



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE	NUMÉRO DE SÉQUENCE
140	30

DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET :  Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale	Page 1 sur 11
SERVICE :  Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE :  VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370	APPROUVÉ :  Judy Reinsdorf

### APPLICABILITÉ

Entreprise.....Oui  
Divisions et filiales américaines à participation majoritaire .....Oui  
Divisions et filiales non américaines à participation majoritaire .....Oui  
Coentreprises et sociétés affiliées consolidées .....Oui  
Coentreprises et sociétés affiliées non consolidées ..... \*\*

**\*\* À la discrétion de la direction de l'entité.**

### INTRODUCTION

Johnson Controls exploitera résolument toutes les opportunités commerciales sur le marché mondial. Néanmoins, ce faisant, Johnson Controls s'est engagé à adopter des pratiques commerciales qui respectent les réglementations antitrust et les lois sur la concurrence loyale (« Lois relatives à la concurrence ») sur tous les sites où nous exerçons nos activités. Les objectifs de la présente politique sont multiples : i) informer les employés de Johnson Controls des obligations fondamentales sous-tendant les lois relatives à la concurrence et de leur devoir de s'y conformer ; ii) définir la responsabilité des divisions Johnson Controls en matière de soutien et de formation des employés concernant les questions de concurrence ; et iii) indiquer aux employés où ils peuvent obtenir de l'aide ou signaler leurs préoccupations en relation avec la conformité aux lois relatives à la concurrence.

### PORTÉE

La présente politique s'applique à tous les directeurs, cadres et employés de Johnson Controls et de ses filiales, sociétés affiliées et divisions, quel que soit leur lieu de constitution juridique, d'agrégation, d'organisation ou leur emplacement géographique, y compris les sociétés apparentées, partenariats et coentreprises dans lesquels Johnson Controls possède une participation majoritaire.



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE	NUMÉRO DE SÉQUENCE
140	30

DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET :  Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale	Page 2 sur 11
SERVICE :  Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE :  VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370	APPROUVÉ :  Judy Reinsdorf

### POLITIQUE ET RESPONSABILITÉS

Tous les employés, partenaires, agents et représentants de Johnson Controls doivent se conformer aux lois relatives à la concurrence. La conduite anticoncurrentielle est un comportement systématiquement répréhensible. Aucun employé de Johnson Controls ne peut enfreindre les lois anti-trust ou les lois relatives à la concurrence, ni autoriser, collaborer à, participer à, faciliter, procéder à, approuver ou tolérer pareille infraction.

Tous les employés sont tenus de signaler immédiatement toute infraction aux lois anti-trust dont ils sont témoins au service juridique, à l'équipe en charge de la conformité ou à la ligne d'assistance Johnson Controls sur les questions d'éthique. Tous les employés de Johnson Controls concernés doivent attester tous les deux ans avoir pris connaissance de la politique en matière de concurrence loyale. Les employés de Johnson Controls doivent demander au service juridique de surveiller toute activité soulevant des doutes vis-à-vis de cette politique, ou susceptible de l'enfreindre. Les employés qui enfreignent cette politique peuvent être passibles de sanctions disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement, et de sanctions pénales telles que des amendes et l'incarcération.

Tous les responsables concernés doivent s'assurer que leurs subalternes direct désignés attestent tous les deux ans avoir lu et compris la présente politique. Les responsables doivent mettre en place des contrôles en interne réduisant le risque ou la capacité des employés Johnson Controls de s'engager dans des conduites anticoncurrentielles et doivent également désigner les nouveaux employés ainsi que les employés en fonction devant suivre une formation sur la concurrence loyale.

Le service juridique doit porter assistance et formuler des recommandations aux employés qui auraient des questions ou des doutes sur n'importe laquelle des conduites sensibles du point de vue de la concurrence expliquées ci-dessous.



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET : Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale
SERVICE : Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE : VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370
	APPROUVÉ : Judy Reinsdorf

### Situations sensibles du point de vue de la concurrence

#### 1. Relations avec les concurrents

Les infractions les plus courantes aux lois relatives à la concurrence concernent les relations avec les concurrents. Les lois relatives à la concurrence interdisent en effet les accords entre concurrents susceptibles de nuire à la libre concurrence et aux consommateurs. Un organisme de réglementation, un juge ou un jury peut déceler l'existence d'un accord entre concurrents sur la base d'un minimum de preuves, telles qu'une discussion occasionnelle entre des employés de sociétés concurrentes, ou l'échange de courriers/courriels au contenu peu clair. Vous devez toujours garder en tête que vos échanges avec des concurrents sont susceptibles d'être mal interprétés.

Les infractions relatives à des relations avec des concurrents qui donnent le plus souvent lieu à des poursuites sont toujours anticoncurrentielles, nécessairement dangereuses pour les consommateurs et constituent, par conséquent, des ententes en soi illicites qui peuvent constituer (1) des accords horizontaux sur les prix, (2) des partages de marchés/clients et manipulations d'appels d'offres ou (3) des boycotts. La définition d'une infraction en soi varie selon les pays et les régions. Certains exemples d'infractions en soi aux lois de la concurrence et d'autres mauvaises conduites anticoncurrentielles figurent ci-dessous. Si vous avez des questions sur le risque que certaines conduites enfreignent les lois de la concurrence, vous devez consulter le service juridique.

#### 2. Accords horizontaux sur les prix

On parle d'« accords horizontaux sur les prix » lorsque des concurrents s'entendent pour fixer directement ou indirectement les prix qu'ils facturent ou sur d'autres conditions ayant un impact sur les prix. La plupart des pays appliquent les pénalités maximales prévues par les lois relatives à la concurrence à l'encontre de pareil comportement, dont de longues peines d'emprisonnement pour les employés concernés, des amendes conséquentes pour Johnson Controls et les personnes concernées,



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
---------------------------	-----------------------------

DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET :  Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale	Page <b>4</b> sur <b>11</b>
SERVICE :  Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE :  VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370	APPROUVÉ :  Judy Reinsdorf

ainsi que d'importants dommages et intérêts en cas de procès civil. Les ententes illicites sur les prix désignent tout accord passé avec un concurrent qui a des répercussions sur les prix, y compris les accords sur des éléments constitutifs d'un prix, les accords sur les modalités de fixation des prix, des remises, des réductions tarifaires, des réponses aux appels d'offres et des conditions de paiement.

### 3. Partage de marchés et manipulation d'appels d'offres

Le partage entre concurrents de marchés, de gammes de produits, d'opportunités commerciales, de sources d'approvisionnement, de secteurs géographiques ou de clients est une activité systématiquement illicite, quelles qu'en soient les répercussions sur la concurrence ou les justifications avancées. Des concurrents peuvent, par exemple, s'entendre sur les secteurs géographiques sur lesquels chacun va ou non vendre, ou bien s'entendre sur les clients ou catégories de clients que chacun va ou non démarcher. De la même manière, un accord passé entre des concurrents pour aligner de quelque manière leurs réponses à un appel d'offres est totalement illégal. Cette conduite illicite englobe les accords entre concurrents établissant qui va émettre une offre et/ou les modalités de l'offre formulée par chacun des concurrents. Les infractions en la matière peuvent également être condamnées par de longues peines d'emprisonnement pour les employés concernés, des amendes conséquentes pour Johnson Controls et les personnes concernées, ainsi que d'importants dommages et intérêts en cas de procès civil.

### 4. Boycotts

Deux entreprises (ou plus) qui s'entendent pour refuser de traiter avec une autre société constituent un cas de boycott, et donc une infraction potentielle aux lois de la concurrence. En revanche, une entreprise qui agit seule est normalement en droit de sélectionner les personnes ou les sociétés avec lesquelles traiter.



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET : Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale
SERVICE : Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE : VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370
	APPROUVÉ : Judy Reinsdorf

### 5. Communications illicites avec des concurrents

Les lois relatives à la concurrence répriment normalement également les communications entre deux concurrents qui auraient les mêmes répercussions qu'un accord illicite. Cela peut concerner, par exemple, le partage par des concurrents d'informations commerciales confidentielles qui vont leur permettre d'adapter leur positionnement sur un marché. Les employés de Johnson Controls, par conséquent, ne doivent pas partager avec les concurrents des informations confidentielles relatives aux projets de réponses à des appels d'offres, aux coûts, aux clients, à la capacité de production ou aux investissements planifiés. Inversement, ils peuvent recueillir des informations sur l'activité de leurs concurrents par le biais de sources publiques.

### 6. Communications légitimes avec des concurrents

Les communications avec un concurrent sont acceptables si elles visent un but légitime et qu'elles constituent au final un avantage pour les consommateurs. C'est le cas de celles menées dans le cadre des activités suivantes :

- Représentation au sein d'associations/de groupements professionnels
- Standardisation
- Activités conjointes visant à influencer sur l'action gouvernementale
- Rachat de sociétés et création de coentreprises
- Dispositions prises dans le cadre de travaux en équipe et activités mutuelles de recherche et développement

Les employés de Johnson Controls qui communiquent avec des concurrents dans le cadre de l'une des activités susmentionnées doivent solliciter le service juridique pour s'assurer que les contacts et communications en résultant se limitent strictement aux thèmes concernés, et que les procédures adéquates sont appliquées pour consigner la nature et le champ d'application de ces activités.



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET : Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale
SERVICE : Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE : VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370
	APPROUVÉ : Judy Reinsdorf

Dans la mesure du possible, le service juridique doit être consulté avant toute communication avec les concurrents.

### 7. Position de monopole

Détenir une position de monopole du fait d'un produit supérieur à ceux proposés par la concurrence, d'un sens particulièrement aigu des affaires, ou encore par pur hasard, ne constitue en rien une pratique répréhensible. Les lois relatives à la concurrence condamnent les pratiques mêlant cupidité ou exclusion dans le but d'atteindre ou de conserver une position de monopole ou des parts de marché dominantes. Le concept de « parts dominantes » peut correspondre à bien moins que 100 % des parts d'un marché. Dans certains pays, il peut être défini dès 30 % de parts de marché, et même parfois moins si les autorités constatent qu'un petit nombre d'entreprises détient des parts de marché dominantes par combinaison. Les entreprises détenant de telles parts de marché peuvent donc se voir appliquer des restrictions sur les modalités de distribution et de commercialisation de leurs produits. Les entités de Johnson Controls dont les parts de marchés peuvent être considérées comme dominantes doivent consulter le service juridique avant d'appliquer une nouvelle stratégie commerciale ou marketing.

### 8. Relations avec les clients

Les relations avec des clients peuvent aussi enfreindre les lois relatives à la concurrence. Johnson Controls est, en règle générale, libre de sélectionner ses clients et de leur imposer certaines limitations. Les lois relatives à la concurrence condamnent toutefois les restrictions qui nuisent à la libre concurrence.

### 9. Accords verticaux sur les prix :

Il existe des lois relatives à la concurrence qui limitent la portée des accords passés entre un fabricant et un distributeur ou revendeur, ou entre un distributeur et un détaillant, notamment au niveau du prix de



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET : Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale
SERVICE : Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE : VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370
	APPROUVÉ : Judy Reinsdorf

revente d'un produit. Ces lois n'empêchent normalement pas Johnson Controls de suggérer des prix de revente à ses clients. Conclure un accord avec un client concernant les prix de revente va toutefois à l'encontre de cette politique. Conditionner nos transactions avec un client sur la base du respect par ce dernier de nos recommandations tarifaires ou proposer des mesures incitatives ou encore appliquer des sanctions afin de s'assurer de la bonne application de ces recommandations par les clients va également à l'encontre de cette politique.

### 10. Contraintes non tarifaires :

La plupart des juridictions permettent généralement de définir des contraintes non tarifaires raisonnables pour les clients qui commercialisent des produits Johnson Controls. Celles-là consistent, par exemple, à restreindre l'activité de vente du client à un secteur géographique ou à un groupe de clients précis, ou à exiger du client qu'il propose uniquement des produits Johnson Controls. Deux conditions doivent cependant être réunies pour imposer pareilles contraintes. (1) Il doit y avoir un motif professionnel légitime qui justifie la contrainte ; par exemple, inciter les distributeurs à déployer une stratégie commerciale plus agressive et (2) la restriction ne peut pas résulter d'un accord conclu avec un concurrent ou d'autres distributeurs. Consultez le service juridique avant d'imposer des contraintes non tarifaires à des clients.

De plus, les employés de Johnson Controls ne doivent jamais rencontrer ou communiquer avec plusieurs distributeurs ou détaillants à la fois en vue d'évoquer :

- a) la sélection, le nombre ou la désignation des distributeurs ou détaillants ;
- b) les restrictions géographiques appliquées aux distributeurs ou détaillants ;
- c) les pratiques tarifaires d'un distributeur ou détaillant ;
- d) les grilles tarifaires recommandées aux distributeurs ou détaillants.



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE	NUMÉRO DE SÉQUENCE
140	30

DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET :  Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale	Page <b>8</b> sur <b>11</b>
SERVICE :  Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE :  VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370	APPROUVÉ :  Judy Reinsdorf

Il est important de ne pas s'engager dans ces types de communications car les organismes de réglementation qui veillent à l'application des lois relatives à la concurrence dans le monde pourraient interpréter de telles discussions comme un accord conclu entre un groupe de distributeurs ou détaillants concurrents, organisé par Johnson Controls.

### 11. Dispositions contractuelles

Dans certaines circonstances, les lois relatives à la concurrence condamnent le concept consistant à lier la vente d'un produit à un autre. Par exemple, un accord de ce type peut consister à permettre à un client d'acheter un produit (le « produit liant ») uniquement s'il en achète également un deuxième (le « produit lié »). Les lois relatives à la concurrence visent en pareil cas à éviter que le vendeur ne « force la main » au client en lui vendant un produit attractif (le produit liant) afin de lui vendre par la même occasion un produit moins intéressant (le produit lié). Le client risque alors de se trouver lésé, tout comme les concurrents qui vendent leur propre version du produit lié. L'interdiction de la vente liée s'applique uniquement si : (1) les deux produits sont effectivement distincts ; (2) le vendeur détient des parts de marché substantielles sur l'un des produits, qui lui permettent de « forcer la main » pour l'achat du produit lié. Dans la plupart des pays, les produits dont la vente séparée est difficilement applicable d'un point de vue économique ne sont pas soumis aux réglementations sur la vente liée. Il est généralement permis de proposer des promotions réunissant un produit à prix réduit pour l'achat d'un autre produit, sous réserve que les produits concernés ne soient pas vendus à perte. Les réglementations sur la vente liée varient selon les pays et les régions. Il est indispensable que vous vous assuriez, auprès du service juridique, de la légalité d'un projet de vente liée avant de le mettre en œuvre.





## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

		NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET :  Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale	Page <b>9</b> sur <b>11</b>	
SERVICE :  Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE :  VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370	APPROUVÉ :  Judy Reinsdorf	

### 12. Réciprocité

Certaines lois relatives à la concurrence interdisent à Johnson Controls de conditionner ses achats auprès d'un client au fait que ce dernier effectue lui-même des achats auprès de Johnson Controls. Sous réserve qu'il n'y ait pas de problème de position dominante, Johnson Controls est en droit de décider indépendamment de passer commande auprès d'un client existant ou potentiel, dans le but d'inciter ce dernier à passer commande ultérieurement auprès de Johnson Controls.

### 13. Discrimination des prix néfaste à la concurrence

Certaines lois relatives à la concurrence ne permettent pas aux vendeurs de discriminer différents acheteurs d'un même produit en appliquant une tarification différente, lorsque l'écart de prix constaté est susceptible de nuire à la concurrence ou de constituer une situation de monopole sur un domaine d'activité donné. Les différences de tarification peuvent cependant être tolérées, si les clients concernés ne sont pas en concurrence ou s'il est nécessaire de consentir une baisse de prix à un client afin de s'aligner sur la concurrence. Lorsqu'il justifie une baisse de prix par un « alignement sur la concurrence », l'employé en charge de fixer les prix doit s'assurer que (i) la baisse de prix est limitée aux clients auxquels un concurrent a fait une offre inférieure ; (ii) la baisse de prix est définie en toute bonne foi, c'est-à-dire dans une démarche sincère de repositionnement concurrentiel, reposant sur des faits connus de l'employé en charge de fixer les prix ; (iii) la baisse de prix est consentie uniquement pour la durée nécessaire au repositionnement concurrentiel ; (iv) la baisse de prix ne constitue pas un prix déloyal ni une vente à perte. L'employé en charge de fixer les prix doit documenter les éléments justifiant la baisse de prix. Il ne doit en aucun cas contacter un concurrent pour documenter une baisse de prix. Il est illégal de vérifier la validité d'une baisse de prix en contactant un concurrent.



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE	NUMÉRO DE SÉQUENCE
140	30

DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET :  Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale	Page <b>10</b> sur <b>11</b>
SERVICE :  Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE :  VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370	APPROUVÉ :  Judy Reinsdorf

En sus, il est interdit aux employés de Johnson Controls de proposer à un client des tarifications ou des conditions plus favorables que celles formulées à des clients concurrents achetant des volumes similaires, sans avoir au préalable consulté le service juridique pour s'assurer du caractère légal de pareille tarification discriminatoire.

#### 14. Associations professionnelles, salons professionnels et rencontres auxquels des concurrents sont présents

Il est interdit aux employés d'assister à des rassemblements d'associations professionnelles, à des salons professionnels ou à toute autre rencontre avec des concurrents au cours desquels les sujets suivants sont abordés : (i) prix, politiques tarifaires, changements de prix, ou plans ou intentions de prix ; (ii) conditions générales de vente, y compris les conditions de crédit ou paiement ; (iii) remises à fournir aux clients ; (iv) bénéfices, marges de bénéfice ou coûts ; (v) clients spécifiques ou anticipés (sauf dans le cadre de la présentation et du (vii) soutien des efforts de marketing approuvés par la Société) ; (viii) parts de marché ; (ix) soumissions d'offres, mise en place d'une rotation des soumissions, intention de soumissionner ou clauses de la soumission ; (x) territoires de vente ou marchés ; (xi) activités ou stratégies de vente, de marketing ou promotionnelles ; (xii) plans de rendement global ou de production ; (xiii) pratiques de distribution ; (xiv) plans ou activités de développement de produits ; (xv) informations sur la concurrence ; et (xvi) tout autre sujet en contradiction avec la liberté totale d'action et l'indépendance de Johnson Controls dans la conduite de ses activités.

#### 15. Fusions, acquisitions, coentreprises et autres regroupements d'entreprises

Les lois relatives à la concurrence s'appliquent au regroupement ou à l'intégration d'entreprises, même si les entreprises ne sont pas concurrentes. Les acquisitions ou fusions de taille doivent donner lieu à des demandes auprès des autorités gouvernementales dans de nombreuses juridictions, indifféremment du fait qu'elles puissent ou non avoir un impact sur la concurrence. Les acquisitions, fusions, coentreprises ou autres regroupements d'entreprises qui ne sont pas soumis à des déclarations réglementaires risquent d'être également préoccupants pour les organismes gouvernementaux de



## PROCÉDURES COMPTABLES ET FINANCIÈRES

NUMÉRO DE SÉRIE 140	NUMÉRO DE SÉQUENCE 30
DATE DE PUBLICATION : Février 2014 DATE DE RÉVISION : Novembre 2016 DERNIÈRE RÉVISION : Avril 2017	OBJET : Politique antitrust et en matière de concurrence loyale mondiale
SERVICE : Service juridique	CONTACT AU SEIN DU SERVICE : VP, Chief Ethics & Compliance Officer (VP, Responsable déontologie et conformité) (414) 524-2370
	APPROUVÉ : Judy Reinsdorf

réglementation antitrust ou concurrentielle, et requièrent une approche prudente et structurée. Les employés doivent demander l'assistance du service juridique pour des conseils concernant le comportement à adopter lors de l'évaluation de ces types de transactions. Les employés de Johnson Controls doivent être attentifs à toute intégration prématurée ou « précipitée » et l'éviter lors d'une fusion ou d'une acquisition. Johnson Controls et toute acquisition potentielle doivent demeurer des concurrents tant que la transaction n'a pas obtenu d'approbation réglementaire et que l'affaire n'est pas conclue. Le partage d'informations sur la concurrence lors d'une acquisition, notamment concernant les prix, les offres à venir et les clients, est interdit sans l'examen et l'accord préalables du service juridique.