

Sumitomo Electric Group

POLITIQUE GLOBALE SUR LA LOI ANTI- TRUST ET SUR LA CONCURRENCE

Les termes « anti-trust » et « concurrence » sont généralement utilisés de manière interchangeable pour faire référence aux lois qui interdisent toute pratique déloyale (anti-concurrentielle). Toutefois, en général, le terme « anti-trust » est utilisé aux États-Unis (USA) et le terme « concurrence » est utilisé dans la plupart des autres juridictions. À des fins de simplicité, le terme « concurrence » sera utilisé pour faire référence à la fois à « anti-trust » et à « concurrence », à moins de se reporter à des lois particulières aux États-Unis.

LETTRE DU PRÉSIDENT

Chers Collègues,

Dans notre code de conduite, j'ai rappelé la fierté de notre tradition de Sumitomo Electric Group (« SEG »), qui couvre une période de 120 ans. J'ai mentionné l'esprit de Sumitomo, qui incorpore notre objectif d'excellence dans notre travail et d'intégrité dans notre conduite professionnelle. Au sein de toutes nos activités, nous travaillons non seulement en faisant égard au fond et à la forme des lois et réglementations, mais aussi conformément aux normes éthiques les plus rigoureuses.

Une partie de ces normes vise à ce que nous livrions une vive concurrence aux autres là où nous sommes implantés, de manière éthique. Pour « livrer une vive concurrence » de manière éthique, nous devons nous efforcer de remporter des affaires et des commandes, mais sans être de connivence, sans conspirer ou sans nous mettre d'accord avec nos concurrents sur une pratique illégale. En d'autres termes, nous devons toujours déterminer nos prix et nos affaires de manière indépendante.

Cette politique globale de SEG sur la loi anti-trust et sur la concurrence vient en supplément à notre code de déontologie. Il a pour objectif de rappeler à tous nos employés, où qu'ils soient, qu'ils doivent être conscients et respectueux des diverses lois sur la concurrence à travers le monde. La direction de toutes les sociétés SEG mettra cette politique en vigueur et veillera à ce que nos employés s'y conforment.

Notre service juridique et notre bureau de gestion des risques et de la conformité ont rédigé la présente politique pour aider les employés à comprendre les questions de base et à identifier les situations qui pourraient s'avérer inquiétantes. Nos services juridiques régionaux sont disponibles à travers le monde pour vous aider à bien comprendre et à respecter ces lois. SEG dispose d'un programme complet de conformité aux lois anti-trust et sur la concurrence et la présente politique en constitue une partie importante. Nous proposons une formation, en personne et en ligne. Vous devriez prendre le temps d'assister régulièrement à ces formations. Par ailleurs, il vous incombe de comprendre comment les lois sur la concurrence peuvent vous affecter, ainsi que nos affaires.

Je remercie chacun d'entre vous de s'engager personnellement à mener nos activités conformément à l'esprit de Sumitomo et à la présente politique.

Osamu Inoue
Président et CEO
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

DÉCLARATION DE LA POLITIQUE GLOBALE DE SEG SUR LA LOI ANTI-TRUST ET SUR LA CONCURRENCE

Les lois sur la concurrence sont prévues pour promouvoir la concurrence entre les sociétés, pour veiller à l'équité et à la liberté du marché.

SEG a adopté un programme de conformité à la loi anti-trust et sur la concurrence (un supplément à notre code de déontologie), dans deux objectifs : tout d'abord, pour établir et communiquer les politiques de SEG concernant la conformité aux lois sur la concurrence et en second lieu, pour empêcher les infractions à ces lois.

Ce programme de conformité couvre les principes clés suivants :

- Il incombe individuellement à tous les employés, supérieurs, directeurs et agents de SEG de respecter toutes les lois sur la concurrence en vigueur ;
- Les employés de SEG ne doivent pas participer ou autoriser d'autres employés à participer, approuver ou tolérer tout comportement qui serait en infraction aux lois sur la concurrence en vigueur ou à la politique globale de SEG sur la loi anti-trust et sur la concurrence ;
- Les employés qui ont des postes de direction sont personnellement responsables non seulement de leurs propres actions mais également du comportement de leurs subordonnés. Ainsi, chaque supérieur doit prendre un soin particulier pour appliquer des contrôles internes adéquats afin de réduire le risque d'infractions à la loi sur la concurrence ;
- Tout employé qui fait infraction à la politique globale de SEG sur la loi anti-trust et sur la concurrence pourra faire l'objet de mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement ;
- SEG fournira des matériels et des programmes pédagogiques, selon les besoins, qui expliquent de manière pratique ce qui est attendu des employés susceptibles de se retrouver face à des problèmes de concurrence liés à leurs responsabilités quotidiennes.

SEG ne tolèrera aucune pratique qui résulte en une infraction à la loi sur la concurrence et aucun supérieur ou superviseur ne donnera d'instruction contraire.

A. VUE D'ENSEMBLE SUR LA LOI ANTI-TRUST ET SUR LA CONCURRENCE

1. Présentation

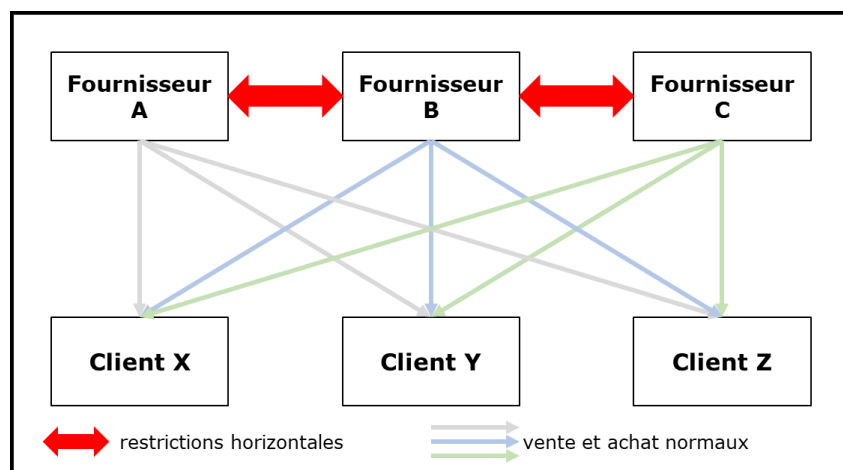
Plus de 120 pays du monde ont adopté des lois sur la concurrence. Entre les diverses lois de ces pays, il existe des principes communs. La société SEG doit se conformer aux lois sur la concurrence sur les territoires où elle travaille. Dans de nombreux pays, les autorités chargées de la concurrence appliquent leurs règles aux infractions à la loi sur la concurrence qui se sont déroulées en dehors de leur juridiction si elles pensent que la conduite fait tort aux consommateurs de leur pays. Dans certains pays, comme les USA, certaines actions, comme la fixation des prix par les concurrents, sont toujours jugées illégales quel que soit le tort subi au consommateur. Veuillez toujours consulter le service juridique régional pour déterminer quelles lois sur la concurrence sont applicables.

Les lois sur la concurrence ont généralement les mêmes objectifs :

- 1) Veiller à ce que les marchés soient gérés efficacement par des sociétés qui fournissent des prix concurrentiels, un choix de produits et une innovation. Ceci signifie par exemple que les acheteurs devraient avoir une gamme de vendeurs concurrents indépendants qui n'ont pas agi ensemble pour réduire le degré auquel ils sont en concurrence. De même, un vendeur devrait avoir des acheteurs en concurrence les uns avec les autres, qui agissent dans leurs meilleurs intérêts individuels pour réduire les coûts ;
- 2) Veiller à ce que, quand une société domine le marché de manière à pouvoir travailler sans tenir compte de tout impact éventuel sur les concurrents et les clients (par exemple un monopole ou un oligopole), elle ne fasse pas tort à la concurrence au travers d'un comportement anti-concurrentiel ;
- 3) Veiller à ce que les sociétés ne puissent pas effectuer de fusions et acquisitions si de telles opérations réduiraient considérablement la concurrence et désavantageraient les consommateurs.

2. Travailler avec les concurrents (restrictions horizontales)

Les concurrents travaillent au même niveau de la chaîne de distribution, alors les accords entre les concurrents sont appelés « restrictions horizontales » (les flèches rouges ci-dessous).



La prémisses de base des lois sur la concurrence est que chaque société doit prendre ses propres décisions d'affaires indépendamment de ses concurrents. Les accords avec les concurrents, comme la fixation des prix, la répartition des clients ou des marchés, le truquage d'offres ou le boycott d'autres participants au marché ou de concurrents potentiels, sont jugés si nuisibles aux consommateurs que les autorités sur la concurrence les jugent automatiquement illégaux.

2.1. Qu'est-ce qu'un accord ?

Un accord entre les concurrents en infraction aux lois sur la concurrence inclut non seulement un contrat officiel mais également une forme quelconque d'entente (une poignée de main, une entente verbale ou autre, une conversation dans un bar, une conversation en jouant au golf, etc.) lors de laquelle des informations de nature sensible sur le plan de la concurrence sont échangées de manière à standardiser les actions sur le marché. Un accord peut être présumé depuis un comportement particulier ou d'autres circonstances. De ce fait, de nombreux accords illégaux sont induits à partir de preuves circonstancielles (ex : deux concurrents ont communiqué ensemble - sans pour autant avoir convenu de mesures - et ont ultérieurement adopté un comportement d'affaires similaire) ou d'un comportement (ex : deux sociétés montent ou baissent toujours leurs prix au même moment ou annoncent de tels changements au même moment). Un échange d'informations de nature sensible sur le plan de la concurrence peut ne pas donner l'impression d'être un accord, mais peut être considéré comme preuve d'un accord illégal par les autorités sur la concurrence. Et même lorsqu'aucun accord illégal n'a pas été conclu, les communications avec un concurrent peuvent suggérer qu'un accord anti-concurrentiel a été conclu, et peut ainsi nous assujettir à une enquête ou à un procès juridique. Par ailleurs, dans certaines juridictions, l'échange d'informations de nature concurrentielle est lui-même une infraction aux lois sur la concurrence.

2.2. Qu'est-ce qu'un concurrent ?

Une autre société est un concurrent si elle rivalise avec nous sur nos marchés commerciaux (câbles électriques, câbles à fibres optiques, faisceaux de câbles etc.), si elle est en concurrence au niveau de l'achat de biens et services ou si elle rivalise avec nous au niveau du recrutement d'employés sur le marché de la main d'œuvre. Fréquemment, les clients d'une partie de nos activités seront nos concurrents dans d'autres parties de nos activités.

2.3. Types d'accords anti-concurrentiels (ou cartels) entre les concurrents

- I) **Accords de fixation de prix.** La conclusion de tout accord avec un concurrent pour fixer les prix ou des conditions concurrentielles est toujours illégale. Dans de nombreux pays, notamment le Japon, les USA et le Royaume-Uni, les individus impliqués dans des accords de fixation de prix peuvent recevoir des peines de prison. La fixation des prix porte non seulement sur les prix, mais aussi sur d'autres conditions qui affectent les prix, comme les frais d'expédition, les remises, les taux de finance ou les services. Par ailleurs, dans de nombreux pays, tout accord conclu avec un concurrent pour limiter ou autrement fixer les conditions d'emploi des employés actuels ou potentiels est également illégal. Veuillez consulter votre service juridique régional dans un tel cas.
- II) **Accord de répartition des marchés ou clients.** Il est toujours illégal de conclure un accord avec un (ou plusieurs) concurrent(s) pour diviser les marchés. Dans ces types d'accords, les concurrents se répartissent entre eux certains types particuliers de clients, produits ou territoires. Un fournisseur peut indépendamment décider de ne pas travailler avec un client particulier, mais les fournisseurs ne peuvent pas se mettre d'accord sur les clients qu'ils fourniront/cibleront.
- III) **Truquage des offres.** Il est toujours illégal de conclure un accord avec un concurrent sur la valeur (y compris la valeur approximative), les conditions générales d'une offre ou la méthode par laquelle les offres seront soumises ou décidées. Le truquage d'offre illégal inclut également les accords ou ententes entre les concurrents pour : (i) organiser une rotation des projets/travaux ou offres entre les concurrents ; (ii) décider qui soumettra et ne soumettra pas une offre, ou qui soumettra une offre à quels clients, ou qui soumettra une offre élevée et qui en soumettra une basse ; ou (iii) déterminer les prix qu'offriront les concurrents individuels. Dans certains cas, même l'échange d'informations pertinentes aux offres ou à qui soumettra une offre sera jugé illégal. Veuillez consulter votre service juridique régional dans un tel cas.
- IV) **Échange d'informations de nature compétitive entre les concurrents.** Dans de nombreuses juridictions, l'échange de certaines informations de nature compétitive (comme des informations sur les futurs prix ou stratégies commerciales qui ne relèvent pas du domaine public) est puni au titre de cartel. Même l'envoi d'informations publiques directement à un concurrent pourrait être punie car il serait jugé au titre de tentative d'influence de la stratégie du concurrent (parallélisme).
- V) **Boycott.** Un boycott est un accord entre au moins deux concurrents qui refusent de traiter avec une tierce partie, qu'il s'agisse d'un autre concurrent, client ou fournisseur, à des fins anti-concurrentielles. Ceci inclut par exemple le refus de biens à un « casseur de prix » ou discounteur, ou l'exclusion d'un concurrent d'une association professionnelle ou organisation qui détermine les normes.

2.4. Accords illégaux avec les concurrents

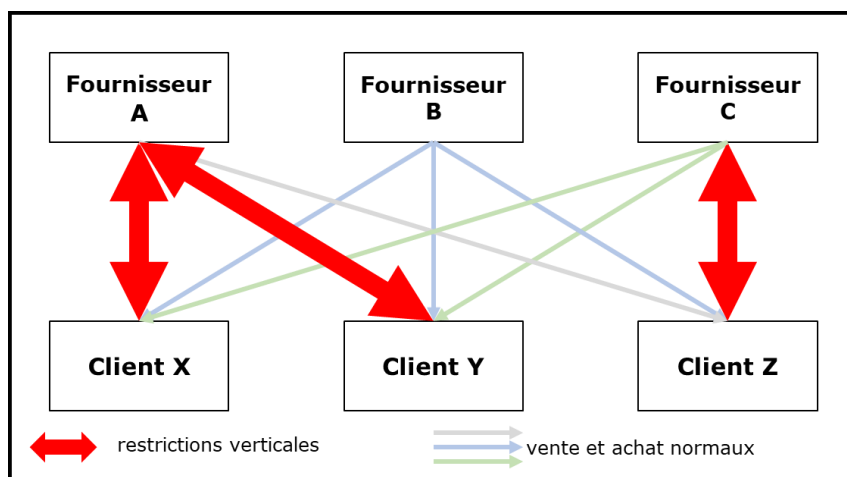
Il peut y avoir des raisons légitimes pour lesquelles discuter ou convenir de certains points avec un concurrent, par exemple :

- un client demande explicitement aux concurrents de fournir des suggestions sur la manière de résoudre un problème technique ;
- le développement commun, la coopération, les R&D communs, les joint-ventures ou accords de consortium pour un projet qu'il serait trop risqué pour notre société de mener seule, en raison d'une capacité insuffisante, là où nous n'avons pas les moyens ou compétences techniques, ou lorsque le client exige une telle coopération ; et
- les transactions avec les concurrents dans des secteurs où le concurrent ne rivalise pas avec notre société (par exemple l'achat de biens ou services, ou la vente de biens ou services, dans une région où notre société et l'acheteur/vendeur ne sont pas en concurrence).

Dans tous les cas où il existe des raisons pour discuter ou potentiellement convenir de certains points avec un concurrent, vous devez consulter votre service juridique régional avant de vous engager dans des discussions avec votre concurrent.

3. Restrictions verticales

Les accords entre les parties qui travaillent à différents niveaux de la chaîne de distribution sont désignés par « restrictions verticales » (les flèches rouges ci-dessous).



Les restrictions verticales font référence à certains types de pratiques par les fabricants ou fournisseurs concernant la revente de leurs produits, en raison d'une restriction sur la façon dont l'autre partie peut gérer les produits.

3.1. Maintien du prix de revente

Tout accord avec des distributeurs et grossistes sur les prix que le revendeur fera payer à ses clients est fréquemment jugé illégal. Notre société n'exige pas d'accords de ses

clients au sujet du prix ou prix minimum auquel le client revendra un produit sans l'approbation préalable du service juridique régional.

3.2. Autres restrictions verticales

En général, les types de restrictions verticales suivants peuvent être illégaux, selon le degré auquel ils sont nuisibles à la concurrence sur le marché pertinent :

- un accord exigeant qu'un fournisseur travaille exclusivement avec notre société, ou qui empêche qu'un fournisseur ne vende ses biens ou services aux concurrents de SEG ;
- un accord avec des distributeurs et grossistes au sujet des territoires sur lesquels, ou des clients auxquels le revendeur pourra revendre les produits ;
- un accord en vertu duquel notre société limite les personnes ou sociétés desquelles nos clients achèteront des biens ou services, ou essaie de limiter les droits qu'ont nos clients d'acheter des biens ou services de tierces parties ; ou
- la vente du même produit à différents prix ou en vertu de différentes conditions à différents clients pendant la même période.

Vous devez discuter de ces questions avec votre service juridique régional avant de conclure un tel accord.

4. Abus de pouvoir

Il n'y a rien d'illégal ou de mal à ce qu'une société prospère par des moyens légitimes, comme l'établissement de brevets. Toutefois, les lois sur la concurrence interdisent généralement tout comportement d'exclusion par un monopole (ex : Japon et USA) ou un abus de leur pouvoir sur le marché (ex. Japon, UE et de nombreux autres pays).

On peut dire que les sociétés qui ont un pouvoir considérable sur le marché ont la responsabilité légale de ne pas laisser leur comportement fausser le marché. Tout comportement pouvant être jugé anti-concurrentiel s'il est adopté sans justification objective par une société dominante/monopolistique inclut :

- faire payer des prix déraisonnablement élevés ;
- vendre à des prix excessivement bas (inférieurs au coût) pour empêcher qu'un nouveau concurrent n'entre sur le marché ;
- un accord qui associe l'achat d'un produit à un accord d'achat d'un autre produit ;
- refuser de conclure un contrat avec un client ;
- convenir d'exigences d'achat ou de vente exclusives (non-concurrentielles) ; ou
- structurer les rabais/remises de manière à ce que les clients soient pénalisés s'ils n'achètent pas tout ce dont ils ont besoin de la société dominante.

Si notre société a un très gros pouvoir sur le marché pour certains produits particuliers, les employés ne doivent pas conclure de contrats pour les produits ou services en adoptant les conditions ci-dessus (ou refuser de conclure un contrat) AVANT d'obtenir les conseils juridiques de votre service juridique régional.

B. ZONES POTENTIELLEMENT SENSIBLES

1. Interactions sociales avec les concurrents

En cas d'interactions sociales avec un concurrent, vous devez prendre soin de veiller à ce que ces interactions ne portent jamais sur les sujets d'affaires de nature délicate, comme les prix, les coûts, les conditions générales de vente, les business plans, les fournisseurs, clients, territoires, la capacité, la production ou tout autre sujet qui pourrait être jugé de nature sensible sur le plan de la concurrence, à moins d'avoir obtenu l'approbation préalable du service juridique régional.

2. Associations professionnelles et manifestations de l'industrie

Les associations professionnelles et manifestations de l'industrie rassemblent des participants d'une industrie particulière pour discuter de questions d'intérêt commun. Toutefois, ces réunions d'associations et manifestations de l'industrie peuvent fournir aux concurrents des occasions de discuter de thèmes qui peuvent résulter en infraction aux lois sur la concurrence. Les employés doivent obtenir une formation ou les conseils du service juridique régional avant de rejoindre l'association professionnelle en question, et ils doivent se reporter régulièrement à cette formation ou à ces conseils. Lorsque les employés ont rejoint une association professionnelle, ils doivent veiller à ce qu'un ordre du jour écrit soit rédigé avant chaque réunion et à ce que les thèmes de discussion soient en harmonie avec l'ordre du jour. Les employés doivent contacter immédiatement le service juridique régional en cas de discussions lors de ces réunions qui portent sur des thèmes sensibles sur le plan de la concurrence.

3. Échanges d'informations

Tout échange d'information avec un concurrent qui implique des informations non-publiques, actuelles ou portant vers l'avenir, non consolidées ou spécifiques à une société, et donc jugées sensibles sur le plan concurrentiel d'une manière ou d'une autre, est susceptible de soulever des risques au niveau de la loi sur la concurrence. Tout échange entre concurrents d'informations de nature sensible sur le plan concurrentiel doit être évalué par le service juridique régional en termes de risque pour la concurrence et doit être structuré de manière à limiter le tort fait à la concurrence.

4. Joint-ventures, consortia, fusions et acquisitions, accords de coopération avec les concurrents et autres entreprises légitimes avec les concurrents

Même s'il est peut-être légitime que les concurrents créent une joint-venture ou un consortium pour mieux se concurrencer, ces accords peuvent soulever des problèmes considérables au niveau de la loi sur la concurrence. En raison des risques de la loi sur la concurrence associés à la formation et à l'exécution de tels accords, un membre du service juridique régional doit être impliqué dès le début des discussions. Le service juridique régional doit veiller à ce que les discussions, négociations, communications et l'entreprise commerciale proposée elle-même soient pro-concurrence, tout en veillant à ce que le flux de documents et de communications, et la réalisation de l'entreprise elle-même soient conformes aux lois sur la concurrence.

5. Questions de benchmarking

Le benchmarking est une comparaison structurée des idées, processus, pratiques ou méthodes d'autres sociétés. Ce peut être un outil pro-concurrence quand il est effectué correctement par : (i) une organisation d'étude ou de consultation légitime qui utilise certaines protections, ou (ii) en utilisant uniquement des informations publiques ou des informations fournies de manière légitime par un client. Toutefois, le benchmarking effectué sans respect rigoureux de ces protections peut être utilisé comme moyen d'échanger des informations de nature sensible sur le plan concurrentiel, en infraction aux lois sur la concurrence. Vous devez essayer d'obtenir la permission préalable du service juridique régional avant de participer ou de convenir de participer à tout exercice de benchmarking autre que ceux décrits dans (i) et (ii) ci-dessus. Vous devez contacter le service juridique régional si vous avez des questions ou inquiétudes concernant une infraction éventuelle à la présente politique par un sondage et/ou exercice de benchmarking.

6. Relations professionnelles verticales avec les concurrents

Il se peut que vous rencontriez des situations dans le cadre desquelles une société avec laquelle SEG est en concurrence est également un fournisseur, distributeur, ou entretient avec SEG d'autres relations qui sont séparées et distinctes du produit/zone de concurrence des sociétés. Vous devez veiller à ce que toute communication avec ce concurrent soit strictement limitée à la relation d'affaires « verticale » avec SEG (ex : acheteur/fournisseur, distributeur/client, etc.), sans incorporer les autres zones dans lesquelles nous sommes en concurrence. Si vous n'êtes pas sûr d'être autorisé à communiquer avec ces concurrents sur un sujet particulier, il est important de consulter le service juridique régional pour obtenir des conseils adéquats et mettre en place des protections adéquates, notamment des accords de non-divulgence et des coupe-feu internes.

C. MISE EN APPLICATION

Les conséquences d'une infraction à la loi sur la concurrence sont graves à la fois pour la société et pour l'employé impliqué dans l'infraction.

1. Conséquences pour la société

1.1. Amendes

Une infraction aux lois sur la concurrence peut entraîner des amendes considérables. Par exemple, en Europe, l'amende peut être de jusqu'à 10 % de notre chiffre d'affaires mondial. Aux USA, les amendes pour infraction à la loi anti-trust fédérale peuvent être de 100 millions de dollars ou bien plus, quand le double du gain ou de la perte de l'infraction dépasse ce montant. Des amendes peuvent aussi être imposées pour infraction à la loi de l'état et ces amendes peuvent être vraiment considérables.

1.2. Dédommagement du client

Les parties privées lésées peuvent aussi poursuivre SEG en justice pour obtenir un dédommagement pour le tort qu'elles ont subi de SEG et ses concurrents. Dans certaines juridictions, comme les USA, les parties privées peuvent obtenir des « dommages triples » (dommages équivalents à trois fois le montant de la surcharge qu'ils ont payées à SEG et ses concurrents en conséquence de l'infraction).

1.3. Coût des enquêtes et procès

Le coût financier des poursuites face aux autorités sur la concurrence ainsi que les actions ultérieures en dommages et intérêts peut être élevé et imposer des fardeaux financiers immédiats aux sociétés SEG.

1.4. Perturbation de la gestion

L'existence d'enquêtes ou de procès est perturbante et peut avoir un impact sur le temps de gestion et sur les affaires quotidiennes, ce qui signifie que d'importantes décisions peuvent être retardées ou affectées.

1.5. Dommege à la réputation

Nous ne devons pas oublier les dommages à notre réputation pouvant résulter d'une participation à une telle activité illégale. À l'ère moderne des réseaux sociaux et compte tenu de l'accessibilité généralisée de l'Internet, les dommages réels ou potentiels à notre réputation peuvent se propager très rapidement. Le fait d'avoir été surpris avec des pratiques anti-concurrentielles peut avoir un impact considérable sur notre réputation auprès de nos clients mais aussi du grand public, et peut avoir un impact sur notre capacité à recruter du personnel.

2. Conséquences pour les particuliers

Les infractions aux lois sur la concurrence sont des délits criminels dans plusieurs juridictions et peuvent entraîner des peines de prison pour les employés individuels. Les USA, par exemple, sont extrêmement agressifs en termes de responsabilisation des personnes suite à leur participation à des activités en infraction à la loi antitrust, même quand la totalité de ces activités s'est déroulée en dehors des USA, et les peines de prison sont courantes et peuvent être de jusqu'à 10 ans (les personnes en question étant potentiellement extradées et emprisonnées aux USA). D'autres juridictions utilisent de plus en plus leurs pouvoirs d'application de la loi pour pénaliser tout comportement de cartel.

D. DIRECTIVES PRATIQUES – À FAIRE ET NE PAS FAIRE

Les employés doivent :

- Discuter de toute question ou inquiétude sur la concurrence avec le service juridique régional.
- Respecter les exigences concernant les lois sur la concurrence et entreprendre toute la formation requise.
- Interrompre une conversation, surtout avec un concurrent, si vous soupçonnez qu'elle touchera à des domaines inadéquats où vous avez des doutes quant à sa légalité. Vous devez :
 - (i) informer cette personne immédiatement que cette discussion est en infraction directe à la présente politique ;
 - (ii) terminer immédiatement la discussion et/ou quitter la discussion, en demandant à ce que votre départ soit noté ;
 - (iii) prendre une note physique immédiate de vos actions ; et
 - (iv) dès que possible ci-après, contacter le service juridique régional en ce qui concerne les détails de cette discussion.
- Signaler immédiatement au service juridique régional toute discussion qui implique les thèmes signalés ci-dessus.

Les employés ne doivent pas :

- Discuter des prix, du calendrier des changements de prix, des coûts, marges, conditions générales des remises et rabais, capacités, soumissions, nouveaux projets, stratégies, business plans, fournisseurs, clients ou toute autre information de nature délicate sur le plan concurrentiel avec les concurrents de SEG. Cette interdiction s'applique toujours et partout, y compris aux associations professionnelles, occasions sociales et sur les médias sociaux.
- Blaguer ou utiliser un langage ambigu ou spéculatif qui pourrait être interprété comme suggérant ou exprimant un accord ou une entente pour : solidairement fixer les prix ou autres conditions de vente (notamment les conditions de crédit ou les remises) ; fixer ou se mettre d'accord sur des offres (ou accords de ne pas faire une offre) ; se répartir des marchés ou clients ; réduire ou contrôler la production ou le rendement ; ou boycotter, pénaliser ou autrement faire preuve de discrimination contre une autre société ou personne.
- Convenir avec un client ou concurrent de ne pas travailler avec d'autres sociétés.
- Convenir avec un concurrent sur le recrutement d'employés (y compris convenir de ne pas recruter un employé) ou les conditions d'emploi.
- Participer aux activités suivantes, sans l'approbation du service juridique régional :
 - (i) limiter le territoire sur lequel ou le prix auquel un client peut revendre les produits de notre société ;
 - (ii) limiter la personne ou les sociétés auxquelles le client peut revendre les produits de notre société ;
 - (iii) exiger qu'un client qui achète un produit ou service achète un autre produit ou service (accord de vente liée) ;

- (iv) interdire à un client d'acheter auprès d'autres concurrents (accord d'exclusivité) ; et/ou
- (v) participer à des activités qui pourraient sembler être un abus de pouvoir.

E. CONCLUSION

La présente politique impose à tous les directeurs, agents, supérieurs et employés la responsabilité de veiller à la conformité aux lois sur la concurrence.

La présente politique est prévue au titre d'aide pour vous permettre de comprendre et de satisfaire vos responsabilités de conformité au code de déontologie de SEG.

La présente politique ne vise pas à faire de vous un expert, mais plutôt à vous aider à identifier les problèmes de concurrence qui pourraient survenir dans le cadre de vos responsabilités professionnelles.

Les pratiques décrites ci-dessus n'incorporent pas tous les types d'entente ou d'accord qui sont considérés au titre d'infraction à la loi sur la concurrence.

Vous devez soulever auprès de votre service juridique régional tout accord, relation commerciale ou possibilité commerciale qui pourrait susciter des inquiétudes au niveau de la concurrence.