



DIRECTIVES ET NORMES EN MATIÈRE DE PRINCIPE

CONCURRENCE

Numéro : CO-051

Date de création : 26 août 1993

Date de révision : 6 février 2019

Dernière révision : 29 décembre 2018

Responsable du document : Avocat général

Personne-ressource pour le document : Vice-présidente, Affaires juridiques générales

BUT ET PORTÉE

Les présentes directives et normes en matière de principe (DNP) s'appliquent à Suncor Énergie Inc. et à ses sociétés affiliées partout dans le monde (collectivement « Suncor » ou la « Société »). Dans le présent document, le terme « personnel de Suncor » englobe les membres du conseil d'administration, les dirigeants, les employés et les entrepreneurs indépendants (autrefois désignés travailleurs contractuels) de Suncor. Tout le personnel de Suncor doit se conformer à ces DNP.

Suncor a foi en un système de concurrence saine et sans entrave. Les lois applicables qui ont pour but de régir les échanges commerciaux ainsi que de préserver et de promouvoir la concurrence (« lois sur la concurrence ») sont conçues pour protéger l'efficacité de l'économie et notre système de libre entreprise. La conformité aux lois sur la concurrence constitue un élément essentiel d'une citoyenneté responsable de tous les pays où Suncor mène des affaires. Les lois sur la concurrence doivent être observées et soutenues, non seulement parce que c'est la loi, mais aussi parce que Suncor croit fermement aux principes de concurrence qu'elles défendent.

Les présentes DNP sont assujetties au Code des normes de pratiques commerciales et programme de conformité de Suncor et en font partie.

NORMES

Dans le cadre de ses activités commerciales, Suncor doit a) éviter toutes les pratiques et activités qui contreviennent à une quelconque disposition des lois sur la concurrence dans les pays où elle mène des activités et b) soutenir et promouvoir le maintien d'une économie concurrentielle.

Suncor doit exercer une concurrence équitable et éviter les pratiques non alignées sur les pratiques commerciales éthiques, notamment les pratiques empreintes de fraude, de tromperie, de mauvaise foi ou de coercition. (Veuillez également consulter les **DNP Relations commerciales et Prévention des paiements irréguliers.**)

Tout signe de comportements allant à l'encontre des lois sur la concurrence fera immédiatement l'objet d'une enquête exhaustive. Outre sa responsabilité engagée en vertu des lois en vigueur en matière de concurrence applicables, une personne ne respectant pas les présentes DNP s'expose à des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au congédiement immédiat.

Suncor est active dans différents territoires. Il est important de demander conseil aux Affaires juridiques de votre unité commerciale si vous avez des questions concernant les lois sur la concurrence, car elles pourraient s'appliquer à des situations commerciales réelles ou envisagées, ou à des plans d'action auxquels vous participez. Le personnel de Suncor exerçant des activités commerciales au Canada est tenu d'observer les dispositions de l'annexe A; le personnel de Suncor exerçant des activités commerciales aux États-Unis est tenu d'observer les dispositions de l'annexe B. Le personnel de Suncor exerçant des activités commerciales au sein de l'Union européenne est tenu d'observer les dispositions de l'annexe C. Certaines activités commerciales peuvent exiger le respect de lois dans plusieurs territoires, notamment lorsqu'une activité commerciale dans un pays s'étend à un autre pays. Par exemple, les lois sur la concurrence au Canada et aux États-Unis s'appliqueront à l'achat de marchandises à un fabricant des États-Unis en vue de leur utilisation au Canada. En outre, les États-Unis appliqueront leurs lois sur la concurrence à des activités qui se déroulent à l'extérieur de ce pays lorsqu'elles peuvent porter atteinte aux activités commerciales aux États-Unis. Il y a beaucoup de similitudes entre les lois en vigueur dans ces différents territoires. Bien que les principes de base des lois sur la concurrence aient tendance à rester les mêmes, il existe des différences locales et le personnel de Suncor doit s'adresser aux Affaires juridiques s'il a des questions ou des préoccupations.

Enfin, l'annexe D énonce des conseils pratiques destinés à tout le personnel de Suncor exerçant des activités pouvant être assujetties aux lois sur la concurrence. Cependant, vous devez consulter les Affaires juridiques si vous avez des questions précises ou des préoccupations en ce qui concerne les activités qui ont lieu au Canada, aux États-Unis, en Europe ou ailleurs dans le monde ou qui touchent ces territoires.

Suncor participe également avec des concurrents à de nombreuses coentreprises, ce qui comporte des enjeux juridiques complexes et délicats. Il peut également y avoir des problèmes, notamment l'approvisionnement, et il est nécessaire de s'assurer que les activités, y compris les échanges d'information entre les partenaires, ne débordent pas le cadre de la coentreprise. Il convient de demander l'aide des Affaires juridiques pour veiller à ce que les lois sur la concurrence soient respectées.

On s'attend à ce que les superviseurs et les gestionnaires, d'une part, favorisent un environnement de travail conforme aux présentes DNP et, d'autre part, à ce qu'ils aident le personnel de Suncor sous leur supervision à comprendre et à respecter le présent document et à observer le droit en vigueur en matière de concurrence. Le personnel de Suncor est invité à communiquer avec les Affaires juridiques en cas de préoccupation concernant une ligne de conduite envisagée ou des agissements antérieurs. Aucune mesure disciplinaire ne sera prise à l'égard d'un membre du personnel de Suncor qui attire l'attention des Affaires juridiques sur un problème concernant les lois sur la concurrence. Un membre du personnel qui commet sciemment une infraction aux lois sur la concurrence pourrait cependant faire l'objet de mesures disciplinaires appropriées, y compris le congédiement.

EXCEPTIONS

Rien ni personne ne peut faire exception aux présentes normes.

RÉFÉRENCES À DES DOCUMENTS CONNEXES

Énoncé de principes - Pratiques commerciales

DNP – Prévention des paiements irréguliers

DNP - Relations commerciales

Code des normes de pratiques commerciales et programme de conformité

ANNEXE A

CANADA : LOI SUR LA CONCURRENCE

La *Loi sur la concurrence* établit un ensemble de règles qui régissent les pratiques concurrentielles au Canada. Les présentes DNP décrivent quelques-uns des principes essentiels de la *Loi sur la concurrence* en vigueur au Canada, mais ne constitue en aucun cas une étude exhaustive de cette Loi.

De manière générale, la *Loi sur la concurrence* vise à interdire les pratiques et les arrangements commerciaux qui pourraient entraver le fonctionnement d'une économie fondée sur la concurrence. Le texte de loi accorde un pouvoir très large aux tribunaux relativement à l'interprétation et à l'application des dispositions de la loi. Par conséquent, les litiges et les enquêtes découlant de violations alléguées de la *Loi sur la concurrence* peuvent entraîner de longs délais, requérir des membres du personnel de Suncor qu'ils travaillent de nombreuses heures sur le dossier et peuvent entraîner des coûts élevés en honoraires, en préparation d'instance, en amendes ou en pénalités et autrement.

La *Loi sur la concurrence* prend en compte un certain nombre de pratiques pouvant avoir une incidence négative sur la concurrence. La Loi associe ces pratiques à des infractions criminelles ou à des comportements susceptibles d'examen. Les sanctions en cas de violation de ces dispositions varient selon que la conduite est une infraction criminelle ou un comportement susceptible d'examen.

INFRACTIONS CRIMINELLES

La *Loi sur la concurrence* prévoit un certain nombre d'infractions criminelles. On trouve ci-dessous un résumé de ces principales infractions. La *Loi sur la concurrence* peut imposer des amendes ou des peines d'emprisonnement aux personnes reconnues coupables de telles infractions criminelles. De plus, la partie lésée peut entamer une poursuite civile pour tout préjudice subi découlant de la violation des dispositions pénales de la *Loi sur la concurrence* ou d'une ordonnance rendue par le Tribunal de la concurrence ou un autre tribunal en vertu de la Loi.

Complot visant à réduire la concurrence

Il s'agit de la disposition de la loi, au Canada et ailleurs, qui a le plus d'importance et qui est la plus préoccupante pour Suncor et le personnel de Suncor. C'est cette disposition qui comporte le plus de risques pour Suncor et le personnel de Suncor.

La *Loi sur la concurrence* interdit les accords ou les complots entre concurrents ou concurrents potentiels. Pour qu'une telle relation existe, il n'est pas nécessaire de la consigner par écrit et on peut en déduire l'existence en se basant sur le comportement de deux ou de plusieurs personnes.

La condition essentielle de l'infraction est l'existence d'un complot ou d'un accord. Les parties n'ont aucunement besoin de le mettre à exécution. L'infraction est perpétrée par la conclusion d'un accord, même si les parties changent ensuite d'avis et déterminent qu'il n'est pas judicieux de se livrer à un partage des marchés ou à une collusion sur les prix.

La Loi interdit formellement, notamment, les accords ou les arrangements visant à :

- fixer les prix pour la fourniture d'un produit;
- attribuer les marchés pour la fourniture d'un produit; ou
- limiter la production d'un produit pour son approvisionnement.

Par produit, on entend un article ou un service.

Les dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives aux complots figurent parmi celles dont l'application prévue par la loi est la plus rigoureuse; toute personne reconnue coupable d'avoir contrevenu à ces dispositions peut être condamnée à une amende allant jusqu'à 25 millions de dollars – ou plus pour des infractions multiples – et à une peine d'emprisonnement pouvant atteindre 14 ans. Outre des sanctions pénales, toute personne qui a subi des pertes ou des dommages en raison d'une violation des dispositions relatives aux complots de la *Loi sur la concurrence* peut réclamer pour recouvrer toutes les pertes ou les dommages. En outre, toute violation des dispositions relatives aux complots peut entraîner, et généralement entraîne effectivement, des recours collectifs en dommages-intérêts.

Il est relativement facile de comprendre que des agissements comme la fixation des prix, l'attribution des marchés ou des accords pour limiter la production ne devraient pas se produire de façon autonome. Cependant, le problème peut se poser, par exemple, dans le cadre d'une coentreprise tout à fait en règle et légitime. Par conséquent, il faut faire preuve de grande prudence lorsque Suncor traite avec un concurrent, y compris un partenaire de coentreprise ou un membre d'un regroupement d'achats, à quelque titre que ce soit.

Les associations commerciales constituent une autre source de préoccupation. Il faut user de prudence afin qu'aucune entente visant à commettre des actes illégaux ne puisse être supposée entre des membres d'associations commerciales, de sociétés techniques et d'autres organismes semblables, auxquels participent des concurrents. Bien que les associations commerciales exercent des fonctions légitimes et dont le but est bien fondé en droit, le fait de rencontrer des concurrents peut être associé à une occasion de discuter d'information commerciale de nature délicate et de conclure des accords sur les prix, sur l'attribution des marchés ou sur la production. Il est essentiel de demander conseil aux Affaires juridiques de votre unité commerciale pour ces types d'activités.

De toute évidence, ce ne sont pas toutes les ententes conclues entre notre société et des sociétés concurrentes qui réduiraient la concurrence. Le personnel de Suncor doit faire preuve de prudence et, en cas de doute, il ne doit pas hésiter à consulter les Affaires juridiques de son unité commerciale avant de conclure un accord.

De plus, le Commissaire de la concurrence peut également demander une ordonnance du Tribunal de la concurrence interdisant toute entente entre des concurrents et ayant pour effet de réduire la concurrence de façon importante, mais aucune amende ou peine n'est associée à cette disposition. Cette disposition est abordée plus bas.

Truquage des offres

En vertu de la *Loi sur la concurrence*, se livrer à un truquage d'offres constitue également une infraction pénale. L'expression « truquage des offres » s'entend habituellement d'une pratique selon laquelle des entreprises ou des personnes invitées à soumettre une offre pour un contrat s'entendent secrètement (c'est-à-dire à l'insu de la personne faisant l'appel d'offres ou la demande de soumissions), afin de fixer les modalités de l'offre qu'elles présenteront. Cette pratique peut revêtir différentes formes : les conspirateurs peuvent s'entendre sur le prix de l'offre qu'ils soumettront ou établir qu'en contrepartie de faveurs futures l'un d'entre eux ne présentera pas d'offre pour ce contrat ou retirera sa soumission.

De nombreuses activités d'application de la loi ont été réalisées et certaines condamnations se sont traduites par des amendes élevées en vertu de cette disposition.

Publicité trompeuse

En vertu de la *Loi sur la concurrence*, l'auteur d'indications fausses ou trompeuses de manière importante utilisées à des fins de promotion d'un produit ou d'une entreprise pourrait faire l'objet d'une poursuite au criminel et d'un recours en raison d'une pratique commerciale non criminelle susceptible d'examen (dans ce dernier cas, les remèdes possibles comprennent des ordonnances de cessation et d'abstention et des sanctions administratives pécuniaires). De plus, plusieurs autres lois fédérales interdisent le recours à la publicité trompeuse (par exemple, celles qui traitent de l'emballage, de l'étiquetage et des assertions envoyées par courriel ou par d'autres moyens électroniques). Dans certains cas, les lois provinciales sur la protection du consommateur et sur les pratiques commerciales sont aussi pertinentes. Les lois provinciales peuvent comporter des restrictions en matière de publicité et traiter des garanties, de commercialité et d'autres sujets connexes.

La *Loi sur la concurrence* interdit la publicité trompeuse en général; elle dresse ensuite une liste de pratiques qui, respectivement, concernent une condition plus précise de l'infraction générale de publicité trompeuse. La publicité trompeuse est caractérisée par la transmission, aux fins de promotion d'un produit ou d'un intérêt commercial, d'indications ou de déclarations fausses ou trompeuses sur un aspect important. Il n'est pas nécessaire de prouver que la déclaration vise à tromper ou qu'elle a effectivement trompé quelqu'un. Au moment de déterminer s'il y a contravention à cette disposition, le tribunal prend en compte la manière littérale dont la déclaration est formulée, ainsi que l'impression générale qui se dégage de cette formulation. Le consommateur est très sensible à cette impression générale, ce qui rend d'autant plus importantes l'exactitude et la clarté des énoncés, y compris celles des avis de non-responsabilité.

Tous les types de déclarations ou d'indications sont, pour ainsi dire, assujettis à cette disposition sur la publicité trompeuse, notamment les déclarations figurant sur le produit, sur son emballage ou sur son contenant, et les déclarations en ligne ou visibles sur les présentoirs des magasins et autres points de vente.

En plus de prévoir l'infraction générale de publicité trompeuse, la *Loi sur la concurrence* interdit d'autres activités, notamment :

Déclarations et garanties relatives au rendement, essais et témoignages : Une déclaration portant sur le rendement, l'efficacité ou la durée utile d'un produit dans la mesure où celles-ci sont prouvées par un essai suffisant et approprié. Cependant, il est interdit de faire

des déclarations de garantie si celles-ci sont trompeuses de manière importante ou s'il n'y a aucun espoir raisonnable qu'elles se réaliseront. Une indication selon laquelle un essai suffisant et approprié a été effectué à l'appui d'une indication de rendement, d'efficacité ou de durée utile d'un produit doit être fondée sur des données contrôlées, factuelles, pertinentes par rapport aux déclarations et obtenues préalablement à celles-ci. Il est possible de présenter des témoignages à propos d'un produit ou d'un service à la condition qu'ils soient autorisés et non déformés et qu'ils transmettent les résultats habituels auxquels un consommateur peut s'attendre en utilisant le produit ou le service en question.

Double étiquetage et vente au-dessus du prix annoncé : Si un produit a deux prix, il faut le vendre au prix le plus bas. De plus, sauf exceptions, la Loi interdit de vendre un produit à un prix supérieur au prix annoncé.

Prix annoncé et vente à prix d'appel : La *Loi sur la concurrence* prévoit plusieurs dispositions en ce qui concerne les prix présentés dans les publicités. Il est interdit de faire de la publicité indiquant qu'on offre un produit à un prix d'occasion si on ne peut fournir ce produit à ce prix en quantités raisonnables, eu égard à la nature du marché où on exploite son entreprise, à la nature et à la dimension de l'entreprise qu'on exploite et à la nature de la publicité. Cette disposition n'interdit pas de faire de la publicité sur nos produits offerts à prix d'occasion, mais elle indique que notre entreprise doit détenir une quantité raisonnable de ces produits annoncés en solde pour éviter toute allégation de « vente à prix d'appel ».

Concours publicitaires : En vertu de la Loi, tous les concours publicitaires sont tenus de respecter un certain nombre de critères. Certaines dispositions du *Code criminel*, ainsi que de lois provinciales, s'appliquent également aux concours et aux autres types de promotion. Il est important de faire un examen juridique attentif du règlement d'un concours et le matériel promotionnel connexe étant donné que le non-respect de certaines de ces exigences légales peut constituer une infraction criminelle et peut se traduire par des amendes et des peines d'emprisonnement appréciables.

COMPORTEMENTS SUSCEPTIBLES D'EXAMEN AU CIVIL

La *Loi sur la concurrence* prévoit également que, dans des circonstances très précises, certaines pratiques de distribution peuvent être contestées. Ces dispositions présentent naturellement moins de risques que celles qui concernent des infractions pénales comme le complot, puisqu'elles n'entraînent pas de poursuites au criminel ou de peines criminelles et qu'elles sont peu susceptibles de se traduire par un recours collectif. Cependant, Suncor peut devoir cesser cette pratique et payer des amendes de nature administrative. Ces types de pratiques susceptibles d'examen au civil, notamment le refus de fournir à un acheteur, la vente exclusive, les ventes liées, la limitation du marché, le maintien des prix et les autres types d'accord entre concurrents qui ne constituent pas une infraction criminelle, mais qui peuvent quand même restreindre la concurrence, peuvent faire l'objet d'un examen et, s'il est déterminé qu'elles restreignent la concurrence, une ordonnance en interdisant l'exercice peut être délivrée.

Une ordonnance interdisant la poursuite d'une pratique peut être onéreuse, en particulier si Suncor a consenti un investissement considérable dans une telle pratique. L'abus de position commerciale

dominante (ou monopolisation) constitue également une pratique générale susceptible d'examen. Cette pratique peut être associée à une seule entreprise dominante ou à plusieurs entreprises qui adoptent des façons de faire semblables, ne se livrent pas une concurrence vigoureuse ou agissent de concert d'une façon ou d'une autre, même si elles n'ont conclu aucun accord explicite. Contrairement aux infractions précisées ci-dessus, l'abus de position commerciale dominante peut entraîner des amendes (appelées sanctions administratives pécuniaires) pouvant atteindre 15 millions de dollars.

Bien que ces comportements susceptibles d'examen ne constituent pas une infraction criminelle, le Tribunal de la concurrence peut, après l'audience, les juger suffisamment anticoncurrentiels pour émettre une ordonnance visant à les faire cesser; toute personne violant une telle ordonnance pourrait, dès lors, faire l'objet d'une poursuite. Une récente modification à la *Loi sur la concurrence* permet à des tiers de soumettre une demande au Tribunal (sur autorisation) afin de faire remédier à certains comportements susceptibles d'examen (refus de vendre, exclusivité, ventes liées, limitation du marché et maintien des prix).

Notre entreprise porte une attention particulière aux comportements susceptibles d'examen suivants :

Abus de position commerciale dominante

Il y a abus de position commerciale dominante lorsqu'une entreprise dominante sur un marché, ou un groupe d'entreprise dominant, agit de manière à éliminer, exclure ou soumettre des concurrents ou pour décourager l'arrivée de nouveaux concurrents et, ainsi, empêcher ou diminuer sensiblement la concurrence. Bien qu'il n'existe pas de définition précise de la dominance, lorsque la part de marché d'une entreprise pour un produit donné est supérieure à 35 %, il est possible que cette entreprise soit considérée comme dominante.

La concurrence est neutralisée ou diminuée sensiblement lorsque la pratique adoptée par l'entreprise est susceptible de créer, maintenir ou accroître sa capacité d'exercer une position commerciale dominante (c'est-à-dire relever les prix ou réduire la qualité des services). Une pratique peut aussi empêcher la concurrence en entravant le développement de concurrents éventuels.

Si le Tribunal conclut qu'une pratique anticoncurrentielle empêche ou diminue sensiblement la concurrence, il peut ordonner qu'on cesse cette pratique, imposer des sanctions administratives pécuniaires (pouvant aller jusqu'à 10 millions de dollars pour une première infraction et jusqu'à 15 millions de dollars pour les infractions suivantes) ou, dans des cas extrêmes, prendre d'autres mesures comme obliger à donner accès des ressources ou réseaux limités.

Ententes entre concurrents (article 90.1)

Cet article de la *Loi sur la concurrence* permet au Tribunal de rendre des ordonnances d'interdiction à l'égard d'ententes existantes ou proposées entre concurrents ou concurrents éventuels qui sont susceptibles d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans tout marché pertinent.

La concurrence est neutralisée ou diminuée sensiblement lorsque l'entente est susceptible de créer, maintenir ou accroître la capacité des parties à l'entente d'exercer un pouvoir de marché. Par exemple, une entente peut diminuer la concurrence lorsque les parties à l'entente sont en mesure de

maintenir des prix plus élevés que ceux qui prévaudraient autrement. Une entente peut aussi empêcher la concurrence en entravant le développement de concurrents éventuels.

Les dispositions de nature civile sur les ententes peuvent s'appliquer à toutes les formes d'ententes ou d'arrangements entre concurrents, sans égard au degré de formalité. Les formes courantes d'ententes entre concurrents qui peuvent susciter des préoccupations relativement à leur légalité comprennent les ententes de commercialisation, de partage d'information, de recherche et développement, de production conjointe, d'achat conjoint et de non-concurrence.

Maintien des prix

Sont susceptibles de faire l'objet d'une ordonnance en vertu des dispositions portant sur le maintien des prix de la *Loi sur la concurrence*, certaines actions entreprises par un vendeur en vue d'exercer un contrôle sur le prix auquel un acheteur peut se procurer un produit. En vertu de la *Loi sur la concurrence*, faire augmenter ou empêcher de réduire le prix auquel toute personne fournit ou offre de fournir ou annonce un produit ou fixer un prix minimal de revente à l'égard d'un produit constitue un comportement susceptible d'examen, si la pratique a une incidence négative sur la concurrence. On peut contrevenir à la loi en concluant des ententes, ou en proférant des menaces, en faisant des promesses ou en employant tout autre moyen semblable pour ce faire.

On peut également avoir un comportement susceptible d'examen en refusant de fournir un produit à une personne ou en agissant de manière discriminatoire à son endroit en raison de son régime de bas prix. Pénaliser un client en refusant de lui fournir un produit ou autrement employer des mesures discriminatoires à son endroit (telles que l'exercice de prix plus élevés) en raison de son régime de bas prix constituerait en outre une infraction. Il n'est pas nécessaire de démontrer que le refus de fournir un produit à un client provient du fait que ce client ne peut revendre le produit à un prix déterminé. Il faut avoir prouvé que les comportements dans cette section ont eu une incidence négative sur la concurrence pour faire l'objet d'une ordonnance.

En vertu de la Loi, suggérer un prix de revente ou un prix de revente minimal est réputé faire monter le prix, sauf si la personne qui suggère le prix indique clairement que nul n'est tenu d'accepter ce prix et que refuser de l'exercer n'entraîne aucune représailles.

À l'élaboration de listes de prix de revente suggérés, l'énoncé suivant, ou un énoncé semblable, doit être formulé :

« Le détaillant n'est aucunement tenu d'accepter ces prix de revente suggérés et peut choisir de vendre au prix qui lui convient. S'il choisit de vendre un produit à un prix autre que celui suggéré, le vendeur ne sera en aucun cas pénalisé dans le cadre de ses relations commerciales avec Suncor ou avec toute autre personne sous le contrôle de Suncor »

Refus de vendre

Il y a refus de vendre lorsqu'une personne ou entreprise ne peut obtenir de fournitures en raison de l'insuffisance de la concurrence. Le client éventuel convient de respecter les conditions de commerce normales et est en mesure de le faire, et le produit est disponible en quantité amplement suffisante. Le refus de vendre a un impact négatif certain sur le client éventuel en plus de nuire à la concurrence.

Dans ce cas, le Tribunal de la concurrence peut ordonner à un ou à plusieurs fournisseurs d'un produit d'accepter ce client dans un délai précis et selon les conditions de commerce habituelles.

Exclusivité

La vente par exclusivité s'entend de la méthode de distribution de produits par laquelle un fournisseur oblige ou incite le client, comme condition à ce qu'il lui fournisse ce produit, à vendre uniquement ou principalement les produits du fournisseur ou à s'abstenir de vendre les produits des concurrents du fournisseur. Une pratique qui peut, dans certains cas, devenir une vente par exclusivité consiste à établir un « contrat d'approvisionnement exclusif » en vertu duquel l'acheteur s'engage à acheter tous les produits dont il a besoin à un fournisseur en particulier.

Pour rendre une ordonnance interdisant ce comportement susceptible d'examen ou contenant toute autre exigence pour rétablir la concurrence, le Tribunal de la concurrence doit parvenir aux conclusions suivantes :

l'exclusivité est pratiquée par un fournisseur important d'un produit ou est très répandue sur le marché;

l'exclusivité aura vraisemblablement pour effet de faire obstacle à l'entrée ou au développement d'une firme sur un marché, ou de faire obstacle au lancement d'un produit sur un marché ou à l'expansion des ventes d'un produit sur un marché, ou aura sur un marché quelque autre effet tendant à exclure;

qu'en conséquence la concurrence est ou sera vraisemblablement réduite sensiblement.

Limitation du marché

La limitation du marché s'entend de la pratique de distribution selon laquelle un fournisseur : (i) exige des détaillants ou distributeurs qu'ils ne vendent les produits qu'à certains types de personnes ou que dans certains secteurs géographiques; (ii) exerce des représailles envers les détaillants ou distributeurs qui vendent les produits à l'extérieur d'un marché déterminé. Il s'agit d'une pratique interdite si la limitation du marché est pratiquée par un important fournisseur d'un produit ou est très répandue à l'égard d'un produit et qu'en conséquence elle réduit ou est susceptible de réduire sensiblement la concurrence à l'égard de ce produit.

Ventes liées

Ventes liées s'entend de toute pratique par laquelle le fournisseur d'un produit oblige ou incite un client, comme condition à ce qu'il lui fournisse ce produit, à acquérir également du fournisseur un quelconque autre produit, ou à s'abstenir d'utiliser un produit qui n'est pas d'une marque offerte par le fournisseur. Tout comme pour l'exclusivité, le Tribunal de la concurrence ne peut émettre une ordonnance à l'égard des ventes liées que si la pratique est exercée par un important fournisseur d'un produit ou est très répandue à l'égard d'un produit dans le marché, qu'elle fait obstacle à l'entrée de nouvelles firmes, de nouveaux produits ou de nouveaux services sur un marché, ou a sur un marché quelque autre effet qui diminue ou est susceptible de diminuer la concurrence sensiblement.

Prix à la livraison

Le Tribunal de la concurrence peut interdire à un fournisseur de se livrer à la pratique de refuser à un client de prendre livraison d'un article en un endroit où le fournisseur effectue la livraison de cet article à d'autres clients aux conditions de commerce accessibles à ces autres clients dont l'entreprise est située à cet endroit. De manière générale, cette disposition vise la pratique par laquelle un fournisseur divise un marché en secteurs géographiques et vend ses produits en fonction de prix à la livraison. Un acheteur se trouvant dans un secteur géographique quelconque pourrait économiser s'il achetait le produit dans un autre secteur et réglait ses propres frais de transport.

Une ordonnance peut être émise à l'égard des prix à la livraison uniquement si cette pratique est exercée par un important fournisseur d'un produit ou est très répandue à l'égard d'un produit dans le marché et que le client se voit refuser un avantage qui lui serait autrement accessible.

ASSOCIATIONS COMMERCIALES ET COENTREPRISES

Certaines activités auxquelles participent des concurrents, notamment les associations commerciales ou les coentreprises, fournissent une occasion d'avoir des communications plus fréquentes entre concurrents. Il est important de se rappeler que les communications établies dans de tels cas peuvent aussi comporter des risques et des conséquences (de nature civile ou criminelle) sur le plan de la concurrence.

Activités d'associations commerciales

Les activités d'associations commerciales sont de nature particulièrement délicate sur le plan des lois antitrust puisque, par définition, les affaires des associations commerciales portent sur les rencontres et la communication entre sociétés concurrentes. La plupart des associations commerciales sollicitent les conseils d'avocats détenant de l'expérience en matière de lois antitrust. Les activités d'une association commerciale exposent à un risque antitrust, non pas dans le cadre des projets officiels de l'association, mais dans le cadre des conversations et des discussions informelles comme celles qui se déroulent hors des paramètres convenus, y compris les discussions qui ont lieu sur le terrain de golf, devant un verre de bière, ou pendant une pause-café.

Comme il est indiqué ci-dessus, sans égard au moment ou à l'endroit de discussion, les membres d'une association commerciale doivent éviter de parler des prix, des modalités de vente et d'autres questions liées à la concurrence. Il importe également de savoir que les activités de normalisation peuvent soulever des préoccupations sur le plan antitrust si les normes servent à infliger un désavantage concurrentiel à une autre entreprise. Avant de participer à des activités de normalisation, veuillez consulter la direction et les Affaires juridiques de votre unité commerciale.

Si, lors d'une réunion de l'association commerciale ou autre occasion, un concurrent tente de discuter avec vous d'un sujet inapproprié, vous devez immédiatement et catégoriquement indiquer que vous ne participerez pas à la discussion, puis mettre fin à cette discussion.

Coentreprises

Suncor participe à des coentreprises avec des sociétés concurrentes, notamment dans le cadre de présentation d'offres et de projets de recherche et développement conjoints. Vous ne pouvez mener ce type d'activité sans en avoir préalablement et grandement discuté avec la direction et avec les Affaires juridiques de votre unité commerciale.

ANNEXE B

ÉTATS-UNIS : LOIS ANTITRUST FÉDÉRALES ET LOIS ANTITRUST DES ÉTATS

Les lois antitrust fédérales et les lois antitrust des États en vigueur aux États-Unis prévoient un ensemble de règles complexes pour régir les pratiques concurrentielles exercées aux États-Unis. Les présentes DNP décrivent quelques-uns des principes essentiels des lois antitrust fédérales et des lois antitrust des États en vigueur aux États-Unis, mais ne constituent en aucun cas une étude exhaustive de ces lois.

De manière générale, les lois antitrust visent à interdire les pratiques et les arrangements commerciaux qui pourraient entraver le fonctionnement d'une économie concurrentielle. Le texte de loi accorde un pouvoir très large aux tribunaux et organismes d'application de la loi relativement à l'interprétation et à l'application des dispositions de la loi. Par conséquent, les litiges et les enquêtes découlant de violations alléguées des lois antitrust fédérales et des lois antitrust des États peuvent entraîner de longs délais, requérir du personnel de Suncor qu'ils travaillent de nombreuses heures sur le dossier et peuvent entraîner des coûts élevés en honoraires, en préparation d'instance, en amendes, en pénalités et autrement.

A. LOIS ANTITRUST FÉDÉRALES ET LOIS ANTITRUST DES ÉTATS EN VIGUEUR AUX ÉTATS-UNIS

Lois fédérales Il existe quatre principales lois antitrust fédérales aux États-Unis.

La Sherman Antitrust Act interdit 1) les actions concertées, sous forme d'ententes ou de complots, qui restreignent considérablement le commerce et 2) le comportement unilatéral par lequel une entreprise adopte un comportement anticoncurrentiel visant à créer ou à favoriser un monopole à l'égard d'un produit ou d'un service, ou qui menace de le faire, comme il est indiqué à la section D (Monopoles) ci-après.

La Clayton Act interdit « l'exclusivité » ou les arrangements « restrictifs » qui réduisent sensiblement la concurrence. L'article 7 de la Clayton Act interdit les fusions ou les acquisitions pouvant sensiblement réduire la concurrence dans un marché.

De manière générale, la Robinson-Patman interdit au vendeur d'exercer des prix différents à l'égard de clients situés dans un lieu similaire, ou de favoriser un client plutôt qu'un autre en ce qui a trait aux services ou aux ristournes.

La Federal Trade Commission Act interdit les moyens de concurrence injustes et les actes ou pratiques injustes ou déloyales. Cette loi est mise en application par la Federal Trade Commission.

Lois des États

Le Colorado a aussi adopté une loi antitrust qui se fonde sur la Sherman Act (*The Colorado Antitrust Act of 1992*).

Le Colorado a également adopté une loi sur les pratiques injustes composée de deux principaux articles (*Unfair Practices Act*). En vertu du premier article, de manière générale, commet une infraction quiconque nuit à un concurrent ou l'élimine en exerçant une discrimination par le prix à

l'endroit de clients situés dans des quartiers différents ou dans des secteurs géographiques différents, sauf si la différence de prix est justifiée en raison de facteurs de coût et de concurrence. Une deuxième disposition interdit expressément la vente d'un produit à un prix inférieur à son coût total moyen dans le but de nuire à un concurrent ou de l'éliminer.

En outre, le Colorado a adopté une loi sur la protection du consommateur qui interdit un grand nombre de pratiques commerciales injustes ou déloyales (*Colorado Consumer Protection Act*).

La plupart des autres États dans lesquels la société mène ses activités ont adopté des lois semblables.

Sanctions au criminel

Contrevenir à la Sherman Act constitue un acte délictueux grave pour lequel une personne peut se voir imposer une peine d'emprisonnement maximale de dix ans (la période moyenne d'emprisonnement pour fixation des prix aux États-Unis dépasse maintenant 30 mois) et une amende pouvant atteindre 1 million de dollars US; une société est, quant à elle, passible d'une amende pouvant atteindre 100 millions de dollars US (ou plus, dans certaines circonstances). Les poursuites pour acte délictueux grave ne sont habituellement intentées qu'en cas de violation évidente de la loi, notamment en cas de concertation sur les prix et de stratagèmes visant à truquer les offres. Le département de la Justice des États-Unis est également autorisé à intenter une action pouvant donner lieu à des amendes et à des injonctions.

La violation de la loi du Colorado constitue un acte délictueux grave de catégorie 5, et est passible d'amendes et d'une peine d'emprisonnement.

Recours de droit privé en dommages-intérêts

Les personnes de droit privé peuvent intenter une action en vertu des lois fédérales et des lois de l'État afin d'obtenir réparation sous forme de mesure injonctive et de dommages-intérêts triplés; il est également possible d'obtenir réparation pour les frais juridiques engagés en vertu de la loi fédérale. Les recours collectifs sont très fréquents.

Interdictions relatives à l'octroi des contrats du gouvernement

Une entreprise qui contrevient à une loi antitrust de l'État ou à une loi antitrust fédérale peut se voir interdite de passer des contrats avec le gouvernement si l'infraction qu'elle a commise est liée à la présentation d'offres au gouvernement.

RELATIONS AVEC LES CONCURRENTS

Les lois antitrust les plus significatives sont peut-être les lois des États et les lois fédérales en vertu desquelles commet un acte illégal quiconque passe un contrat ou complotte en vue de restreindre le commerce. Les lois commandent l'existence d'une action concertée : soit un accord ou une entente conclue entre sociétés. Cependant, cela ne signifie pas que l'existence d'un contrat formel ou d'une entente explicite doive être prouvée. Il suffit de démontrer qu'il y a entente tacite. Par exemple, si, dans le cadre d'une réunion d'une association commerciale, les membres discutent de sujets comme les prix et les produits à offrir, le tribunal ou le jury peut conclure à un complot à partir des

communications établies entre ces concurrents et à partir de leurs agissements subséquents.

Pour ces raisons, le personnel de Suncor devrait éviter de communiquer avec des concurrents, sauf si les circonstances permettent de clairement établir qu'il y a communication à des fins légitimes. Les discussions ne doivent en aucun cas porter sur les prix, les modalités de vente (y compris le crédit), les renseignements relatifs aux coûts, ou sur tout autre sujet lié à la commercialisation et à la vente de produits concurrents. Le personnel de Suncor doit solliciter les conseils des Affaires juridiques de son unité commerciale s'il participe à des associations commerciales ou industrielles auxquelles participent également des sociétés concurrentes.

Ceci ne signifie pas pour autant que toute prise de contact avec les sociétés concurrentes soit inappropriée. Certaines activités pratiquées par les associations commerciales sont parfaitement convenables, de même que les transactions avec des sociétés concurrentes qui sont également clientes ou fournisseurs. Les discussions doivent, dans le cas d'une transaction, se limiter aux modalités de cette transaction ou, dans le cas d'une activité d'une association commerciale, porter sur un sujet approprié, tel qu'il est indiqué ci-dessous.

Concertation sur les prix et truquage d'offres

Il y a concertation sur les prix lorsqu'une quelconque d'entente ayant une incidence directe ou indirecte sur le prix d'un produit ou d'un service est conclue entre deux sociétés concurrentes ou plus. Se concerter sur les prix est illégal, et constitue une infraction criminelle, que les entreprises se soient entendues ou non sur un prix précis, sur une augmentation de prix ou sur un barème de prix.

Sont considérées concertations sur les prix les ententes ayant une incidence sur le prix conclues à l'égard des sujets suivants :

- Ententes visant l'utilisation d'une formule pour calculer les prix;
- Ententes visant l'utilisation d'un prix de départ commun pour les négociations;
- Truquage d'offres, y compris les ententes visant à soumettre des offres de faveur ou à partager les travaux entre soumissionnaires;
- Ententes visant à éliminer les rabais ou à établir le même barème dégressif;
- Ententes visant à établir des modalités de crédit standard;
- Ententes sur le prix d'achat de matières premières;
- Ententes sur les modalités ou les frais de livraison; et
- Ententes sur les dates d'entrée en vigueur de changements prix.

Bien entendu, les forces normales de la concurrence exigent que les entreprises surveillent les prix de leurs concurrents. Mais, afin d'éviter toute apparence de collusion, les sociétés concurrentes devraient s'abstenir d'échanger des données sur les prix ou d'autres renseignements de nature

délicate sur le plan de la concurrence, sauf dans le cas, évidemment, de transactions d'achat ou de vente entre sociétés concurrentes.

Il est illégal de se livrer à un truquage d'offres, puisqu'il s'agit d'une forme de concertation sur les prix. L'expression « truquage des offres » s'entend habituellement d'une pratique selon laquelle des entreprises ou des personnes invitées à soumettre une offre pour un contrat s'entendent afin de fixer les modalités de l'offre qu'elles présenteront. Cette pratique peut revêtir différentes formes : les conspirateurs peuvent s'entendre sur le prix de l'offre qu'ils soumettront ou établir qu'en contrepartie de faveurs futures l'un d'entre eux ne présentera pas d'offre pour ce contrat.

Cependant, la Loi n'interdit pas la « présentation d'offres par une coentreprise » si le processus sert à remplir des conditions préalables à la concurrence, par exemple en rendant possible une offre qu'aucun des associés de la coentreprise ne pourrait présenter seul. De la même façon, avec le consentement du vendeur, les offres conjointes pour des achats au volume peuvent favoriser la concurrence en abaissant les coûts. En raison des risques concernant les mesures antitrust, cependant, assurez-vous de consulter les Affaires juridiques avant de discuter d'offre conjointe ou de tout autre arrangement de coentreprise avec un concurrent.

En dernier lieu, il faut savoir qu'il est parfaitement convenable et légitime pour la société d'avoir recours, de manière unilatérale, à des prix ou à quelque autre modalité ou condition de vente analogues à ceux de ces concurrents.

Division des territoires, répartition des clients ou limitation de la production

Il est illégal de conclure une entente entre sociétés concurrentes dans le but de diviser les marchés ou de limiter la production. Deux sociétés concurrentes ne peuvent convenir que l'une se chargera de vendre ses produits ou services dans la partie sud d'un secteur métropolitain et que la seconde se chargera de la partie nord; ou que l'une s'abstiendra de présenter une offre à un entrepreneur si la seconde refuse de vendre ses produits ou services à un autre entrepreneur.

Boycottage collectif ou refus concerté de vendre

Il est généralement illégal que des sociétés concurrentes s'entendent pour ne pas entretenir de relation commerciale avec une autre entreprise. Les ententes visant un refus de vendre à des détaillants se livrant au cassage de prix et les ententes visant un refus d'acheter d'un fournisseur s'il ne réduit pas ses prix sont des exemples de boycottages collectifs potentiellement illégaux.

Activités d'une association commerciale

Les activités d'associations commerciales sont de nature particulièrement délicate sur le plan des lois antitrust puisque, par définition, les affaires des associations commerciales portent sur les rencontres et la communication entre sociétés concurrentes. La plupart des associations commerciales sollicitent les conseils d'avocats détenant de l'expérience en matière de lois antitrust. Les activités d'une association commerciale exposent à un risque antitrust, non pas dans le cadre des projets officiels de l'association, mais dans le cadre des conversations et des discussions informelles comme celles qui se déroulent hors des paramètres convenus, y compris les discussions qui ont lieu sur le terrain de golf, devant un verre de bière, ou pendant une pause-café.

Comme il est indiqué ci-dessus, sans égard au moment ou à l'endroit de discussion, les membres d'une association commerciale doivent éviter de parler des prix, des modalités de vente et d'autres questions liées à la concurrence. Il importe également de savoir que les activités de normalisation peuvent soulever des préoccupations sur le plan antitrust si les normes servent à infliger un désavantage concurrentiel à une autre entreprise. Avant de participer à des activités de normalisation, veuillez consulter la direction et les Affaires juridiques de votre unité commerciale. Si, lors d'une réunion de l'association commerciale ou autre occasion, un concurrent tente de discuter avec vous d'un sujet inapproprié, vous devez immédiatement et catégoriquement indiquer que vous ne participerez pas à la discussion, puis mettre fin à cette discussion.

Coentreprises

Suncor participe à des coentreprises avec des sociétés concurrentes, notamment dans le cadre de présentation d'offres et de projets de recherche et développement conjoints. Vous ne pouvez mener ce type d'activité sans en avoir préalablement et grandement discuté avec la direction et avec les Affaires juridiques de votre unité commerciale.

RELATIONS AVEC LES CLIENTS

Restrictions relatives au prix de revente

Un fournisseur peut commettre une infraction s'il impose un prix de revente à ses clients. Il y a maintien du prix de revente ou restriction verticale en matière de prix lorsqu'un fournisseur et un client s'entendent sur le prix auquel le client revendra le produit. À cet égard, la loi est complexe. Aucun effort ne doit être déployé en vue d'établir le prix auquel les clients revendront le produit sans en avoir préalablement et grandement discuté avec la direction et avec les Affaires juridiques de votre unité commerciale.

Restrictions relatives au territoire et au client

Imposer des restrictions à nos clients afin qu'ils s'abstiennent de vendre notre produit dans un secteur géographique particulier ou à certains clients ou classes de clients particulières peut soulever des problèmes en matière de loi antitrust. La légitimité de tels arrangements est fonction de diverses questions complexes. Une fois de plus, vous devez discuter avec la direction et avec les Affaires juridiques de votre unité commerciale avant d'imposer des restrictions à l'égard des territoires et des clients.

Fin d'une relation d'affaires avec un client

Bien que notre société soit libre de choisir ses clients et ses fournisseurs, elle se doit de le faire en toute indépendance. Une entente ou un accord traitant de l'établissement ou non de relations commerciales avec un tiers peut constituer un complot illégal visant à réduire la concurrence. Par exemple, si après en avoir discuté avec d'autres distributeurs, Suncor décide de ne pas vendre un produit à un distributeur ayant la réputation de casser les prix, d'aucuns peuvent prétendre que la décision de ne pas entretenir de relation d'affaires avec ce distributeur provient d'une entente conclue avec d'autres distributeurs. Ainsi, nous ne devrions pas aborder ces sujets avec nos concurrents. Opposer une défense à une poursuite coûte cher, même si cette défense est fondée. Il importe de prendre des décisions de façon indépendante sur nos relations avec les clients, surtout si nous

choisissons de ne pas leur vendre nos produits, afin de réduire le risque de litige.

Exclusivité et arrangements restrictifs

L'exclusivité peut entraîner des problèmes en matière de loi antitrust si la décision de vendre par exclusivité à un client exige de celui-ci qu'il s'abstienne de vendre des produits concurrents. Il y a arrangements restrictifs lorsqu'une entreprise accepte de vendre un produit à un client à la condition que celui-ci achète également un autre produit ou service.

Avant d'adopter une proposition d'exclusivité ou d'arrangement restrictif, vous devez en discuter avec la direction et avec les Affaires juridiques de votre unité commerciale.

Discrimination par le prix et prix inférieur au coût

Les lois antitrust fédérales et les lois antitrust des États interdisent l'exercice de prix différents à l'endroit d'acheteurs concurrents, sauf si certaines conditions sont respectées. Essentiellement, il peut être justifiable d'afficher un écart de prix s'il faut faire face à un régime de concurrence. Si, de bonne foi, la société croit nécessaire de réduire le prix afin d'offrir un prix analogue à celui présenté par une société concurrente, l'établissement de prix différents, dans ce cas, est généralement légitime. De manière similaire, le prix réduit est légitime si l'écart de prix se justifie par une économie de coûts démontrable à l'égard des ventes au client privilégié.

Les dispositions de la loi relatives à la discrimination par le prix s'appliquent également aux ristournes promotionnelles ou aux services, lesquels doivent être offerts à des sociétés qui se livrent concurrence selon des modalités équivalentes et proportionnelles. Les lois relatives à la discrimination par le prix sont complexes, c'est pourquoi vous devriez consulter la direction et les Affaires juridiques de votre unité commerciale lorsqu'un régime de concurrence ne peut clairement justifier un écart de prix.

De plus, en vertu de la loi sur les pratiques déloyales en vigueur au Colorado, il est interdit de vendre à un prix inférieur au coût « dans le but de nuire à un concurrent ou à éliminer la concurrence ». En vertu de la loi en vigueur au Colorado, la définition du mot « coût » comprend le coût des matières premières, le coût en main-d'œuvre et tous les coûts indirects, ce qui, essentiellement, signifie le coût **total** moyen. La loi antitrust de l'État est potentiellement plus restrictive que la loi antitrust fédérale. Comme il est indiqué ci-dessous, de manière générale, la loi fédérale interdit l'exercice d'un prix inférieur à celui du coût, uniquement si le vendeur fixe un prix en deçà du coût variable moyen et si le vendeur, en raison de la position dominante qu'il occupe dans le marché, a la capacité de compenser ses pertes en augmentant ultérieurement ses prix.

De nombreux autres États ont également adopté des lois similaires en matière de discrimination par le prix et de pratiques déloyales.

MONOPOLES

Comme il a été indiqué précédemment, les dispositions des lois antitrust fédérales et des lois antitrust des États s'appliquent également aux entreprises agissant seules, mais occupant une position dominante dans le marché. En résumé, certains types de comportements sont parfaitement légitimes dans le cas d'entreprises détenant une petite part du marché, mais présentent des risques

antitrust importants dans le cas d'une entreprise occupant une position dominante dans le marché.

Suncor a le privilège d'occuper une position de force dans le marché en ce qui concerne certains de ses secteurs d'activités. Dans les marchés où elle domine, Suncor doit éviter d'user de tactiques concurrentielles qui pourraient avoir l'apparence de vouloir éliminer les concurrents ou les concurrents potentiels, ou de vouloir leur nuire. Ce type de comportement comprend la vente à prix abusif qui s'entend habituellement de la vente d'un produit ou service à un prix inférieur à son coût variable moyen. Néanmoins, eu égard aux lois antitrust des États possiblement plus restrictives, vous ne devez jamais vendre nos produits à un prix inférieur au coût **total** moyen, sans autorisation préalable de la direction. Le refus de traiter avec des concurrents seulement pour les empêcher d'obtenir un service ou une matière première critique peut créer des problèmes de monopole.

En fait, une bonne règle heuristique consiste à ne poser aucune action concurrentielle que des considérations d'ordre commercial, telles que la concurrence basée sur le prix, sur le service et sur la qualité, essentiellement, ne pourraient justifier. En d'autres termes, si la pratique ne vise qu'à nuire à un concurrent ou à l'exclure plutôt que d'apporter des retombées favorables pour Suncor et ses clients, elle peut être la source de problèmes.

CONCURRENCE DÉLOYALE

Les lois fédérales et les lois des États interdisent les « moyens de concurrence injustes » ou les pratiques déloyales. Évidemment, chaque personne compose sa propre interprétation de ce qui est injuste ou déloyal. Quoi qu'il en soit, il faut éviter d'avoir recours aux pratiques suivantes, car elles soulèvent des questions :

- Corruption d'entreprise;
- Actes de coercition à l'égard de clients, de concurrents ou de fournisseurs;
- Offre d'avantages particuliers aux clients qui acceptent de ne pas acheter les gammes de produits concurrents;
- Acquisition de secrets commerciaux par des moyens injustes;
- Établissement de comparaisons trompeuses ou fausses avec les concurrents ou avec leurs produits;
- Déclarations fausses sur le prix ou sur la qualité d'un produit concurrent;
- Commercialisation trompeuse d'un produit par la copie de publicités ou de marques de commerce associées au produit d'une autre entreprise.

ANNEXE C

LOIS ANTITRUST DE L'UNION EUROPÉENNE

Les lois sur la concurrence de l'Union européenne prévoient un ensemble de règles complexes pour régir les pratiques concurrentielles exercées dans l'Union européenne. Les présentes DNP décrivent quelques-uns des principes essentiels des lois sur la concurrence de l'Union européenne, mais ne constituent en aucun cas une étude exhaustive de ces lois.

De manière générale, les lois sur la concurrence visent à interdire les pratiques et les arrangements commerciaux qui pourraient entraver le fonctionnement d'une économie concurrentielle. Le texte de loi accorde un pouvoir très large aux tribunaux et organismes d'application de la loi relativement à l'interprétation et à l'application des dispositions de la loi. Par conséquent, les litiges et les enquêtes découlant de violations alléguées des lois sur la concurrence de l'Union européenne peuvent entraîner de longs délais, requérir du personnel de Suncor qu'ils travaillent de nombreuses heures sur le dossier et peuvent entraîner des coûts élevés en honoraires, en préparation d'instance, en amendes, en pénalités et autrement.

A. RÈGLES

1. Aperçu.

Les règles sur la concurrence de l'Union européenne (UE) visent toute entité qui a des activités commerciales sur le territoire de l'UE puisqu'elles s'appliquent directement à toutes les entreprises actives dans les pays de l'UE et en Islande, au Lichtenstein et en Norvège.

Les règles sur la concurrence de l'Union européenne (UE) sont énoncées aux articles 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (le « Traité »).

L'article 101 du Traité interdit les accords et arrangements anticoncurrentiels entre entreprises qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'UE. En général, tout arrangement interdit en vertu de l'article 101 est automatiquement nul dans le cadre du droit européen.

L'article 102 du Traité interdit le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun. Outre certaines actions précisées à l'article 82(2), peut être considérée comme abusive toute pratique adoptée par une entreprise dominante qui fausse sensiblement le jeu de la concurrence ou a pour effet d'exploiter les clients dans le marché en question.

2. Application.

Le commissaire européen responsable de la concurrence, de concert avec les autorités nationales responsables de la concurrence, veillent à l'application directe des règles sur la concurrence de l'UE, soit les articles 101-109 du Traité. Au sein de la Commission européenne, c'est la direction générale (DG) de la concurrence qui assume principalement ces pouvoirs d'exécution directe.

3. Amendes.

Les entreprises dont les agissements commerciaux ne sont pas conformes aux règles sur la concurrence de l'UE peuvent se voir imposer des amendes très élevées (jusqu'à 10 % de leur chiffre d'affaires mondial) en plus de subir des conséquences négatives. En plus de porter atteinte à la réputation de l'entreprise, les infractions aux règles européennes sur la concurrence peuvent être punies sévèrement par des amendes, des ordonnances d'interdiction et des peines d'emprisonnement. Des amendes peuvent être imposées même dans les cas où la pratique interdite n'a pas vraiment atteint le but visé.

En plus d'imposer des amendes aux entreprises, plusieurs États membres prévoient des sanctions pour les personnes impliquées. Dans certains pays, la loi prévoit même des peines d'emprisonnement pour les personnes impliquées dans des infractions générales aux lois sur la concurrence et (ou) certaines infractions prédéfinies (comme le truquage d'offres). Ces sanctions peuvent être appliquées individuellement ou cumulativement en plus des sanctions pécuniaires. Le personnel de Suncor qui agit illégalement peut ainsi faire face à des peines d'emprisonnement dans certains États membres.

B. ARTICLE 101

Les contacts anticoncurrentiels entre entreprises qui, indépendamment de leur forme, peuvent fausser le jeu de la concurrence sont interdits. Ces contacts peuvent prendre différentes formes et n'ont pas à être officiellement acceptés par les entreprises en question au moyen d'un accord. Même des arrangements officieux entre représentants d'entreprises peuvent être considérés comme illégaux.

Les exemples les plus probants de contacts anticoncurrentiels entre entreprises sont la fixation des prix, le partage du marché ou la répartition de la clientèle et la limitation de la production. Le truquage des offres, bien qu'il ne soit pas précisé dans le texte, est inclus dans la portée de l'article 101. De par leur nature, chacune de ces pratiques est considérée comme une restriction claire de la concurrence.

Les échanges privés entre entreprises concurrentes à propos d'information individualisée sur les prix et les quantités projetés peuvent aussi constituer une restriction claire de la concurrence.

Globalement, tout échange d'information confidentielle et stratégique entre concurrents peut susciter des préoccupations sur la concurrence. Sont inclus tous les types de renseignements qui réduisent l'incertitude stratégique sur le marché, par exemple les renseignements sur les coûts de production, les listes de clients, le taux de rotation des stocks, le chiffre d'affaires, les capacités, la qualité, les plans de marketing, etc. De plus, même la diffusion unilatérale d'information stratégique par une entreprise par la poste, le courrier électronique, des appels téléphoniques ou dans le cadre de réunions avec des concurrents peut constituer un problème.

Les accords entre différents niveaux de distribution – appelés accords verticaux – comme ceux visant la limitation du marché, les ventes liées, l'exclusivité et le maintien des prix, pour ne nommer que les plus courants, sont en général traités plus sévèrement en Europe qu'en Amérique du Nord. Il est

recommandé de consulter les Affaires juridiques avant de conclure de tels accords applicables en Europe.

C. ARTICLE 102

Les entreprises jouissent d'une position dominante lorsqu'elles accaparent une grande proportion des ventes sur un marché donné. Suncor profite d'une position enviable dans certains territoires du marché européen et, par conséquent, doit prendre soin d'éviter les agissements qui pourraient être considérés comme abusifs. La Société ne doit pas agir de manière à ce que les concurrents ne puissent lui livrer une concurrence efficace ou de façon à les éliminer du marché.

Voici des exemples de pratiques abusives de la part d'une entreprise dominante : établir des prix déraisonnablement élevés qui peuvent permettre d'exploiter les clients, établir des prix déraisonnablement bas qui peuvent permettre d'éliminer des concurrents du marché, traiter ses clients différemment de façon injustifiée et imposer des conditions de vente injustifiées (exclusivité ou contraintes logistiques) à des partenaires commerciaux.

ANNEXE D

CONSEILS PRATIQUES

Considérations sur la concurrence

Pratiquez-vous ou pensez-vous pratiquer l'une des activités suivantes? Si c'est le cas, vous devez bien saisir la portée des lois antitrust et des lois sur la concurrence déloyale. CES RECOMMANDATIONS NE CONSTITUENT PAS DES AVIS JURIDIQUES. VOUS DEVEZ CONSULTER LES AFFAIRES JURIDIQUES DE VOTRE UNITÉ COMMERCIALE AVANT D'ALLER DE L'AVANT.

- Concurrence : Comptez-vous rencontrer l'un de vos concurrents? Travaillez-vous avec eux dans le cadre d'une coentreprise? Communiquez-vous avec vos concurrents par téléphone? Par courriel? Discutez-vous avec vos concurrents dans le cadre des réunions d'une association commerciale? Faites-vous parvenir des catalogues, des listes de prix ou autres choses à vos concurrents?
- Clients : Tentez-vous d'influencer vos clients au sujet des prix qu'ils pratiquent pour la revente de votre produit, ou au sujet des clients ou des secteurs visés par cette revente? Attribuez-vous à vos clients des secteurs exclusifs dans lesquels vendre votre produit?
- Deux produits : Si un client désire acheter un produit, exigez-vous ou attendez-vous de lui qu'il achète un deuxième produit ou service? Rassemblez-vous divers produits dans un emballage afin de ne les vendre que sous cette forme?
- Exclusivité : Exigez-vous ou attendez-vous de vos clients qu'ils n'achètent que de vous?
- Vente réciproque : Attendez-vous ou exigez-vous de vos fournisseurs qu'ils achètent eux-mêmes de vos produits?
- Position de force sur le marché : Détenez-vous une part appréciable du marché ou avez-vous un pouvoir d'achat important sur le marché? Vous arrive-t-il de vendre un produit à un prix inférieur au coût?
- Publicité comparative : Vos publicités font-elles mention de la qualité, de la fiabilité, de la viabilité ou des prix de vos concurrents ou de leurs produits?
- Allégations de produit : Pouvez-vous justifier les allégations utilisées pour la promotion de vos produits?
- Coentreprises : Avez-vous déjà entrepris des activités d'achat conjoint avec des concurrents? Ces activités peuvent avoir des conséquences juridiques complexes et vous devez consulter les Affaires juridiques à ce propos.

Documentation

Il est extrêmement utile de soigneusement documenter les activités concurrentielles de Suncor afin

de pouvoir les justifier de manière suffisante. Bien qu'elle ne puisse légitimer un acte illégal, la documentation justifie une activité et évite qu'on en tire des interprétations et des conclusions inexactes.

En même temps, le recours à des formulations indiscrètes peut donner lieu à des idées fausses et être extrêmement dommageable. Tenez compte des conseils pratiques suivants :

- Prenez en note la source d'information lorsqu'un client vous donne des renseignements sur les prix pratiqués par des concurrents.
- Lorsqu'en raison des forces de la concurrence, vous devez accorder un rabais à client afin d'établir ou de poursuivre une relation d'affaires avec lui, consignez à son dossier une note semblable à celle-ci :

Le [date], j'ai offert à [client] le prix réduit de [\$]. J'ai offert ce prix à [client] parce que j'ai cru qu'il était nécessaire de le faire pour [établir ou poursuivre] une relation d'affaires avec elle. J'ai cru comprendre que [concurrent] avait offert un prix de [\$] à [client], et que nous ne vendrions pas notre produit si nous n'offrions pas le même prix.

- Éviter d'utiliser des mots ou des formulations telles que « veuillez détruire ce document après en avoir fait la lecture » qui pourraient laisser supposer que vous vous sentez coupable de vos actions ou de vos déclarations.
- Éviter les exagérations telles que « ce programme éliminera la concurrence ».
- Ne vous livrez à aucune spéculation quant à la légalité d'un comportement.
- Ne dites pas de vos concurrents qu'ils sont indésirables ou qu'ils agissent de manière contraire à l'éthique. Éviter de dénigrer les pratiques de cassage de prix et ne dites pas des clients que vous avez perdus qu'ils vous ont été « volés ».
- Lorsque vous discutez de prix concurrentiels, ne laissez pas faussement sous-entendre que Suncor ne livre pas une concurrence féroce à ses concurrents ou que les prix de la société sont basés sur autre chose que sa propre appréciation commerciale.
- Ne suggérez pas, au moyen de remarques telles que « pour vous uniquement », que vous offrez un traitement de faveur à un client en particulier ou à une classe de clients particulière.
- Ne dénigrez pas vos concurrents ou leurs produits.
- N'utilisez aucune formulation pouvant laisser sous-entendre que Suncor agit de manière à respecter les conventions ou politiques établies au sein du secteur d'activités au lieu de voir à ses propres intérêts.