MSD
INVENTING FOR LIFE

CODE DE DÉONTOLOGIE DU PARTENAIRE COMMERCIAL DE MSD

« Nos valeurs et nos règles » pour nos partenaires commerciaux

Code de déontologie du partenaire commercial de MSD [Édition II] Décembre 2015

MSD est engagée dans une démarche de durabilité dans toutes ses activités commerciales et a pour objectif d'appliquer à long terme les plus hautes normes éthiques, sociales et environnementales. Nous reconnaissons que nos partenaires commerciaux jouent un rôle important dans notre réussite globale.

Ainsi, MSD s'efforce de travailler avec des individus et des organisations qui partagent notre engagement envers de hautes normes éthiques et qui sont responsables au niveau social et environnemental.

Pour renforcer les normes envers lesquelles nous nous engageons, MSD a développé le Code de déontologie du partenaire commercial, fondé sur l'initiative de la chaîne d'approvisionnement pharmaceutique (Pharmaceutical Supply Chain Initiative, PSCI) des principes de l'industrie pharmaceutique, sur les dix principes du Pacte mondial des Nations Unies et sur *nos valeurs et nos règles*.

TABLE DES MATIÈRES

Attentes **4**

Droits de l'homme et droits du travail **6**

Emploi choisi librement 6
Travail des enfants et jeunes travailleurs 6
Pratiques d'emploi 6
Divulgations du collaborateur 6
Traitement équitable 6
Salaires, avantages et horaires de travail 7
Liberté d'association 7
Protection de la vie privée et des données personnelles 7
Services sexuels 7

Hygiène, sécurité et environnement **8**

Protection du travailleur 8
Sécurité des processus 8
Préparation et réponse aux urgences 8
Informations sur le danger 8
Normes de logement 8
Durabilité environnementale 8
Autorisations environnementales 8
Déchets et émissions 8
Déversements et émissions 8

Systèmes de gestion **9**

Engagement et responsabilité 9
Exigences légales et du client 9
Évaluation et gestion du risque 9
Documentation 9
Contrôle et sélection des fournisseurs 9
Formation et compétence 9
Continuité opérationnelle 9
Amélioration continue 9

Pratiques professionnelles éthiques **10**

Intégrité professionnelle 10
Concurrence loyale 10
Précision des données professionnelles 10
Protection de l'information 10
Essais cliniques 10
Bien-être animal 10
Qualité du produit 10
Approvisionnement responsable des minéraux 11
Conformité des échanges commerciaux 11
Conflit d'intérêts 11
Marketing et pratiques promotionnelles 11
Cadeaux, repas et divertissement 11
Coopération avec des organismes gouvernementaux 11
Identification des inquiétudes 11

ATTENTES

MSD définit de hautes normes pour travailler dans le respect de l'éthique et en accord avec la loi. Nous attendons le même engagement de nos partenaires commerciaux. Le Code de déontologie du partenaire commercial présente les principes de base concernant la collaboration entre MSD et ses partenaires commerciaux. Nous prenons ces principes en compte au moment du choix des partenaires commerciaux et nous surveillons leur conformité avec ces principes.

LES PARTENAIRES COMMERCIAUX DOIVENT...

- respecter strictement les principes éthiques et les pratiques professionnelles concernant le travail, l'environnement, l'hygiène, la sécurité et les systèmes de gestion ;
- intégrer, communiquer et appliquer ces principes ;
- travailler en totale conformité avec toutes les lois, règles et réglementations en vigueur, et
- intégrer ces principes dans une approche continue d'amélioration faisant progresser la performance au fil du temps.

POINTS CLÉS :

Les partenaires commerciaux comprennent les individus ou les organisations qui fournissent des services, des matières premières, des ingrédients actifs, des composants, des produits finis ou d'autres produits à MSD et à ses filiales, sociétés affiliées et divisions.

Ces principes n'ont pas pour but de remplacer, supplanter ou contredire les exigences légales ou réglementaires en vigueur ou les obligations contractuelles envers MSD et ses filiales, sociétés affiliées et divisions.

Chaque partenaire commercial doit déterminer comment respecter ces principes et normes décrits dans le présent Code de déontologie du partenaire commercial. Comme précisé dans les contrats, MSD se réserve le droit de vérifier la conformité.

Dans le cadre du processus de sélection des partenaires commerciaux, MSD recherche l'assurance de la conformité avec le présent Code de déontologie en exigeant des partenaires qu'ils remplissent un questionnaire d'auto-évaluation. MSD peut rechercher une assurance supplémentaire en se rendant sur place.

Des conseils sur la façon de satisfaire ces exigences sont disponibles aux liens suivants :
http://pscinitiative.org et
https://www.unglobalcompact.org

Chez MSD, nos valeurs et nos règles ont toujours constitué la base de notre succès. Nous pensons que la société et l'entreprise sont mieux servies par des comportements et des pratiques responsables. Nous considérons qu'une entreprise doit, au minimum, travailler en totale conformité avec les lois, règles et réglementations en vigueur. Nous sommes conscients des différences de culture et des défis liés à l'interprétation et à l'application de ces principes au niveau international, mais nous pensons que nos attentes sont universelles.

Nous croyons au développement de relations mutuellement bénéfiques avec nos partenaires commerciaux, fondées sur la confiance et le respect.

Nous travaillons en faisant preuve d'intégrité ; nous nous conformons aux lois, règles et réglementations en vigueur dans les pays où nous sommes présents.

Nous cherchons à avoir un impact positif sur les vies de nos collaborateurs, leurs familles et les communautés dans lesquelles nous travaillons.

Nous attendons des sociétés de notre réseau de partenaires commerciaux qu'elles en fassent de même.

DROITS DE L'HOMME ET DROITS DU TRAVAIL

Nos partenaires commerciaux doivent respecter les droits humains des travailleurs et traiter ces derniers avec dignité et respect.

EMPLOI CHOISI LIBREMENT

Les partenaires commerciaux ne doivent : (i) utiliser aucune forme de travail forcé ou involontaire, notamment l'exploitation, le travail de prisonniers ou la servitude ; ni (ii) pratiquer ou soutenir aucune forme d'esclavage ou de traite de personnes. Tout travail doit être volontaire et les travailleurs doivent être libres de quitter leur poste à tout moment. Aucune restriction déraisonnable ne doit être imposée à la liberté de mouvement des travailleurs.

TRAVAIL DES ENFANTS ET JEUNES TRAVAILLEURS

Les partenaires commerciaux ne doivent pas laisser les enfants travailler. L'emploi de jeunes travailleurs de moins de 18 ans doit uniquement être autorisé : (i) pour les tâches qui ne présentent pas de danger ; et (ii) lorsque ceux-ci sont autorisés par la loi du pays à travailler ou qu'ils ont atteint l'âge à partir duquel l'école n'est plus obligatoire.

PRATIQUES D'EMPLOI

Les partenaires commerciaux doivent uniquement avoir recours à des recruteurs (agences) qui se conforment à la législation locale du travail. Les partenaires et recruteurs agissant pour leur compte ne doivent pas : (i) empêcher un collaborateur d'accéder à ses documents d'identité ou d'immigration, tels que son passeport, son permis de travail ou son permis de conduire ; ni (ii) facturer aux travailleurs des frais de recrutement ou de placement ou exiger des travailleurs qu'ils effectuent des dépôts ou qu'ils participent à des programmes d'épargne (à moins que la loi ne l'exige). Lorsque MSD l'exige, si le partenaire emploie des travailleurs qui ne sont pas des ressortissants du pays dans lequel ils travaillent, le partenaire doit assurer le transport de retour (ou payer le coût du transport de retour) à la fin de la période d'emploi du travailleur.

DIVULGATIONS DU COLLABORATEUR

Les partenaires commerciaux ne doivent pas employer de pratiques de recrutement trompeuses ou frauduleuses et doivent communiquer aux travailleurs l'intégralité des informations concernant les conditions générales principales de leur emploi, notamment le salaire et les avantages, le lieu de travail, les conditions de vie, les coûts de logement et les coûts associés (si le logement est fourni ou arrangé) et tout coût significatif pouvant être imputé (le cas échéant). Si la loi ou MSD l'exige, les partenaires doivent fournir des contrats écrits aux travailleurs dans leur langue maternelle contenant toutes les informations minimales requises par la loi.

TRAITEMENT ÉQUITABLE

Les partenaires commerciaux doivent fournir un lieu de travail sans traitement dur ni inhumain, comme le harcèlement sexuel, les abus sexuels, les sévices corporels, la coercition physique ou mentale, ou les injures sur les travailleurs. Les partenaires doivent également fournir un lieu de travail sans harcèlement ni discrimination. Nous ne tolérons aucune discrimination fondée sur la race, la couleur de peau, le sexe, l'âge, la religion, la nationalité, les origines, l'appartenance ethnique, le handicap, l'orientation sexuelle, l'identité sexuelle, l'expression sexuelle, l'information génétique, le statut de citoyenneté, le statut matrimonial, le statut militaire/d'Ancien combattant ou toute autre caractéristique d'une personne protégée par la loi en vigueur.

DROITS DE L'HOMME ET DROITS DU TRAVAIL

Nos partenaires commerciaux doivent respecter les droits humains des travailleurs et traiter ces derniers avec dignité et respect.

SALAIRES, AVANTAGES ET HORAIRES DE TRAVAIL

Les partenaires commerciaux doivent payer les travailleurs au salaire défini par la loi en vigueur, dont le salaire minimum, les heures supplémentaires et les avantages autorisés. Les partenaires doivent clairement et rapidement communiquer au travailleur : (i) la base sur laquelle il sera rémunéré ; et (ii) si des heures supplémentaires sont à prévoir et le niveau de rémunération de celles-ci.

LIBERTÉ D'ASSOCIATION

Une communication ouverte et un engagement direct envers les travailleurs (et/ou les syndicats, le cas échéant) sont encouragés pour résoudre les problèmes sur le lieu de travail et de rémunération. Les partenaires doivent respecter le droit des travailleurs, comme défini par la législation locale en vigueur, à s'associer librement, à rejoindre ou non des syndicats, à obtenir une représentation et à rejoindre les syndicats de travailleurs. Les travailleurs doivent pouvoir communiquer librement avec la direction concernant les conditions de travail sans menace de représailles, d'intimidation ou de harcèlement.

PROTECTION DE LA VIE PRIVÉE ET DES DONNÉES PERSONNELLES

Les partenaires commerciaux doivent respecter les individus conformément au droit à la vie privée et la protection des données. Ils doivent à tout moment utiliser les informations sur les personnes de manière adaptée à des fins professionnelles et les protéger d'une mauvaise utilisation afin d'éviter la discrimination, la stigmatisation ou tout autre impact sur la réputation et la dignité personnelle, un impact sur l'intégrité physique, la fraude, les pertes financières ou l'usurpation d'identité.

SERVICES SEXUELS

Les partenaires commerciaux doivent interdire aux travailleurs travaillant pour le compte de MSD, ou travaillant sur des projets ou produits de MSD, de solliciter des services sexuels (par ex., sollicitation de prostituées) dans le cadre des activités de la société/du partenaire, notamment pendant des réunions avec des collègues internes, des clients ou autres partenaires commerciaux externes.

HYGIÈNE, SÉCURITÉ ET ENVIRONNEMENT

Les partenaires commerciaux doivent fournir un environnement de travail sûr et sain.

PROTECTION DU TRAVAILLEUR

Les partenaires commerciaux doivent protéger les travailleurs d'une surexposition aux dangers chimiques, biologiques et physiques et des tâches physiques sur le lieu de travail et dans les logements fournis par la société.

SÉCURITÉ DES PROCESSUS

Les partenaires commerciaux doivent disposer de programmes visant à protéger ou réduire les incidents catastrophiques associés aux opérations et aux processus. Les programmes doivent être proportionnés aux risques de l'installation.

PRÉPARATION ET RÉPONSE AUX URGENCES

Les partenaires commerciaux doivent identifier et évaluer les situations d'urgence sur le lieu de travail et dans les logements fournis par la société et minimiser leur impact via la prévention et la mise en place de plans d'urgence et de procédures de réponse.

INFORMATIONS SUR LE DANGER

Des informations sur la sécurité liée aux matières dangereuses, notamment les composants et produits intermédiaires pharmaceutiques, doivent être disponibles pour éduquer, former et protéger les travailleurs du danger.

NORMES DE LOGEMENT

Les partenaires commerciaux qui fournissent un logement ou une chambre aux travailleurs garantiront le respect des normes de sécurité et de logement locales (du pays de résidence).

DURABILITÉ ENVIRONNEMENTALE

Les partenaires commerciaux doivent conserver les ressources naturelles et entreprendre des activités visant à réduire l'utilisation de l'eau, la consommation énergétique et les émissions de gaz à effet de serre. Les partenaires doivent disposer de systèmes permettant de déterminer 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 manière efficace et responsable envers l'environnement pour minimiser les impacts sur l'environnement. Les partenaires sont encouragés à conserver les ressources naturelles, à éviter l'utilisation de matières dangereuses lorsque cela est possible et à entreprendre des activités de recyclage.

AUTORISATIONS ENVIRONNEMENTALES

Les partenaires commerciaux doivent se conformer aux réglementations environnementales en vigueur. Tous les permis, licences, enregistrements d'informations et restrictions environnementaux requis doivent être obtenus et leurs exigences opérationnelles et de signalement à suivre.

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 potentiel effet néfaste sur l'environnement ou sur la santé doivent être gérés, contrôlés et traités de manière adaptée avant leur déversement dans l'environnement.

DÉVERSEMENTS ET ÉMISSIONS

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

SYSTÈMES DE GESTION

Les partenaires commerciaux doivent utiliser des systèmes de gestion pour faciliter l'amélioration continue et la conformité avec les attentes de ces principes.

ENGAGEMENT ET RESPONSABILITÉ

Les partenaires commerciaux doivent faire preuve d'engagement envers les concepts décrits dans ce document en attribuant les ressources adaptées.

EXIGENCES LÉGALES ET DU CLIENT

Les partenaires commerciaux doivent identifier et se conformer aux lois, réglementations et normes en vigueur, aux exigences des clients et répondre aux problèmes identifiés rapidement et de manière responsable.

ÉVALUATION ET GESTION DU RISQUE

Les partenaires commerciaux doivent disposer de mécanismes permettant d'évaluer et de gérer les risques dans tous les domaines décrits par le présent document.

DOCUMENTATION

Les partenaires commerciaux doivent posséder la documentation nécessaire pour démontrer la conformité avec ces attentes et avec les réglementations en vigueur.

CONTRÔLE ET SÉLECTION DES FOURNISSEURS

Les partenaires commerciaux doivent appliquer les principes décrits dans ce document au moment de sélectionner leurs propres partenaires et fournisseurs. Les partenaires doivent avoir ou mettre en place des systèmes permettant de contrôler la conformité de leurs fournisseurs et sous-traitants.

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 garantiront également que la direction et les travailleurs présentent les qualifications, les ressources et l'autorité nécessaires pour répondre à ces attentes.

CONTINUITÉ OPÉRATIONNELLE

Les partenaires commerciaux sont responsables du développement et de la mise en place des plans de continuité opérationnelle adaptés pour les opérations en lien avec MSD.

AMÉLIORATION CONTINUE

Les partenaires commerciaux doivent continuellement s'améliorer en définissant des objectifs de performance, et exécutant des plans de mise en œuvre et mettant en place des mesures correctives pour les défauts identifiés par les évaluations internes et/ou externes, les inspections et les revues de la direction.

PRATIQUES PROFESSIONNELLES ÉTHIQUES

Les partenaires commerciaux doivent mener leur entreprise de manière éthique et agir avec intégrité.

INTÉGRITÉ PROFESSIONNELLE

Les partenaires commerciaux ne doivent pas offrir, payer, réclamer ou accepter quoi que ce soit de valeur, ou en donner l'impression, afin de ne pas influencer abusivement les décisions prises ou les actions menées dans le cadre des activités de MSD ou d'activités gouvernementales. Les partenaires doivent maintenir les processus et les procédures permettant de prévenir et de détecter les activités frauduleuses.

CONCURRENCE LOYALE

Les partenaires commerciaux doivent travailler dans le respect de la concurrence et en accord avec les lois antitrust en vigueur. Les partenaires doivent utiliser des pratiques professionnelles loyales comme la publicité véridique et honnête.

PRÉCISION DES DONNÉES PROFESSIONNELLES

Tous les livres et enregistrements financiers doivent être conformes aux principes comptables standard. Tous les documents doivent être complets et précis. Les documents doivent être lisibles, transparents et refléter les véritables transactions et paiements. Les partenaires n'utiliseront aucun fonds « officieux », ni aucun autre type de fonds similaire.

PROTECTION DE L'INFORMATION

Les partenaires commerciaux doivent protéger la propriété intellectuelle et les informations confidentielles de MSD, notamment toutes les informations privées collectées, stockées ou traitées par ou pour MSD, et agir afin d'éviter la perte, la mauvaise utilisation, le vol, l'accès non autorisé, la divulgation ou l'altération de telles informations. Cela comprend la protection contre la communication non autorisée et/ou la publication des informations collectées par ou pour le compte de MSD. Sauf autorisation expresse de MSD, les partenaires ne doivent pas partager la propriété intellectuelle, ni les informations confidentielles de MSD, ni toutes autres informations concernant les activités de MSD.

ESSAIS CLINIQUES

Les partenaires commerciaux impliqués dans les essais cliniques pour le compte de MSD garantiront la conformité avec toutes les exigences réglementaires en vigueur dans les pays où les essais cliniques sont menés et où les produits de MSD sont commercialisés, inscrits et distribués. Les partenaires doivent respecter les guides pertinents sur les bonnes pratiques de laboratoire (Good Clinical Practice, GCP) publiés par les autorités de réglementation locales et nationales, ainsi que les guides publiés lors de la Conférence internationale sur l'harmonisation - Bonnes pratiques de laboratoire (International Conference on Harmonization - Good Clinical Practices, ICH-GCP). Ils doivent également respecter les principes éthiques qui trouvent leurs origines dans la Déclaration d'Helsinki. Les partenaires commerciaux chargés des essais cliniques doivent garantir une visibilité totale à MSD concernant toute activité d'essais cliniques sous-traitée.

BIEN-ÊTRE ANIMAL

Les animaux doivent être traités avec respect, en évitant la douleur et le stress. Les tests sur les animaux doivent être effectués tout en ayant envisagé leur remplacement, réduire le nombre d'animaux utilisés ou revoir les procédures pour minimiser les souffrances. Des solutions alternatives doivent être utilisées lorsque cela est valide au niveau scientifique et accepté par les agences réglementaires.

QUALITÉ DU PRODUIT

Les partenaires commerciaux impliqués dans l'approvisionnement, la fabrication, l'emballage, le test, le stockage et la distribution de matériaux/produits pour le compte de MSD garantiront la conformité avec les exigences des bonnes pratiques de fabrication (BPF) et des bonnes pratiques de laboratoire (Good Laboratory Practice, GLP) pour les marchés dans lesquels les produits sont inscrits et distribués. La documentation ou les données correspondant aux activités réalisées, comprenant, sans s'y limiter, toute la documentation BPF, doivent être originales, précises, lisibles, contrôlées, récupérables et protégées de toute manipulation ou perte, intentionnelle ou non. Les partenaires doivent respecter l'ensemble des exigences de conservation de dossiers définies par les organismes de réglementation locaux, ainsi que celles indiquées dans tout accord de qualité convenu avec MSD.

PRATIQUES PROFESSIONNELLES ÉTHIQUES

APPROVISIONNEMENT RESPONSABLES DES MINÉRAUX

Les partenaires commerciaux engagés dans la production ou faisant partie de la chaîne d'approvisionnement des matières directes de MSD doivent maintenir les processus et les procédures pour garantir l'approvisionnement responsable des minéraux. Les partenaires doivent s'efforcer d'empêcher l'achat de minéraux (par ex., étain, tungstène et or) qui financent directement ou indirectement les groupes armés ou les individus responsables de graves violations des droits de l'homme. Lorsque MSD en fait la demande, les partenaires doivent fournir des informations indiquant la source et l'origine des minéraux qu'ils utilisent.

CONFORMITÉ DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

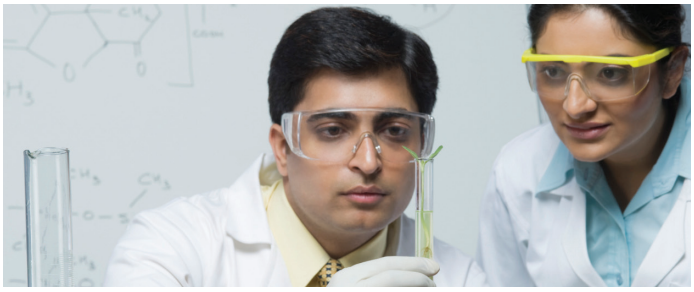
Les partenaires commerciaux doivent se conformer aux contrôles d'import-export en vigueur, aux sanctions et aux autres lois de conformité des échanges commerciaux en vigueur dans le(s) pays où ont lieu les échanges.

CONFLIT D'INTÉRÊTS

Les partenaires commerciaux doivent éviter les interactions avec les collaborateurs de MSD qui pourraient créer un conflit avec le collaborateur agissant dans le meilleur intérêt de MSD. Par exemple, les partenaires ne doivent pas employer ou payer les collaborateurs de MSD au cours d'une transaction entre le partenaire et MSD, autrement qu'en vertu du contrat MSD. Si un partenaire ou l'un de ses collaborateurs entretient une relation avec un collaborateur de MSD qui pourrait constituer un conflit d'intérêts, le partenaire commercial doit en informer MSD.

MARKETING ET PRATIQUES PROMOTIONNELLES

Tous les documents et activités liés au marketing et aux promotions doivent être conformes aux normes éthiques, médicales et scientifiques, et aux lois et réglementations applicables. Lorsqu'ils travaillent avec des professionnels de la santé, des patients ou des vétérinaires, tous les partenaires doivent adhérer aux normes de conduite de l'industrie, comme la Fédération européenne des associations et des industries pharmaceutiques (European Federation of Pharmaceutical Industries & Associations, EFPIA), l'International Federation of Pharmaceutical Manufacturers & Associations (IFPMA) et la Pharmaceutical Research and Manufacturers of America (PhRMA).



CADEAUX, REPAS ET DIVERTISSEMENT

Les partenaires commerciaux ne doivent pas offrir de cadeaux, de repas ou de divertissement à un collaborateur de MSD dans une situation où cela pourrait influencer, ou paraître influencer, les décisions du collaborateur en lien avec le partenaire commercial.

COOPÉRATION AVEC DES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Les partenaires commerciaux coopéreront avec les organismes gouvernementaux d'enquête chargés d'imposer la conformité dans la mesure requise par la législation locale (notamment, lorsque la loi le permet, en fournissant un accès raisonnable aux locaux et aux travailleurs). Le cas échéant, les partenaires devront informer les autorités compétentes de la réception d'informations crédibles concernant la violation de la législation locale par un travailleur ou sous-traitant.

IDENTIFICATION DES INQUIÉTUDES

Les partenaires commerciaux doivent encourager les travailleurs à signaler leurs inquiétudes ou les activités illégales suspectées sans menace de représailles, d'intimidation ou de harcèlement et doivent enquêter et mettre en place des mesures correctives, le cas échéant. Les partenaires doivent fournir aux travailleurs les informations expliquant comment signaler leurs inquiétudes en toute confidentialité et garantir la protection de ces travailleurs contre les représailles. Des réseaux permettant d'effectuer un signalement anonyme doivent être mis à disposition des travailleurs lorsque la loi le permet.

SIGNALEMENT DES INQUIÉTUDES

Les partenaires commerciaux qui pensent qu'un collaborateur de MSD, ou toute personne agissant pour le compte de MSD, a eu un comportement illégal ou inapproprié doivent signaler le problème à MSD dans les meilleurs délais. Toute personne ou organisation qui est au fait ou soupçonne un partenaire commercial de MSD, ou toute personne agissant en son nom, d'exercer des activités contraires au Code de Conduite des Partenaires Commerciaux de de MSD doit parler haut et fort sur msdethics.com pour le signaler à MSD.

L'outil « Parlez haut et fort » sur msdethics.com est disponible 24 heures sur 24 et son personnel n'est pas employé par MSD, pour que vous conserviez l'anonymat (lorsque la législation en vigueur le permet). Un numéro de dossier vous sera attribué, et une date de rappel pour suivi vous sera communiquée. Bien que les questions et inquiétudes signalées via msdethics.com soient envoyées au Bureau d'Éthique à des fins de réponse ou d'enquête, aucune information permettant de vous identifier ne sera transmise sans votre consentement.