

# Code de conduite et d'éthique

## Politique en matière d'anti-trust et de concurrence

ETHICS & LEGAL COMPLIANCE | ISSUED: June 1, 2014 – REVISED: June 16, 2021

Magna affronte la concurrence de façon dynamique, mais juste et privilégie également la concurrence libre et loyale. Nous nous conformerons à toutes les lois sur la concurrence ou lois anti-trust en vigueur sur les territoires sur lesquels nous opérons. La présente politique s'applique à Magna International Inc. et à globalement tous ses Groupes, Départements, coentreprises et autres opérations d'exploitation (ci-après collectivement dénommés « Magna »). La présente politique s'applique également à toutes les personnes qui agissent au nom de Magna, notamment les employés, les dirigeants, les directeurs, les consultants et les mandataires.

### LOIS ANTI-TRUST

Les lois en matière anti-trust (également appelées « lois sur la concurrence ») sont conçues pour préserver et encourager la concurrence commerciale en interdisant les accords, formels ou non, entre concurrents et les pratiques qui restreignent de manière déraisonnable le commerce, comme la fixation des prix et les mesures visant à abuser d'une position dominante sur le marché. Toute violation de ces lois est illégale et va à l'encontre du Code de conduite et d'éthique de Magna.

Les lois sur la concurrence ou anti-trust sont appliquées activement par les autorités nationales et internationales de concurrence, dont un grand nombre d'entre elles collaborent lors des enquêtes et des poursuites. Les violations des lois en matière de concurrence peuvent entraîner i) des amendes très élevées pour Magna ou ses employés, ii) des poursuites judiciaires pour dommages intentées par des tiers, iii) l'emprisonnement des employés et iv) l'annulation de contrats commerciaux et (v) une atteinte à la réputation.

Le respect des lois en matière de concurrence est un domaine extrêmement complexe. Les réglementations diffèrent d'une juridiction à l'autre. Quoi qu'il en soit, lorsque vous n'êtes pas certain d'être conforme aux lois en matière de concurrence, vous devez consulter le conseiller juridique de votre Groupe ou de votre région ou un responsable régional de la conformité avant d'agir.

### ACCORDS ILLICITES

Les accords passés entre concurrents qui restreignent la concurrence sont automatiquement considérés comme illégaux en vertu de la loi en matière de concurrence et ne doivent jamais être conclus. Il s'agit notamment des accords visant à :

- fixer, augmenter, diminuer ou stabiliser les prix de vente ou déterminer des conditions concurrentielles (notamment les formules d'établissement des prix, les ristournes, les restitutions ou les rabais, ainsi que les marges, les commissions et les conditions de crédit) ;
- fixer les salaires ou les conditions de rémunération des employés ou s'empêcher d'embaucher les employés de l'autre
- limiter la production ou réduire la capacité ;
- partager ou répartir les marchés par client ou par territoire ;
- coordonner des appels d'offres ou des soumissions concertées (y compris les accords avec les fournisseurs de niveau tiers inférieur ou magasins d'outils) ; et boycotter des clients ou des fournisseurs.

## VIOLATIONS

Magna ne tolérera aucune infraction aux lois sur la concurrence. Toute violation sera traitée comme une affaire sérieuse et fera l'objet de sanctions disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement.

Si vous avez connaissance d'une personne qui enfreint, ou suspectez celle-ci d'enfreindre, le [Code de conduite et d'éthique de Magna](#) ou la présente politique, vous devez faire part de votre inquiétude à i) votre responsable, ii) un responsable financier du Groupe ou du Département, iii) un conseiller juridique du Groupe ou de la région, iv) un responsable régional de la conformité, v) le VP et Responsable de la conformité et de l'éthique ou (vi) via la ligne d'assistance téléphonique de Magna.

Conformément à sa [Politique anti-représailles](#), Magna interdit toutes représailles envers une personne ayant signalé en toute bonne foi toute infraction au Code de conduite et d'éthique de Magna ou à la présente politique.

## CONSEILS UTILES

### TOUJOURS...

- prendre en considération les éventuelles implications en matière de concurrence de vos actions lorsque vous êtes en contact avec un concurrent. Vous devez toujours consulter un conseiller juridique du Groupe ou de la région ou un responsable régional de la conformité pour vous assurer que vos actes sont conformes à la loi.
- se rappeler que les individus peuvent être tenus pour pénalement responsables d'infractions aux lois en matière de concurrence (et encourir personnellement une amende ou une peine d'emprisonnement).
- se rappeler qu'une large palette de conduites peuvent être interprétées comme un « accord » illégal, y compris le partage d'informations commerciales sensibles avec un concurrent. Pour être illégal, un « accord » ne doit pas être formalisé ou écrit.
- discuter des activités commerciales avec les concurrents uniquement s'il y a un but commercial légitime à agir de la sorte.
- maintenir l'indépendance de jugement de Magna en matière de prix, de marketing ou de vente pour tout produit.
- éviter toute action susceptible de suggérer une coordination ou une collusion inappropriée avec des concurrents.
- obtenir des informations sur le marché d'une façon licite, éthique et respectueuse. Si vous avez connaissance que des informations commerciales sensibles au sujet d'un concurrent ont été partagées par inadvertance (y compris des informations confidentielles et exclusives qu'un autre employé détient au sujet d'un ancien employeur), demandez conseil au conseiller juridique de votre Groupe ou de votre région ou à un responsable régional de la conformité avant d'utiliser ces informations ou d'agir en conséquence de celles-ci.
- lors des négociations commerciales, limiter les informations abordées avec les concurrents ou autres tiers ou divulguées à ceux-ci aux informations strictement nécessaires pour conclure ou évaluer la transaction.
- être conscient que l'affiliation à des associations de l'industrie et la participation à des conférences du secteur de l'industrie présentent des risques en matière de concurrence, car elles rassemblent des concurrents qui vont discuter de questions d'intérêt commun. Soyez très prudent lorsque vous participez à des réunions ou des événements pour éviter le moindre soupçon de communication ou de coordination inappropriée pouvant violer les lois sur la concurrence. Avant de participer à des associations industrielles, vous devez toujours consulter le conseiller juridique du Groupe ou de la région ou un responsable régional de la conformité si vous vous préoccupez de savoir si votre participation soulèvera des questions quant aux lois sur la concurrence.
- savoir que visiter l'établissement d'un concurrent ou inviter un concurrent à visiter ceux de Magna peut entraîner des infractions aux lois en matière de concurrence. Vous devez vous assurer que les personnes impliquées sont sensibles à ces risques et que toutes les précautions appropriées ont été prises pour éviter toute violation. Le conseiller juridique de votre Groupe et de votre région ou un responsable régional de la conformité peut vous aider à prendre les mesures de précaution nécessaires.

- informer immédiatement vos responsables ou le conseiller juridique de votre Groupe ou de votre région ou un responsable régional de la conformité si des violations des lois sur la concurrence se produisent ou si un concurrent partage ou propose des informations sensibles sur le plan de la concurrence. L'absence de réaction de votre part dans ces circonstances peut être considérée comme une participation au comportement inapproprié du concurrent. Cette disposition s'applique à toutes les situations de communication avec un concurrent, y compris pendant une négociation de contrat, une réunion ou une conférence d'associations commerciales de l'industrie ou à un événement public ou caritatif. Si un concurrent aborde un sujet qui, selon vous, est commercialement sensible vous devez :
  - Immédiatement changer de sujet de conversation ;
  - Si le concurrent persiste, mettez un terme à la conversation et préparez rapidement une note détaillée sur l'incident pour que Magna le documente;
  - Si l'évènement se produit pendant une réunion formelle, comme lors d'une réunion d'une association commerciale, quittez la réunion sur-le-champ et demandez à ce que votre départ soit noté sur le procès-verbal ; et
  - Dans tous les cas où une telle discussion a lieu, signalez immédiatement l'incident à votre responsable ou au conseiller juridique de votre Groupe ou de votre région ou à un responsable régional de la conformité.
- garder à l'esprit que Magna peut être victime de violations des lois sur la concurrence par exemple en sa qualité d'acheteur de biens auprès de fournisseurs responsables de violations des lois sur la concurrence. Vous devez consulter le conseiller juridique de votre Groupe ou de votre région ou un responsable régional de la conformité, si vous suspectez Magna d'être victime de mesures anticoncurrentielles.
- éviter les déclarations imprudentes ou inexacts dans toute la communication interne et externe, y compris les courriers électroniques et les SMS, et les documents, discussions et déclarations publiques qui peuvent être mal interprétées par des tiers ou les autorités de la concurrence et les tribunaux. Maintenez toutes les communications dans un cadre professionnel et évitez les tentatives d'humour et l'utilisation d'un langage détendu ou provocant.
- soumettre toutes les demandes des médias concernant toute enquête en matière de concurrence dans laquelle Magna ou une autre société de notre industrie est impliquée au département de Communications et de relations avec les médias de Magna.
- contacter le conseiller juridique de votre Groupe ou de votre région ou un responsable régional de la conformité de Magna ou, si cela vous met plus à l'aise, la ligne d'assistance téléphonique de Magna :
  - Si vous avez connaissance de toute infraction, réelle ou potentielle, aux lois en matière de concurrence commise par vous-même ou un autre employé de Magna ou un tiers ;
  - Si vous recevez une plainte d'un tiers (avec ou sans preuve) que la conduite de Magna, ou la ligne de conduite proposée, enfreint, ou peut enfreindre, les lois en matière de concurrence;
  - Avant de divulguer des informations sensibles sur le plan concurrentiel ou d'entamer une discussion avec un concurrent, lorsque vous vous interrogez sur le caractère approprié et/ou la légalité de telles actions ;
  - Avant de signer un accord avec un client ou fournisseur qui pourrait restreindre la concurrence (p. ex. des accords d'exclusivité, de non-concurrence ou imposant des restrictions sur les régions où les activités peuvent être opérées)
  - Dès qu'une autorité de lutte contre de concurrence entre en contact avec Magna ou avec vous personnellement, et avant d'entreprendre quoi que ce soit, y compris en ce qui concerne des enquêtes en matière de concurrence relatives à un tiers ; et
  - Dès que vous avez des doutes ou des questions concernant les lois en matière de concurrence, et avant d'entreprendre quoi que ce soit.

## NE JAMAIS...

- Prendre contact, de manière directe ou indirecte (par l'intermédiaire de tiers comme des mandataires, des fournisseurs ou des clients) avec un concurrent, en ayant pour but ou effet de s'associer pour restreindre ou atténuer la concurrence.
- S'associer, tenter de s'associer ou établir un accord avec un concurrent ou tout autre tiers, en ayant pour but ou effet de restreindre la concurrence, y compris en :
  - Fixant, augmentant, diminuant ou stabilisant les prix de vente des biens;
  - Fixant d'autres conditions concurrentielles telles que les formules d'établissement des prix, les ristournes,

- les marges, les rabais, les commissions et les conditions de crédit ;
- Limitant la production ou l'expansion, ou en acceptant de réduire ou de limiter la capacité de production ;
- Manipulant une soumission ou en coordonnant illégalement d'une autre manière des soumissions ou appels d'offres ;
- Fixant les salaires, bénéfices ou autres conditions de rémunération des employés ;
- S'empêchant d'embaucher les employés de l'autre
- Répartissant les marchés, les clients, les fournisseurs ou les territoires géographiques ; ou
- En boycottant un client ou un fournisseur quel qu'il soit.
- Communiquer, directement ou indirectement, de quelque manière que ce soit avec un concurrent au sujet d'un des types d'informations sensibles sur le plan concurrentiel suivants, sauf si ces informations sont déjà accessibles au public :
  - des négociations anciennes, actuelles ou futures avec des clients ou des fournisseurs ou des stratégies de négociations générales ;
  - des conditions de transactions anciennes, actuelles ou futures, y compris, mais sans s'y limiter, les prix, formules d'établissement des prix, ristournes, marges, rabais, commissions et conditions de crédit ;
  - des informations sur les coûts
  - capacité, plans, de production et planification des ventes ;
  - des plans stratégiques, y compris des plans marketing, d'acquisition ou de coentreprise ;
  - les niveaux de stocks, la production, les données relatives aux ventes ou les conditions du marché anciens, actuels et futurs ; ou
  - les activités de recherche et développement (R&D) ou autres activités d'innovation.
- Divulguer les plans futurs de Magna aux concurrents, alors qu'un accord peut être conclu si les concurrents entreprennent les mêmes mesures.
- Gêner les autorités de contrôle ou d'inspection pendant une enquête en matière de concurrence (y compris dans le cas où les autorités se présentent sur un site Magna sans s'être annoncées au préalable pour mener un raid éclair ou exécuter un mandat de perquisition). Ne pas fournir aux autorités d'informations fausses ou trompeuses et ne pas dissimuler ou détruire des documents pouvant être pertinents pour toute enquête.

## FOR FURTHER INFORMATION:

Pour plus d'informations ou de conseils, veuillez prendre contact avec un conseiller juridique du groupe ou de la région, un responsable régional de la conformité ou le vice-président de Magna et responsable de l'éthique et de la conformité.

---

Issued:	June 1, 2014
Revised:	June 16, 2021
Next Review:	Q2 2024
Issued By:	Ethics & Legal Compliance
Approved By:	Magna Compliance Council