurrentielles ou corruptrices ou aux obstacles à l'application efficace des présentes (p. ex., l'impossibilité d'effectuer des contrôles diligents préalables ou un suivi efficaces, etc.). Une détermination positive doit préciser des critères objectifs (notamment les titres de compétences, les qualifications, les normes de rendement, l'énoncé des travaux, etc.) pour l'**Intermédiaire de vente** potentiel (le « **Candidat** »). Lorsqu'un **Candidat** a été identifié,<sup>2</sup> le **Parrain** doit préparer l'inclusion dans le **Dossier de candidature** d'une déclaration détaillée sur la justification commerciale, expliquant comment et pourquoi ledit **Candidat** répond aux critères susmentionnés.
2. Avant d'entamer des discussions préliminaires avec un **Candidat** qui est un **Fournisseur individuel de services** et un **Fonctionnaire** en poste ou une **Partie apparentée** à celui-ci, l'**Unité d'exploitation** effectuant la demande doit se conformer aux exigences du document [MPE 48C : Recrutement et engagement de fonctionnaires anciens ou actuels et de leurs proches](#).<sup>3</sup>

**B. CONTRÔLE ET CLASSEMENT DU RISQUE (DILIGENCE RAISONNABLE)**

1. Chaque **UO** effectue un classement du risque relatif (le « **Classement du risque** ») en matière de conformité pour chaque **Candidat/Intermédiaire de vente**,<sup>4</sup> comparé à des groupes d'**Intermédiaires de vente** dans une situation semblable, en les classant par ordre décroissant dans la « Catégorie 1 », « 2 », « 3 », « 4 » ou « 5 » (voir l'[Annexe 3](#)).
2. Le **Représentant d'UO** ou le service juridique de l'**Unité d'exploitation** (ou leurs délégués indépendants des services de vente et de marketing) sont tenus d'effectuer un contrôle diligent de tous les **Candidats** pour vérifier leurs titres de compétences, leurs qualifications et leur intégrité. Les conclusions sont compilées dans un dossier de diligence raisonnable (le « **Dossier de diligence raisonnable** ») où figurent les articles 1 à 16 mentionnés à l'[Annexe 3](#) (tel que requis ou permis par la loi). La nature et la portée du contrôle diligent préalable doivent refléter le **Classement du risque** par l'**UO** pour des **Intermédiaires de vente** dans une situation similaire, ainsi que le risque inhérent de pratiques anti-concurrentielles ou corruptrices et la facilité d'accès aux informations pertinentes pour le contrôle diligent préalable dans ce

<sup>2</sup> Les **Unités d'exploitation** doivent envisager les **Intermédiaires de vente** actuels, qui sont en règle et approuvés en vertu de la présente politique (ou des politiques appliquées par l'**UO**), qui assurent actuellement la vente et le marketing d'autres produits et services d'**UTC**. Si plusieurs personnes ou entreprises sont envisagées pour un mandat exclusif, les **Unités d'exploitation** doivent sélectionner le **Candidat** en examinant les soumissions concurrentielles répondant aux critères objectifs spécifiés.

<sup>3</sup> Au lieu de la décharge pour les « portes tournantes » (entre secteurs public et privé) exigée par le document [MPE 48C](#), les **Unités d'exploitation** doivent obtenir des déclarations et des garanties des **Candidats** qui ne sont pas des **Fournisseurs individuels de services** sur leur conformité avec les lois applicables en matière de « portes tournantes » (voir l'[Annexe 6](#)).

<sup>4</sup> Les facteurs à envisager (entre autres) pour le **Classement du risque** sont les suivants : (1) les risques généraux de pratiques anti-concurrentielles ou corruptrices pertinentes au marché et le degré d'intervention de l'État ; (2) les **Clients** : commerciaux ou **gouvernementaux** ; (3) les autres éléments en jeu : notamment, le degré d'intervention de consultants, d'architectes, de concepteurs, d'autres **Fonctionnaires/influenceurs** ; (4) les **Intermédiaire de vente** : le niveau d'expérience, la durée de ses fonctions auprès d'**UTC**, la représentation non exclusive (p. ex., la représentation de concurrents), les rôles multiples, tels que **Distributeur**, **RVI**, **Entrepreneur sur le terrain** et autre **Fournisseur** ; (5) la nature et le niveau de rémunération (**Transactions de vente directe**) ou le volume de ventes (**Transactions de vente indirecte**) ; (6) la transaction ou les produits et services : la vente en gros de produits standardisés de valeur inférieure ou la vente transaction par transaction de produits différenciés/personnalisés en vertu de contrats ; (7) l'intervention d'employés d'**UTC** : le degré d'interaction entre les employés d'**UTC** et l'**Intermédiaire de vente/les Clients** et les autres intervenants et (8) l'**Unité d'exploitation** : les antécédents d'exploitation (p. ex., l'entreprise principale ou l'ancienne société ou le statut d'intégration d'une société nouvellement acquise) et de conformité.

segment spécifique du marché. [L'Annexe 3](#) établit les exigences minimales de contrôle diligent préalable pour tous les **Candidats**.

3. Le service juridique de l'**Unité d'exploitation** doit aussi veiller à ce que les engagements pour le **Marketing au gouvernement américain** ou la **Vente au gouvernement américain** impliquant le **Gouvernement** fédéral des États-Unis : (a) répondent aux exigences des dispositions relatives à l'« intégrité de l'approvisionnement » de la loi Office of Federal Procurement Policy (« OFPP ») Act telle qu'appliquée en vertu de la [Réglementation fédérale sur les acquisitions](#) (« FAR ») 3.104, de l'amendement « Byrd » (appliqué conformément à FAR 3.8) ; (b) répondent aux exigences pertinentes en matière d'enregistrements et de déclarations de la loi [Lobbying Disclosure Act](#) et (c) ne confèrent pas à **UTC** un **Avantage concurrentiel déloyal**<sup>5</sup> ([FAR 9.5](#)). Pour le **Marketing** ou la **Vente au gouvernement américain** impliquant des **Gouvernements** d'État/locaux, le service juridique de l'**Unité d'exploitation** doit déterminer si des restrictions ou exigences semblables sont applicables.

### C. APPROBATION

1. Toutes les demandes d'approbation doivent être appuyées par un dossier de candidature (le « **Dossier de candidature** ») contenant le **Dossier de diligence raisonnable**, les approbations préalables requises et un mémorandum complet (ci-après le « **Mémorandum de candidature** ») tel qu'énoncé en [Annexe 4](#) (modifiée de manière appropriée pour les demandes qui n'exigent qu'une approbation au niveau de l'**UO**). Le directeur général d'**UO** doit appliquer des procédures conformes aux exigences de la présente politique pour les approbations au niveau de l'**UO**. La nature et le niveau desdites approbations doivent refléter le **Classement au risque** de l'**UO** pour les **Intermédiaires de vente**, le risque inhérent de pratiques anticoncurrentielles ou corruptrices dans le segment de marché pertinent et le niveau de rémunération proposé ou le volume d'affaires qui fera l'objet de transactions avec le **Candidat**. [L'Annexe 5](#) établit les approbations et notifications minimales requises.
2. Nonobstant le niveau d'approbation requis, tous les **Dossiers de candidature** et toutes les approbations doivent être suffisants pour permettre de conclure de façon générale que : (a) le recours à un **Intermédiaire de vente** en général et au **Candidat** en particulier est justifié ; (b) le **Candidat** présente les titres de compétence, les qualifications et l'intégrité requis, et répond ou répondra probablement aux exigences fixées en termes de performances ; (c) la fourniture de services de **Marketing** ou de **Vente au gouvernement américain** (le cas échéant) ne confèrera à **UTC** aucun **Avantage concurrentiel déloyal** et (d) le **Candidat** consent à adhérer strictement au **Contrat avec l'intermédiaire de vente**, aux politiques d'**UTC** et à la législation en vigueur, notamment aux lois interdisant la corruption et la concurrence déloyale.

### D. ENGAGEMENT

1. Pour chaque **Candidat** soumis à son approbation, le **Représentant d'UO**, le service juridique de l'**Unité d'exploitation** ou leur(s) délégué(s) doivent : (a) remettre au **Candidat** un contrat écrit conforme ou semblable au document figurant à l'[Annexe 6 \(Contrat avec l'intermédiaire de vente\)](#) incluant la portée du travail, les normes de rendement, la rémunération et les modalités de paiement correspondant à la déclaration de justification commerciale du **Parrain** et au **Dossier de candidature** et (b) aviser par écrit le **Candidat** que : (i) il/elle peut représenter **UTC** sous réserve de l'obtention de toutes les approbations internes requises d'**UTC** et d'un **Contrat avec l'intermédiaire de vente** pleinement exécuté ; (ii) aucun paiement n'est acquis ni payé d'avance ; (iii) aucun paiement ni aucune obligation n'existent à l'exception de ceux qui sont expressément définis dans le **Contrat avec l'intermédiaire de vente** et (iv) le **Candidat**

---

<sup>5</sup> Le risque lié à l'**Avantage concurrentiel déloyal** est en général présent lors de la continuation des services d'un **Fonctionnaire** en poste ou d'un ancien **Fonctionnaire** du **Gouvernement américain**, au niveau fédéral, étatique ou local/municipal qui, grâce à son travail pour d'autres entités (notamment le **Gouvernement** fédéral ou les **Gouvernements** étatiques ou locaux américains) pourrait donner accès à des informations exclusives ou relatives à la sélection de sources.



doit adhérer strictement au **Contrat avec l'intermédiaire de vente** et à la présente politique, et **UTC** entamera les poursuites et prendra les mesures juridiques appropriées en cas de violation, notamment en résiliant le **Contrat**.

2. Aucun **Intermédiaire de vente** ne peut commencer à représenter **UTC** ni à recevoir de rémunération tant que : (a) les contrôles diligents et approbations préalables requis par les présentes ne sont pas terminés et n'ont pas été obtenus et (b) l'**Unité d'exploitation** et l'**Intermédiaire de vente** n'ont pas pleinement exécuté un **Contrat avec l'intermédiaire de vente** autorisé en bonne et due forme.
3. Les services des **Intermédiaires de vente** dont le renouvellement est approuvé (voir la clause H) et dont les **Contrats avec l'intermédiaire de vente** vont expirer doivent être renouvelés conformément à la présente clause D.

## **E. RÉMUNÉRATION**

1. Politique de rémunération et de fixation de prix. Le directeur général de l'**UO** s'engage à appliquer les politiques et/ou procédures (la « **Politique de rémunération et de fixation de prix** ») conformes aux exigences de la présente politique régissant toutes les formes de rémunération (**Transactions de vente directe, Marketing au gouvernement américain et Vente au gouvernement américain**) et de fixation de prix (**Transactions de vente indirecte**) pour les **Intermédiaires de vente**. La **Politique de rémunération et de fixation de prix** établit des critères objectifs contraignants qui, lorsqu'ils sont appliqués à un **Intermédiaire de vente** particulier ou à une transaction spécifique, ou à un groupe d'**Intermédiaires de vente** ou de transactions dans une situation semblable, produisent un résultat empirique prévisible. La **Politique de rémunération et de fixation de prix** ne confère à la direction (qui ne doit pas en exercer) aucune discrétion lui permettant de dévier des critères ou résultats établis, sauf dans la mesure où la discrétion exercée diminue la rémunération applicable ou les remises sur les prix des produits. Lors de la mise en œuvre de la **Politique de rémunération et de fixation des prix** et de son application dans des circonstances particulières, le facteur dominant doit être la nature de la transaction à conclure (autrement dit **Transaction de vente directe, Marketing au gouvernement américain, Vente au gouvernement américain** ou **Transaction de vente indirecte**), et non la classification de l'**Intermédiaire de vente (Distributeur ou RCNS)**. La **Politique de rémunération et de fixation des prix** doit également fournir des conseils détaillés aux **Unités d'exploitation** qui ont recours à des **Intermédiaires de vente** jouant plusieurs rôles (autrement dit pour des **Transactions de vente directe, le Marketing au gouvernement américain, des Ventes au gouvernement américain** et/ou des **Transactions de vente indirecte**).
2. Conseils d'ordre général. Les rémunérations et les remises sur les prix des produits doivent être structurées de manière à obtenir des bénéfices raisonnables en fonction du marché pour la valeur fournie et les risques commerciaux assumés tout en diminuant fortement le risque de corruption. Si une **UO** décide de verser un acompte ou de rembourser des dépenses (les « **Dépenses** ») encourues par un **Intermédiaire de vente** alors qu'il/elle représente **UTC**, la **Rémunération conditionnelle** doit être fortement diminuée, voire éliminée pour refléter le fait que l'**Intermédiaire de vente** n'a pas assumé intégralement le risque de récupération des coûts. Le remboursement des **Dépenses** doit strictement se limiter aux dépenses légitimes et normales (et aux dépenses extraordinaires lorsqu'un acompte a été versé) encourues par l'**Intermédiaire de vente** qui sont directement liées à sa représentation d'**UTC**, et d'un montant et d'une nature proportionnels aux frais remboursés aux employés d'**UTC** dans des situations semblables. Sauf pour le matériel de promotion et de formation, les échantillons de produit, les demandes d'application de garantie et d'autres éléments de ce type, les **Unités d'exploitation**, ne doivent pas rembourser les **Dépenses** des Intermédiaires de ventes effectuant en grande partie des **Transactions de vente indirecte**. Une rémunération incitative basée sur les performances de l'**Intermédiaire de vente** au cours d'une longue période ou pour un ensemble de transactions (sous forme d'unité ou de volume de vente totalisé) doit être basée sur un critère objectif contraignant et être strictement contrôlée et limitée de manière à éviter les avances de fait et les responsabilités découlant de co-emploi. Pour les **Transactions de vente indirecte**, les rémunérations incitatives sous forme de remise en argent comptant (au lieu de remise pour grands volumes pour des achats de produit futurs) sont fortement découragées.

3. Transactions de vente directe. Pour les **Transactions de vente directe**, la forme exclusive que doit prendre la rémunération basée sur une transaction est la **Rémunération conditionnelle**. La **Politique de rémunération et de fixation de prix** doit établir des critères objectifs contraignants qui régissent ladite **Rémunération conditionnelle** appliquée à un **Intermédiaire de vente** particulier ou à une **Transaction de vente directe** particulière, ou à un groupe d'**Intermédiaires de vente** ou de **Transactions de vente directe** dans une situation semblable, et qui produisent un résultat empirique prévisible (exprimé sous forme de somme fixe ou de pourcentage). La **Rémunération conditionnelle** se base sur les commissions ou formes de rémunération semblable en vigueur sur le marché pour les **Transactions de vente directe** dans une situation semblable (et non sur la **Différentielle de transaction indirecte** pour les **Transactions de vente indirecte** dans une situation semblable) et doit être fortement diminuée, voire éliminée si l'**Intermédiaire de vente** reçoit un acompte ou un remboursement de **Dépenses**.
4. Marketing et Vente au gouvernement américain. Les rémunérations pour le **Marketing** et la **Vente au gouvernement américain** ne peuvent se faire que sous forme de prix fixe ou de tarif quotidien ou horaire fixe pour services rendus ou, dans le cas où ladite méthode est inappropriée ou impraticable, d'acompte mensuel raisonnable. Les avances, les **Rémunérations conditionnelles**, les rémunérations incitatives, les commissions basées sur la réussite et d'autres rémunérations semblables sont interdites.
5. Transactions de vente indirecte. Pour les **Transactions de vente indirecte**, la seule forme que peut prendre l'avantage conféré basé sur une transaction doit être la différentielle (la « **Différentielle de transaction de vente indirecte** »), le cas échéant, entre le prix d'acquisition du produit par l'**Intermédiaire de vente** chez **UTC** et le prix de revente du produit au **Client**. La **Politique de rémunération et de fixation de prix** doit établir des critères objectifs contraignants qui régissent le prix (remises comprises) des produits vendus par **UTC** à l'**Intermédiaire de vente** et qui, appliqués à un **Intermédiaire de vente** particulier ou à une **Transaction de vente indirecte** particulière ou à un groupe d'**Intermédiaires de vente** ou de **Transactions de vente indirecte** dans une situation similaire, produisent un résultat empirique prévisible (exprimé sous forme de pourcentage et de prix). Les **UO** ne peuvent pas payer de **Rémunération conditionnelle** ni d'autre rémunération pécuniaire dans le cadre d'une **Transaction de vente indirecte**.

## **F. PAIEMENT**

1. Les **Intermédiaires de vente** doivent fournir une facture détaillée décrivant en donnant suffisamment de détails : (a) les services réellement réalisés (même si l'**Intermédiaire de vente** reçoit un acompte ou une **Rémunération conditionnelle**) ; (b) les **Transactions de vente directe** ou **Transactions de vente indirecte** prises en charge ; (c) les personnes ou **Entités** réalisant les services ; (d) la période couverte d'exécution du contrat et (e) toutes les **Dépenses** encourues payables en vertu du **Contrat avec l'intermédiaire de vente**, avec, à l'appui, des reçus authentiques.
2. Les paiements ne sont autorisés que si les factures répondent aux exigences susmentionnées et que les activités et paiements facturés sont : (a) expressément autorisés par la **Politique de rémunération et de fixation des prix** et le **Contrat avec l'intermédiaire de vente** (et toute transaction dûment autorisée et pleinement exécutée ou des contrats, des bons de commande ou des addenda spécifiques à un certain projet) et (b) pour les **Rémunérations conditionnelles**, avec à l'appui, la documentation nécessaire prouvant que l'**Unité d'exploitation** a réalisé la **Transaction de vente directe** indiquée ou les **Transactions de vente indirecte** et a perçu tout ou une partie du prix de vente net payé pour ladite ou lesdites **Transactions**. En l'absence d'exemption par catégorie accordée par le **CVP GEC**, le montant de la **Rémunération conditionnelle** versée doit être strictement proportionnel au prix de vente réellement perçu.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup> Par exemple, si la **Politique de rémunération et de fixation des prix** autorise une somme fixe de 2 par **Transaction de vente directe** réalisée, une **Transaction de vente directe** est en fait réalisée avec un prix de vente total net de 100, et l'**Unité d'exploitation** a perçu jusqu'à la date actuelle 50 de ce montant, la **Rémunération conditionnelle** à verser est de 1 (0,5 \* 2). Si, lors de l'application de l'exemple précédent,

3. Un paiement ne peut être autorisé en aucune circonstance si : (a) il n'est pas expressément autorisé par le **Contrat avec l'intermédiaire de vente** ; (b) il constituerait un acompte sur une **Rémunération conditionnelle** (par exemple, avant la perception réelle du prix de vente net ou sous forme de montant plus élevé qu'une partie calculée au prorata de celui-ci) ou (c) il constitue ou semble être un **Paiement corrupteur**.
4. Tous les paiements doivent être : (a) approuvés et/ou effectués par le bureau du contrôleur de l'**Entreprise**/ses délégués (pour les **Contrats avec l'intermédiaire de vente** conclus par l'**Entreprise/UTIO**) ou par le service des finances du siège de l'**Unité d'exploitation** (sans pouvoir de délégation) (pour les **Contrats avec l'intermédiaire de vente** exécutés par les **UO**) ; (b) effectués (en l'absence d'exception approuvée par le **CVP GEC**) exclusivement par virement bancaire sur un compte enregistré au nom de l'**Intermédiaire de vente** approuvé dans la juridiction où a été constitué l'**Intermédiaire de vente** et (c) enregistrés de manière rapide et précise dans les **Livres et registres de l'Unité d'exploitation**.
5. Pour le **Marketing et les Ventes au gouvernement américain**, l'**Unité d'exploitation** doit examiner les factures et notes de frais présentées pour déterminer l'admissibilité et la répartition de ces coûts en vertu des règles d'admissibilité du **Gouvernement fédéral américain**. Les frais et **Dépenses** remboursés pour le **Marketing et les Ventes au gouvernement américain** ne peuvent pas être imputés, directement ou indirectement, au **Gouvernement fédéral américain** sans l'approbation préalable du personnel de comptabilité affecté aux marchés avec le **Gouvernement de l'Unité d'exploitation** ou du contrôleur adjoint chargé de la comptabilité pour les marchés publics d'**UTC**.

## **G. SUIVI ET FORMATION**

1. Généralités. Les **Unités d'exploitation** devront assurer un suivi et une formation suffisants de tous leurs **Intermédiaires de vente** afin de garantir leur pleine conformité à l'esprit et à la lettre de la présente politique. La nature et la portée du suivi et de la formation doivent refléter le **Classement du risque de l'Intermédiaire de vente**, et le **Parrain** est le principal responsable, devant rendre compte et garantir que le suivi et la formation requis ont été menés à bien. Dans le cadre de ses responsabilités de suivi, le **Parrain** est tenu personnellement de se livrer régulièrement à une ou plusieurs des activités suivantes (dans la mesure applicable), pour que ses certifications soient effectuées en se fondant sur des connaissances de première main : les visites sur le site de l'**Intermédiaire de vente**, l'inspection de son code de conduite et/ou des politiques associées, les communications et entrevues avec sa direction et son personnel, l'accompagnement de son personnel lors de visites chez des **Tiers** (pour les **RCNS**) et les visites des sites de projets et de transactions actuels et potentiels ou les discussions avec des **Tiers** ayant des interactions avec l'**Intermédiaire de vente**. L'[Annexe 3](#) établit les exigences minimales en matière de suivi et de formation pour les **Intermédiaires de vente** et les **Parrains**.
2. Suivi de projet/transaction. Les **Unités d'exploitation** doivent appliquer des politiques et/ou procédures compatibles avec les exigences des présentes pour régir le recours aux **Intermédiaires de vente** pour les projets ou transactions individuels afin de garantir un recours approprié et une gestion transparente des partenaires de manière à ce que les projets ou les transactions se reflètent dans leur intégralité et avec précision dans les **Livres et registres de l'Unité d'exploitation**. Les demandes de recours à un **Intermédiaire de vente** après les phases initiales d'un projet ou d'une transaction, de passage à un autre **Intermédiaire de vente** ou de modification de la structure du projet ou de la transaction de **Transaction de vente directe à Transaction de vente indirecte** (ou vice-versa) exigent une nécessité commerciale légitime impérieuse et des approbations à des niveaux supérieurs (y compris, sans limitation, du service juridique de l'**Unité d'exploitation**). Si une nécessité légitime impérieuse est prouvée et qu'une

---

la **Politique de rémunération et de fixation des prix** autorisait au lieu de cela un pourcentage fixe du prix de vente net de 2 % par **Transaction de vente directe** réalisée, la **Rémunération conditionnelle** à verser serait alors de 1 (0,02 \* 50).

modification de la structure de la transaction est approuvée (p. ex., en cas de passage d'une **Transaction de vente indirecte** à une **Transaction de vente directe** du fait d'une exigence due à un lien de droit contractuel entre un **Client** et un fabricant d'équipement d'origine), la rémunération ou le prix de la nouvelle structure de transaction doit strictement se conformer aux critères *existants* établis dans la **Politique de rémunération et de fixation de prix** et ne doit pas faire l'objet de négociations avec l'**Intermédiaire de vente**. Les circonstances à l'appui d'une disposition relative au paiement d'une **Indemnité territoriale** doivent être pleinement documentées dans les **Livres et registres de l'Unité d'exploitation**, et les dispositions relatives à l'**Indemnité territoriale** et à d'autres paiements semblables ne doivent pas être utilisées pour définir une **Rémunération conditionnelle** de fait : si une **Unité d'exploitation** demande que l'on ait recours, pour une **Transaction de vente directe**, à un **Intermédiaire de vente** autorisé uniquement à effectuer des **Transactions de vente indirecte**, l'**Unité d'exploitation** doit tout d'abord obtenir toutes les approbations de **RCNS** nécessaires pour se conformer aux exigences des présentes, et la rémunération pour de tels projets ou de telles transactions doit strictement se conformer à la **Politique de rémunération et de fixation de prix existante**.

## H. RENOUVELLEMENT DE L'APPROBATION

Les approbations d'**Intermédiaires de vente** doivent être renouvelées tous les quatre (4) ans au moins deux (2) ans pour les **Intermédiaires de vente** désignés comme appartenant à la **Catégorie 1** (voir l'[Annexe 3](#)) ou fournissant des services de **Marketing** ou de **Vente au gouvernement américain**). Le service juridique de l'**Unité d'exploitation** peut accorder une seule extension de trois (3) mois sous réserve que l'**Unité d'exploitation** ait documenté sa détermination que la justification commerciale et les performances justifient le renouvellement, que le renouvellement soit en cours et que le contrôle diligent préalable n'ait pas révélé de conclusions négatives substantielles. Avant d'entamer le processus de renouvellement d'un **Intermédiaire de vente** existant, l'**Unité d'exploitation** faisant la demande doit fournir une justification commerciale et une évaluation des performances et résilier, conformément à la clause I, l'engagement des **Intermédiaires de vente** qui n'est plus considéré comme étant justifié (par exemple, lorsqu'un segment du marché ou un **Client** couvert efficacement par les employés d'**UTC** est inactif ou peu performant). La nature et le niveau de contrôle diligent et d'approbation requis pour le renouvellement pour lequel l'**Unité d'exploitation** détermine qu'une justification commerciale subsiste doivent refléter le **Classement du risque** de l'**Intermédiaire de vente** et l'importance des modifications (le cas échéant) de l'**Intermédiaire de vente**, de l'énoncé proposé des travaux ou du **Contrat avec l'intermédiaire de vente**. Les [Annexes 3](#) et [5](#) établissent, respectivement, les exigences minimales de contrôle diligent et les approbations requises pour le renouvellement d'**Intermédiaire de vente**.

## I. RÉVOCATION

Si, à un moment donné ou cours du processus de demande ou de la période de représentation, le **Représentant d'UO/son délégué** croit, raisonnablement, qu'un **Candidat** ou un **Intermédiaire de vente** n'a pas pleinement coopéré ou ne coopérera pas pleinement au contrôle diligent préalable ou au suivi, ou ne s'est pas conformé ou ne se conformera pas au **Contrat avec l'intermédiaire de vente**, la politique d'**UTC** ou la loi applicable, il/elle doit en aviser par écrit le service juridique de l'**UO/son délégué** ou le **CVP GEC/son délégué** (pour les **Intermédiaires de vente** approuvés ou exigeant l'approbation de l'**Entreprise**) qui veillera à ce que les mesures correctives appropriées soient adoptées.<sup>7</sup> Si un **Intermédiaire de vente** fait l'objet d'une résiliation

<sup>7</sup> Bien que les questions sur le manque de coopération et la non-conformité doivent être évaluées cas par cas, les raisons menant à la résiliation d'une candidature ou d'un **Intermédiaire de vente** comprennent, sans restriction, de la part du **Candidat** ou de l'**Intermédiaire de vente** : (a) tout refus ou toute omission de remplir ou de fournir les documents ou les certifications requis par la présente politique, les politiques appliquées par l'**UO** ou le **Contrat avec l'intermédiaire de vente** ; (b) la fourniture des informations fausses ou inexacts ; (c) tout refus de coopérer ou non aux activités de contrôle diligent préalable, notamment de participer aux entrevues requises ou de coopérer avec une entreprise d'enquête indépendante ; (d) le fait de figurer comme partie refusée ou astreinte à des limitations sur une liste de surveillance du **Gouvernement** ; (e) un conflit d'intérêts irréconciliable avec un employé d'**UTC** ou une relation inappropriée, interdite ou non expliquée avec un concurrent, un **Client**, un **Fonctionnaire** ou un autre décideur ou influenceur pour une transaction dans laquelle le **Candidat** ou l'**Intermédiaire de vente** représente **UTC** ; (f) une requête de recours à l'**Intermédiaire de vente** ou au **Candidat** par un **Client**, un **Gouvernement** ou un **Fonctionnaire** pour une transaction particulière ou un ensemble de transactions ; (g) toute objection à la divulgation par **UTC** du statut de l'**Intermédiaire de vente** en tant que représentant autorisé d'**UTC** à un **Client**, un **Gouvernement** ou un **Fonctionnaire** ; (h) des allégations (y compris, des enquêtes) ou des antécédents de pratiques corruptrices ou anticoncurrentielles ; (i) une condamnation pénale, la faillite ou l'insolvabilité d'un particulier ou d'une société ; (j) la réputation de malhonnêteté ou de tractations déloyales ou immorales ; (k) le fait de devenir persona non-grata dans une juridiction quelconque ; (l)

ou d'un non-renouvellement pour des raisons liées à la conformité, l'**UO** doit en aviser dès que possible le **CVP GEC**.

## J. EXEMPTION PAR CATÉGORIE

Le **CVP GEC** peut accorder des exemptions par catégorie aux exigences de cette politique aux groupes de **Fournisseurs** dans une situation semblable sur demande de l'**UO** prouvant que ceux-ci présentent des risques négligeables pour la conformité et sont, sinon, soumis à des contrôles adéquats. Le **CVP GEC** et les **Représentants d'UO** doivent tenir à jour des listes d'exemptions par catégorie approuvées.

## K. INTÉGRATION D'ACQUISITIONS

Lors de l'acquisition d'une société ayant des liens ou des contrats avec un ou plusieurs **Tiers** qui, en pratique ou en vertu de leur nom répondent à la définition d'**Intermédiaire de vente**, l'**UO** qui procède à l'acquisition doit obtenir les noms desdits **Tiers** et les contrats conclus avec ceux-ci. Dès que cela sera raisonnablement faisable et, sauf prolongement par le **CVP GEC** ou son délégué, ou de l'octroi d'une exemption par catégorie, l'**UO** procédant à l'acquisition doit veiller à ce que tous les **Tiers** reçoivent une formation à l'éthique et à la conformité, au plus tard dans les six (6) mois suivant la clôture de l'acquisition et soient sélectionnés, contrôlés, approuvés, maintenus, surveillés, formés, rémunérés et payés conformément aux conditions de la présente politique, douze (12) mois au plus tard après la clôture ou lors de la résiliation des contrats non conformes.

## L. RAPPORTS

Les **UO** doivent faire un rapport annuel au **Conseil chargé des risques et de la conformité** (voir le document [MPE 34 : Programme mondial d'éthique et de conformité](#)) comprenant ce qui suit : (a) les données de base sur les **Intermédiaires de vente** (notamment, le nombre, le type, l'emplacement, l'affiliation à l'**Unité d'exploitation**, la rémunération et l'aperçu du **Classement du risque**) ; (b) l'aperçu des politiques existantes régissant les **Intermédiaires de vente** (notamment la **Politique de rémunération et de fixation des prix**) et tous amendements substantiels proposés ; (c) le programme et les plans de suivi et de formation (en ligne et face à face) ; (d) la stratégie de recours aux **Intermédiaires de vente** (y compris, les plans de remplacement par du personnel de vente interne) ; (e) les problèmes importants soulevés par la gestion et l'administration de la présente politique ; (f) l'aperçu des **Intermédiaires de vente** refusés comme **Candidats** pendant la phase d'engagement et des **Intermédiaires de vente** ayant fait l'objet de résiliation ou non renouvelés pour un motif valable non lié aux performances et (g) toute autre question, à la demande du **Conseil**.

## M. EXAMEN DE LA TRANSITION

Dans les six (6) mois suivant la date d'une révision importante de la présente politique (ou toute autre période approuvée par le **CVP GEC**), chaque **UO** doit soumettre à l'approbation du **CVP GEC** un plan global pour assurer la conformité complète aux présentes de tous **Fournisseurs** actuels qui, en pratique ou d'après leur nom, répondent à la définition d'**Intermédiaire de vente** (et n'ont pas non plus obtenu d'exemption par catégorie) et tous les **Intermédiaires de vente** actuels n'étant pas tout à fait conformes à la date de la révision. La présentation doit comprendre le **Classement du risque** desdits **Intermédiaires de vente** et un plan accéléré pour les **Intermédiaires de vente** de catégorie 1, 2 et 3. Pour tous les autres cas où interviennent des **Intermédiaires de vente**, il incombe aux **UO** d'assurer leur conformité à toutes les exigences de la présente politique, y compris l'approbation de l'**Entreprise** dans les cas où elle n'était pas requise lors des révisions antérieures.

---

tout refus ou toute omission d'exécuter un **Contrat avec l'Intermédiaire de vente** ; (m) tout refus d'autoriser des activités raisonnables de suivi et d'audit, toute omission plusieurs fois de fournir les rapports requis, de participer aux formations requises ou de coopérer pleinement à une enquête interne ou externe motivée par des allégations de méfait impliquant l'**Intermédiaire de vente** ou (n) toute violation du **Contrat avec l'intermédiaire de vente**.

**ANNEXE 3 : DILIGENCE RAISONNABLE, SUIVI ET FORMATION**

Le tableau suivant établit les exigences en matière de contrôle diligent préalable, de suivi et de formation au cours des phases d'engagement, de durée du contrat et de renouvellement. Quand une **Unité d'exploitation** souhaite faire appel aux services d'un **Intermédiaire de vente** auquel a déjà recouru une autre **Unité d'exploitation** de cette **UO**, les exigences de contrôle diligent préalable à l'engagement 2, 6 à 9 et 16 (tel que requis ou permis par la loi) suffisent au lieu de l'intégralité du contrôle diligent préalable à l'engagement sous réserve que : (1) le **Classement du risque** de l'**Intermédiaire de vente** soit le même dans son nouveau rôle que dans son rôle actuel et (2) les rapports conservés dans son dossier et relatifs aux exigences 4, 13 à 15 (tel que requis ou permis par la loi) du contrôle diligent préalable à l'engagement aient moins de deux (2) ans. Si l'**Intermédiaire de vente** avait auparavant été approuvé par l'**Entreprise**, le **Représentant d'UO** doit aviser le **CVP GEC** de toute(s) modification(s) proposée(s) avant de modifier un **Contrat avec l'intermédiaire de vente** existant ou d'en conclure un nouveau pour permettre des examens et approbations supplémentaires si le **CVP GEC** les juge nécessaires.

		CATÉGORIE DE CLASSEMENT DU RISQUE						
		1 <sup>8</sup>	2	3 <sup>9</sup>	4	5 <sup>10</sup>		
PHASE	RENOUVELLEMENT	31	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-16	X				
		30	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-14 en cas de <b>Changement significatif</b>	N/D	X			
		29	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-13	N/D	X			
		28	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-13 en cas de <b>Changement significatif</b>	N/D	N/D	X		
		27	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-12	N/D	N/D	X		
		26	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-10	N/D	N/D	N/D	X	
		25	Contrôle diligent préalable à l'engagement 1-7	N/D	N/D	N/D	N/D	X
	PENDANT LA DURÉE DU CONTRAT	24	Examen annuel sur site pour assurance et formation face à face	X				
		23	Rapport d'activité mensuel de l' <b>Intermédiaire de vente</b>	X				
		22	Plan d'examen annuel sur site pour assurance et formation face à face	N/D	X			
		21	Contrôle annuel des listes de surveillance/bases de données/médias	X	X			
		20	Recherche annuelle sur Internet	[X]	[X]	X		
		19	Formation annuelle en ligne de l' <b>Intermédiaire de vente</b>	X	X	X		
		18	Certification annuelle de l' <b>Intermédiaire de vente</b>	X	X	X		
	17	Certification annuelle du <b>Parrain</b>	X	X	X	X	X	
	LORS DE L'ENGAGEMENT	16	Déclaration de divulgation de courtier d'articles de défense	X				
		15	Profil de société étrangère (ICP)/Référence d'ambassade	X				
		14	Rapport amélioré d'une société d'enquête indépendante	X	X			
		13	Rapport standard d'une société d'enquête indépendante	[X]	X	X		
		12	Entrevue avec le <b>Candidat</b>	X	X	X		
		11	Contrôle de l' <b>Unité d'exploitation</b> sur les conflits d'intérêts	X	X	X		
		10	Recherche Internet	X	X	X	X	

<sup>8</sup> La catégorie 1 est réservée à : (a) *nouveaux* NSR d'UF Aéro et (b) NSR d'UF Aéro *actuels* autorisés à recevoir une **Rémunération conditionnelle** sur les ventes d'avions, de moteurs d'avions, de systèmes et de sous-systèmes (mais à l'exclusion de **Rémunération conditionnelle** uniquement sur les pièces de rechange d'avion).

<sup>9</sup> Exigences minimales de contrôle diligent préalable, de suivi, de formation et de renouvellement pour les **Intermédiaires de vente** fournissant des services de **Marketing** et de **Vente au gouvernement américain**.

<sup>10</sup> En règle générale, la catégorie 5 doit être réservée aux **Intermédiaires de vente** qui opèrent dans les pays dont l'indice de perception de corruption est supérieur à 65, qui présentent des risques de corruption minimale et qui lors de l'application des facteurs mentionnés dans la note de bas de page 4, présentent le risque le plus faible pour la conformité par rapport à d'autres sociétés engagées par leur **UO**.

9	Vérification du dossier sur les <b>Fournisseurs</b> refusés de l' <b>Unité d'exploitation</b>	X	X	X	X	
8	Déclaration de justification commerciale du <b>Parrain</b>	X	X	X	X	
7	Certification du <b>Représentant d'UO</b>	X	X	X	X	X
6	Certification du <b>Parrain</b>	X	X	X	X	X
5	Contrôle d'ancien employé d' <b>UTC</b>	X	X	X	X	X
4	Rapport sur les titres de compétences de l'entreprise	[X]	[X]	[X]	X	X
3	Recherche sur refus d'accès au marché	X	X	X	X	X
2	Certification du <b>Candidat</b>	X	X	X	X	X
1	Questionnaire du <b>Candidat</b>	X	X	X	X	X

**Remarques :**

- Le **Candidat** a répondu au questionnaire en fournissant des détails sur : (a) les informations de base sur la société/l'individu ; (b) propriété ; (c) les **Affiliés** ; (d) les principaux membres du personnel ; (e) les mandants ou les principaux membres du personnel qui sont d'anciens employés d'**UTC** ; (f) les autorisations/en règle/la solvabilité ; (g) les relations avec **UTC/le Gouvernement/les Fonctionnaires/les Clients** ; (h) autres relations/affiliations (p. ex., concurrents d'**UTC**, associations professionnelles) ; (i) le programme d'éthique/de conformité et le comportement et (j) les titres de compétences.
- Le **Candidat** a terminé/effectué la certification d'exactitude de son questionnaire et des documents sur sa constitution/son exploitation, de sa compréhension du **Code de conduite des fournisseurs d'UTC, des politiques d'UTC** et des lois applicables et de sa volonté/capacité de s'y conformer, etc. *Peut être intégré au questionnaire du **Candidat**.*
- Recherche par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués de refus d'accès au marché. Confirmation que les **Affiliés connus du Candidat** et ses mandants/principaux membres du personnel ne font pas partie des listes de surveillance sur les parties refusées ou soumises à des restrictions émises par le **Gouvernement**.
- Rapport de Dun Bradstreet, rapport TRAC ou de *contrôle équivalent* à TRACE obtenu par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués. Vérification du questionnaire du **Candidat** et de sa certification.
- Vérification par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués des mandants ou des membres principaux du personnel identifiés sur le questionnaire du **Candidat** ou d'une autre façon comme étant d'anciens employés d'**UTC**. Confirmation qu'il n'y a pas d'antécédents dans le système de gestion des incidents ou dans le dossier d'emploi de mauvais comportement, et/ou de violation des politiques de la société au cours de son emploi chez **UTC**.
- Le **Parrain** a terminé/effectué la certification de passage en revue du **Code de conduite des fournisseurs d'UTC et des politiques applicables d'UTC** avec le **Candidat** (et pour les catégories 4 et 5, a dispensé la formation requise par l'**UO** sur l'éthique et la conformité), et d'examen du **Dossier de diligence raisonnable**, et n'a pas connaissance de faits ni de circonstances suggérant que le **Candidat** est incapable d'adhérer au Code de conduite des fournisseurs d'UTC, aux politiques d'UTC ou à la loi applicable, ou y est réticent.
- Le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués ont terminé/effectué la certification d'examen du **Dossier de diligence raisonnable** et n'ont pas connaissance de faits ni de circonstances suggérant que le **Candidat** est incapable d'adhérer au Code de conduite des fournisseurs d'UTC, aux politiques d'UTC ou à la loi applicable, ou y est réticent ;
- Justification écrite/préparée par le **Parrain** du recours à l'**Intermédiaire de vente/au Candidat** et de la rémunération proposée, incluant la description de l'**Unité d'exploitation**, des ressources de ventes internes, du marché concerné, du processus/des critères de sélection, de l'énoncé des travaux/des critères de performance, des raisons motivant le choix du **Candidat**, de la **Politique de rémunération et de fixation des prix** applicable, de la structure de la rémunération (y compris les plafonds totaux, par transaction et applicables à la durée du contrat, la mention du fait qu'ils sont inclus ou non dans le prix du produit **UTC** et de quelle manière (p. ex., pour les programmes FMS/FMF financés par le **Gouvernement** américain, si la rémunération est un coût direct ou indirect autorisé selon les lois et réglementations pertinentes concernant le **Gouvernement** américain)).
- Vérification par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués du **Dossier des fournisseurs refusés de l'Unité d'exploitation**. Confirmation qu'il n'existe aucun refus/aucune résiliation du **candidat**/de ses mandants/de ses principaux membres du personnel/de ses **Affiliés**.
- Recherche sur Google ou équivalent par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués du **Candidat**, de ses **Affiliés** connus et de ses mandants/des membres clés de son personnel. Confirmation qu'il n'existe aucune information importante négative sur le **Candidat**/ses mandants.
- Vérification par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués de la liste de paie de l'**Unité d'exploitation** et de la liste des personnes à contacter en cas d'urgence, en la comparant à la liste des mandants/membres du personnel clés du **Candidat**. Confirmation qu'aucun employé d'UTC dans l'Unité d'exploitation n'est propriétaire du **Candidat** ou n'y détient de participation (directe ou indirecte).
- Entrevue (par téléphone, en personne ou sur site) des mandants du **Candidat** par le **Représentant d'UO/son** ou ses délégués (par le service juridique (en personne ou sur le terrain) pour tous les membres de la catégorie 1 et par le service juridique (par téléphone, en personne ou sur le terrain) pour tous les membres de la catégorie 2). Confirmation des titres de compétences et les qualifications du **Candidat** et évaluation de l'exactitude du questionnaire du **Candidat** et de ses autorisations/documents d'exploitation ainsi que de sa certification.
- Enquête et rapport (\*Rapport standard de société d'enquête indépendante\*) par une société d'enquête indépendante réputée (approuvée par le **CVP GEC** ou ses délégués) et couvrant ce qui suit : (a) la vérification des titres de compétences (informations de base sur la société/l'individu, la propriété ; les **Affiliés** ; les membres clés du personnel, les autorisations/en règle/la solvabilité) ; (b) recherches dans des bases de données/médias (y compris les listes de surveillance publiées par le **Gouvernement**) et (c) l'évaluation des qualifications/de la réputation via les questions posées aux **Clients**, aux pairs du secteur, aux responsables des réglementations, à

- d'autres sources indépendantes et au personnel du **Candidat**. Le **Représentant d'UO**/son ou ses délégués peuvent se fonder sur les preuves présentées dans un rapport standard d'une société d'enquête indépendante au lieu des exigences 3, 4 et 10.
14. Enquête et rapport ("Rapport amélioré de société d'enquête indépendante") par une société d'enquête indépendante réputée (approuvée par **CVP GEC**/son ou ses délégués et couvrant ce qui suit : (a) la vérification des titres de compétences (informations de base sur la société/la personne, propriété ; les **Affiliés** ; les membres clés du personnel, les autorisations/en règle/la solvabilité) ; (b) recherches dans des bases de données/médias (y compris les listes de surveillance publiées par le **Gouvernement**) et (c) l'évaluation des qualifications/de la réputation via les questions posées aux **Clients**, aux pairs du secteur, aux responsables des réglementations, à d'autres sources indépendantes et au personnel du **Candidat** et (d) l'inspection sur le terrain (et photos) aux adresses enregistrées et d'exploitation du **Candidat**, et via les questions posées sur le terrain au personnel du **Candidat**. Le **Représentant d'UO**/son ou ses délégués peuvent se fonder sur les preuves présentées dans le rapport amélioré de société d'enquête indépendante au lieu des éléments 3, 4 et 10. Le **Représentant d'UO**/son ou ses délégués peuvent se fonder sur un rapport standard d'une société d'enquête indépendante au lieu d'un rapport amélioré d'une société d'enquête indépendante, sous réserve que le service juridique d'**UTC** effectue une inspection sur le terrain avec des questions (conjointement avec l'élément 12), tel que décrit dans la clause (d).
  15. Profil de société internationale et, sauf inclusion dans le rapport ICP, référence de l'attaché commercial de l'ambassade américaine la plus proche. Un rapport **amélioré d'une société d'enquête indépendante** comprenant un rapport ICP ou une référence de l'ambassade suffit, au lieu de cette exigence.
  16. Si l'énoncé des travaux proposé du **Candidat** comprend des articles ou services de défense, un questionnaire de courtage ITAR doit être rempli conformément au Manuel sur les exigences de conformité au commerce international d'**UTC**. Si les exigences ITAR partie 129 sont applicables au **Candidat**, preuve de la conformité du **Candidat** à ITAR Partie 129 tel qu'identifié dans le Manuel sur les exigences de conformité au commerce international d'**UTC**.
  17. Certification terminée/effectuée par le **Parrain** de l'exactitude continue des réponses du questionnaire du **Candidat** et des déclarations et garanties du **Contrat avec l'intermédiaire de vente** (pas de **Changements significatifs**) et conformité de l'**Intermédiaire de vente au Code de conduite des fournisseurs d'UTC**, aux politiques d'**UTC**, à la loi applicable et au **Contrat avec l'intermédiaire de vente**.
  18. Certification terminée/effectuée par l'**Intermédiaire de vente** de l'exactitude continue des réponses du questionnaire du **Candidat** et des déclarations et garanties du **Contrat avec l'intermédiaire de vente** (pas de **Changements significatifs**) et conformité de l'**Intermédiaire de vente au Code de conduite des fournisseurs d'UTC**, aux politiques d'**UTC**, à la loi applicable et au **Contrat avec l'intermédiaire de vente**.
  19. L'achèvement par l'**Intermédiaire de vente** du programme annuel de formation en ligne spécifié par l'**UO** sur le **Classement du risque**.
  20. Comme pour la clause 10, chaque année.
  21. Recherche des listes de surveillance publiées par le **Gouvernement**, des bases de données sur la conformité et des médias par une société d'enquête indépendante sur l'**Intermédiaire de vente**, ses **Affiliés** connus et ses mandants, les membres clés de son personnel. Confirmation qu'il n'existe aucune information importante négative sur l'Intermédiaire de vente/ses mandants. Le **Représentant d'UO** peut se fonder sur la clause 21 au lieu de recherches annuelles sur Google ou équivalentes (clause 20) si les recherches dans les médias entreprises par la société d'enquête comprennent des recherches générales sur Internet.
  22. Examen sur le terrain (conformément au plan de l'**UO**) par le personnel chargé de la conformité de l'**UO** sur l'**Intermédiaire de vente**.
  23. Rapports d'activité réalisés/exécutés par l'**Intermédiaire de vente**, décrivant en détail les activités de l'**Intermédiaire de vente** pendant la période couverte par le rapport. L'**Intermédiaire de vente** doit certifier, dans chaque rapport d'activité, l'exactitude de celui-ci et l'exactitude continue du questionnaire du **Candidat** et des déclarations et garanties du **Contrat avec l'intermédiaire de vente** (pas de **Changements significatifs**) et la conformité de l'**Intermédiaire de vente au Code de conduite des fournisseurs d'UTC**, aux politiques d'**UTC**, à la loi applicable et au **Contrat avec l'intermédiaire de vente**. Le **Parrain** doit certifier qu'il a examiné le rapport d'activité écrit, qu'il continue à favoriser le recours à l'**Intermédiaire de vente**, l'exactitude continue du questionnaire du **Candidat** et des déclarations et garanties du **Contrat avec l'intermédiaire de vente** (pas de **Changements significatifs**) et de la conformité de l'**Intermédiaire de vente au Code de conduite des fournisseurs d'UTC**, à la loi applicable et aux dispositions du **Contrat avec l'intermédiaire de vente**. Il/elle s'engage également à certifier qu'il/elle n'a connaissance d'aucune information suggérant que le rapport d'activité est inexact ou que l'**Intermédiaire de vente** a eu un comportement violant la loi, le Code de conduite des fournisseurs d'**UTC** ou la présente politique, y compris le présent document 48. Le **Parrain** doit conserver, pour la durée de la représentation par l'**Intermédiaire de vente** et pendant les trois (3) années suivantes, des exemplaires de tous les rapports reçus et fournir une copie de chacun de ces rapports et une certification au **Représentant d'UO**, qui tiendra à jour un dossier central d'**UO** sur ces rapports. Les certifications de l'**Intermédiaire de vente** et du **Parrain** fournies dans le cadre du rapport d'activité mensuel de l'**Intermédiaire de vente** peuvent remplacer les clauses 17 et 18.
  24. Un examen annuel pour assurance par le service juridique de l'**UO** de l'**Intermédiaire de vente**.



**ANNEXE 4 : MÉMORANDUM DE CANDIDATURE**

**DATE :** [ ]

**À :** Vice-président administratif d'UTC, Contrôleur  
Vice-président administratif d'UTC, Éthique et conformité mondiale

**DE :** [Parrain]  
[Directeur général d'Unité d'exploitation]  
[Représentant d'UO]

**OBJET :** ACTION — Contrat proposé avec l'Intermédiaire de vente [Candidat]

**Demande d'approbation**

- Résumé**  
[UO] demande votre approbation pour permettre à [Candidat] de représenter [UO] en tant que [Distributeur/RCNS] [décrire la nature de la représentation]. L'approbation est requise en vertu du document MPE 48E [décrire la raison pour laquelle l'approbation est requise (p. ex., nouveau RCNS d'UO Aéro, RCNS d'UO Aéro autorisé à recevoir une **Rémunération conditionnelle**, une **Rémunération conditionnelle admissible**, un **Acompte admissible**, des **Conditions non standard**, un **Changement significatif**). Pour les **Rémunérations conditionnelles admissibles**, faites une courte description de la ou des **Transactions de vente directe**, y compris du prix contractuel brut et net et de la rémunération proposée, en USD et sous forme de pourcentage].
- Proposition de contrat**  
[UO] demande l'approbation [pour l'Entité contractante d'UTC] de conclure un **Contrat avec l'intermédiaire de vente** avec [Candidat] comprenant les conditions générales suivantes :

<b>Dispositions essentielles</b>	
Produits/services	[Identifier les produits et services]
Territoire de vente/indice TI et Clients	[Identifier chaque pays du territoire de vente, avec son indice de corruption actuel selon TI et toute description ou limitation pertinente relative aux <b>Clients</b> couverts dans le Contrat]
Rémunération	[Résumer la structure et les montants, en incluant les plafonds par transaction et pour la durée du contrat. Pour les <b>Rémunérations conditionnelles</b> , indiquer le pourcentage du prix de vente et les prix ou les fourchettes de prix habituels. La description doit mentionner si la <b>Rémunération conditionnelle</b> est incluse dans le prix des produits et, dans ce cas, de quelle manière (p. ex., pour les programmes FMS/FMF financés par le <b>Gouvernement</b> , mentionner si la <b>Rémunération conditionnelle</b> se présente sous forme de coûts directs ou indirects autorisés par les lois et réglementations pertinentes relatives au <b>Gouvernement américain</b> )]
Rémunération maximale	[Faire une estimation raisonnable de la rémunération maximale que peut gagner le <b>Candidat</b> sur une seule transaction ou un ensemble de transactions liées pendant la durée du contrat]
Durée	[p. ex., « x années à compter de la date d'exécution d'un contrat approuvé avec l' <b>Intermédiaire de vente</b> »]
Conditions non standard	[Décrire toutes les <b>Conditions non standard</b> ]

- Approbations**  
[Décrire toutes les approbations requises/obtenues de l'UO]

**Justification commerciale**

- Nécessité de recourir à un Intermédiaire de vente**  
[Expliquer en détail pourquoi il est nécessaire ou avantageux de recourir à un **Intermédiaire de vente** en plus des employés d'UTC sur ce territoire de vente et quelle est la relation entre cet avantage et les qualifications spécifiques exigées de tout **Candidat** ainsi que l'énoncé des travaux, les normes de

rendement et les dispositions relatives aux rapports figurant dans le **Contrat avec l'intermédiaire de vente** proposé]

2. Identification et sélection du Candidat

[Décrire l'ampleur des études de marché effectuées en vue d'identifier les **Candidats** potentiels. Mentionnez tous les **Candidats** envisagés et si chacun était considéré comme étant qualifié pour répondre aux besoins d'**UTC** et, dans le cas contraire, pourquoi pas. Fournir une description détaillée du **Candidat**, notamment de ses mandants, de la structure du capital social, de l'ensemble de ses activités, de ses employés, de ses emplacements, de son chiffre d'affaires et autres informations semblables sur l'entreprise. Préciser également la manière dont le **Candidat** fournira les services proposés, en identifiant notamment ses principaux employés. Expliquer pourquoi le **Candidat** a été sélectionné sur la base de critères objectifs, notamment en étant le plus capable de répondre aux exigences de performances et de coûts identifiées. Si l'exigence d'approbation se base sur une **Rémunération conditionnelle admise**, décrire pourquoi et comment le **Candidat** peut aider **UTC** à conclure la **Transaction de vente directe** en question ou l'ensemble de **Transactions de vente directe**]

Caractère raisonnable de la rémunération proposée

[Donner un aperçu de la **Politique de rémunération et de fixation de prix** de l'**UO**, de la rémunération proposée (en incluant tous les éléments, notamment la **Rémunération conditionnelle**, l'acompte, les **Dépenses**, toute rémunération incitative et la manière dont la rémunération est autorisée par la **Politique de rémunération et de fixation de prix**. Expliquer en détail pourquoi la structure et le niveau de rémunération sont raisonnables pour la valeur spécifique qui sera obtenue et le risque commercial assumé par le **Candidat** et minimisent le plus possible le risque de corruption]

Contrôle diligent préalable

[Décrire tous les contrôles diligents effectués]

Contrat avec l'intermédiaire de vente

Exception faite des divulgations ci-dessus, le Candidat a accepté un Contrat avec l'intermédiaire de vente (le « Contrat ») adéquatement adapté à la nature du marché et des produits concernés, incluant toutes les dispositions obligatoires précisées à l'**Annexe 6** (le cas échéant) du document MPE 48E : Intermédiaires de vente. Le Représentant d'**UO** (ou son délégué) a clairement informé le Candidat de la détermination d'**UTC** de veiller à ce que l'intermédiaire de vente respecte toutes les exigences du document MPE 48 : Anti-corruption et du document 48E, le Contrat avec l'intermédiaire de vente et toutes lois applicables. **UTC** prendra toutes les mesures juridiques appropriées si l'un de ceux-ci était enfreint, y compris la résiliation du Contrat avec l'intermédiaire de vente. Le Représentant d'**UO** (ou son délégué) a aussi mentionné que tout Contrat dépend de l'obtention de toutes les approbations requises et de la signature du Contrat définitif par toutes les parties. Aucun paiement n'est acquis pour l'intermédiaire de vente ou ne doit être versé en vertu du Contrat avec l'intermédiaire de vente avant l'obtention de toutes les approbations et toutes les signatures finales ; et les seuls paiements effectués doivent être ceux qui sont stipulés dans le Contrat écrit. [Expliquer et justifier en détail toutes les **Conditions non standard** et autres écarts de ce qui précède]

[Suivi et formation]

[Décrire l'ensemble du suivi que les parties responsables de l'**UO** (y compris le **Parrain**) sont tenues d'effectuer et la formation exigée du **Candidat**]

**CERTIFICATION**

En présentant ce Mémoire de candidature, le Parrain, le directeur général de l'Unité d'exploitation et le Représentant de l'**UO** certifient chacun qu'ils ne connaissent aucun fait ni aucune circonstance laissant supposer que la nomination proposée violerait ou enfreindrait les documents 48 ou 48E ou la loi applicable. En outre, le Parrain reconnaît qu'il est le principal responsable du suivi et de la formation du Candidat pour veiller à ce que ce dernier adhère strictement à l'esprit et à la lettre des documents 48 et 48E de la politique d'**UTC**.

**ANNEXE 5 : APPROBATIONS ET NOTIFICATIONS**

L'UO doit se conformer aux exigences suivantes les plus strictes eu égard à l'Intermédiaire de vente répondant à plusieurs critères des Tableaux 1 et/ou 2

**Tableau 1 : Intermédiaire de vente fournissant des services de Marketing ou de Vente au gouvernement américain**

PHASE		CRITÈRES ET APPROBATION			
		Marketing au gouvernement américain		Ventes au gouvernement américain	
		Gouv. étatique ou local des E.-U.	Gouv. fédéral des E.-U.	Gouv. étatique ou local des E.-U.	Gouv. fédéral des E.-U.
Lors de l'engagement	Pas de <b>Rémunération fixe admise</b> ou de <b>personne considérée comme lobbyiste</b>	Service juridique de l' <b>Unité d'exploitation</b>	Délégué du service juridique de l'UO	Délégué du service juridique de l'UO	- Service juridique de l'UO - CVP GEC
	<b>Rémunération fixe admise</b>	Délégué du service juridique de l'UO	- Service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC	- Service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC	- Service juridique de l'UO - CVP GEC
	<b>Personne considérée comme lobbyiste</b>	Approbations exigées en vertu du document <a href="#">MPE 48D : Lobbyistes</a>			
Pendant la durée du contrat	<b>Changement significatif</b>	Délégué du service juridique de l'UO	- Service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC	- Service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC	- Service juridique de l'UO - CVP GEC
Renouvellement	Pas de <b>Changement significatif</b>	Service juridique de l' <b>Unité d'exploitation</b>	Service juridique de l' <b>Unité d'exploitation</b>	Délégué du service juridique de l'UO	- Délégué du service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC
	<b>Changement significatif</b>	Délégué du service juridique de l'UO	- Service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC	- Service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC	- Service juridique de l'UO - CVP GEC

**Tableau 2 : Autres critères**

PHASE	CRITÈRES	APPROBATION
Lors de l'engagement	▪ <b>Rémunération conditionnelle admise par l'UF</b>	- Service juridique de l'UO - Directeur des finances de l'UO - Directeur général de l'UO
	▪ <b>Catégorie 1 ou</b> ▪ <b>Conditions non standard ou</b> ▪ <b>Rémunération conditionnelle admise par l'Entreprise ou</b> ▪ <b>Rémunération admise fixe</b>	- Approubateurs de l'UO mentionnés pour l'approbation lors de l'engagement - Vice-président administratif d'UTC, contrôleur - CVP GEC
Pendant la durée du contrat	▪ <b>Modification substantielle ou</b> ▪ <b>Rémunération conditionnelle admise par l'Entreprise</b>	- Approubateurs de l'UO mentionnés pour l'approbation lors de l'engagement - Vice-président d'UTC, contrôleur - CVP GEC
	<b>Double rôle</b>	Délégué du CVP GEC (notification)
Renouvellement	Pas de <b>Changement significatif</b>	- Délégué du service juridique de l'UO - Délégué du CVP GEC

<b>Changement significatif</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Approbateurs de l'<b>UO</b> mentionnés pour l'approbation lors de l'engagement</li> <li>- <b>CVP GEC</b></li> </ul>
--------------------------------	--

Aux fins des Tableaux 1 et 2 :

Le terme **Rémunération conditionnelle admise** par l'**UO** signifie toute **Rémunération conditionnelle** proposée pour une **Transaction de vente directe** ou un ensemble de **Transactions de vente directe** dépassant 500 000 USD.

Le terme **Personne considérée comme lobbyiste** désigne tout **Intermédiaire de vente** considéré comme **Lobbyiste** en vertu des lois fédérales ou étatiques/locales des États-Unis, car il/elle fournit des services de **Marketing** et de **Vente au gouvernement américain**.

Le terme **Double rôle** signifie tout recours à un **Intermédiaire de vente** actuel approuvé antérieurement par l'**Entreprise** en qualité autre que celle qui a été approuvée ou divulguée auparavant à ladite **Entreprise**.

Le terme **Rémunération conditionnelle admise** par l'**Entreprise** signifie toute **Rémunération conditionnelle** proposée pour une **Transaction de vente directe** ou un ensemble de **Transactions de vente directe**, comme suit :

**Tableau 3 : Rémunération conditionnelle admise par l'Entreprise**

Statut de l'Intermédiaire de vente	IPC ≤ 50	IPC > 50
Nouvel intermédiaire de vente	> 500 000 USD	> 1,5 M USD
Intermédiaire de vente actuel	> 1,5 M USD	> 3 M USD

Aux fins du Tableau 3 :

- « **Intermédiaire de vente actuel** » désigne tout **Intermédiaire de vente** : (1) avec deux (2) ans minimum d'expérience continue consécutive en représentation de l'**UO** demandant l'approbation de l'**Entreprise** ou (2) approuvé auparavant par l'**Entreprise** au cours des deux (2) dernières années pour représenter l'**UO** demandant une approbation pour une transaction individuelle, liée ou très semblable à celle pour laquelle une approbation est demandée actuellement (avec les mêmes décideurs, le même matériel ou les mêmes services, la même configuration ou le même usage, etc.).
- « **Nouvel Intermédiaire de vente** » désigne tout **Intermédiaire de vente** avec moins de deux (2) ans d'expérience continue consécutive en représentation de l'**UO** demandant l'approbation de l'**Entreprise** et n'ayant pas été auparavant approuvé par celle-ci ces deux (2) dernières années.
- « **IPC** » est l'indice de perception de corruption le plus récent publié par **Transparency International** pour le pays où la transaction ou l'ensemble de transactions liées aura lieu.

Le terme **Condition non standard** désigne : (1) l'obligation de payer une rémunération pour la représentation d'**UTC** par l'**Intermédiaire de vente** survenant après l'expiration du **Contrat avec l'intermédiaire de vente** ; (2) la rémunération non autorisée par la **Politique de rémunération et de fixation de prix** actuelle de l'**UO** ou dépassant celle-ci ; (3) le paiement de rémunération de manière autre que sur le compte en banque au nom de l'**Intermédiaire de vente** sur le territoire de vente ; (4) le paiement de **Rémunération conditionnelle** basée sur autre chose que la véritable perception au prorata par l'**Unité d'exploitation** du prix de vente net du produit ou service pour lequel une **Rémunération conditionnelle** doit être versée ; (5) l'**Intermédiaire de vente** proposé comme **RCNS**, dont la durée dépasse quatre (4) ans (ou deux (2) ans pour la **catégorie 1** (voir l'[Annexe 3](#))) ou les **Intermédiaires de vente** fournissant des services de **Marketing** ou de **Vente au gouvernement américain**) et (6) l'**Intermédiaire de vente** proposé présentant des différences importantes avec les conditions générales requises établies à l'[Annexe 6](#).

Le terme **Rétribution fixe admissible** signifie prix ou acompte fixe dépassant 15 000 USD par mois ou 180 000 USD par an.

**ANNEXE 6 : CONTRAT AVEC L'INTERMÉDIAIRE DE VENTE (le « CIV »)**

Exigences 2-4 et 10-14 requises pour la **Catégorie 5**, exigences 2-5, 10-14 requises pour la **Catégorie 4**, et exigences 1-15 requises pour la **Catégorie 1-3 des Intermédiaires de vente** (voir l'**Annexe 3**). Exigence 15 requise le cas échéant (pour le **Marketing** et les **Ventes au gouvernement américain**).

	SECTION	RUBRIQUE GÉNÉRALE	DÉTAILS
1	Aspects commerciaux généraux	Énoncé des travaux/Territoire de vente	Énoncé des travaux et territoire de vente suffisamment détaillés pour fournir un cadre mesurable/vérifiable pour une surveillance et une évaluation des performances efficaces.
2		Rémunération	- <b>Tous</b> : plafonds sur le total et par type de rémunération (plafonds mensuels/annuels/contractuels, le cas échéant) - <b>Rémunération conditionnelle (RCNS)</b> : pourcentage applicable et plafond(s) par transaction - <b>Dépenses</b> : description détaillée des dépenses remboursables et non remboursables - <b>Acompte</b> : montant mensuel - <b>Rémunération incitative</b> : description détaillée des cibles/conditions et du taux/montant applicable
3		Paiement	- <b>Tous</b> : uniquement par virement (sauf si une exception est accordée) sur le compte en banque au nom de l' <b>Intermédiaire de vente</b> sur le territoire - <b>Rémunération conditionnelle (RCNS)</b> : aucune obligation sauf si <b>UTC</b> réalise une <b>Transaction de vente directe</b> et paiement limité à un paiement au prorata lors de la perception par l' <b>Unité d'exploitation</b> du prix de vente net du produit ou service pour lequel la <b>Rémunération conditionnelle</b> doit être versée - <b>Dépenses</b> : arrérages, sur présentation d'une facture détaillant chaque poste - <b>Rémunération incitative</b> : arrérages, lors de l'atteinte des cibles/conditions spécifiées
4	Clauses restrictives	Déontologie/conformité	L' <b>Intermédiaire de vente</b> accepte inconditionnellement de : - se conformer à tout moment : (a) aux lois applicables, notamment aux lois interdisant la collusion, les conflits d'intérêts, la corruption et la concurrence déloyale et (b) au <a href="#">Code de conduite des fournisseurs d'UTC</a> ; - s'abstenir à tout moment d'offrir, de promettre, d'essayer de fournir ou de fournir (directement ou indirectement) : <ul style="list-style-type: none"> <li>○ tout <b>Pot-de-vin</b> ou</li> <li>○ une participation, financière ou autre (poste au sein du conseil d'administration, emploi, travail de consultant, contrats) chez l'<b>Intermédiaire de vente</b> à un employé d'<b>UTC</b>, un <b>Cient</b> ou un <b>Fonctionnaire</b>.</li> </ul> - ne pas devenir <b>Fonctionnaire</b> ou agent de <b>Fonctionnaire</b> , pendant la durée du <b>CIV</b> ; - enregistrer avec promptitude et précision dans les <b>Livres et registres</b> toutes les transactions et <b>Dépenses</b> liées à la représentation d' <b>UTC</b> et - respecter toutes les exigences concernant les enregistrements et déclarations applicables relatifs au travail pour <b>UTC</b> .
5		Formations	L' <b>Intermédiaire de vente</b> accepte de suivre toutes les formations obligatoires en ligne et de participer aux formations face à face à la demande raisonnable d' <b>UTC</b> .
6		Audit	L' <b>Intermédiaire de vente</b> accepte de fournir, sur préavis raisonnable d' <b>UTC</b> ou de l'un de ses représentants autorisés, un accès suffisant à ses sites d'exploitation, à son personnel et à ses <b>Livres et registres</b> (inspection et reproduction), à des fins d'évaluation et d'audit de l' <b>Intermédiaire de vente</b> par <b>UTC</b> : <ul style="list-style-type: none"> <li>● comptabilité et pratiques commerciales liées aux affaires avec <b>UTC</b> et aux transactions liées à <b>UTC</b> ;</li> <li>● conformité au <b>CIV</b>, au document 48 et aux lois applicables.</li> </ul>
7		Conservation de documents	L' <b>Intermédiaire de vente</b> doit conserver et préserver tous les <b>Livres et registres</b> qu' <b>UTC</b> a le droit d'auditer pendant la période la plus longue entre trois (3) ans après le paiement définitif [ou la transaction pour les <b>Distributeurs</b> ] conformément au <b>CIV</b> et une période plus longue si la loi l'exige. En outre, en cas de résiliation partielle ou complète du <b>CIV</b> pour une raison quelconque, l' <b>Intermédiaire de vente</b> doit conserver et préserver tous les <b>Registres comptables et dossiers</b> liés au travail résilié pendant trois (3) ans après tout règlement définitif après résiliation ; et les dossiers liés aux réclamations, différends ou litiges ou au règlement de plaintes découlant du <b>CIV</b> ou liées à celui-ci doivent être disponibles jusqu'à la résolution de tous appels, litiges ou plaintes.
8		Généralités sur la coopération	L' <b>Intermédiaire de vente</b> accepte de fournir et d'exécuter : [(a) des rapports d'activité mensuels ; - obligatoire pour les <b>RVI d'UF Aéro</b> ] (b) des certifications annuelles de conformité au <b>Contrat avec l'Intermédiaire de vente</b> et (c) les autres documents et instruments requis par la loi ou pour l'exécution du <b>Contrat avec l'intermédiaire de vente</b> .
9		Exclusivité	L' <b>Intermédiaire de vente</b> doit s'abstenir de promouvoir ou de vendre (directement ou

			indirectement), sur le territoire de vente, tous produits ou services faisant concurrence aux produits ou services d' <b>UTC</b> [inclure dans la mesure applicable pour les <b>Distributeurs</b> et <b>RVI</b> ].
10	Déclarations et garanties		<p>L'<b>Intermédiaire de vente</b> reconnaît, déclare et garantit expressément qu'à la date du <b>CIV</b> et, continuellement, sauf tel qu'établi dans l'<u>Annexe sur les divulgations</u> ou tel que sans délai notifié par écrit à <b>UTC</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- le questionnaire et les certifications sont inclus comme partie intégrante du <b>CIV</b> et exacts à tous les égards ;</li> <li>- les propriétaires inscrits à la date de clôture ne détiennent pas leurs participations dans l'<b>Intermédiaire de vente</b> en fiducie ou au bénéfice d'autres personnes ;</li> <li>- ni l'<b>Intermédiaire de vente</b>, ni l'un de ses dirigeants ou employés n'est <b>Fonctionnaire</b> ou agent de celui-ci ;</li> <li>- aucun employé d'<b>UTC</b>, <b>Client</b>, <b>Gouvernement</b> ni <b>Fonctionnaire</b> ne détient de propriété ou de participation financière ou autre dans l'<b>Intermédiaire de vente</b> ou ne peut tirer un avantage personnel de la représentation d'<b>UTC</b> par l'<b>Intermédiaire de vente</b> ;</li> <li>- le <b>CIV</b> et le travail exécuté ne violent pas et ni violeront ni n'enfreindront pas la législation en vigueur, y compris les restrictions (p. ex., « portes tournantes ») affectant les employés de l'<b>Intermédiaire de vente</b> découlant d'un emploi antérieur au sein d'un <b>Gouvernement</b> ;</li> <li>- l'<b>Intermédiaire de vente</b> détient tous permis, licences et autorisations et a effectué tous les enregistrements et rapports nécessaires pour traiter en affaires et représenter <b>UTC</b> ;</li> <li>- il/elle a lu et comprend le <u>Code de conduite des fournisseurs d'<b>UTC</b></u> ;</li> <li>- une rémunération est versée en vertu du <b>CIV</b> uniquement pour services rendus par l'<b>Intermédiaire de vente</b> à <b>UTC</b>, et ne peut être utilisée par l'<b>Intermédiaire de vente</b> qu'à des fins commerciales légitimes et légales ;</li> <li>- l'<b>Intermédiaire de vente</b> n'a pas offert, promis, effectué ou remis ou tenté de faire ou de remettre le <b>Pot-de-vin</b> ou la propriété ou la participation financière ou autre (poste au conseil d'administration, emploi, services de consultant ou contrat, par exemple) dans sa société à un employé d'<b>UTC</b>, à un <b>Client</b> ou à un <b>Fonctionnaire</b> ;</li> <li>- <b>UTC</b> se fie aux déclarations et garanties ci-dessus lors de ses dépôts de rapports et déclarations fiscales aux États-Unis et dans d'autres pays ;</li> <li>- l'<b>Intermédiaire de vente</b> accepte d'aviser promptement <b>UTC</b> par écrit si le questionnaire, les certifications remises à <b>UTC</b>, ou toute représentation et garantie ci-dessus n'est plus valide ou exacte de quelque manière que ce soit.</li> </ul>
11	Durée		<p>Pour les <b>RVI</b>, indiquer une durée définie [quatre (4) ans maximum ; deux (2) ans pour les <b>RVI</b> de <b>Catégorie 1</b> (voir l'<u>Annexe 3</u>) ou pour la fourniture de services de <b>Marketing</b> ou de <b>Vente au Gouvernement américain</b>] avec l'expiration automatique à moins de convenir ensemble d'une extension.</p>
12	Résiliation/suspension		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Résiliation pour raisons de commodité avec préavis raisonnable ne dépassant pas quatre-vingt-dix (90) jours (ou autre période de préavis minimum exigé par la loi applicable) ;</li> <li>- Résiliation unilatérale par <b>UTC</b> si : <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'<b>Intermédiaire de vente</b> ou l'un de ses administrateurs, dirigeants ou employés devient, pour une raison quelconque, persona non grata dans le territoire de vente ou pour tout <b>Gouvernement</b>, <b>Fonctionnaire</b> ou <b>Client</b>, ou est accusé de méfait ou frappé d'interdiction par un <b>Gouvernement</b> ou <b>Fonctionnaire</b> ;</li> <li>- L'<b>Intermédiaire de vente</b> a violé le <b>CIV</b>, y compris, sans limitation, en refusant de coopérer ou en ne coopérant pas lors d'un audit ou d'une enquête d'<b>UTC</b> ;</li> <li>- <b>UTC</b> a des raisons de croire que les déclarations ou les garanties, le questionnaire ou tout certificat de l'<b>Intermédiaire de vente</b> ne sont plus valides ou exacts, sans avis ni correction rapides de l'<b>Intermédiaire de vente</b> ;</li> <li>- <b>UTC</b> détermine, à sa seule discrétion, que la conduite de l'<b>Intermédiaire de vente</b> ou le <b>CIV</b> viole ou enfreint une loi américaine ou une loi en vigueur sur le territoire de vente ;</li> <li>- L'<b>Intermédiaire de vente</b> devient insolvable, fait faillite ou est placé en redressement judiciaire ;</li> <li>- La propriété de l'<b>Intermédiaire de vente</b> change de manière telle qu'<b>UTC</b> détermine, raisonnablement, (a) que ce changement a un effet négatif important sur le <b>CIV</b> ou (b) crée un conflit d'intérêts pour l'<b>Intermédiaire de vente</b> ou un employé d'<b>UTC</b>.</li> </ul> </li> <li>- <b>UTC</b> peut suspendre et mettre fin au paiement d'une rémunération devant être versée à l'<b>Intermédiaire de vente</b>, en cas de résiliation due à la violation par celui-ci de clauses, déclarations ou garanties, et a le droit de récupérer les rémunérations déjà versées si les clauses, déclarations ou garanties violées sont liées à ladite rémunération ;</li> <li>- <b>UTC</b> peut utiliser toute rémunération due en vertu du <b>CIV</b> pour payer les coûts et dommages-intérêts encourus dans le cadre de toute enquête sur une violation alléguée du <b>CIV</b> ou de la loi applicable par l'<b>Intermédiaire de vente</b>.</li> </ul>
13	Divers	Statut/pas de relation mandant/mandataire	L' <b>Intermédiaire de vente</b> est un entrepreneur indépendant. Le <b>CIV</b> ne crée pas de relation mandant-mandataire.

14		Cession/sous-traitance	L' <b>Intermédiaire de vente</b> ne peut céder le <b>CIV</b> ni avoir recours à une personne n'étant pas son employé ou à une autre <b>Entité</b> pour représenter <b>UTC</b> sans obtenir au préalable le consentement du service juridique d' <b>UTC</b> , que celle-ci peut refuser à sa seule discrétion.
15	Accords auxiliaires		Tous accords auxiliaires incluent les conditions du <b>CIV</b> , y compris les accords de <b>Rémunération conditionnelle</b> pour le projet/la transaction et les accords d'achat et de vente de produits ( <b>Distributeurs</b> ).

*L'article 16 est obligatoire pour les **Intermédiaires de vente** qui représentent **UTC** dans le cadre d'un contrat ou d'un contrat de sous-traitance conclu avec le **Gouvernement fédéral américain***

16	Contrats avec le Gouvernement fédéral américain		Conformité aux lois et réglementations applicables aux contrats avec le <b>Gouvernement fédéral américain</b> et au document <a href="#">MPE 4 : Éthique et conduite commerciale s'appliquant aux contrats passés avec le gouvernement des États-Unis</a> (y compris au <a href="#">Plan de conformité d'UTC pour lutter contre la traite des personnes</a> , voir l' <a href="#">Annexe 3</a> du document <a href="#">MPE 4</a> ). Droit d' <b>UTC</b> de résilier le contrat pour motif valable en cas de non-conformité du <b>Fournisseur</b> .
----	---	--	--