

MERCK & CO., INC.

Kenilworth, N.J., U.S.A.



CODE DE CONDUITE DES PARTENAIRES COMMERCIAUX DE MERCK

« Nos valeurs et normes » pour partenaires commerciaux

Code de conduite des partenaires commerciaux de Merck [2e édition], décembre 2015

Dans toutes ses activités, Merck s'est engagée à préserver la pérennité et elle a l'intention de mettre en application et de respecter les normes éthiques, sociales et environnementales les plus strictes. Nous reconnaissons que nos partenaires commerciaux jouent un rôle important dans le succès de notre entreprise dans le monde.

Conséquemment, Merck s'efforce de travailler avec des personnes et des entreprises qui s'engagent comme nous à respecter des normes éthiques élevées et qui sont socialement et écologiquement responsables.

Pour donner plus de sens aux normes que nous respectons, Merck a élaboré ce Code de conduite des partenaires commerciaux en s'inspirant des Principes de l'industrie pharmaceutique pour l'initiative de la chaîne logistique pharmaceutique (PSCI), des 10 principes du Pacte mondial des Nations Unies et de *Nos valeurs et de normes*.

TABLE DES MATIÈRES

Attentes	4
Droits de l'homme et droits du travail	6
Emploi librement choisi	6
Travail des enfants et des jeunes	6
Pratiques en matière d'emploi	6
Renseignements fournis aux employés	6
Traitement équitable.....	6
Salaires, avantages sociaux et heures de travail	7
Liberté d'association.....	7
Protection de la vie privée et des renseignements personnels	7
Services sexuels	7
Santé, sécurité et environnement	8
Protection des travailleurs	8
Sûreté des processus	8
Plan d'intervention et réponse en cas d'urgence.....	8
Renseignements sur les matières dangereuses	8
Normes en matière de logement	8
Protection de l'environnement	8
Autorisations environnementales.....	8
Déchets et émissions	8
Déversements et rejets	8
Systèmes de gestion	9
Engagement et responsabilité	9
Obligations légales et exigences des clients	9
Évaluation et gestion du risque.....	9
Documentation	9
Choix des fournisseurs et surveillance	9
Formation et compétence	9
Continuité des affaires	9
Amélioration continue	9
Pratiques éthiques des affaires	10
Intégrité commerciale	10
Concurrence loyale	10
Exactitude des dossiers commerciaux	10
Protection de l'information.....	10
Essais cliniques	10
Bien-être des animaux.....	10
Qualité des produits	10
Approvisionnement responsable en minéraux.....	11
Conformité des échanges commerciaux	11
Conflit d'intérêts	11
Marketing et pratiques promotionnelles	11
Cadeaux, repas et divertissements	11
Collaboration avec des organismes gouvernementaux	11
Identification des préoccupations.....	11
Signalement de préoccupations	12

ATTENTES

Les normes que Merck établit pour la conduite éthique des affaires sont élevées et conformes à la loi. Nous nous attendons à ce que nos partenaires commerciaux fassent preuve du même engagement. Ce code de conduite à l'intention des partenaires commerciaux décrit les principes fondamentaux que doivent respecter les partenaires commerciaux de Merck. Nous tenons compte de ces principes quand nous choisissons nos partenaires commerciaux et nous nous assurons qu'ils les respectent.

LES PARTENAIRES COMMERCIAUX DOIVENT...

- Adhérer entièrement aux principes éthiques et aux pratiques commerciales en ce qui concerne le travail, l'environnement, la santé et la sécurité, et les systèmes de gestion.
- Intégrer et communiquer ces principes et les mettre en application.
- Exercer leurs activités commerciales en toute conformité avec les lois, les règles et les règlements en vigueur.
- Intégrer ces principes avec une approche axée sur l'amélioration continue, qui assure un meilleur rendement à mesure que le temps passe.

POINTS ESSENTIELS

Le terme partenaires commerciaux se rapporte aux personnes ou aux entreprises qui fournissent des services, des matières premières, des ingrédients actifs, des composantes, des produits finis ou d'autres produits à Merck et à ses filiales, sociétés affiliées et divisions.

Ces principes n'ont pas pour objectif de remplacer, annuler ou contredire les obligations légales ou réglementaires en vigueur ni toute obligation contractuelle envers Merck et ses filiales, sociétés affiliées et divisions.

Il revient à chaque partenaire commercial de déterminer comment les principes et les normes décrites dans le Code de conduite des partenaires commerciaux seront respectés. Si les contrats le stipulent, Merck se réserve des droits de vérification et d'inspection en matière de conformité chez ses partenaires commerciaux.

Dans le cadre du processus de sélection de ses partenaires commerciaux, Merck s'assure que ces derniers respectent le présent Code de conduite des partenaires commerciaux en les invitant à remplir un questionnaire d'autoévaluation. Pour obtenir davantage d'assurance à ce sujet, Merck peut aussi procéder à une visite des locaux d'un partenaire éventuel.

D'autres conseils sur la façon de respecter ces exigences se trouvent sur les sites suivants :
<http://pscinitiative.org>
<https://www.unglobalcompact.org>

Chez Merck, nos valeurs et normes ont toujours été à la base de notre réussite. Nous avons la conviction que la société dans son ensemble et les entreprises en particulier sont mieux servies par des comportements et des pratiques commerciales responsables. Les fondements de cette conviction reposent sur le fait qu'une entreprise doit, à tout le moins, exercer ses activités en totale conformité avec les lois, règles et règlements en vigueur. Nous sommes conscients des différences culturelles et des défis associés à l'interprétation et à l'application de ces principes dans le monde, mais nous pensons que ces attentes sont universelles.

Nous croyons au développement de relations fondées sur la confiance et le respect, qui sont mutuellement avantageuses pour nos partenaires commerciaux et nous.

Nous exploitons notre entreprise avec intégrité et nous respectons toutes les lois, règles et règlements en vigueur dans les pays où nous faisons des affaires.

Nous nous efforçons d'avoir un effet positif sur la vie de nos employés, de leur famille et des communautés où nous exerçons nos activités.

Nous nous attendons à ce que les sociétés de notre réseau de partenaires commerciaux fassent de même.

DROITS DE L'HOMME ET DROITS DU TRAVAIL

Nos partenaires commerciaux doivent respecter les droits de l'homme et du travail, et traiter les travailleurs avec dignité et respect.

EMPLOI LIBREMENT CHOISI

Les partenaires commerciaux ne doivent pas :

- i) utiliser une quelconque forme de travail forcé ou involontaire, qu'il s'agisse d'asservissement pour dettes, de travail en milieu carcéral ou de travail obligatoire; ii) pratiquer ou soutenir toute forme d'esclavage ou de traite de personnes. Tout travail doit être volontaire et les travailleurs doivent être libres de quitter leur emploi à tout moment. Aucune restriction déraisonnable ne doit être imposée à la liberté de mouvement des travailleurs.

TRAVAIL DES ENFANTS ET DES JEUNES

Les partenaires commerciaux ne doivent pas faire travailler des enfants. L'emploi de jeunes travailleurs de moins de 18 ans est uniquement autorisé : i) pour des tâches qui ne présentent aucun danger et ii) quand ils ont atteint l'âge légal de travailler ou l'âge auquel ils ne sont plus obligés de fréquenter un établissement scolaire.

PRATIQUES EN MATIÈRE D'EMPLOI

Les partenaires commerciaux ne doivent avoir recours qu'à des recruteurs (agences de recrutement) qui se conforment aux lois du travail de leur localité. Les partenaires et recruteurs agissant pour leur compte ne doivent pas :

- i) empêcher un travailleur d'avoir accès à ses papiers d'identité ou d'immigration, comme son passeport, son permis de travail ou son permis de conduire; ni ii) facturer aux travailleurs des frais de recrutement ou de placement ni exiger des travailleurs qu'ils déposent des montants ou participent à un régime d'épargne (sauf si la loi l'exige). Si Merck l'exige, dans les cas où un partenaire emploie des travailleurs qui ne sont pas des ressortissants du pays dans lequel ils travaillent, le partenaire doit assurer leur voyage de retour au pays (ou payer le coût du voyage de retour) à la fin de la période d'emploi du travailleur.

RENSEIGNEMENTS FOURNIS AUX EMPLOYÉS

Les partenaires commerciaux ne doivent pas recourir à des pratiques de recrutement trompeuses ou frauduleuses et doivent divulguer aux travailleurs tous les renseignements utiles sur les modalités de leur emploi, y compris le salaire et les avantages sociaux, le lieu de travail, les conditions de vie, les coûts de logement et autres frais (si le logement est fourni ou organisé) ainsi que tous autres frais importants à déboursier (le cas échéant). Si la loi l'exige ou si Merck en fait la demande, les partenaires commerciaux doivent signer avec les travailleurs des contrats écrits dans leur langue maternelle et fournissant au moins tous les renseignements exigés par la loi.



TRAITEMENT ÉQUITABLE

Les partenaires commerciaux doivent offrir un milieu de travail sans traitement brutal ni inhumain, sans harcèlement ou abus sexuels, sans sévices corporels, sans coercition physique ou mentale ni injures verbales à l'adresse des travailleurs. Les partenaires doivent également offrir un milieu de travail sans harcèlement ni discrimination. Aucune discrimination fondée sur la race, la couleur de peau, le sexe, l'âge, la religion, la nationalité, les origines, l'appartenance ethnique, une invalidité, l'orientation sexuelle, l'identité sexuelle, l'expression sexuelle, l'information génétique, le statut de citoyen, l'état matrimonial, le statut militaire ou d'ancien combattant ou toute autre caractéristique protégée par les lois en vigueur ne sera tolérée.

DROITS DE L'HOMME ET DROITS DU TRAVAIL

Nos partenaires commerciaux doivent respecter les droits de l'homme et du travail, et traiter les travailleurs avec dignité et respect.



SALAIRES, AVANTAGES SOCIAUX ET HEURES DE TRAVAIL

Les partenaires commerciaux doivent rémunérer les travailleurs conformément aux lois en vigueur, notamment celles sur le salaire minimum, les heures supplémentaires et les avantages sociaux obligatoires. Les partenaires doivent clairement et rapidement informer le travailleur : i) de la base salariale selon laquelle il sera rémunéré; et ii) si des heures supplémentaires sont à prévoir et à quel salaire elles donnent droit.

LIBERTÉ D'ASSOCIATION

Nous encourageons une communication ouverte et un dialogue direct avec les travailleurs (ou leurs représentants syndicaux, le cas échéant) pour résoudre les conflits et les problèmes relatifs à leur rémunération. Les partenaires commerciaux doivent respecter les droits des travailleurs conformément aux lois locales, à s'associer librement, à adhérer ou non à des syndicats, à être représentés et à devenir membres de conseils des travailleurs. Les travailleurs doivent pouvoir parler ouvertement avec la direction de questions relatives à leurs conditions de travail sans crainte de représailles, d'intimidation ou de harcèlement.

PROTECTION DE LA VIE PRIVÉE ET DES RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

Les partenaires commerciaux doivent respecter le droit des personnes à la vie privée et à la protection de leurs renseignements personnels. En tout temps, ils doivent utiliser les renseignements personnels de façon appropriée en tenant compte des besoins commerciaux et les protéger de toute mauvaise utilisation afin d'éviter toute discrimination, stigmatisation ou autres entraves à la réputation, à la dignité personnelle et à l'intégrité physique ainsi que toute fraude, perte financière ou usurpation d'identité.

SERVICES SEXUELS

Les partenaires commerciaux doivent interdire aux travailleurs travaillant pour le compte de Merck ou sur des projets ou produits de Merck de solliciter des services sexuels (par ex., sollicitation de prostituées) dans le cadre des activités organisées par l'entreprise ou l'un de ses partenaires, notamment pendant les réunions avec des collègues internes, des clients ou autres partenaires commerciaux externes.

SANTÉ, SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT

Les partenaires commerciaux doivent offrir un milieu de travail salubre et sécuritaire pour tous.

PROTECTION DES TRAVAILLEURS

Les partenaires commerciaux doivent protéger les travailleurs d'une surexposition aux produits chimiques et biologiques ainsi que de toute tâche physiquement exigeante au travail et dans les logements fournis par l'entreprise.

SÛRETÉ DES PROCESSUS

Les partenaires commerciaux doivent disposer de programmes visant à éviter ou à prévenir tout incident catastrophique qui pourrait être associé à leurs processus ou qui pourrait survenir dans le cadre de leurs activités. Ces programmes doivent tenir compte des risques dans leurs installations.

PLAN D'INTERVENTION ET RÉPONSE EN CAS D'URGENCE

Les partenaires commerciaux doivent identifier et évaluer les situations d'urgence sur le lieu de travail et dans les logements fournis par l'entreprise. Ils doivent aussi réduire autant que possible les répercussions des situations d'urgence grâce à des mesures de prévention et à la mise en place de plans d'urgence et de programmes d'intervention.

RENSEIGNEMENTS SUR LES MATIÈRES DANGEREUSES

Des informations sur les mesures de sécurité à respecter en cas de manipulation de matières dangereuses, y compris des composés pharmaceutiques et les composants intermédiaires des produits pharmaceutiques, doivent être mises à la disposition des travailleurs pour les informer, les former et les protéger de tout danger.

NORMES EN MATIÈRE DE LOGEMENT

Les partenaires commerciaux qui fournissent l'hébergement ou un logement à leurs travailleurs doivent confirmer que les normes locales (du pays) en matière de sécurité et de logement sont respectées.

PROTECTION DE L'ENVIRONNEMENT

Les partenaires commerciaux doivent protéger les ressources naturelles et exercer des activités visant à réduire l'utilisation de l'eau, la consommation d'énergie et les émissions de gaz à effet de serre. Les partenaires commerciaux doivent disposer de systèmes permettant de connaître la quantité d'eau utilisée, d'énergie consommée et de gaz à effet de serre émis dans le cadre de leurs activités.



Les partenaires commerciaux doivent travailler de façon efficace et responsable en matière de protection de l'environnement pour réduire autant que possible tout effet néfaste sur l'environnement. Nous encourageons les partenaires commerciaux à préserver les ressources naturelles, à ne pas utiliser de matières dangereuses quand c'est possible et à prendre des mesures pour réutiliser et recycler les matières.

AUTORISATIONS ENVIRONNEMENTALES

Les partenaires commerciaux doivent se conformer aux règlements en vigueur en matière de protection de l'environnement. Tous les permis, licences, enregistrements et restrictions en matière d'environnement doivent être obtenus et les exigences opérationnelles et de signalement doivent être respectées.

DÉCHETS ET ÉMISSIONS

Les partenaires commerciaux doivent avoir des systèmes en place pour assurer la manipulation, le déplacement, le stockage, le recyclage, la réutilisation et la gestion sécurisés des déchets, des émissions atmosphériques et des déversements d'eaux usées. Les déchets, les eaux usées ou les émissions ayant un effet potentiellement néfaste sur l'environnement ou sur la santé doivent être gérés, contrôlés et traités de façon appropriée avant leur déversement dans l'environnement.

DÉVERSEMENTS ET REJETS

Les partenaires commerciaux doivent disposer de systèmes permettant d'éviter et de limiter les déversements et rejets accidentels dans l'environnement.

SYSTÈMES DE GESTION

Les partenaires commerciaux doivent utiliser des systèmes de gestion qui favorisent l'amélioration continue et le respect des attentes dans le cadre de ces principes.



ENGAGEMENT ET RESPONSABILITÉ

Les partenaires commerciaux doivent faire preuve de leur engagement à respecter les concepts décrits dans ce document en recourant aux ressources qui le permettent.

OBLIGATIONS LÉGALES ET EXIGENCES DES CLIENTS

Les partenaires commerciaux doivent identifier et se conformer aux lois, règlements et normes en vigueur ainsi qu'aux exigences des clients et combler rapidement et de façon responsable toute lacune à cet égard.

ÉVALUATION ET GESTION DU RISQUE

Les partenaires commerciaux doivent mettre des mécanismes en place pour évaluer et gérer les risques dans tous les domaines mentionnés dans ce document.

DOCUMENTATION

Les partenaires commerciaux doivent conserver toute la documentation nécessaire montrant qu'ils se conforment à ces attentes et aux règlements en vigueur.

CHOIX DES FOURNISSEURS ET SURVEILLANCE

Les partenaires commerciaux doivent mettre en application les principes décrits dans ce document au moment de choisir leurs propres partenaires et fournisseurs. Les partenaires commerciaux doivent avoir ou mettre en place des systèmes permettant de vérifier la conformité de leurs fournisseurs et de leurs sous-traitants au présent code de conduite.

FORMATION ET COMPÉTENCE

Les partenaires commerciaux doivent disposer d'un programme de formation fournissant à la direction et aux travailleurs les connaissances et les compétences nécessaires pour répondre aux attentes établies dans ce document. Les partenaires doivent aussi s'assurer que la direction et les travailleurs ont les qualifications, les ressources et l'autorité nécessaires pour répondre à ces attentes.

CONTINUITÉ DES AFFAIRES

Les partenaires commerciaux sont responsables de la conception et de la mise en place de plans de continuité des affaires qui conviennent pour leurs activités connexes à celles de Merck.

AMÉLIORATION CONTINUE

Nous nous attendons à ce que les partenaires commerciaux fassent preuve d'une amélioration continue en établissant des objectifs de rendement, en mettant en place des programmes et en adoptant les mesures correctives nécessaires pour régler les défaillances identifiées lors des évaluations et inspections internes ou externes ainsi que lors des évaluations effectuées par la direction.

PRATIQUES ÉTHIQUES DES AFFAIRES

Les partenaires commerciaux doivent exploiter leur entreprise de façon éthique et agir avec intégrité.

INTÉGRITÉ COMMERCIALE

Les partenaires commerciaux ne doivent pas offrir, payer, réclamer ou accepter quoi que ce soit de valeur, ou en donner l'impression, dans le but d'influencer les décisions ou les mesures prises en fonction des activités de Merck ou d'un gouvernement. Les partenaires commerciaux doivent établir et maintenir des processus et procédures permettant de prévenir et de détecter toute activité frauduleuse.

CONCURRENCE LOYALE

Les partenaires commerciaux doivent exploiter leur entreprise en faisant preuve de concurrence loyale et dynamique, conformément aux lois antitrust en vigueur. Les partenaires doivent mettre en œuvre des pratiques commerciales équitables, notamment en ayant recours à des annonces publicitaires exactes et honnêtes.

EXACTITUDE DES DOSSIERS COMMERCIAUX

Tous les livres et dossiers comptables doivent être conformes aux principes comptables généralement reconnus. Tous les dossiers doivent être complets et précis à tous égards. Les dossiers doivent être lisibles, transparents et refléter les véritables transactions et paiements. Les partenaires n'utiliseront aucun fonds « ne figurant pas dans les livres » ou tout autre type de fonds semblables.

PROTECTION DE L'INFORMATION

Les partenaires commerciaux doivent protéger la propriété intellectuelle et les données confidentielles de Merck, y compris les renseignements personnels recueillis, archivés ou traités pour, par ou auprès de Merck, et prendre les mesures qui s'imposent pour éviter leur perte, leur mauvaise utilisation, leur vol, un accès non autorisé, la divulgation ou la falsification desdits renseignements. Cette mesure comprend la protection contre toute communication non autorisée ou la publication des données recueillies par ou pour le compte de Merck. Sauf sur autorisation expresse de Merck, les partenaires ne doivent pas utiliser la propriété intellectuelle ou les données confidentielles de Merck, ni toute autre information en leur possession et portant sur les activités de Merck.

ESSAIS CLINIQUES

Les partenaires commerciaux participant aux essais cliniques pour le compte de Merck doivent confirmer qu'ils se conforment à toutes les exigences réglementaires en vigueur dans les pays où les essais cliniques sont effectués et où les produits de Merck sont commercialisés, enregistrés et distribués. Les partenaires commerciaux doivent respecter les guides relatifs aux bonnes pratiques cliniques publiés par les organismes réglementaires locaux et nationaux, ainsi que les guides publiés lors de la Conférence internationale sur l'harmonisation - bonnes pratiques cliniques (CIH-BPC). Ils doivent également respecter les principes éthiques qui découlent de la Déclaration d'Helsinki. Les partenaires commerciaux participant à des essais cliniques doivent garantir à Merck l'accès complet aux données relatives aux essais cliniques effectués en sous-traitance.

BIEN-ÊTRE DES ANIMAUX

Les animaux doivent être traités avec respect, et toute douleur et tout stress doivent leur être évités autant que possible. Les tests sur les animaux doivent être effectués après avoir éliminé toute autre solution de remplacement, avec le nombre d'animaux le plus faible possible et en utilisant des méthodes minimisant leurs souffrances. D'autres solutions doivent être choisies si elles sont jugées valables et acceptables sur le plan scientifique par les organismes de réglementation.

QUALITÉ DES PRODUITS

Les partenaires commerciaux qui jouent un rôle dans l'approvisionnement, la fabrication, l'emballage, les essais, l'entreposage et la distribution de matériaux ou de produits pour le compte de Merck doivent s'assurer de respecter les règlements en vigueur en matière de qualité, de bonnes pratiques de fabrication (BPF) et de bonnes pratiques de laboratoire (BPL) dans les marchés où les produits sont enregistrés et distribués. La documentation ou les données relatives aux activités effectuées, y compris et sans s'y limiter toute la documentation relative aux bonnes pratiques de fabrication, doivent être originales, exactes, lisibles, vérifiées, accessibles et protégées de toute manipulation ou perte intentionnelles ou non. Les partenaires commerciaux doivent respecter l'ensemble des exigences en matière d'archivage de dossiers établies par les organismes de réglementation locaux, ainsi que celles dont font l'objet toute entente relative à la qualité signée avec Merck.

PRATIQUES ÉTHIQUES DES AFFAIRES

APPROVISIONNEMENT RESPONSABLE EN MINÉRAUX

Les partenaires commerciaux responsables de la fabrication ou faisant partie de la chaîne d'approvisionnement directe de Merck doivent établir et respecter des processus et procédures garantissant un approvisionnement responsable en minéraux. Les partenaires commerciaux doivent s'engager à éviter d'acheter des minéraux (par ex., étain, tantale, tungstène et or) qui permettent de financer directement ou indirectement des groupes armés ou auxquels sont attribués de graves violations des droits de l'homme. Quand Merck en fait la demande, les partenaires commerciaux doivent lui fournir toutes les données indiquant la source et l'origine des minéraux qu'ils utilisent.

CONFORMITÉ DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

Les partenaires commerciaux doivent se soumettre à tous les contrôles et à toutes les sanctions applicables en matière d'importation et d'exportation, ainsi qu'aux autres lois en matière de conformité commerciale en vigueur dans le ou les pays où ils font des transactions.

CONFLITS D'INTÉRÊTS

Les partenaires commerciaux doivent éviter toute interaction avec un employé de Merck qui pourrait générer un conflit, ou un conflit supposé, entre eux et cet employé agissant dans les meilleurs intérêts de Merck. Les partenaires commerciaux ne doivent pas, par exemple, embaucher ou payer un employé de Merck pendant une opération liant le partenaire commercial et Merck, sauf si un contrat l'y autorise. Si un partenaire ou l'un de ses collaborateurs entretient une relation avec un collaborateur de Merck qui pourrait entraîner un conflit d'intérêts, le partenaire commercial doit en informer Merck.

MARKETING ET PRATIQUES PROMOTIONNELLES

Tout le matériel et toutes les activités de marketing et de promotion doivent respecter les normes éthiques, médicales et scientifiques rigoureuses ainsi que toutes les lois et tous les règlements en vigueur. Dans le cadre de leurs interactions avec des professionnels de la santé, des patients ou des professionnels en santé animale, tous les partenaires commerciaux doivent respecter les normes de conduite qui s'appliquent dans leur cas, comme celles de la Fédération européenne des associations et industries pharmaceutiques (EFPIA), de la Fédération internationale des fabricants et des associations pharmaceutiques (IFPMA) et de la Recherche et des fabricants pharmaceutiques de l'Amérique (PhRMA).



CADEAUX, REPAS ET DIVERTISSEMENTS

Les partenaires commerciaux ne doivent pas offrir de cadeaux, de repas ou de divertissements à un employé de Merck si, ce faisant, ils pourraient influencer ou sembler influencer les décisions de l'employé dans le cadre de ses relations avec un partenaire commercial.

COLLABORATION AVEC DES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Les partenaires commerciaux doivent collaborer avec les organismes gouvernementaux effectuant une enquête pour vérifier leur conformité aux exigences dans les mesures établies par les lois locales (y compris, si la loi le permet, en leur donnant un accès raisonnable à leurs locaux et à leurs employés). Le cas échéant, les partenaires commerciaux qui reçoivent des informations fiables selon lesquelles un employé, un entrepreneur ou un sous-traitant aurait violé les lois locales doivent en informer les autorités compétentes.

IDENTIFICATION DES PRÉOCCUPATIONS

Les partenaires commerciaux doivent encourager tous les travailleurs à signaler leurs préoccupations ou des activités illégales sans crainte de représailles, d'intimidation ou de harcèlement. Ils doivent faire enquête à partir de ces allégations et adopter les mesures correctives qui s'imposent au besoin. Les partenaires doivent fournir aux travailleurs toutes les informations utiles sur la façon de signaler leurs préoccupations en toute confidentialité et garantir leur protection contre toutes représailles. Des réseaux permettant d'effectuer un signalement anonyme doivent être mis à disposition des travailleurs là où la loi le permet.

SIGNALEMENT DE PRÉOCCUPATIONS

Les partenaires commerciaux qui pensent qu'un employé de Merck, ou quiconque agissant pour le compte de Merck, agit de façon illégale ou répréhensible doivent le signaler à Merck sans délai. Toute personne ou toute entreprise qui sait ou soupçonne qu'un partenaire commercial de Merck ou quiconque agissant pour son compte exerce des activités qui violent le Code de conduite des partenaires commerciaux de Merck doit en informer Merck en utilisant sa ligne Conseil.

Pour utiliser la ligne Conseil :

- Visiter le site : <http://www.theadvice.com>
- Téléphoner au : +1-704-323-4005

La ligne Conseil, accessible 24 heures sur 24, est gérée par une entreprise externe pour assurer l'anonymat de ceux qui l'utilisent. Le préposé ne donne pas directement des conseils, mais transmet les renseignements fournis au Bureau d'éthique de notre entreprise, ouvre un dossier et vous donne une date pour rappeler. Même si les questions et les préoccupations transmises en utilisant la ligne Conseil sont remises au Bureau d'éthique pour analyse, aucune information permettant de vous identifier n'est divulguée sans votre consentement.