

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

OBJECTIF

Charles River Laboratories International, Inc. et ses filiales (collectivement dénommés la « Société », « Charles River » ou « nous » ci-dessous) sont déterminés à pratiquer une concurrence loyale et à respecter des pratiques commerciales loyales. Notre politique stipule que nous respectons toutes les lois et réglementations en vigueur, sans exception, dans la conduite de nos activités. Chaque employé, dirigeant et administrateur de la Société (collectivement, les « Représentants ») est tenu de respecter cette politique. Dans l'exercice des activités de la Société, les Représentants doivent s'abstenir de toute activité enfreignant les lois ou réglementations antitrust et d'encadrement de la concurrence de tout pays ou région.

La présente politique ne traite pas des lois locales spécifiques ni de chaque situation à laquelle les Représentants peuvent être confrontés. Cette politique ne se substitue pas non plus aux conseils juridiques. Veuillez consulter le Service juridique de l'entreprise si vous avez des questions au sujet de cette politique ou de la manière dont les lois antitrust et sur l'encadrement de la concurrence s'appliquent à certaines activités commerciales.

POLITIQUE

Cette politique stipule les types d'activités qui, si elles sont menées de manière inappropriée, pourraient contrevenir aux lois ou réglementations antitrust et d'encadrement de la concurrence. Il est important que, dans nos pratiques et activités commerciales, nous ne donnions pas l'impression de tenter d'exercer une concurrence déloyale. En raison de la complexité des lois antitrust et d'encadrement de la concurrence, tous les Représentants de la Société sont tenus de solliciter immédiatement l'avis du Service juridique de l'entreprise s'ils sont confrontés à une situation qui leur semble susceptible d'enfreindre ces lois.

Bien qu'ils ne soient pas exhaustifs, les exemples mentionnés ci-dessous présentent certaines actions qui, par le passé, ont été jugées contraires aux lois antitrust ou d'encadrement de la concurrence. Vous devez donc faire preuve de prudence et consulter le Service juridique de l'entreprise avant d'adopter l'une des conduites décrites ci-dessous.

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

Interactions avec les concurrents

Les relations avec les concurrents (c'est-à-dire les organisations qui produisent ou vendent les mêmes biens ou services que Charles River ou des biens ou services connexes) constituent le plus grand risque de problèmes antitrust. Tout type d'accord, d'entente ou d'arrangement entre concurrents, qu'il soit écrit ou oral, formel ou informel, exprès ou implicite, qui limite ou affecte la concurrence fait l'objet d'un examen antitrust et peut, dans des cas extrêmes, entraîner de graves sanctions pénales pour Charles River et les Représentants prenant part à la conduite illégale. Les Représentants doivent décider, indépendamment des concurrents, de tous les aspects de la concurrence, des produits à produire, en quelle quantité, des services à proposer, à qui vendre, à quel prix, ainsi que des conditions générales de vente et des décisions relatives au recrutement et à la rémunération des employés. Les concurrents actuels ou potentiels ne sont pas autorisés à agir de concert, y compris en se passant des messages, ou en s'entendant entre eux, dans le but d'arrêter, définir ou contrôler l'un ou l'autre des points qui viennent d'être évoqués, sauf dans de rares circonstances et avec une autorisation réglementaire.

Faites preuve de prudence lorsque vous interagissez avec des concurrents

Les Représentants doivent faire preuve de prudence lors de toute interaction formelle, informelle ou sociale avec des concurrents, y compris lors de réunions d'associations professionnelles. Il est conseillé aux Représentants, avant toute interaction prévue avec un concurrent, de revoir le sujet et l'ordre du jour avec le Service juridique de l'entreprise. Les participants à toute réunion, appel ou autre communication doivent s'assurer que les discussions ne s'écarteront pas de l'ordre du jour et s'opposer à toute discussion inappropriée. Si la contrepartie persiste à vouloir s'écarter des points de discussion convenus, les Représentants doivent quitter la réunion et consulter le Service juridique de l'entreprise.

Protéger les informations sensibles sur le plan concurrentiel

Les informations sensibles sur le plan concurrentiel sont toutes les informations non publiques relatives aux conditions de vente d'une entreprise, comme les tarifs, les listes de prix, les formules de prix, les stratégies de marketing ou de concurrence, les clients, les parts de marché, les bénéfices, les coûts et les informations commerciales prospectives. Dans certains contextes, le partage d'informations sensibles sur le plan concurrentiel, que ce soit directement ou par le biais d'un intermédiaire, pourrait être considéré comme illégal dans certaines juridictions.

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

Éviter les accords illicites avec les concurrents

Dans le cadre d'une accusation ou d'une plainte antitrust, pour démontrer l'existence d'un accord illégal, il suffit d'établir que les concurrents se sont rencontrés ou ont eu des discussions, en particulier si les concurrents ont par la suite pris des mesures qui n'auraient pas eu de sens économique si elles n'avaient pas été prises conjointement, comme des augmentations de prix, ou lorsqu'un concurrent a choisi de ne pas faire de contre-offre sur un contrat après avoir rencontré un autre concurrent. Des condamnations pénales peuvent même être prononcées en se fondant sur des preuves indirectes ou circonstanciées d'entente. Vous devez donc être extrêmement prudent et éviter les réunions ou les communications avec des concurrents en dehors d'une collaboration commerciale légitime qui a fait l'objet d'une discussion en amont avec le Service juridique de l'entreprise. Si vous vous retrouvez malgré tout dans une telle situation, il est judicieux d'annoncer clairement au départ que vous ne discuterez pas des prix ou d'autres informations sensibles liées à la concurrence.

En outre, toute tentative ou invitation à conclure de tels accords, ententes ou arrangements peut faire l'objet d'un examen au titre de la législation antitrust même si elle échoue. Même des conversations apparemment inoffensives avec des employés ou des représentants d'un concurrent peuvent donner lieu à une accusation d'entente illégale avec ce concurrent.

Afin d'éviter toute collusion ou conduite inappropriée réelle ou apparente, vous ne devez pas vous engager dans des discussions ou des accords publics ou privés avec un concurrent réel ou potentiel sur les sujets suivants (à moins d'en avoir avisé le Service juridique de l'entreprise ou d'en avoir reçu l'autorisation de sa part et sous réserve de ce qui a été évoqué ci-dessus concernant les concurrents qui sont également des clients) :

- les politiques de prix, les remises, les marges, les rabais et autres conditions de vente ;
- les pratiques de fixation des prix ou les tendances des fournisseurs, grossistes, distributeurs ou clients ;
- les offres, les intentions de soumissionner ou les procédures d'offre ;
- les bénéfices, marges bénéficiaires, parts de marché escomptés ou les concentrations de produits ou de services sur un marché particulier ;
- les coûts et les coûts projetés ;
- les plans d'affaires, de marketing et de promotion, y compris, par exemple, les dates de lancement de produits ou de services ou les contrôles ou restrictions en matière d'initiatives publicitaires ;
- la décision de retenir, rejeter ou laisser tomber un client ou un fournisseur ;

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

- la décision de vendre ou acheter ou non à des tierces parties particulières ;
- les activités de recherche actuelles ou potentielles ;
- les modalités de crédit ;
- les frais de transport ou les redevances ;
- la rémunération des salariés et les pratiques de recrutement ou de débauchage des employés ;
- la répartition de territoires de vente, de clients, de listes de clients ou l'attribution des affaires d'un client particulier ;
- éviter de faire des affaires avec certaines entreprises ou certains clients (sauf pour des raisons valables) ;
- le contrôle du flux de production ou d'approvisionnement du marché d'un produit ou de matières premières indispensables à la fabrication d'un produit ; ou
- le contrôle ou la tentative de contrôler ou de retarder la production ou l'approvisionnement du marché en un produit comparable, un substitut analogue ou perçu d'un produit auprès des concurrents potentiels (c.-à-d., les clauses de « rémunération du retard » ou de « versement de rétrocommissions »).

Prenez les mesures adéquates

Si un concurrent vous propose de conclure une entente illégale ou douteuse ou de partager des informations sensibles sur le plan concurrentiel concernant les pratiques de notre Société, vous êtes tenu de prendre immédiatement les mesures suivantes :

- informer la partie (a) que ces discussions peuvent être illégales, exposer à des sanctions pénales, y compris des peines de prison ou des amendes, et (b) que vous ne discuterez pas de ce sujet ;
- quittez la réunion, en prenant soin de faire mentionner votre départ dans le procès-verbal de la réunion ; et
- informez votre superviseur et le Service juridique de l'entreprise de l'incident et rédigez une note détaillée pour le dossier.

Interactions avec les clients

En plus des interactions avec les concurrents, nos interactions avec les clients peuvent également exposer la Société au risque d'une infraction à la législation antitrust ou sur l'encadrement de la concurrence.

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

Faites donc preuve de prudence et consultez le Service juridique de l'entreprise avant de faire quoi que ce soit de ce qui suit dans le cadre des relations avec les clients actuels ou potentiels :

- imposer l'achat de plusieurs produits différents pour pouvoir bénéficier d'une remise (à ne pas confondre avec l'incitation des clients à acheter plusieurs produits à des prix réduits mais supérieurs à nos coûts de revient, ce qui est une pratique généralement acceptable) ;
- passer un accord aux termes duquel nous restreignons le droit d'un client d'acheter des biens et des services auprès d'autres dans des circonstances dans lesquelles les achats du client et les nôtres représentent une part importante des marchés globaux concernés ; ou
- conclure des accords ou des ententes avec des distributeurs qui stipulent les prix que le distributeur facturera à ses clients.

De plus, les Représentants ne doivent jamais :

- demander à un client d'acheter auprès de nous avant que nous achetions auprès de lui (c.-à-d., des transactions réciproques) ;
- demander à un client d'acheter un produit ou un service moins demandé comme condition pour pouvoir acheter un produit ou service plus demandé (c.-à-d., lier) ;
- inciter les clients à résilier, rompre ou enfreindre des contrats conclus avec des concurrents ; ou
- soudoyer des clients ou des fournisseurs pour favoriser nos intérêts commerciaux ou nuire à nos concurrents.

Interactions avec les concurrents qui sont également nos clients ou nos fournisseurs

Nous faisons affaire avec des organisations qui sont nos concurrents concernant certains services ou produits, mais aussi nos clients ou fournisseurs concernant ces mêmes services ou produits ou d'autres. Il est important dans les contacts avec ces organisations de faire une distinction claire entre (1) les interactions client-fournisseur, d'une part, dans le cadre desquelles certaines discussions sur les prix et les conditions constituent un aspect indissociable de la relation d'approvisionnement, et (2) les discussions entre concurrents d'autre part, dans le cadre desquelles de telles discussions risquent d'éveiller des soupçons.

Les Représentants sont tenus d'éviter de laisser dériver une discussion légitime entre client et fournisseur sur d'autres sujets entrant dans le champ de la concurrence entre les organisations, ainsi que de consulter le Service juridique de l'entreprise en amont afin de prendre des mesures prudentes pour s'assurer que les informations échangées au cours de ces discussions et communications ne sont partagées qu'avec les

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

personnes dont la présence est indispensable et ne sont utilisées qu'à des fins appropriées. Il est important de préciser que vous ne discuterez pas de sujets qui entrent dans le champ de la concurrence si l'autre partie tente de faire sortir la discussion du contexte fournisseur-client.

Communications prudentes

Il est important que les documents et les communications de Charles River soient exacts afin d'éviter toute déclaration susceptible d'être mal lue ou mal interprétée. Les Représentants sont tenus de ne pas dénigrer nos concurrents ou les produits ou services de nos concurrents auprès des clients. Toutes les déclarations concernant les concurrents ou leurs produits ou services qui ne peuvent pas être prouvées peuvent enfreindre les lois sur la concurrence déloyale ou les pratiques commerciales déloyales. En raison de la complexité des lois antitrust et sur l'encadrement de la concurrence, chaque fois que nous intervenons dans des négociations de prix ou des formulations d'offres, il est impératif de ne pas s'écarter de nos normes de tarification existantes (y compris pour ce qui est des latitudes d'accord de remises) et, en cas de doute, de s'adresser au Service juridique de l'entreprise pour obtenir des précisions supplémentaires.

Veuillez envoyer toute communication sensible avec nos concurrents au Service juridique de l'entreprise sous forme de projet et indiquer sur les projets la mention « Privilégié et confidentiel - Demande d'avis juridique ».

Signalement d'une conduite enfreignant cette politique

Tout Représentant qui est témoin ou prend connaissance d'une conduite qui enfreint cette politique est tenu de contacter son superviseur, le service des Ressources humaines, l'équipe de la conformité juridique ou le Service juridique de l'entreprise. Les Représentants peuvent en outre signaler l'infraction alléguée en appelant la ligne d'assistance de Charles River.

La Société ne tolère aucune mesure de représailles à l'égard d'une personne qui signale de bonne foi une infraction à la loi ou à une politique de la Société, y compris la présente politique. Les inquiétudes concernant de possibles représailles à l'endroit de tout Représentant qui signale honnêtement une préoccupation doivent être signalées immédiatement à l'équipe de la conformité juridique ou au Service juridique pour qu'il prenne les mesures appropriées.

 charles river	POLITIQUE MONDIALE DE L'ENTREPRISE	N° de doc. : GLBL-POL-00057
		N° de rév. : 2
		Date d'entrée en vigueur : 27/Apr/2021
Titre : Politique antitrust et de concurrence loyale		

Non-conformité

Toutes les politiques nécessitent une coopération réussie de tous les Représentants. Sous réserve des dispositions de la législation locale, tout Représentant qui aurait notoirement enfreint cette politique fera l'objet de mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement.

Généralités

La Société se réserve le droit de modifier ou de résilier cette politique à tout moment si elle le juge nécessaire.

PORTEE

La présente politique s'applique à tous les administrateurs, dirigeants et employés de Charles River Laboratories International, Inc. (et de ses sociétés affiliées et filiales).

RESPONSABILITES

Toute question concernant l'interprétation de cette politique et/ou tout sujet spécifique inclus dans cette politique doit être adressée au Bureau de l'avocat général.

DOCUMENTS ASSOCIES

Code de conduite professionnelle et d'éthique