



Politique antitrust mondiale d'Avient



Dernière révision : Février 2021

Contenu

Présentation de la politique	1
Aperçu des lois antitrust américaines	2
Violation des lois antitrust	3
Domaines potentiellement délicats en matière de lois antitrust	4
Conclusion	6
Signalement des violations potentielles	7
Ligne d'assistance Éthique d'Avient	7
Protection contre les représailles	7
Liste de contrôle des lois antitrust	8
Référence rapide : Choses À FAIRE et À NE PAS FAIRE en matière de lois antitrust	10

Guide de conformité

Avient s'engage à promouvoir la concurrence loyale et la libre entreprise sur le marché. Pour cette raison, la Société a élaboré et adopté la présente Politique antitrust mondiale (« Politique antitrust ») afin d'empêcher les pratiques commerciales anticoncurrentielles, d'assurer le respect des lois applicables et de maintenir notre réputation. Avient se consacre à exercer son activité avec honnêteté, intégrité, selon les normes éthiques les plus strictes, et conformément à toutes les lois antitrust.

La présente Politique renforce la position d'Avient sur la promotion d'une concurrence libre et loyale et l'engagement de la Société à se conformer à toutes les lois et réglementations applicables. En tant que société américaine exerçant ses activités commerciales dans le monde entier, Avient s'engage à respecter les normes de conduite énoncées dans la loi Sherman, la loi Clayton, la loi Robinson-Patman et la loi fédérale américaine sur la commission du commerce ; ainsi que les lois locales sur la concurrence de tout pays dans lequel la société exerce ses activités (collectivement, les « Lois antitrust »).

La présente Politique antitrust vient compléter la section Concurrence du Code de conduite d'Avient. Les questions sur la Politique ou son applicabilité à des circonstances particulières doivent être adressées au département juridique d'Avient.

Présentation de la politique

Les lois antitrust protègent la concurrence. Ces lois reflètent la conviction que des marchés concurrentiels fourniront aux consommateurs les meilleurs produits et services aux prix les plus bas. On ne saurait trop insister sur l'importance de se conformer aux lois antitrust fédérales, étatiques et étrangères. Une violation de la loi antitrust peut exposer Avient et vous personnellement à de graves sanctions pénales et civiles. Outre le fait d'éviter les pénalités légales, le respect des lois antitrust est conforme à l'engagement d'Avient en matière d'éthique.

La présente Politique antitrust s'applique à toute personne au sein d'Avient et de ses filiales, divisions et coentreprises, notamment les dirigeants, employés, agents ou autres tiers agissant pour le compte d'Avient, partout dans le monde. Chaque personne travaillant pour, ou pour le compte de, Avient a la responsabilité

et l'obligation personnelle de veiller à la mise en œuvre de la présente Politique antitrust et de mener les activités commerciales d'Avient de manière éthique et conformément à la loi. Le fait de s'engager dans des pratiques anticoncurrentielles n'est jamais acceptable et peut exposer les personnes ainsi qu'Avient à des poursuites pénales, une atteinte à sa réputation ou autres conséquences graves. La Société prendra des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement à l'encontre de toute personne reconnue coupable de s'être engagée dans des pratiques anticoncurrentielles.

Le saviez-vous ?

Les violations peuvent entraîner des millions de dollars d'amendes et des peines d'emprisonnement pour les personnes concernées. Parce que les lois antitrust sont si importantes et les conséquences d'une violation si graves, la présente Politique antitrust doit être strictement respectée. Aucun dirigeant, employé ou agent de la Société ne peut autoriser, diriger ou tolérer une conduite incompatible avec la présente Politique antitrust ou les lois antitrust.

La synthèse suivante des lois antitrust porte sur les lois antitrust américaines, mais les employés doivent savoir qu'il existe des lois antitrust étatiques, et de nombreux pays étrangers ont maintenant leurs propres lois antitrust qui doivent également être examinées dans le cadre de toute activité commerciale internationale. La présente synthèse n'a pas pour objectif d'être exhaustive. Bien que l'on ne vous demande pas de devenir un expert dans les complexités de la législation antitrust, les employés doivent avoir un niveau suffisant d'aisance avec la présente Politique antitrust pour reconnaître les problèmes antitrust potentiels et demander conseil au service juridique d'Avient.



Aperçu des lois antitrust américaines

Les lois antitrust américaines ont une grande portée, et les organismes américains qui les appliquent n'hésitent pas à appliquer les lois aux activités anticoncurrentielles à l'étranger. En outre, la plupart des pays étrangers ont leurs propres lois antitrust ou sur la concurrence. Parfois, ces lois sont plus générales que la loi américaine.

En tout état de cause, les pratiques commerciales anticoncurrentielles susceptibles de nuire au commerce intérieur ou extérieur des États-Unis peuvent violer les lois antitrust américaines, quel que soit l'endroit où l'activité se déroule ou la nationalité des personnes impliquées.

Voici des exemples de comportements interdits :

- Accords visant à fixer les prix des produits fabriqués ou vendus
- Accords pour truquer les offres relatives aux projets
- Accords visant à diviser les régions géographiques
- Accords visant à répartir les clients
- Pratiques monopolistiques telles que les prix d'éviction, l'escroquerie ou le refus de négocier sur le marché américain.

Les lois antitrust fédérales américaines comprennent une série de lois, principalement la loi Sherman, la loi Clayton, la loi Robinson-Patman et la loi sur la Commission fédérale du commerce. Chacune a une approche différente et toutes constituent les fondements des lois antitrust américaines et de nombreuses lois internationales.

1. La loi Sherman :

- Interdit les accords qui restreignent de manière déraisonnable le commerce (notamment la fixation des prix, la limitation de la production, la répartition des clients ou des territoires entre concurrents, les boycotts de groupe et certaines restrictions en matière de distribution et de licences)
- Déclare les monopoles et les tentatives et conspirations pour monopoliser (même si elles ne réussissent pas) illégaux

2. La loi Clayton interdit :

- Certains accords de vente liée, les accords d'exclusivité et les contrats d'exigences
- Certaines fusions et acquisitions entre entreprises concurrentes qui nuiraient illégalement à la concurrence
- Une personne agissant à titre d'administrateur ou de dirigeant de sociétés concurrentes

3. La loi Robinson-Patman interdit :

- La discrimination par les prix et la discrimination dans la prestation de services promotionnels et de rabais entre clients concurrents si certaines exigences juridictionnelles sont satisfaites et qu'aucune des défenses de la Loi ne s'applique
- L'incitation ou la connaissance de la réception d'un prix discriminatoire

4. La loi sur la Commission fédérale du commerce interdit :

- Les pratiques qui enfreignent la lettre ou l'esprit des autres lois antitrust
- Les pratiques déloyales ou trompeuses pour les consommateurs, comme la publicité ou l'étiquetage mensonger, la non-divulgaration de défauts de produits et les pratiques déloyales d'évaluation du crédit.

Tous les États américains, ainsi que plus de 100 pays à l'extérieur des États-Unis, ont des lois antitrust. Cela inclut l'Union européenne et la plupart de ses États membres ainsi que le Canada, la Chine, le Japon et l'Australie. Les questions antitrust discutées dans la présente Politique s'appliquent largement à la plupart des lois antitrust et celles relatives à la concurrence à travers le monde. Chaque fois que vous prévoyez de vous engager dans des activités sensibles aux lois antitrust qui peuvent avoir une incidence à l'intérieur ou à l'extérieur des États-Unis, vous devez consulter au préalable le service juridique d'Avient.

Le saviez-vous ?

Un boycott se produit lorsqu'on refuse de traiter avec un groupe de fournisseurs ou de clients. Il s'agit d'accords par lesquels un concurrent refuse de traiter avec un client ou un fournisseur particulier avec l'accord écrit ou non écrit que son concurrent fera de même.

Un contrat de vente liée est une pratique qui consiste à subordonner la vente d'un produit à l'engagement du client d'acheter également un autre produit « lié ».

Violation des lois antitrust

Une concurrence vigoureuse sur le marché est bonne tant pour les entreprises que pour les consommateurs. Elle stimule l'innovation, crée des choix et permet d'offrir des produits et services de meilleure qualité à des prix plus bas.

Cependant, lorsque la concurrence est menacée par des pratiques commerciales contraires à l'éthique ou illégales, les lois antitrust entrent en jeu. Les lois antitrust peuvent être complexes et elles sont rédigées en termes généraux. Les violations peuvent se produire sans intention corrompue et peuvent avoir de graves conséquences pour vous comme pour la Société.

Par exemple, la fixation des prix est un crime passible d'une peine d'emprisonnement et d'amendes importantes - jusqu'à 1 million de dollars pour les particuliers et 100 millions de dollars ou plus pour les entreprises. Même l'apparence d'un comportement anticoncurrentiel peut conduire à des allégations de violations des lois antitrust pour les entreprises et les particuliers. Voici quelques domaines clés dont vous devez avoir connaissance.

Le saviez-vous ?

Le « truquage d'offres » se produit lorsque des concurrents conspirateurs s'entendent à l'avance sur le choix de celui qui soumettra l'offre gagnante pour un contrat tout en passant par le processus d'appel d'offres. Dans certains cas, celui qui fera l'offre la plus basse acceptera de retirer son offre en faveur du prochain fournisseur en échange d'un contrat de sous-traitance lucratif qui répartit entre eux le prix plus élevé obtenu illégalement.

La « rotation des offres » signifie que tous les conspirateurs soumettent des offres, mais qu'à tour de rôle, ils proposent l'offre la plus basse. Par exemple, les concurrents peuvent se relayer sur les contrats en fonction de la taille du contrat, allouer des montants égaux à chaque conspirateur ou allouer des volumes correspondant à la taille de chaque société conspiratrice. Une rotation stricte des soumissions défie la loi du hasard et laisse entendre qu'il y a collusion.

La « suppression des offres » signifie qu'un ou plusieurs concurrents qui, autrement, seraient censés soumettre une offre, ou qui en ont déjà soumise une, acceptent de s'abstenir de soumettre leur offre ou de retirer une offre soumise antérieurement afin que l'offre du concurrent désigné gagnant soit acceptée.



Les trois points suivants méritent une attention et un accent particuliers :

Premièrement, il n'est pas nécessaire d'avoir un accord écrit formel pour enfreindre la loi. Vous risquez d'être condamné sur la base d'un « gentlemen's agreement » (accord tacite) ou d'une conversation dans un cadre informel suivie d'une action parallèle soutenant l'existence d'une entente pour atteindre un objectif anticoncurrentiel.

Deuxièmement, si les associations professionnelles et les organismes de normalisation ont des avantages légitimes, ils impliquent, de par leur nature, des réunions et des discussions avec les concurrents. Il ne doit pas y avoir d'adhésion ni de participation à une association professionnelle ou à un organisme de normalisation à moins qu'il n'y ait un avantage légitime défini. Au début de chaque réunion, il doit également y avoir un rappel des objectifs de la réunion. De plus, si vous adhérez à une telle organisation ou association, vous devez faire preuve de prudence non seulement lors des réunions officielles, mais aussi lors de toute réunion informelle.

Troisièmement, quel que soit le contexte, ne discutez jamais des prix, des conditions de vente, des niveaux de production ou de la répartition des clients ou des marchés avec un concurrent. Si vous êtes présent lorsqu'un concurrent soulève l'un de ces sujets, quittez immédiatement la salle. Contactez le service juridique d'Avient à la première occasion et documentez l'incident, y compris les réponses aux questions suivantes :

- Qui était présent à la réunion ?
- Où et quand avait lieu la réunion ?
- Que s'est-il passé durant la réunion ?

Le service juridique d'Avient vous aidera à vous protéger et à protéger la Société si des questions surgissent par la suite.

Domaines potentiellement délicats en matière de lois antitrust

1. **Accords horizontaux.** Les infractions les plus graves sont les accords horizontaux entre concurrents pour restreindre la concurrence. Voici quelques exemples d'accords de ce type :

- Fixation des prix—Entente avec un concurrent pour fixer ou autrement influencer les prix, les offres, les modalités ou les conditions de vente proposés aux clients. Il convient de rappeler que les clients et fournisseurs d'Avient peuvent également être des concurrents d'Avient.
- Restrictions de production—Accords avec des concurrents pour limiter ou restreindre la production afin de maintenir des approvisionnements limités et des prix élevés.
- Restrictions en matière de qualité—Accords avec des concurrents pour limiter la concurrence en fonction de la qualité des produits.
- Répartition du marché—Entente avec un concurrent visant à répartir les marchés par l'attribution de territoires de vente, de gammes de produits ou par une division ou répartition de clients ou de fournisseurs.
- Refus de négocier—Entente avec un concurrent pour boycotter ou ne pas négocier avec une troisième société.

2. **Contacts avec les concurrents.** Dans le cours normal de vos activités, vous pouvez entrer en contact avec des concurrents. Dans certains cas, vos clients peuvent aussi être vos concurrents. Vous devez faire preuve d'une grande prudence lorsque vous êtes en contact avec des concurrents. Non seulement vous ne devez jamais convenir avec un concurrent de faire quoi que ce soit qui réduirait la concurrence, mais vous devez même éviter de donner l'impression d'avoir eu des communications avec des concurrents au sujet des prix, des remises, des offres, des niveaux de production, des conditions de vente ou de la répartition des clients ou des marchés. **Vous pouvez être condamné sur la base des apparences - ce que le procureur ou un jury pense que vous avez fait - même si vous êtes innocent.** Pour cette raison, évitez les contacts inutiles avec les concurrents.

3. Restrictions verticales. Les restrictions verticales impliquent toute pratique qui restreint ou limite la liberté d'action d'un client ou d'un distributeur en ce qui concerne l'endroit où, de qui, ou à qui il peut acheter ou revendre des produits, et les prix de revente de ces produits. Les types de restrictions verticales incluent :

- Prix de revente—Entente conclue avec un client pour fixer ou autrement modifier les prix, les modalités ou les conditions de revente.
- Exclusivité des transactions—Un accord qui interdit à un client de faire le commerce des produits d'un concurrent.
- Produits liés—Conditionnement de la vente d'un produit ou d'un service à l'achat d'un autre produit ou service.
- Exigences relatives à la gamme complète ou vente groupée—Exiger que le client achète une gamme complète ou un groupe de produits pour avoir le droit d'acheter un produit individuel à l'intérieur de cette gamme.
- Transaction réciproque—Tout accord avec un client qui dit : « J'achèterai chez vous à condition que vous achetiez chez moi ».
- Restrictions territoriales et de clientèle—Limitation de la liberté d'un distributeur de revendre en dehors d'un territoire assigné ou à certains clients ou catégories de clients.

Pour autant que les restrictions soient fixées de manière indépendante (et non dans le cadre d'un accord avec des concurrents), ces restrictions verticales ne violeront pas automatiquement les lois antitrust. En effet, la loi reconnaît que de telles restrictions peuvent favoriser la concurrence intermarques et être parfaitement légales. Parce qu'il peut être difficile de distinguer ce type de conduite illégale d'une conduite légale, vous devez consulter le service juridique d'Avient avant de mettre en place un de ces types de restrictions.

4. Monopolisation—Abus de pouvoir de marché. De nombreuses lois antitrust, dont la loi Sherman, interdisent la monopolisation illégale et les complots visant à monopoliser le marché pour tout produit ou service. La simple possession d'un pouvoir de marché n'est pas en soi une violation de la loi ; un certain élément d'acquisition volontaire ou

de maintien de ce pouvoir, même par des actions autrement licites en soi, est nécessaire. Même sans pouvoir de marché, il peut être illégal de prendre des mesures pour dominer un marché, contrôler les prix du marché ou exclure d'autres entreprises du marché dans l'intention spécifique d'essayer d'obtenir un monopole. Par exemple, lorsque la société détient une position substantielle sur le marché, il serait illégal de tenter de fermer les canaux de distribution ou les sources d'approvisionnement d'un concurrent dans le but de l'évincer. L'établissement d'un prix inférieur au coût est la preuve d'un comportement prédateur et peut également donner lieu à des poursuites en vertu de lois spécifiques de l'État. L'existence de l'intention requise de nuire à un concurrent ou de l'éliminer est généralement prouvée par des preuves circonstancielles. S'il peut être démontré qu'il n'y avait pas de justification commerciale pour une action autre que celle de nuire à un concurrent, l'intention peut être présumée. Afin d'éviter de telles allégations, vous ne devez jamais vous engager dans une conduite concurrentielle qui ne peut être justifiée par de solides considérations commerciales.

Les employés d'Avient doivent savoir s'ils travaillent sur un marché où Avient a un pouvoir de monopole (la capacité d'augmenter unilatéralement les prix ou d'exclure des concurrents) ou une part de marché indiquant un pouvoir de monopole (une part de marché supérieure à 40 %). Sur ces marchés, vous devez être particulièrement vigilant quant à la consultation du service juridique d'Avient avant de mettre en place l'une des restrictions verticales décrites ci-dessus. Une conduite qui serait « raisonnable » et « légale » pour une entreprise moins puissante sur le marché peut présenter un risque antitrust important si elle est le fait d'un concurrent disposant d'un pouvoir de monopole.

De plus, vous devez consulter le service juridique d'Avient avant de fixer le prix des produits à un coût variable ou inférieur. Cette situation est particulièrement préoccupante s'il existe un pouvoir de monopole ou une part de marché élevée sur le marché de produits en cause.

La monopolisation fait référence à la possession d'un pouvoir de marché, souvent en raison d'une part de marché dominante, et à un comportement visant à maintenir ou à renforcer ce pouvoir. Le pouvoir de marché est généralement le pouvoir de contrôler les prix ou d'exclure d'autres personnes du marché.

5. **Discrimination par les prix.** Une autre catégorie d'infractions antitrust (en vertu de la loi Robinson-Patman) concerne la discrimination en matière de prix ou de conditions de vente. Des infractions peuvent se produire aussi bien lors de la vente aux clients que lors de l'achat auprès des fournisseurs. Si un concurrent voit sa capacité de concurrence compromise, peu importe, en vertu de la loi, si le prix de vente ou les conditions étaient raisonnables ou déraisonnables. Par conséquent, le service juridique d'Avient doit être consulté avant de publier des listes de prix qui contiennent des remises sur les quantités et avant de proposer des prix ou des conditions de vente discriminatoires qui pourraient nuire à un client.

Le service juridique d'Avient doit également être consulté si vous vous retrouvez dans l'une des situations à haut risque suivantes :

- Discrimination par les prix - Tarification de prix différents à des clients concurrents pour le même produit.
- Allocations spéciales - Offrir des services spéciaux, des remises, des paiements ou d'autres formes d'aide à un client qui ne sont pas offerts sur une base proportionnellement égale aux concurrents de ce client.
- Responsabilité de l'acheteur - Toute transaction où la Société reçoit sciemment ou tente sciemment de recevoir des prix ou des conditions de vente discriminatoires de la part d'un fournisseur.

Qu'est-ce que la discrimination par les prix ?

Qu'est-ce que la discrimination par les prix ?

Une discrimination illicite par les prix peut se produire lorsqu'un vendeur facture un prix à un client pour un produit, mais exige qu'un autre client, qui est en concurrence avec le premier, paie un prix plus élevé pour le même produit. Il ne serait toutefois pas illégal pour un vendeur de facturer à un client final un prix supérieur à celui que le vendeur facture à un distributeur, parce que ces deux acheteurs se situent à des niveaux différents de la chaîne de distribution. En d'autres termes, ils appartiennent à des catégories de clients fonctionnellement différentes et ne sont pas en concurrence les uns avec les autres. Une discrimination illégale peut également se produire lorsqu'il existe des différences dans les conditions de paiement, de livraison ou d'autres conditions de vente qui désavantagent certains acheteurs concurrents. La loi Robinson-Patman exige également que des remises et des services promotionnels soient proportionnellement disponibles pour les clients concurrents. Il est également illégal, en vertu de la loi Robinson-Patman, qu'un acheteur induise sciemment par des mots, des actions ou des représentations, ou qu'il reçoive un prix discriminatoire illégal d'un vendeur.

Conclusion

La présente Politique antitrust a pour objet de vous sensibiliser aux zones dangereuses des lois antitrust. Nous ne vous demandons pas de devenir un expert en lois antitrust. Vous devriez être suffisamment informé pour demander conseil au service juridique d'Avient lorsque vous êtes confronté à une situation susceptible d'enfreindre les lois antitrust. Veuillez également consulter la liste de contrôle ci-jointe pour obtenir de plus amples renseignements. Enfin, vous devez apprécier la sévérité des sanctions dans ce domaine, et Avient ne tolérera aucune dérogation aux termes de la présente Politique antitrust ou en vue de la loi.

Signalement des violations potentielles

Tout employé qui a des raisons de croire qu'une violation de la présente Politique a eu lieu, ou pourrait avoir lieu, doit signaler rapidement le problème à l'une ou toutes les ressources ci-dessous, afin qu'une enquête détaillée puisse être menée.

- Votre superviseur ou tout responsable d'Avient
- Le directeur de la conformité interne, par e-mail, à l'adresse ethics.officer@avient.com
- Le directeur juridique d'Avient, par e-mail, à l'adresse legal.officer@avient.com
- Tout membre du département juridique
- Ligne d'assistance Éthique d'Avient

Ligne d'assistance Éthique d'Avient

La ligne d'assistance Éthique est disponible dans le monde entier, dans plus de 20 langues, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, par téléphone ou sur le site web. Une société indépendante reçoit tous les signalements sur Internet et par téléphone sur la ligne d'assistance Éthique et transmet les informations au directeur de la conformité d'entreprise. La confidentialité de tous les signalements sera préservée, dans la mesure du possible. Le site Web de la ligne d'assistance Éthique est disponible sur avient.ethicspoint.com. Vous pouvez poser vos questions ou déposer une plainte depuis ce site Web ou appeler la ligne d'assistance tierce à l'un des numéros de téléphone nationaux indiqués sur ce site.

Protection contre les représailles

Toute forme de représailles à l'encontre d'un employé qui a, de bonne foi, signalé une violation ou une violation potentielle de la présente Politique est strictement interdite. Tout collaborateur qui enfreint la présente Politique fera l'objet de mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement.

Ligne d'assistance Éthique

<https://www.Avient.com/company/policies-and-governance/ethics-hotline>

Téléphone sur la ligne d'assistance Éthique

1-877-228-5410



Liste de contrôle des lois antitrust

1. **À faire** : Se livrer à une concurrence vigoureuse et indépendante en tout temps. Agissez en tout temps d'une manière qui démontrera à tout le monde que vous êtes en compétition vigoureuse. Évitez les contacts inutiles avec les concurrents.
2. **À ne pas faire** : Conclure tout type d'accord informel ou formel, de « gentlemen's understanding » (accord tacite), d'« entente à l'amiable » et avoir toute discussion avec un concurrent sur des sujets tels que les prix, les bénéfices, les coûts, les conditions de vente, les offres, la production, les territoires de commercialisation ou les clients. Évitez même l'apparence de tels accords et évitez les circonstances où de tels accords pourraient se produire.
3. **À ne pas faire** : Communiquer avec des concurrents sur un quelconque aspect d'une offre. N'obtenez pas d'autres informations (en particulier des informations sur les prix) directement des concurrents.
4. **À ne pas faire** : Échanger tout type d'informations sensibles sur le plan de la concurrence avec vos concurrents. Notez et documentez dans vos dossiers la source de vos informations sur les concurrents (si cela n'est pas déjà clair dans le contexte). En outre, documentez le fondement de toute décision commerciale indépendante qui, à l'avenir, pourrait faire l'objet de soupçons, de sorte que le dossier indique clairement qu'elle n'a pas été prise en vertu d'un accord avec un concurrent.
5. **À ne pas faire** : S'impliquer dans des circonstances qui peuvent donner ou suggérer l'apparence d'un accord avec un concurrent. Ne faites rien que vous ne vous sentiriez pas à l'aise de voir à la une d'une revue professionnelle ou d'un journal. Agissez en tout temps d'une manière qui démontrera à tout le monde que vous êtes en compétition vigoureuse.
6. **À ne pas faire** : Assister à des réunions avec des concurrents (y compris des réunions d'associations professionnelles) au cours desquelles les prix ou l'un ou l'autre des sujets susmentionnés sont discutés.
7. **À faire** : Quitter immédiatement toute réunion avec des concurrents à laquelle les prix ou l'un des sujets précédents sont discutés et rendez votre départ de la réunion ou de la discussion suffisamment évident pour que ceux qui sont présents se souviennent probablement du départ. (En d'autres termes, ne vous contentez pas de « sortir par la petite porte ») Documentez l'incident, y compris les réponses aux questions suivantes : qui était présent à la réunion, quand et où la réunion a eu lieu, et ce qui s'est passé pendant la réunion.
8. **À faire** : Informer immédiatement le service juridique d'Avient après votre participation à toute réunion au cours de laquelle l'un de ces sujets est discuté.
9. **Respectez l'indépendance de votre client** ; n'imposez jamais de restrictions de prix, de territoire, de client ou d'utilisation finale sur la capacité de votre client à revendre les produits d'Avient sans l'approbation préalable du service juridique d'Avient.
10. **À ne pas faire** : Conclure tout accord, entente ou discussion avec tout client concernant la sélection ou la résiliation par Avient d'autres clients ou les conditions auxquelles Avient traite ou pourrait traiter avec tout autre client, y compris les produits à vendre, à qui, à quels prix et dans quels territoires ou marchés les vendre.
11. **À faire** : consulter le service juridique d'Avient avant de congédier un agent, un concessionnaire ou un distributeur.
12. À moins d'avoir obtenu l'autorisation préalable du Service juridique d'Avient, n'essayez **pas** d'obtenir d'un client qu'il achète tous ses besoins d'un produit particulier uniquement auprès d'Avient, qu'il traite exclusivement avec Avient ou qu'il n'achète pas ou ne manipule pas autrement de produits concurrents. De plus, n'exigez pas qu'un client achète un produit ou un service comme condition à la vente d'un autre produit ou service sans l'approbation préalable du service juridique d'Avient.
13. **Évitez les tactiques** qui pourraient être interprétées comme visant à exclure du marché la totalité ou un pourcentage important des concurrents d'Avient dans un secteur d'activité ou qui pourraient être interprétées comme une tentative d'écarter un concurrent particulier ou de contrôler les prix. Consultez le service juridique d'Avient si vous avez des questions.
14. À moins d'avoir obtenu l'approbation préalable du Service juridique d'Avient, n'offrez **pas** à différents

distributeurs indépendants ou clients au même niveau de distribution des prix, remises, rabais ou autres conditions de vente différents pour les mêmes produits ou des produits similaires, à moins qu'il ne soit nécessaire de le faire pour respecter des prix ou conditions de vente similaires documentés qui sont offerts à ce distributeur par un concurrent, ou qu'il y ait un coût manifestement inférieur pour offrir au client le prix inférieur proposé (p. ex., des frais d'expédition inférieurs en raison de la proximité du client). Même dans le premier cas, faites tous les efforts possibles pour vérifier et documenter le prix concurrentiel avant d'offrir à un distributeur un prix inférieur destiné à respecter ce prix concurrentiel ; toutefois, ne tentez pas de vérifier le prix concurrentiel en communiquant directement avec le concurrent. Dans un tel cas, vous pouvez vous « aligner » sur le prix compétitif mais vous ne pouvez pas « faire mieux ».

15. **À ne pas faire** : Fournir des services techniques, de la publicité, du matériel promotionnel ou des allocations pour des services de publicité ou de promotion à un distributeur indépendant, à moins que vous ne mettiez ces services, ce matériel ou ces allocations à la disposition de tous les distributeurs concurrents sur une base proportionnellement égale. Tout programme de ce type doit être examiné par le service juridique d'Avient avant d'être mis en œuvre.

16. **Évitez tout programme de marketing ou autre programme qui pourrait être qualifié d'injuste ou de trompeur.** Respectez en tout temps les principes d'honnêteté, de franchise et de transparence dans la vente des produits de la Société, y compris la publicité et la promotion de ces produits.

17. **À ne pas faire** : Rejoindre une association professionnelle ou de normalisation sans avoir obtenu l'approbation nécessaire. En règle générale, Avient a pour politique de ne participer à des associations professionnelles et de normalisation que lorsque ces groupes apportent des avantages significatifs pour justifier le temps et le coût de l'adhésion ou du soutien.

18. Les collaborateurs d'Avient **doivent toujours tenir compte des lois et réglementations étrangères en matière de lois antitrust.** Les divisions ou filiales qui exercent leurs activités à l'extérieur des États-Unis doivent connaître et respecter les lois,

règles, règlements, etc. en vigueur à l'étranger, en plus de se conformer aux lignes directrices antitrust de la Société.

19. **À ne pas faire** : Faire indirectement ce que vous ne pouvez pas faire directement. Examinez les motifs qui vous poussent à vous engager dans une ligne de conduite particulière. S'il s'agit d'atteindre un résultat interdit par des moyens prétendument légaux, ne le faites pas.

a. Supposez que tout ce que vous faites ou dites deviendra public. Plus une action ou une déclaration est potentiellement nuisible, plus il est probable que quelqu'un d'autre l'écrira ou s'en souviendra. Si vous ne pouvez pas, ou ne voulez pas, expliquer publiquement ce que vous avez dit ou fait ou pourquoi, ne le dites pas ou ne le faites pas.

b. Faites particulièrement attention à ce que les documents (y compris les notes de service internes et le courrier électronique) que vous préparez ne fassent pas l'objet d'une interprétation erronée. Dites précisément ce que vous voulez dire dans un langage soigné et précis qui ne laisse aucune place à des interprétations erronées. Ne spéculiez pas sur les actions futures d'un concurrent de manière à créer la mauvaise impression que vous communiquez avec le concurrent. Supposez que les documents de la Société se retrouveront entre les mains du gouvernement ou d'autres parties adverses en cas de litige. Rappelez-vous que les notes écrites dans la marge d'un document et autres communications écrites informelles peuvent être mal interprétées et, par conséquent, nuire encore plus que les documents officiels.

c. Dans vos écrits, évitez les mots « Culpabilité » ou des phrases comme « Veuillez détruire ce document après lecture ». Évitez d'utiliser des mots de pouvoir qui mettent l'accent sur la part de « marché », par exemple, ou qui pourraient suggérer un désir de « dominer », de « les mettre hors service » ou « d'éliminer la concurrence ». Parlez plutôt de « concurrence », « mieux servir les clients », de « proposition de valeur d'Avient » et « d'attirer les clients ».

20. Contactez le service juridique d'Avient si vous avez des questions sur le bien-fondé d'une action que vous envisagez.

Référence rapide : Choses À FAIRE et À NE PAS FAIRE en matière de lois antitrust

À FAIRE

- ✓ Signalez immédiatement au service juridique d'Avient, par écrit, les contacts des concurrents qui demandent ou communiquent des informations sur les prix ou autres informations sensibles sur le plan de la concurrence.
- ✓ Interrompez immédiatement toute conversation au cours de laquelle un concurrent soulève des questions de prix ou autres sujets interdits, et signalez par écrit la tentative de conversation au service juridique d'Avient.
- ✓ Documentez la source et la date de réception des listes de prix de tous les concurrents et autres données concurrentielles contenues dans vos dossiers.
- ✓ Quittez immédiatement les réunions où les concurrents discutent des prix ou des clients. Dès votre départ, rédigez une note concernant l'heure, le lieu et les parties impliquées dans la discussion, signez et datez la note et remettez-la au service juridique d'Avient.
- ✓ Consultez le service juridique d'Avient avant de traiter avec un concurrent.

À NE PAS FAIRE

- ✗ Ne discutez pas des prix (passés, présents, futurs), des stratégies de fixation des prix, des offres ou des devis, des conditions de vente, des clients ou autres avec les concurrents.
- ✗ N'échangez pas de prix ou d'autres informations concurrentielles, directement ou par l'intermédiaire d'un intermédiaire convenu, avec des concurrents.
- ✗ Ne demandez pas aux concurrents des prix ou autres informations sur la concurrence et ne communiquez pas les prix actuels ou futurs de la Société à des concurrents sur demande ou autre.
- ✗ Ne discutez avec aucun concurrent des clients auxquels la Société n'a pas l'intention de vendre ou des fournisseurs auprès desquels la Société n'a pas l'intention d'acheter.
- ✗ N'acceptez pas de partager des territoires, des produits ou des clients avec des concurrents.
- ✗ Ne vous mettez pas d'accord avec une autre personne, n'encouragez pas ou ne dites pas à quelqu'un de ne pas traiter avec quelqu'un d'autre.
- ✗ Ne discutez pas d'informations spécifiques de planification stratégique ou de marketing, y compris la capacité/ utilisation actuelle, le développement d'installations, les plans de produits ou de marchés futurs ou autres informations sensibles sur la concurrence.

Si vous êtes présent lorsqu'un concurrent soulève l'un de ces sujets, quittez immédiatement la salle. Contactez le service juridique d'Avient à la première occasion et documentez l'incident.



www.avient.com

Amérique du Nord

Siège mondial d'Avon Lake,
États-Unis

33587 Walker Road Avon Lake,
Ohio, États-Unis 44012

Numéro gratuit : +1-866-765-9663

Téléphone : +1-440-930-1000

Télécopie : +1-440 930 3064

Asie Pacifique

Siège régional de Shanghai,
Chine

2F, Block C 200 Jinsu Road
Pudong, 201206 Shanghai,
Chine

Téléphone : +86 (0) 21 6028 4888

Télécopie : +86 (0) 21 6028 4999

Amérique du Sud

Siège régional de Sao Paulo,
Brésil

Av. Francisco Nakasato, 1700
13295-000 Itupeva Sao Paulo,
Brésil

Téléphone : +55 11 4593 9200

Europe

Siège régional Pommerloch,
Luxembourg

19 Route de Bastogne Pommer-
loch, Luxembourg, L-9638

Téléphone : +352 269 050 35

Télécopie : +352 269 050 45