

Politique antitrust

BUT

Charles River Laboratories International, Inc. et ses filiales (collectivement dénommés la « Société », « CRL » ou « nous » ci-dessous) s'engagent à respecter le principe de concurrence loyale et à mettre en œuvre des pratiques commerciales loyales. Il est de notre politique de respecter toutes les lois et réglementations en vigueur, sans exception, dans la conduite de nos activités. Chaque employé, dirigeant et administrateur de la Société est tenu de se conformer à la présente politique. Dans l'exercice des activités de la Société, les employés, les dirigeants et les administrateurs doivent s'abstenir de toute activité enfreignant les lois ou réglementations antitrust et relatives à la concurrence de tout pays ou région dans lequel nous exerçons nos activités.

POLITIQUE

Cette politique stipule les types d'activités qui, si elles ne sont pas exercées comme il convient, pourraient contrevenir aux lois ou réglementations antitrust et relatives à la concurrence. Il est important que, dans nos pratiques et activités commerciales, nous ne donnions pas l'impression de tenter de faire une concurrence déloyale. En raison de la complexité des lois antitrust, les employés, dirigeants et administrateurs de la Société sont tenus de solliciter immédiatement l'avis du Service juridique de la Société s'ils sont confrontés à une situation qui leur semble susceptible d'enfreindre les lois antitrust.

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 et/ou relatives à la concurrence. Par conséquent, faites preuve de prudence et consultez le Service juridique de la Société avant d'adopter l'une des conduites suivantes.

Interactions avec les concurrents

Le plus grand potentiel de problèmes au regard de la législation antitrust réside dans les relations que nous entretenons avec les concurrents, c'est-à-dire les entreprises qui produisent ou vendent les mêmes biens ou services que nous. Toute forme d'accord, d'entente ou d'arrangement entre concurrents, qu'elle soit écrite ou orale, formelle ou informelle, explicite ou implicite, qui limite ou affecte la concurrence, doit être soumise à examen au regard des lois antitrust et peut même, dans des cas extrêmes, entraîner

l'application de lourdes sanctions pénales à l'encontre de CRL et des employés impliqués dans l'infraction. Les employés, dirigeants et administrateurs doivent décider, indépendamment des concurrents, des produits et de la quantité à produire, des services à offrir, des clients à qui vendre les produits et les services et à quel prix les vendre, ainsi que des conditions générales de vente. Les concurrents actuels ou potentiels ne sont pas autorisés à agir de concert, y compris à se passer des messages ou à s'entendre entre eux, dans le but de définir ou de contrôler l'un ou l'autre des points évoqués ci-dessus, sauf dans de rares circonstances et moyennant approbation réglementaire en bonne et due forme.

Nous faisons affaire avec des entreprises qui sont nos concurrents concernant certains services ou produits, mais nous sommes aussi clients ou fournisseurs concernant ces mêmes services ou produits ou autres. Lorsque nous interagissons avec ces entreprises, il est important de faire une distinction claire entre 1) les interactions client-fournisseur, d'une part, dans le cadre desquelles les 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 les soupçons. Les employés de CRL doivent éviter qu'une discussion légitime entre client et fournisseur porte sur d'autres sujets entrant dans le champ de la concurrence entre entreprises. De plus, ils doivent prendre des mesures prudentes pour s'assurer que les informations échangées au cours de ces discussions et communications sont partagées uniquement avec les personnes dont la présence est indispensable et que les informations divulguées ne sont utilisées qu'à des fins légitimes.

Dans le cadre d'un procès antitrust, pour démontrer l'existence d'un accord illégal, il suffit d'établir que des concurrents se sont rencontrés et ont discuté des conditions commerciales et que les prix ont augmenté par la suite, ou qu'un concurrent a choisi de ne pas faire de contre-offre sur un contrat après la rencontre avec son concurrent. Des condamnations pénales peuvent même être prononcées en se fondant sur des preuves indirectes ou circonstancielles d'entente. Il convient donc de faire preuve d'une prudence extrême en évitant les rencontres en tête à tête ou les conversations téléphoniques avec les concurrents. Si vous vous retrouvez malgré tout dans une telle situation, il serait judicieux d'annoncer clairement au départ que vous refusez de discuter de tout sujet en lien avec la tarification ou les pratiques commerciales. De même, dans les interactions avec des entreprises, qu'elles soient fournisseuses ou clientes, qui sont également concurrentes de CRL dans le cadre d'autres services, il est important de préciser que vous refusez de discuter de sujets qui entrent dans le champ de la concurrence si l'autre partie tente de faire sortir la discussion du contexte fournisseur-client.

En outre, toute tentative d'aboutir à de tels accords, toute entente ou tout arrangement peut faire l'objet d'un examen au titre de la législation antitrust, et ce, même si les pourparlers à cet égard échouent. 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.

Pour éviter tout risque de donner une impression de collusion ou de conduite incorrecte, il faut s'abstenir d'engager des discussions ou d'envisager des accords, sur le plan public comme sur le plan privé, avec un concurrent réel ou potentiel sur les sujets suivants se rapportant aux zones de chevauchement concurrentiel (à moins d'en avoir avisé le Service juridique de la Société 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 réductions et autres conditions de vente;
- Les pratiques d'établissement 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 déterminé;
 - Les coûts et les coûts projetés;
 - Les plans d'affaires, de marketing et de promotion, y compris les dates de lancement de produits ou de services ou les contrôles ou restrictions en matière d'initiatives publicitaires;
 - La décision de retenir, de rejeter ou de laisser tomber un client ou un fournisseur;
 - La décision de vendre ou d'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 le débauchage des employés;
 - La répartition de territoires de vente, de clients, de listes de clients ou l'attribution des affaires d'un client particulier;
 - Le contrôle du flux de production ou d'approvisionnement du marché en un produit ou une matière première indispensable à la fabrication d'un produit;
 - Le contrôle ou la tentative de contrôler ou de retarder la production ou l'approvisionnement du marché en un produit comparable, en un substitut analogue ou encore en un produit perçu comme un substitut d'un produit auprès des concurrents potentiels (c.-à-d., les clauses de « rémunération du retard » ou de « versement de rétrocommissions »).

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

1. Informez la partie en cause que a) ces discussions peuvent être illégales, exposer à des sanctions pénales, y compris des peines de prison ou des amendes, et que b) vous refusez de discuter de ce sujet;
2. Prenez immédiatement congé, en prenant soin de faire inscrire votre départ dans le procès-verbal de la réunion;
3. Informez immédiatement votre superviseur et le Service juridique de la Société de l'incident et rédigez une note détaillée pour vos dossiers.

Interactions avec les clients.

En plus des interactions avec les concurrents, nos actions auprès des clients peuvent également exposer la Société au risque d'une infraction à la législation antitrust. Par conséquent, faites preuve de prudence et consultez le Service juridique de l'entreprise avant d'adopter l'une des conduites suivantes dans le cadre des relations avec les clients actuels ou potentiels :

- Imposer l'achat d'un grand nombre de produits en retour d'une remise (à ne pas confondre avec l'incitation des clients à acheter un certain nombre de 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 entreprises dans des circonstances où les achats du client et les nôtres représentent une part substantielle des marchés mondiaux concernés;

-
- Conclure des accords ou des ententes avec des distributeurs afin d'établir des prix que les distributeurs devront facturer à leurs clients.

De plus, les employés ne doivent jamais :

- Demander à un client d'acheter auprès de nous avant que nous ne soyons disposés à acheter des produits ou services auprès de lui (c.-à-d., des transactions réciproques);
- Demander à un client d'acheter un produit ou un service moins en demande avant que le client ne soit admissible à acheter un produit ou service plus en demande (c.-à-d., effectuer une vente liée);
- Inciter les clients à résilier, rompre ou enfreindre les contrats conclus avec des concurrents;
- Soudoyer des clients ou des fournisseurs pour favoriser nos intérêts commerciaux ou nuire à nos concurrents.

Les employés, les dirigeants et les administrateurs sont tenus de s'abstenir de dénigrer nos concurrents et leurs produits et services auprès de nos clients. Les déclarations non fondées concernant les concurrents et leurs produits ou services risquent d'enfreindre les lois sur la concurrence déloyale ou les réglementations sur les pratiques commerciales déloyales. En raison de la complexité des lois antitrust, chaque fois que nous intervenons dans des formulations d'offres ou des négociations relatives à l'établissement des prix, il est impératif de ne pas s'écarter de nos normes de tarification existantes (y compris les fourchettes de réductions autorisées) et, en cas de doute, de s'adresser au Service juridique pour obtenir des précisions supplémentaires.

Signalement d'une conduite contraire à la présente Politique

Tout employé, dirigeant ou administrateur qui est témoin ou prend connaissance d'une conduite qui enfreint la présente Politique est tenu d'en aviser son superviseur, le représentant local des Ressources humaines, le service des Ressources humaines de la Société ou le Service juridique de la Société. Les employés peuvent en outre signaler l'infraction alléguée en appelant la ligne d'assistance de Charles River.

NON-CONFORMITÉ

Pour porter fruit, la mise en œuvre de toutes les politiques nécessite la coopération de l'ensemble des employés. Sous réserve des dispositions de la législation locale, tout employé qui aurait notoirement enfreint la présente Politique pourrait faire l'objet de mesures disciplinaires y compris, le cas échéant, le congédiement.

GÉNÉRALITÉS

La Société se réserve le droit de modifier ou de résilier la présente Politique à tout moment si elle le juge nécessaire.

APPLICATION

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

RESPONSABILITÉS

Toute question concernant l'interprétation de la présente Politique et/ou d'un sujet inclus dans la présente Politique doit être directement adressée au vice-président chargé de la Conformité juridique.

DOCUMENTS ASSOCIÉS

Code de conduite professionnelle et d'éthique