



**LES VÊTEMENTS DE SPORT GILDAN INC.  
POLITIQUE ANTITRUST ET LIGNES DIRECTRICES DE CONFORMITÉ**

Date de l'adoption par le conseil d'administration : 31 juillet 2015  
Dernière mise à jour : juillet 2020

## **POLITIQUE ANTITRUST**

Les Vêtements de Sport Gildan Inc. et ses filiales (collectivement, « **Gildan** » ou « **Société** ») sont assujettis aux lois antitrust des États-Unis, du Canada et de l'Union européenne ainsi qu'aux lois antitrust locales de tous les pays dans lesquels Gildan exerce des activités (collectivement, « **lois antitrust** »). Comme le prévoit notre Code d'éthique, Gildan a pris l'engagement ferme de se conformer à l'esprit et à la lettre de toutes les lois auxquelles la Société est assujettie, y compris les lois antitrust.

L'objectif de la présente Politique antitrust (« **politique** ») est de réaffirmer l'engagement qu'a pris la Société d'agir avec honnêteté et intégrité sur le marché et de se conformer à toutes les lois antitrust applicables. Les lignes directrices de conformité aux lois antitrust ci-jointes ont pour objectif de donner des directives sur les moyens à prendre pour réaliser les objectifs commerciaux légitimes de Gildan conformément aux lois antitrust. Non seulement la connaissance de ces lois aidera à éviter les violations, elle pourra également aider Gildan à repérer les pratiques anticoncurrentielles auxquelles d'autres sociétés pourraient se livrer.

La présente politique s'applique à l'ensemble des directeurs, dirigeants et employés de Gildan à l'échelle mondiale. Le défaut de se conformer aux lois antitrust applicables est un problème grave qui peut susciter un examen et des poursuites inutiles de la part des responsables de l'application de la loi. Par conséquent, toute violation de la présente politique peut entraîner des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au congédiement.

La présente politique a été rédigée pour se conformer aux lois antitrust des principaux pays dans lesquels Gildan exerce des activités (plus particulièrement au Canada, aux États-Unis et dans l'Union européenne). Cependant, les lois locales applicables dans d'autres pays peuvent diverger, parfois à des égards importants. Par conséquent, si vous croyez que les actions que vous entendez prendre pourraient avoir des répercussions importantes sur le commerce dans un pays donné et qu'elles pourraient être considérées comme étant anticoncurrentielles, vous devez vous adresser au service juridique immédiatement.

### ***Quel est l'objectif des lois antitrust?***

Les lois antitrust visent à empêcher les entreprises et les personnes qu'elles emploient dans une industrie donnée de restreindre la concurrence. Les mesures unilatérales d'une entreprise ou lorsqu'elle agit en coordination avec d'autres peuvent restreindre la concurrence d'une façon qui n'est pas autorisée. La restriction de la concurrence pourrait faire en sorte que les clients paient plus cher des biens ou services de moins bonne valeur.

Plus précisément, les lois antitrust visent à :

- Empêcher la conclusion d'ententes ou d'accords entre des concurrents qui sont susceptibles de limiter la concurrence (c'est-à-dire la fixation des prix, le partage des

clients ou des territoires, l'acceptation de ne pas se « voler » d'employés, le truquage d'offres ou le boycottage de clients ou d'intermédiaires);

- Empêcher la conclusion d'ententes ou d'accords entre des clients et des fournisseurs qui sont susceptibles de limiter la concurrence (c'est-à-dire les restrictions verticales des prix dans la chaîne d'approvisionnement, les contrats d'exclusivité, les contrats d'approvisionnement exclusifs ou les refus de fournir);
- Empêcher les sociétés de prendre certains types de mesures unilatérales qui sont susceptibles de limiter la concurrence (c'est-à-dire l'obtention ou le maintien inéquitable de monopoles, les contrats d'exclusivité, les ventes liées, les pratiques de prix d'éviction ou le refus de vendre); et
- empêcher les fusions, les acquisitions ou les regroupements d'entreprises dans les cas où une telle opération est susceptible de limiter la concurrence. Cela comprend les fusions entre concurrents directs (c.-à-d. les fusions horizontales) ou entre des entreprises qui opèrent à différents niveaux de la chaîne d'approvisionnement (c.-à-d. les fusions verticales).

#### ***Dans quelle mesure les lois antitrust ont-elles des répercussions sur Gildan et sur vous?***

Étant donné l'importance des ventes de Gildan, les lois antitrust sont susceptibles de s'appliquer dans de nombreux aspects de nos affaires, si ce n'est la plupart. Cela comprend les rapports quotidiens avec les clients, les négociations avec des tiers, toute communication avec des concurrents dans le contexte de groupes commerciaux ou d'autres collaborations légitimes, ainsi que la planification et l'exécution de campagnes de marketing. Les employés de Gildan qui interagissent avec des clients et des concurrents et qui participent à bon nombre des autres volets de nos activités doivent être capables de repérer les signes de violations possibles des lois antitrust et savoir à quel moment demander des conseils.

Les lois antitrust sont complexes et ont une grande portée. Gildan peut être exposée à des risques liés aux lois antitrust dans tous les pays où elle vend des produits ou dans lesquels elle exerce des activités qui pourraient avoir une incidence directe ou indirecte sur la concurrence.

Les autorités en matière de concurrence disposent également de pouvoirs considérables. Les autorités en matière de concurrence peuvent obliger la production d'information, interroger des employés et procéder à des fouilles et à des perquisitions. Tous les documents et toutes les communications, qu'il s'agisse de courriels, de messages vocaux, de dossiers papier, de lecteurs de disque dur et de serveurs informatiques (y compris les serveurs infonuagiques) peuvent faire l'objet de fouilles. Même les messages textes sur votre appareil personnel peuvent faire l'objet d'une collecte par les autorités dans le cadre d'une enquête antitrust.

Les violations des lois antitrust peuvent avoir des conséquences d'une portée considérable et dévastatrices sur le plan commercial se traduisant par :

- des pénalités de plusieurs millions de dollars;
- des poursuites judiciaires en dommages-intérêts contre les sociétés et les personnes impliquées;
- des sanctions criminelles pour les sociétés et les personnes impliquées (notamment des peines d'emprisonnement);
- l'invalidité de modalités de contrats ou de contrats dans leur intégralité;
- des sanctions disciplinaires de la part des employeurs;
- de la publicité négative; et
- beaucoup de temps consacré par la direction à la gestion des enquêtes des gouvernements et des poursuites privées.

Habituellement, ces coûts sont de loin supérieurs au gain commercial perçu qui a motivé l'action anticoncurrentielle au départ.

#### *Quels sont vos devoirs en tant qu'employé de Gildan?*

Évitez les comportements anticoncurrentiels de quelque nature qu'ils soient.

Signalez immédiatement tout comportement anticoncurrentiel potentiel, qu'il s'agisse de votre propre comportement ou de celui d'un autre employé ou d'un tiers, et que le comportement soit intentionnel ou involontaire. Les employés ne sont pas exemptés de cette obligation de déclaration parce qu'ils sont des témoins ou parce que le comportement anticoncurrentiel était accidentel. Les employés qui soupçonnent l'existence ou la possibilité d'une violation des lois antitrust doivent cesser immédiatement cette activité et en informer le service juridique.

Les conseillers juridiques internes et externes de Gildan enquêteront rapidement sur tous les signalements crédibles d'inconduite potentielle et décideront de la meilleure façon de procéder en vertu des lois antitrust applicables. Il n'y a aucun avantage à tenter de dissimuler une violation des lois antitrust; la situation ne ferait qu'empirer au fil du temps. Au contraire, Gildan accorde de l'importance au signalement rapide et franc de tout employé qui s'inquiète d'une violation potentielle des lois antitrust et aucun employé qui signale de bonne foi une inconduite potentielle en vertu de la présente Politique ne subira de représailles de quelque nature que ce soit, y compris les menaces ou le harcèlement, le congédiement, la rétrogradation, la suspension ou toute autre forme de discrimination dans les conditions d'emploi.

Il est très important de conserver tous les documents afférents à une violation possible des lois antitrust. N'essayez pas d'éviter le problème en tentant de le résoudre par vous-même. Plus particulièrement :

- Ne détruisez pas de documents ou de communications.
- Ne dissimulez aucun fait.
- Ne demandez pas aux autres de garder le silence et ne faites pas d'arrangement avec eux pour agir ainsi.

Ces actions sont vouées à l'échec et les répercussions découlant d'une tentative de dissimulation d'une violation des lois antitrust pourraient s'avérer plus graves que celles de la violation elle-même. Ne risquez pas de vous faire accuser d'entrave à la justice. Veuillez toujours communiquer immédiatement avec le service juridique.

**En cas de doute, veuillez téléphoner immédiatement à votre service juridique local.**

**Dernière mise à jour : Octobre 2020**

## **LIGNES DIRECTRICES DE CONFORMITÉ AUX LOIS ANTITRUST**

Les lignes directrices de conformité aux lois antitrust qui suivent (« **lignes directrices** ») ont été formulées à l'intention de tous les employés pour servir d'orientation sur la façon d'atteindre les objectifs commerciaux légitimes de Gildan conformément aux lois antitrust. Connaître les lois antitrust vous aidera non seulement à éviter les violations, mais également à reconnaître les pratiques anticoncurrentielles adoptées par d'autres sociétés.

Ces lignes directrices ne constituent pas des conseils juridiques en soi et la lecture de celles-ci ne fera pas en sorte que vous soyez en mesure d'agir en tant que votre propre avocat-conseil. Elles ont pour but de vous aider à éviter les comportements qui pourraient soulever des problèmes antitrust et à déterminer les situations où vous devez consulter le service juridique.

**N'oubliez pas : En cas de doute, veuillez consulter le service juridique. Ce dernier fera tout en son pouvoir pour trouver des moyens pratiques pour atteindre les objectifs d'affaires légitimes de Gildan à l'intérieur des limites d'une concurrence loyale.**

Les lignes directrices sont divisées en quatre catégories. Les voici :

- 1. Situations dans lesquelles vous devez toujours consulter le service juridique**
- 2. Lignes directrices sur les interactions avec les concurrents**
- 3. Lignes directrices sur les interactions avec les clients**
- 4. Lignes directrices sur la gestion de documents**

## 1. SITUATIONS DANS LESQUELLES VOUS DEVEZ TOUJOURS CONSULTER LE SERVICE JURIDIQUE

- **N'ESSAYEZ PAS** d'éviter un problème en le résolvant par vous-même. En particulier, si vous soupçonnez une inconduite potentielle en vertu des lois antitrust :
  - **Ne détruisez pas** de documents critiques.
    - Il s'agit d'une violation en soi, qui peut entraîner des amendes salées.
    - Il est fort possible qu'une autre personne ait stocké ces documents et que les autorités antitrust les découvrent de toute façon.
    - Nos avocats auront besoin de ces documents pour évaluer la situation et élaborer une réponse appropriée.
  - **Ne dissimulez** aucun fait.
    - Il s'agit d'une violation en soi, qui peut entraîner des amendes salées.
    - Il est fort possible qu'une autre personne révèle les faits de toute façon.
  - **Ne demandez pas** aux autres de garder le silence et ne faites pas d'arrangement avec eux pour agir ainsi.
    - Il s'agit d'une violation en soi, qui peut entraîner des amendes salées.
    - Il est fort possible qu'une autre personne parle et révèle l'information de toute façon.
- **NE RÉPONDEZ PAS** aux communications provenant d'une autorité antitrust (c'est-à-dire l'Antitrust Division du ministère de la Justice des États-Unis, la Federal Trade Commission, le bureau du procureur général d'un État, le Bureau de la concurrence du Canada, la Commission européenne ou toute autre agence antitrust). De même, ne répondez pas aux demandes de renseignements des médias ou aux communications des avocats du secteur privé concernant les questions ou les allégations antitrust. Veuillez toujours transférer ces communications immédiatement aux services juridiques, qui s'en occuperont.
- **NE RÉPONDEZ PAS** aux communications provenant d'une autre société ou envoyées en son nom au sujet du comportement de Gildan sur le marché. Plus précisément, ne partagez pas d'information avec une autre entreprise au sujet du comportement ou des plans d'affaires de Gildan. Veuillez toujours transférer ces communications immédiatement aux services juridiques, qui s'en occuperont.
- **NE COMMUNIQUEZ PAS** avec une autre société au sujet de son comportement sur le marché et ne vous plaignez pas du comportement d'une autre société à un tiers.

Les services juridiques vous conseilleront sur les mesures possibles à prendre qui seraient permises en vertu des lois antitrust.

Communiquez avec les services juridiques immédiatement :

- Si vous avez connaissance de l'une des situations susmentionnées (cette obligation s'applique si vous êtes personnellement impliqué ou si vous avez connaissance de la participation d'un autre employé).
- Si vous recevez une communication provenant d'une autorité antitrust (c'est-à-dire l'Antitrust Division du ministère de la Justice des États-Unis, la Federal Trade Commission, le bureau du procureur général d'un État, le Bureau de la concurrence du Canada, la Commission européenne ou toute autre agence antitrust).
- Si vous recevez des communications de la presse ou d'avocats privés qui pourraient être liées à des allégations ou à des questions antitrust.
- Si vous recevez des communications provenant d'une autre société ou envoyées en son nom au sujet du comportement de Gildan sur le marché.

## 2. LIGNES DIRECTRICES SUR LES INTERACTIONS AVEC LES CONCURRENTS

### *Ce que vous devriez savoir*

Les lois antitrust régissent et interdisent toutes les formes d'accords avec des concurrents, notamment :

- tous les accords formels, qu'ils soient conclus par écrit ou verbalement;
- tous les « engagements d'honneur » non contraignants ou toutes les mesures prises par suite d'une entente commune tacite; et
- les accords conclus par voie de communication indirecte (c'est-à-dire par l'entremise d'un intermédiaire, d'un client ou d'une association commerciale ou industrielle);

### et qui ont pour objectif :

- de limiter ou harmoniser les prix (certaines parties de ceux-ci, c.-à-d. les coûts, les marges, les frais ou suppléments connexes, la diminution de la qualité ou de la valeur transmise pour un prix donné, etc.);
- de se répartir ou se partager des clients;
- de se répartir ou se partager des territoires;
- de s'attribuer ou se partager des catégories de produits spécifiques;
- de limiter les extrants;
- d'organiser des boycottages; ou
- d'organiser des truquages d'offres.

L'échange de renseignements sensibles sur le plan de la concurrence (secrets commerciaux ou plans concurrentiels et renseignements) avec des concurrents peut également conduire à une violation des lois antitrust, même si vous ne concluez pas d'entente formelle. Ces échanges sont interdits. Si vous croyez qu'il y a un besoin opérationnel légitime d'échanger de l'information avec des concurrents, consultez le service juridique pour discuter de la justification et, s'il y a lieu, trouver une façon appropriée d'épurer l'information.

- Un échange de renseignements sensibles avec des concurrents pourrait mener à une entente commune et pourrait avoir les mêmes répercussions qu'un accord visant les prix, les clients, les territoires, les catégories de produits, les restrictions à l'égard des extrants, les boycottages et les truquages d'offres.
- De tels échanges pourraient survenir n'importe où, notamment à des réunions formelles (c'est-à-dire dans le cadre de réunions d'associations commerciales ou industrielles), à des événements sociaux (pendant un cocktail tenu à un salon commercial, par exemple),

dans un contexte privé (pendant un souper avec un ancien collègue, par exemple) ou lors d'une rencontre fortuite (dans la rue, par exemple).

- Il n'est pas nécessaire que ces échanges soient enregistrés ou reproduits dans une transcription écrite. D'ailleurs, il n'est même pas nécessaire qu'un échange verbal ait eu lieu. Le simple fait d'avoir reçu de façon passive les renseignements peut être suffisant pour engager une responsabilité.

**Par conséquent, vous devez respecter les lignes directrices qui suivent dans le cadre d'interactions avec des concurrents.**

- **NE CONCLUEZ PAS** d'entente avec un concurrent sur les prix ou d'autres conditions commerciales. Cela comprend les faits indirects liés aux conditions de vente ou de commerce comme :
  - les coûts, les marges, les rabais, les programmes de fidélité;
  - les modalités et les conditions de vente ou d'achat (y compris les modalités de crédit);
  - les dates de modification des prix;
  - les dates ou les autres détails concernant les lancements de produits, la conception de nouveaux produits;
  - les volumes de production ou de vente;
  - les budgets publicitaires, les plans de marketing, les pratiques de distribution ou les relations d'affaires avec des clients.
- **NE FAITES PAS CE QUI SUIT :**
  - avertir à l'avance les concurrents de modifications des prix ou d'autres renseignements sensibles sur le plan commercial;
  - encourager les concurrents à ne pas vendre leurs produits à des prix réduits;
  - tenter de vous assurer qu'une « politique de fixation des prix », une « politique de stabilité des prix » ou un « marché ordonné » est respecté.
- **NE TENTEZ PAS** de conclure des accords avec des concurrents visant la répartition des clients, des marchés géographiques (territoires), des extrants ou des types de produits.
- **NE TENTEZ PAS** de discuter ni conclure d'ententes avec des concurrents au sujet du recrutement ou de l'embauche des employés de l'autre ou des conditions d'emploi (c.-à-d. rémunération, avantages sociaux) dans l'une ou l'autre des entreprises. (c.-à-d. ententes de non-concurrence ou ententes de fixation des salaires qui peuvent être considérés comme limitant la concurrence sur le marché du travail).
- **N'ORGANISEZ PAS** de boycottages de fournisseurs, de distributeurs, de détaillants ou de vendeurs ou ne participez pas à de telles activités.

- **NE SUPPOSEZ PAS** qu'une pratique répandue dans votre marché n'est pas visée par les lois antitrust.
- **NE PARTAGEZ PAS** de renseignements confidentiels ou de nature délicate sur le plan concurrentiel avec vos concurrents portant sur les sujets énumérés précédemment ou sur tout autre sujet de nature délicate qui pourrait être considéré comme un secret commercial.
- **NE VOUS FIEZ PAS** à toute suggestion voulant que le contenu d'une discussion demeurera confidentiel.
- **N'ASSISTEZ PAS** à une réunion avec un concurrent pendant laquelle l'un ou l'autre des sujets de nature délicate sur le plan concurrentiel mentionnés précédemment font ou pourraient faire l'objet de discussions (par exemple des réunions d'associations commerciales ou industrielles). Si ces sujets sont abordés pendant une réunion, annoncez que vous devez quitter la réunion si la discussion se poursuit et quitter la réunion s'il s'avère nécessaire de le faire de façon à attirer l'attention sur le fait que vous quittez (et assurez-vous d'en prendre note). Veuillez en informer immédiatement les services juridiques.
- **NE CONCLUEZ PAS** d'accords commerciaux avec des concurrents, comme des accords de distribution conjointe ou des programmes conjoints de promotion ou de commercialisation, sans approbation explicite du service juridique.
- **N'ACCEPTÉZ PAS** les invitations à rencontrer des concurrents dans des contextes autres que des interactions commerciales ou des rencontres sociales habituelles sans approbation explicite du service juridique.

Le service juridique vous conseillera sur les mesures possibles à prendre qui seraient permises en vertu des lois antitrust.

Communiquez avec le service juridique immédiatement :

- Si vous êtes au courant d'une situation mentionnée ci-dessus ou êtes impliqué dans une telle situation.
- Si vous avez des doutes à savoir si une situation pourrait constituer une violation des lois antitrust;
- Si vous n'avez pas reçu, à l'égard d'une situation relative à la concurrence, de lignes directrices claires, notamment dans les cas suivants :
  - discuter de protection de marques et de contrôle des contrefaçons avec des concurrents;
  - se joindre à des associations commerciales ou industrielles dont sont membres des concurrents;

- conclure certains accords à l'échelle du secteur, comme des codes d'éthique ou l'établissement de normes;
- faire, dire ou écrire quoi que ce soit qui pourrait suggérer que vous avez pour objectif de réduire ou d'éliminer les concurrents ou un concurrent en particulier;
- obtenir de l'information sur des concurrents et leurs activités, comme de l'information sur les prix, auprès de sources autres que les concurrents eux-mêmes ou leurs mandataires.

Veillez noter que les situations susmentionnées pourraient causer de sérieux problèmes en regard des lois antitrust si elles ne sont pas gérées adéquatement. Il est donc nécessaire d'avoir des lignes directrices claires.

### 3. INTERACTIONS AVEC LES CLIENTS

#### *Ce que vous devriez savoir*

À l’instar des accords avec les concurrents, les lois antitrust s’appliquent également aux accords avec les clients. Voici quelques exemples de situations qui pourraient être interdites par les lois antitrust :

- les accords avec les clients visant à répartir les affaires commerciales ou à aligner les prix avec les concurrents de Gildan;
- imposer des restrictions aux clients (comme assujettir à des conditions la vente d’un produit pour l’achat d’un autre produit);
- imposer des restrictions qui limitent la liberté du client d’agir de façon concurrentielle sur le marché de la revente (notamment à l’égard des prix, des territoires et des clients).

Veuillez noter que les dispositions sur les arrangements avec les clients des lois antitrust peuvent varier sensiblement d’un pays à l’autre. Par conséquent, chaque fois que vous rencontrez une situation dans laquelle les relations avec un client peuvent entraîner une limitation de la concurrence, consultez toujours le service juridique.

**Vous devez donc respecter les lignes directrices qui suivent dans le cadre d’interactions avec des clients.**

- **N’OBLIGEZ PAS** un client à acheter un produit pour être capable d’obtenir un autre produit.
- **NE FAITES PAS** obstacle à des arrangements pris par un client avec des concurrents, comme offrir des incitatifs pour faire retirer les produits de concurrents des tablettes ou pour qu’ils soient placés à un endroit où ils sont moins en évidence, ou imposer des restrictions aux clients quant aux promotions ou à la publicité des produits de concurrents.
- **NE REFUSEZ PAS** d’approvisionner un client établi.

**Le service juridique vous conseillera sur les mesures possibles à prendre qui seraient permises en vertu des lois antitrust.**

Communiquez avec le service juridique immédiatement :

- Si vous êtes impliqué dans une situation mentionnée ci-dessus ou si vous en avez connaissance.
- Si vous n'avez pas reçu, à l'égard des situations suivantes, de lignes directrices claires :
  - nommer des distributeurs exclusifs (convenir de ne pas fournir d'autres distributeurs ou de ne pas en nommer d'autres dans un territoire donné);
  - empêcher des clients de fabriquer des produits concurrents ou de conclure des arrangements visant de tels produits ou obliger ces clients à acheter des produits uniquement de Gildan;
  - empêcher des distributeurs de chercher des clients pour les produits de la Société à l'extérieur de leurs territoires ou d'établir une succursale ou un bureau de distribution ou de faire de la publicité ciblée des produits à l'extérieur de leurs territoires;
  - imposer des restrictions à l'égard des sous-distributeurs et d'autres personnes à qui le distributeur peut vendre;
  - imposer des politiques relatives au prix annoncé minimal (PAM) ou au maintien du prix de revente sur les produits de Gildan;
  - appliquer différents prix ou différentes modalités et conditions à différents clients qui se livrent concurrence;
  - offrir des ristournes promotionnelles différentes à différents clients qui se livrent concurrence ou mettre à leur disposition différents services ou différentes installations;
  - fixer les prix en dessous du prix coûtant dans des circonstances autres que des promotions à court terme;
  - recueillir de l'information sur des concurrents auprès de clients. Si vous obtenez la liste de prix d'un concurrent de la part d'un client, veuillez indiquer sur celle-ci de quelle source elle provient; et
  - imposer des restrictions à l'égard de la promotion, de la publicité ou de la présentation des produits des concurrents.

Veillez noter que les situations susmentionnées pourraient causer de sérieux problèmes en regard des lois antitrust si elles ne sont pas gérées adéquatement. Il est donc nécessaire d'avoir des lignes directrices claires.

Rappelez-vous que les lois antitrust ont pour objectifs de favoriser la concurrence et de la protéger. Par conséquent, vous devriez toujours :

- Promouvoir de façon énergique les produits de Gildan en fonction de leurs avantages concurrentiels.
- Traiter tous les clients de manière impartiale et équitable.
- Obliger les clients à vendre les produits de la Société en respectant les marques de commerce appropriées ou en suivant les exigences prévues par celle-ci quant à l'emballage et à la présentation.
- Obliger les distributeurs à faire la promotion des produits de Gildan, par exemple par les moyens suivants :
  - publicité;
  - maintien d'un stock de produits; ou
  - embauche de personnel compétent.
- Offrir des ristournes promotionnelles aux clients qui se livrent concurrence ou mettre à leur disposition des services ou des installations selon des conditions proportionnellement égales.

Ces comportements sont conformes aux lois antitrust et considérés comme des pratiques exemplaires.

#### 4. LIGNES DIRECTRICES SUR LA GESTION DE DOCUMENTS

Dans le cadre d'une enquête et/ou d'un litige visé par les lois antitrust, le gouvernement et les parties privées ont habituellement le droit d'obtenir des copies des documents des dossiers conservés par une société cible. Ils peuvent également obtenir les documents d'autres participants de l'industrie (y compris les clients, les concurrents, les fournisseurs et les groupes sectoriels) qui participent à la conduite ou à la transaction qui fait l'objet de l'enquête ou du litige. Le contenu de ces documents pourrait alors être retenu contre Gildan.

Par conséquent, il est absolument impératif que tous les documents et que toutes les communications que vous produisez dans le cours normal des affaires fassent état, de façon exacte, de l'engagement qu'a pris la Société de se conformer à l'esprit des lois antitrust et que ces documents ne présentent pas sous un faux jour ni ne déforment les réalités du marché. On entend par documents : documents papiers et électroniques, courriels, messages textes, messages vocaux et toutes les formes de communications qui pourraient être visées par une assignation à produire des éléments de preuve dans le cadre d'un litige.

**Par conséquent, vous devez respecter les lignes directrices qui suivent lorsque vous produisez des documents.**

- **NE FAITES PAS** référence directement ou indirectement à un comportement anticoncurrentiel, comme il est mentionné dans l'une ou l'autre des sections des lignes directrices ci-dessus.
- **NE DÉCLAREZ PAS** que Gildan est un joueur dominant sur le marché; ne faites pas de déclarations qui exagèrent la position concurrentielle de Gildan sur n'importe quel marché.
- **NE LAISSEZ PAS** entendre que Gildan préférerait réduire la concurrence, que ce soit au moyen d'ententes, d'ententes contractuelles ou de fusions-acquisitions, plutôt que de faire concurrence au mérite.
- **N'UTILISEZ PAS** de termes vagues ou exagérément désobligeants au sujet des concurrents de Gildan ou des défis auxquels seraient confrontés les nouveaux concurrents ou les concurrents en expansion dans notre industrie.

**Le service juridique vous conseillera sur les mesures possibles à prendre qui seraient permises en vertu des lois antitrust.**

Lorsque vous produisez des documents, rappelez-vous toujours ces pratiques exemplaires :

- Affirmer que Gildan s'engage complètement à jouer le jeu de la concurrence; souligner les avantages d'une concurrence équitable.
- Expliquer la position de la Société sur les questions liées à la politique.
- Promouvoir les produits de Gildan et leur valeur auprès des consommateurs.
- Faire référence à la nature concurrentielle du secteur.
- Faire seulement des affirmations qui peuvent être corroborées à propos des produits des concurrents

**Dernière mise à jour : Octobre 2020**