

Politique antitrust

OBJECTIF

Charles River Laboratories International, Inc. et ses filiales (collectivement dénommés la « Société », « CRL » 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 est tenu de respecter cette 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 d'encadrement de la concurrence de tout pays ou région dans lequel nous exerçons nos activités.

POLITIQUE

Cette politique stipule les types d'activité qui, si elles ne sont pas exercées comme il convient, 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, les employés, dirigeants et administrateurs 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 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 ou d'encadrement de la concurrence. Faites donc preuve de prudence et consultez le Service juridique de l'entreprise avant de faire quoi que ce soit qui touche aux domaines suivants.

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 qui ont contribué à l'infraction. Les employés, dirigeants et administrateurs doivent décider, indépendamment des concurrents, des produits à produire, en quelle quantité, des services à proposer, à qui vendre, à quel prix ainsi que des conditions générales de vente. 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.

Nous faisons affaire avec des entreprises 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 entreprises de faire une distinction claire entre (1) les interactions client-fournisseur, d'une part, dans le cadre desquelles des 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 employés de CRL 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 entreprises ainsi que 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 personnes dont la présence est indispensable et ne sont utilisées qu'à des fins appropriées.

Dans un procès antitrust, pour démontrer l'existence d'un accord illégal, il suffit d'établir que les concurrents se sont rencontrés et ont discuté des conditions commerciales et que les prix ont augmenté à la suite, ou qu'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 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 des concurrents. Si vous vous retrouvez malgré tout dans une telle situation, il est judicieux d'annoncer clairement au départ que vous ne discuterez pas de quoi que ce soit qui concerne les prix ou les pratiques commerciales. De même, dans les interactions avec des entreprises, qu'elles soient fournisseurs ou clients, qui sont également concurrentes de CRL pour d'autres services, 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.

En outre, toute tentative d'aboutir à 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

Pour éviter tout risque de donner une impression de collusion ou de conduite incorrecte, nous ne devons pas nous engager dans des discussions ou envisager des accords, sur le plan public comme privé, avec un concurrent réel ou potentiel sur les sujets suivants qui se rapportent aux domaines de chevauchement avec les concurrents (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 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 ;
 - 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 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 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 »).

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. 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 ;
2. Quittez immédiatement la réunion, en prenant soin de faire mentionner votre départ dans le procès-verbal de la réunion ; et
3. Informez immédiatement 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 actions auprès des clients peuvent également exposer la Société au risque d'une infraction à la législation antitrust. 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 employés 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.

Les employés, les dirigeants et les administrateurs 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, 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 pour obtenir des précisions supplémentaires.

Signalement d'une conduite enfreignant cette Politique

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

NON CONFORMITÉ

Toutes les politiques nécessitent une coopération réussie de tous les employés. Sous réserve des dispositions de la législation locale, tout employé 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 directement adressée au vice-président chargé de la Conformité juridique.

DOCUMENTS ASSOCIES

Code de conduite professionnelle et d'éthique