

 Politique de Molson Coors Brewing Company	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016
	Responsable de la politique : (titre du poste seulement) :	Chef MCBC, Affaires juridiques et corporatives/chef, Affaires juridiques et corporatives, des unités d'affaires
	Approbateur de la politique : (titre du poste seulement) :	Chef MCBC, Affaires juridiques et corporatives

Aperçu / description de la politique

OBJECTIF :

La présente politique vise à présenter un aperçu général des lois fondamentales sur la concurrence qui régissent les activités de Molson Coors Brewing Company (« MCBC » ou l'« entreprise »). Elle n'est cependant pas destinée à décrire les lois de façon exhaustive ni à aborder tout problème potentiel. Si vous croyez qu'une situation particulière mérite que des questions soient soulevées à propos des lois sur la concurrence, veuillez vous adresser à un membre du service juridique pour que la situation soit traitée qu'elle survient.

PORTÉE :

La présente politique s'applique à tous les employés de MCBC, ainsi que de ses filiales et division, de même qu'à toute personne faisant affaire au nom de l'entreprise ou la représentant, comme ses agents, employés contractuels, employés temporaires, consultants et sous-traitants.

POLITIQUE :

Dans plusieurs pays, MCBC adhère à des lois « sur la concurrence ». Désignées « antitrust » dans d'autres, ces lois favorisent ou protègent la concurrence libre et équitable à l'échelle mondiale, afin que les consommateurs puissent profiter de choix variés, de même que de produits et services de qualité offerts à prix abordable.

Les lois de cette nature visent à éliminer ou à réglementer des pratiques qui empêchent la concurrence, la restreignent ou la dénaturent dans une grande mesure sur un marché. À titre d'exemple, les lois en matière de concurrence interdisent certains comportements, notamment les ententes entre les entreprises visant à fixer le prix d'un produit ou d'un service. Le défaut de se conformer à de telles lois peut entraîner des conséquences néfastes pour les employés et MCBC, entre autres, des amendes, des poursuites judiciaires, l'atteinte à la réputation et des peines criminelles.

Faits concernant les lois sur la concurrence.

Les lois sur la concurrence varient selon les pays.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 1 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Plusieurs pays ont adopté des lois qui interdisent les comportements anticoncurrentiels. Par conséquent, les lois en vigueur peuvent différer selon votre lieu de travail. C'est pourquoi nous avons élaboré des lignes directrices adaptées aux principaux pays dans lesquels nous réalisons nos activités. Assurez-vous de consulter les directives propres à votre pays qui s'appliquent au poste que vous occupez dans l'entreprise.

Les lois sur la concurrence peuvent englober la conduite hors du pays dans lequel vous travaillez. Certaines de ces lois, comme les lois antitrust du Canada, des États-Unis et de l'Union européenne, régissent aussi la conduite hors du pays législateur ou de ses frontières si celle-ci a des répercussions anticoncurrentielles dans ce pays.

Une conduite négligente peut enfreindre la loi.

Les activités d'affaires qui sont apparemment innocentes, comme un dîner avec un représentant des ventes d'un concurrent ou une conversation avec un collègue dans le cadre d'une activité d'une association professionnelle, pourraient être considérées par d'autres comme un message anticoncurrentiel. Même l'apparence d'activité compromettante peut être considérée comme contraire à la loi.

Pourquoi la conformité est-elle importante pour MCBC?

MCBC s'efforce de mener ses activités commerciales avec honnêteté et intégrité, et en adhérant aux normes morales, éthiques et juridiques les plus rigoureuses. L'entreprise s'est donc dotée d'une politique de conformité absolue aux lois en matière de concurrence qui sont en vigueur à l'échelle mondiale. Tous nos employés sont tenus de se conformer rigoureusement à la présente politique; aucune violation d'une loi sur la concurrence ne sera tolérée.

Étant donné le secteur d'activité de MCBC et sa position sur le marché, il est inévitable que ses activités soient passées au peigne fin par les autorités, ses clients et ses concurrents. En plus de possibles procédures judiciaires et enquêtes par les autorités, toute conduite anticoncurrentielle de notre part pourrait nous attirer de la publicité négative, entacher notre réputation, détourner potentiellement notre attention de nos activités et nous coûter cher en temps et en argent.

La conformité aux lois sur la concurrence avantage les consommateurs, mais nous aide également : si, comme nous, nos concurrents et fournisseurs respectent les règles, nous pouvons nous livrer

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 2 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

efficacement concurrence, tandis que si ceux-ci ne s'y plient pas et que leurs comportements anticoncurrentiels nous nuisent, la loi nous présente les recours nécessaires.

Les employés de MCBC ne doivent inciter aucun de nos distributeurs et partenaires à poser quelque geste que ce soit qui est proscrit par les lois sur la concurrence. Si ces lignes directrices indiquent qu'une action particulière n'est pas appropriée pour MCBC, nous ne pouvons recommander ou autrement suggérer qu'un distributeur ou un autre partenaire la réalise. Si vous vous rendez compte que certains comportements d'un distributeur ou d'un autre partenaire sont susceptibles d'enfreindre les lois sur la concurrence, veuillez en informer immédiatement le service juridique.

Points clés

1. Tous les employés doivent se familiariser avec la présente politique et les lois sur la concurrence du pays dans lequel ils travaillent; ils doivent aussi suivre toutes les formations obligatoires portant sur les lois en matière de concurrence propres à leur pays. En cas de doute, adressez-vous au service juridique.
2. La violation des lois sur la concurrence, même si elle n'est pas intentionnelle, peut entraîner des amendes élevées, porter atteinte à la réputation de MCBC et assujettir celle-ci à des poursuites judiciaires.
3. Tout employé qui pose des actes qui enfreignent les lois sur la concurrence en vigueur pourrait se voir imposer des mesures disciplinaires, pouvant aller jusqu'au congédiement, par l'entreprise. Des sanctions criminelles sont également possibles.
4. Une entente peut être jugée illégale même si elle n'est pas sous forme écrite. Il suffit d'une preuve démontrant que les parties ont convenu d'une chose ayant porté gravement atteinte à la concurrence.
5. Rappelez-vous que les lois sur la concurrence régissent aussi certains agissements entre MCBC et ses fournisseurs et clients, particulièrement dans les pays où MCBC est considérée comme une entreprise dominante vu son importante part de marché. Dans de tels pays, MCBC peut être assujettie à des règles plus strictes que ses rivales de plus petite envergure.
6. Faites preuve de prudence dans ce que vous affirmez, à l'oral ou à l'écrit. Les autorités qui régissent la concurrence mettent souvent un rigoureux accent sur ce qu'une entreprise affirme à son propre propos.
N'OUBLIEZ PAS :

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 3 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

- Nous menons nos activités sur le marché de la bière; ne réduisez pas faussement l'étendue de ce marché.
- Évitez des mots comme « puissance » et « domination », qui sous-entendent que nous sommes à l'abri des pressions exercées par nos concurrents... comme tout le monde le sait, nous ne le sommes pas.
- Des mots maladroits peuvent susciter des soupçons autour d'une activité tout à fait légale.

7. Les pourparlers avec des concurrents occasionnés par des relations commerciales parfaitement légitimes doivent être menés uniquement par les personnes autorisées, et porter exclusivement sur les informations strictement nécessaires au fonctionnement de cette relation. Dans la même veine, les discussions avec les concurrents pendant les activités des associations professionnelles doivent être restreintes aux préoccupations générales dans l'industrie.

TRAITER AVEC LES CONCURRENTS

Qu'est-ce qu'un concurrent?

Les lois sur la concurrence régissent ce que les concurrents peuvent et ne peuvent pas faire pour prospérer sur leur marché. MCBC livre concurrence à des entreprises variées, de multinationales qui produisent des centaines de marques de bière partout dans le monde à de petites microbrasseries artisanales qui produisent quelques bières dans une seule ville.

Par ailleurs, MCBC est parfois propriétaire, en totalité ou en partie, d'un autre brasseur. La propriété partielle peut se présenter sous plusieurs formes : une participation minoritaire (moins de la moitié), une participation majoritaire (plus de la moitié) ou une coentreprise. Les lois sur la concurrence établissent quelles entreprises sont considérées comme étant concurrentes et lesquelles font partie de MCBC. Cette distinction est importante, parce que MCBC peut poser certains gestes à l'égard des entreprises qui sont les siennes, comme divulguer de l'information ou conclure certaines ententes, qui sont interdits à l'égard de ses concurrents.

En règle générale, il est facile de distinguer les concurrents des autres. MCBC et les sociétés qui lui appartiennent en totalité (comme MillerCoors) sont considérées comme étant une seule entreprise et ne sont, par conséquent, pas concurrentes. Faites preuve de vigilance, par contre, lorsque MCBC n'est pas l'unique propriétaire d'une entreprise. Les lois sur la concurrence peuvent exiger que MCBC traite ses coentreprises, ainsi que ses participations majoritaires et minoritaires, comme des sociétés distinctes.

Conclusion d'ententes avec des concurrents.

Les ententes et conventions entre concurrents relativement à tout aspect de leur conduite sur le marché sont généralement illégales. Rappelez-vous que les lois sur la concurrence encadrent non seulement les ententes écrites officielles, mais aussi les ententes verbales, les conventions, les accords sur l'honneur, les ententes non exécutoires et, même potentiellement, les actions posées en ayant une « compréhension commune » à l'esprit.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 4 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Certains agissements sont presque toujours répréhensibles aux yeux des lois sur la concurrence de tous les pays.

- ***Vous ne devez jamais parler avec des concurrents ou échanger de l'information avec eux pour :***
 - Fixer des prix, ce qui comprend fixer un prix minimum ou maximum, une augmentation de prix ou un rabais, et convenir de transférer des frais, des frais supplémentaires ou d'autres coûts aux clients.
 - Établir les modalités relatives aux prix, aux formules d'établissement des prix, aux modalités de crédits, etc.
 - Diviser le marché, la clientèle ou le territoire entre des entreprises données.
 - Limiter la production, y compris les ententes pour la stopper.
 - Intervenir dans un processus d'appel d'offres, y compris les ententes pour soumettre de fausses soumissions.

Si un concurrent communique avec vous relativement à toute entente ou convention ci-dessus, informez-en immédiatement le service juridique.

- ***Puisque d'autres activités peuvent également soulever des problèmes en matière de concurrence, consultez toujours le service juridique avant de procéder à ce qui suit :***
 - Collaborer avec des concurrents à des ententes portant sur des coentreprises, fusions, acquisitions, achats ou autres activités similaires. Même des discussions préliminaires avec des concurrents à propos d'une telle activité peuvent soulever des problèmes en vertu des lois sur la concurrence. Par conséquent, consultez le service juridique avant toute rencontre ou discussion.
 - Offrir des services à titre de directeur ou de conseiller dans une entreprise concurrente.

Communication avec les concurrents.

De façon générale, les contacts avec les concurrents doivent être tenus au strict minimum.

Les échanges de renseignements entre concurrents, même s'ils ne sont pas toujours anticoncurrentiels, peuvent soulever des problèmes en vertu des lois sur la concurrence. Cela est plus probable si les échanges sont fréquents et si les renseignements en question sont particulièrement sensibles et détaillés. Prenez note que cette règle englobe l'échange direct de données et la divulgation d'information à un tiers dans le but que celui-ci la relaiera à un concurrent de MCBC.

Le risque d'enfreindre les lois sur la concurrence sera moindre si l'information à communiquer aux concurrents est du domaine public, historique, regroupée ou anonymisée ou si elle ne renferme pas de renseignements commercialement sensibles.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 5 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Voici quelques exemples de renseignements généralement reconnus comme étant « commercialement sensibles ». De tels renseignements ne doivent pas être communiqués à des concurrents :

- Prix et modalités de rabais (p. ex., prix actuels et futurs, remises, augmentations, réductions ou rabais)
- Promotions
- Modalités de crédit et conditions générales de vente, livraison et paiement
- Plans de marketing
- Information sur les parts de marché
- Quantités de produits fabriqués et vendus
- Dépenses d'exploitation, y compris coûts de production et autres (p. ex., coûts des approvisionnements et dépenses d'exploitation)
- Données sur les marges et les bénéfices (y compris le roulement)
- Plans d'affaires ou opinions sur les risques commerciaux
- Classification et listes de clients
- Nouveaux produits et plans d'investissements

Si vous ne savez pas si une information peut être communiquée ou non, veuillez vous adresser au service juridique.

Associations professionnelles

Les associations professionnelles peuvent avoir un rôle utile et légitime, comme l'amélioration de la sécurité dans une industrie donnée. Toutefois, comme vous êtes appelés à côtoyer les concurrents de près en tant que membres ou participants de telles associations, vous devez suivre certaines directives spéciales.

Les employés ne doivent pas participer à des discussions ou à des activités qui entraîneraient une allégation ou une apparence de comportement inapproprié. Abstenez-vous donc de vous joindre à une rencontre dont le motif est anticoncurrentiel. Ayez toujours un ordre du jour écrit ou demandez-en un à l'association professionnelle avant la réunion. De plus, assurez-vous qu'aucun élément sensible sur le plan de la concurrence n'y figure avant de prendre part à la rencontre. Un procès-verbal est consigné pendant les réunions, et aucun échange ni aucune discussion quant à des renseignements sensibles sur le plan commercial ne doit se produire. Cette règle est non seulement applicable aux discussions tenues pendant des réunions officielles, mais aussi aux discussions informelles qui se déroulent avant, pendant et après les rencontres. Vous avez tout le loisir de discuter d'enjeux purement non commerciaux qui sont répandus dans l'industrie, par exemple relativement aux normes techniques, au lobbying et à la sécurité.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 6 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Même une présence passive dans une réunion où une conversation suspecte a lieu peut faire courir un risque à l'entreprise comme à vous-même. Si vous vous trouvez dans une situation de la sorte, vous devez exprimer clairement que vous estimez que la conversation est déplacée, vous en extraire, vous assurer que le procès-verbal de la réunion et vos notes marquent votre départ, puis toujours en informer rapidement le service juridique. Vous devriez toujours consulter le service juridique en cas de doute sur le comportement approprié à adopter pendant une activité d'une association professionnelle ou toute autre rencontre où des concurrents sont présents.

Collecte de renseignements sur les concurrents

En vertu des lois sur la concurrence, il peut être difficile de recueillir des renseignements sur des concurrents puisque le contact direct ou indirect avec ces derniers peut entraîner de graves conséquences juridiques. Toutefois, pour demeurer concurrentiel sur le marché mondial, il est nécessaire et légitime, lorsque cela est fait de façon appropriée, de recueillir des renseignements sur les concurrents. Chez MCBC, nous procédons de façon rigoureuse et légale à la collecte de renseignements sur la concurrence. Nous utilisons uniquement des documents accessibles au public, des renseignements sur l'industrie et d'autres sources pour comprendre l'orientation, les tendances technologiques, les propositions réglementaires et les développements concernant les affaires, les clients et les fournisseurs. MCBC recueille ces renseignements de la bonne façon. Certaines façons sont toutefois toujours inappropriées.

En voici des exemples :

- Vol
- Intrusion illégale
- Pot-de-vin
- Fausse déclaration d'identité
- Écoute électronique
- Communication directe avec les concurrents

Même si des renseignements à propos d'un concurrent sont accessibles au public, MCBC ne peut toujours pas communiquer avec ce concurrent pour les obtenir ou les confirmer.

Nous nous engageons à éviter jusqu'à toute apparence de collecte de renseignements inappropriée. Lorsque vous recueillez de façon légale des renseignements sur un concurrent, prenez en note la personne qui vous les a fournis, l'entité pour laquelle travaille cette personne et la date à laquelle vous les avez obtenus. Lorsque vous précisez la personne qui vous a transmis l'information, inscrivez assez de renseignements permettant d'identifier cette personne pour que quelqu'un ne la connaissant pas puisse arriver à établir que les renseignements ont été obtenus en respectant la loi. Par exemple, au

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 7 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

lieu de présenter une source sous le simple nom de « John », indiquez « John, conseiller des ventes chez le distributeur X ».

Si vous pensez avoir en main un élément de renseignement confidentiel sur un concurrent, vous devez communiquer immédiatement avec le service juridique.

Relations avec les autres brasseurs

MCBC a conclu des liens contractuels avec plusieurs autres brasseurs, dans des pays de partout dans le monde. Dans certains pays, MCBC brasse et (ou) distribue et commercialise des marques appartenant à un concurrent. Dans d'autres pays, un concurrent brasse et (ou) distribue et commercialise une marque appartenant à MCBC. Ces relations favorisent le jeu de la concurrence, puisqu'elles permettent aux brasseurs de proposer plus efficacement aux consommateurs des marques qui, autrement, seraient hors d'atteinte.

Comme ces relations exigent que des employés de MCBC soient en contact avec nos concurrents, ceux qui assument des responsabilités associées à ces relations reçoivent une formation spécialisée sur les lois en matière de concurrence et la communication appropriée avec les partenaires contractuels. De plus, les informations que nous recevons de la part de nos partenaires contractuels sont communiquées uniquement aux employés qui doivent les connaître afin d'accomplir leur travail. Ces restrictions quant à l'échange de renseignements sont tirées des lois sur la concurrence, mais aussi de nos contrats avec nos partenaires.

À moins que vous ayez reçu une telle formation et ayez été expressément autorisé par le service juridique à fournir des renseignements à un concurrent en lien avec l'une de ces ententes contractuelles, continuez d'adhérer aux lignes directrices ci-dessus relativement à la communication avec les concurrents et abstenez-vous de transmettre à des concurrents des renseignements sensibles sur le plan de concurrence.

Les employés de MCBC qui ne contribuent pas à maintenir ces relations peuvent ne pas avoir accès à certains renseignements à propos des activités de distribution et de marketing de MCBC, et vos collègues qui sont autorisés à accéder à ces renseignements peuvent refuser de discuter de certains sujets avec vous. Si vous croyez qu'il vous faut accéder à quelque information qui a été restreinte en lien avec ces relations, cherchez conseil auprès du service juridique. Si vous recevez toute information restreinte à laquelle vous n'avez pas reçu la permission d'accéder, veuillez en informer immédiatement le service juridique.

TRAITER AVEC LES FOURNISSEURS, DISTRIBUTEURS ET CLIENTS

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 8 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Rappelez-vous que les règles portant sur la concurrence régissent aussi les ententes et conventions avec les fournisseurs, distributeurs et clients. C'est pourquoi certaines pratiques d'affaires avec les fournisseurs, distributeurs et clients peuvent enfreindre les lois sur la concurrence.

Consultez le service juridique avant d'entreprendre n'importe laquelle des actions suivantes :

- Établir des arrangements de marché exclusifs (p. ex., des contrats qui exigent qu'une entreprise s'approvisionne exclusivement auprès de MCBC ou vende uniquement à celle-ci) ou refuser de traiter avec un client.
- Accorder des remises ou réductions promotionnelles conditionnelles à l'approvisionnement par un client de l'ensemble ou de la majorité des produits nécessaires auprès de MCBC.
- Grouper ou lier différents produits ou services (p. ex., des contrats stipulant que la personne qui veut acheter tel produit doit aussi se procurer tel autre produit « lié »).
- Fixer des prix de revente obligatoires, minimums ou maximums auprès des revendeurs (distributeurs).
- Il peut être illégal de facturer des prix différents à des clients différents dans certains territoires et selon certaines circonstances. Les employés qui ont le pouvoir de fixer des prix doivent comprendre quelles sont les exigences de la loi dans leur pays, de même que consulter le service juridique sur les pratiques d'établissement des prix.
- Fixer des prix sous le prix coûtant en vue d'éliminer des concurrents qui n'ont pas les ressources nécessaires pour concéder de tels prix durant toute période prolongée.

Approvisionnement

Pour fabriquer ses produits, MCBC doit se procurer divers biens et services. Dans certains cas, nous achetons de grandes quantités de ces produits, ce qui fait de nous un client très important pour nos fournisseurs. En l'occurrence, les fournisseurs peuvent être disposés à concéder à MCBC des prix et d'autres conditions qu'ils ne proposent pas à d'autres clients. Il s'agit là d'un élément normal de l'achat en gros, mais il est possible qu'une entreprise prenne trop d'importance pour ses fournisseurs.

Si une entreprise achète un volume assez important d'un produit, elle peut être en mesure de forcer les fournisseurs à accepter des conditions inéquitables ou néfastes. Cela peut violer les lois antitrust, d'où l'importance de consulter le service juridique lorsque vous envisagez toute entente d'approvisionnement conjointe ou toute autre activité apte à augmenter considérablement le pouvoir d'achat de MCBC.

Relations avec les distributeurs et détaillants

MCBC compte sur des réseaux de distributeurs et de détaillants pour vendre ses bières aux consommateurs. Dans la majorité des cas, ces distributeurs et détaillants sont des entreprises indépendantes et doivent être traités en conséquence.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 9 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Une bière peut être vendue à plusieurs reprises avant de parvenir au consommateur. Il arrive que MCBC vende la bière à un distributeur (ou à un détaillant, selon le pays), que le distributeur la vende à un détaillant et que le détaillant la vende au consommateur. MCBC a le droit de fixer le prix auquel il vend la bière à un distributeur (ou à un détaillant). Toutefois, les lois sur la concurrence limitent les gestes que MCBC peut poser pour exercer une influence sur le prix auquel nos clients directs revendent la bière.

MCBC peut suggérer un prix de revente à ses distributeurs et détaillants, mais les lois sur la concurrence peuvent nous empêcher d'établir des prix minimums ou maximums, de punir les distributeurs et détaillants qui ne respectent pas nos suggestions, de convenir d'une marge bénéficiaire fixe pour un distributeur ou détaillant, ainsi que de fixer le prix payé par les consommateurs. Tout contact allant au-delà de la simple communication sur le prix de revente recommandé, comme des discussions répétées et menées avec insistance quant aux prix de revente réels, remet en question le caractère non exécutoire du prix recommandé et peut être considéré comme l'exercice d'une pression illégale. Si vous envisagez de recommander des prix, vérifiez toujours auprès du service juridique d'abord.

Par ailleurs, faites preuve de prudence lorsque vous vendez le même produit à prix différent à des distributeurs (ou détaillants) distincts dans un marché particulier. Le fait de privilégier un distributeur (ou détaillant) aux dépens d'un autre pourrait constituer une violation des lois sur la concurrence.

Plusieurs distributeurs de MCBC ont établi des territoires exclusifs, ce qui signifie qu'ils ne se livrent pas concurrence entre eux. Dans certains cas, cependant, les distributeurs (ou détaillants) sont concurrents. Les distributeurs n'ont peut-être pas établi de territoires exclusifs ou encore ils rivalisent peut-être pour la vente de produits autres que ceux de MCBC. Si MCBC aide ces distributeurs à coordonner leurs activités, il est possible qu'elle enfreigne les lois sur la concurrence.

En outre, plusieurs des distributeurs (ou détaillants) de MCBC vendent aussi des marques appartenant à des concurrents de MCBC. Le fait de discuter des marques d'un concurrent avec un distributeur peut enfreindre les lois sur la concurrence.

Enfin, même si MCBC n'est pas habituellement directement responsable des activités des détaillants ou des distributeurs, les employés devraient être aptes à remarquer et savoir quand le comportement d'un client contrevient aux lois sur la concurrence. Si vous soupçonnez qu'un détaillant ou distributeur s'adonne à des activités anticoncurrentielles, vous devez le signaler au service juridique.

Vous ne devez pas demander ou proposer à un distributeur ou détaillant de MCBC de s'adonner à quelque agissement susceptible de transgresser les lois sur la concurrence.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 10 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

COMMUNICATION INTERNE

Les autorités qui réglementent la concurrence mettent un important accent sur les propos que tient une entreprise à son propre égard. Il est donc important d'apporter un soin particulier à la rédaction de documents, y compris les courriels. Un large éventail de documents internes sont susceptibles d'être examinés minutieusement au moment d'une enquête sur la concurrence, même ceux que vous pourriez juger confidentiels, comme les courriels, les agendas électroniques, les messages instantanés, les messages vocaux, les journaux, les registres d'appels téléphoniques, les dossiers informatiques, les bases de données électroniques, les carnets de notes personnels, etc. Des mots maladroits peuvent susciter des soupçons autour d'une activité tout à fait légale et servir de preuves au détriment de MCBC. Veuillez donc respecter les directives de rédaction suivantes :

À FAIRE

À ÉVITER

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

<ul style="list-style-type: none"> ✓ N'oubliez pas la nature durable des courriels et autres documents, même lorsque ceux-ci sont « supprimés ». ✓ Jugez s'il est nécessaire de consigner quoi que ce soit par écrit. ✓ En cas de doute sur la sensibilité d'un document, discutez-en avec le service juridique. ✓ Énoncez clairement la source de tout renseignement associé au prix (pour éviter la fausse impression que l'établissement d'un prix est issu de pourparlers avec un concurrent). ✓ Étiquetez de façon appropriée les documents privilégiés et confidentiels. ✓ Conservez uniquement le texte définitif (sauf en cas de mise en suspens pour des raisons juridiques). ✓ Limitez la distribution de copies. ✓ Posez-vous les questions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> ○ Le document serait-il approprié si la signature du président et chef de la direction était requise? ○ Vous sentiriez-vous à l'aise d'en être l'auteur s'il était reproduit à la une des journaux? ○ Souhaiteriez-vous qu'une instance gouvernementale ou un enquêteur le lise? ○ Que ressentiriez-vous si un concurrent le lisait? 	<ul style="list-style-type: none"> X Utiliser des mots qui sous-entendent une intention ou un motif malveillants. X Se servir d'un vocabulaire qui suggère de la « culpabilité » (p. ex., « détruire après lecture », « ne pas reproduire le document »). X Se servir d'énoncés des faits dommageables ou d'exagérations. X Utiliser des conclusions ou opinions défavorables ou compromettantes. X Employer des termes qui suggèrent la puissance ou la domination (p. ex., « prendre d'assaut le marché » ou « nous avons éliminé la concurrence »). X Utiliser un langage qui laisse entendre que vous tentez de façon tacite de comploter avec des concurrents (p. ex., « signaler au marché »). X Se servir d'expressions qui portent à croire à une coordination du marché (p. ex., « contrôle conjoint » ou « seulement suivre le concurrent ABC » ou « le concurrent ABC nous punira si nous offrons trop de remises »). X Parler d'une boisson particulière comme d'un article « à avoir en stock ». X Utiliser des mots agressifs en parlant des concurrents (p. ex., « attaquer », « détruire » ou « éliminer »). X Suggérer qu'un point de vue concerté est répandu dans l'industrie à propos d'une question particulière, comme le niveau de prix ou les initiatives de lancement de nouveaux produits. X S'interroger sur le caractère légal ou non d'une activité.
---	--

Les directives ci-dessus sont tout aussi pertinentes pour les communications par courriel, les messages vocaux, ainsi que les annotations de documents produits par des tiers.

Sollicitez toujours les conseils de votre gestionnaire ou du service juridique en cas de doute quant à la perspective légale. Si vous éprouvez quelque doute que ce soit, cherchez conseil avant d'inscrire quoi que ce soit sur papier.

De plus, certains documents ne sont pas habituellement soumis aux autorités ou aux plaideurs. Par exemple, la correspondance avec les avocats de MCBC et les documents préparés à la demande d'un

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans Page : 12 de 14
--	---

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

avocat sont parfois soustraits à l'obligation de les soumettre aux autorités ou aux plaideurs. En revanche, MCBC peut uniquement soustraire ces documents privilégiés si elle peut les identifier. Lorsque vous communiquez avec des avocats ou préparez du travail pour ceux-ci, assurez-vous d'y inscrire « privilégié et confidentiel », « préparé à la demande du conseiller juridique » ou « correspondance entre avocat et client ».

RAIDS ÉCLAIR ET DEMANDES D'INFORMATION

Plusieurs autorités en matière de concurrence détiennent de vastes pouvoirs d'enquête afin de faire la lumière sur les dérogations possibles aux lois sur la concurrence. Elles peuvent exiger de MCBC ou de ses employés qu'ils produisent des documents, inspecter et copier des documents et poser des questions à propos de ce qu'elles découvrent. Par ailleurs, certaines autorités peuvent se présenter à nos bureaux ou aux domiciles des administrateurs, dirigeants ou d'autres employés de MCBC pour effectuer des inspections. L'on désigne souvent cette intervention « raid éclair ».

Si un raid éclair survient, adhérez aux lignes directrices suivantes :

À FAIRE	À ÉVITER
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Communiquer immédiatement avec le service juridique et les conseillers juridiques externes. 	<ul style="list-style-type: none"> X Tenter, de quelque manière, de cacher ou de détruire quelque document que ce soit.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Coopérer du tout au tout avec les agents et toujours agir avec calme. 	<ul style="list-style-type: none"> X Permettre aux agents de fouiller les dossiers sans supervision.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Conserver une liste de tous les documents copiés et des questions posées par les agents, ainsi que des réponses données. 	<ul style="list-style-type: none"> X Accorder l'accès à des documents légalement privilégiés ou non compris dans la portée de l'inspection, puisque nous ne sommes pas tenus de le faire.

Appliquez ces mêmes principes lorsque vous répondez aux demandes d'information écrites ou téléphoniques d'une autorité. Toutes les demandes de cette nature doivent être redirigées immédiatement vers le service juridique.

Assurez-vous de réviser régulièrement les lignes directrices portant sur les raids éclair qui sont mises à jour par le service juridique de votre unité d'affaires. Communiquez avec le service juridique si vous avez des questions à propos de ces lignes directrices.

QUESTIONS OU SIGNALEMENT :

Si vous avez des questions sur la présente politique, communiquez avec le service juridique de votre région ou consultez l'aide en matière d'éthique et de conformité, sur le site www.ethicspoint.com ou à partir du site intranet de votre unité d'affaires.

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.	Conservation aux fins de revue : 2 ans
	Page : 13 de 14

	Titre de la politique :	Politique mondiale en matière de concurrence
Politique de Molson Coors Brewing Company	Date d'entrée en vigueur / de révision :	11 October 2016

Si vous pensez qu'une violation des lois sur la concurrence pourrait survenir, est en cours ou a eu lieu, veuillez le signaler immédiatement à MCBC comme suit.

- Chef principal, Affaires juridiques, de votre unité d'affaires
- Ligne d'aide sur l'éthique et la conformité : www.ethicspoint.com ou à partir de l'intranet de votre unité d'affaires
- Vice-président mondial, Éthique et conformité, téléphone : 303 927-2383.

MATÉRIEL DE RÉFÉRENCE :

Guides pratiques sur les lois en matière de concurrence propres à chaque pays

Lignes directrices portant sur les raids éclair

La présente politique est aussi offerte dans les langues suivantes (veuillez cocher celles qui s'appliquent) :

- | | | | |
|---------------|-----------|------------|------------|
| ✓ Bulgare | ✓ Chinois | ✓ Croate | ✓ Tchèque |
| ✓ Français | ✓ Hindi | ✓ Hongrois | ✓ Japonais |
| ✓ Monténégrin | ✓ Roumain | ✓ Serbe | ✓ Espagnol |

Confidentiel – Pour usage interne seulement Les politiques sont considérées comme finales quand elles sont affichées sur le site intranet de l'entreprise.

Conservation aux fins de
revue : 2 ans

Page : 14 de 14