**INSTRUCTIONS:**

**1)** Please edit the translation in the TARGET column directly.

**2)** To comment on a segment, simply create a new MS-Word comment.

**3)** It is best to edit this file in Normal or Draft view rather than page layout.

**4)** DO NOT alter the ID or SOURCE column text.

**5**) Blank rows should be ignored but not deleted.

**6**) **The following formatting must be maintained throughout:**

* **Paragraph (the number of paragraphs per row must be maintained)**
* **bold**
* **italic**
* **underline**
* **links**
* **lists (bullets and number of items in a list must be maintained)**

**7**) Ctrl+click on an ID in the left hand collumn to view the relevent screen in the online course. Toc ID’s will open the table of contents, ID’s containing \_string\_ have no relevent screen and are not linked.

Understanding Sanctions and Trade Compliance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Understanding Sanctions and Trade Compliance  Click the forward arrow. | Comprendre les sanctions et la conformité commerciale  Cliquez sur la flèche vers l’avant. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | From time to time, the U.S. and other countries and jurisdictions (such as the European Union) restrict or prohibit trade dealings with certain countries, entities, and individuals.  These restrictions may include bans on exports, imports, travel, investments, and other financial dealings with sanctioned parties. | De temps à autre, les États-Unis ou d’autres pays et juridictions (comme l’Union européenne) limitent ou interdisent les échanges commerciaux avec certains pays et certaines personnes ou entités.  Ces restrictions peuvent comprendre des interdictions à l’exportation, à l’importation, l’interdiction de voyager dans les pays visés ou de faire des transactions financières avec des parties non autorisées. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | As employees of a U.S.-headquartered company with global business operations, we are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which we do business. | En tant qu’employés d’une entreprise américaine opérant au niveau mondial, nous sommes tenus par la loi de nous conformer à tous les régimes américains de sanctions et contrôles commerciaux, et ce dans tous les pays dans lesquels nous opérons. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | Upon completion of this course, you will be able to:   * Describe the environment in which we operate, * Understand trade sanctions and why U.S. trade sanctions apply to everyone at Abbott, * Understand Abbott’s expectations for compliance with U.S. trade sanctions and how to recognize warning signs of potential violations, * Understand the importance of screening prospective third-party partners, and * Know where to go for help and support. | À la fin de ce cours, vous saurez :   * décrire l’environnement dans lequel nous opérons ; * comprendre les sanctions commerciales et les raisons pour lesquelles les sanctions commerciales américaines s’appliquent à tout le monde chez Abbott ; * comprendre les attentes d’Abbott concernant la conformité aux sanctions commerciales américaines et comment reconnaître les signes d’avertissement de violations potentielles ; * comprendre combien il est important de sélectionner minutieusement les partenaires tiers potentiels ;   où trouver de l’aide et une assistance. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Trade Sanctions  5 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business  4 minutes  [5] Our Responsibilities  6 minutes  [6] Your Commitment  1 minute  [7] Knowledge Check  5 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Bienvenue  1 minute  [2] Introduction aux sanctions commerciales  5 minutes  [3] Lois et règlements  4 minutes  [4] L’impact sur nos activités  4 minutes  [5] Vos responsabilités  6 minutes  [6] Votre engagement  1 minute  [7] Contrôle des connaissances  5 minutes  Progression de l’apprentissage  Ce module est maintenant disponible. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual.  For example, one country may restrict certain exports, implement controls over particular goods, freeze or block assets, or prohibit trade dealings with another country, entity, or individual altogether. | Les sanctions commerciales, également appelées sanctions économiques, sont des **restrictions commerciales** imposées par le gouvernement d’un ou de plusieurs pays à un autre pays, une organisation, un groupe ou une personne.  Un pays peut par exemple restreindre certaines exportations, mettre en place des contrôles sur des produits spécifiques, geler ou bloquer des avoirs, ou interdire complètement toutes les transactions commerciales avec un autre pays, entité ou personne. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Governments impose trade sanctions with the purpose of changing the behavior and policy of targeted countries or individuals that endanger their interests or violate international norms of behavior.  Because trade sanctions make it more difficult or impossible for the sanctioned country or individual to trade with the country imposing sanctions, they usually cause negative economic consequences for the targeted countries or individuals. | Les gouvernements imposent des sanctions commerciales aux fins d’influer sur l’attitude et les politiques des pays ou personnes qui menacent leurs intérêts ou bafouent les normes de comportement internationalement acceptées.  Comme les sanctions commerciales rendent plus difficile, voire impossible, pour le pays ou la personne sanctionné(e) d’avoir des échanges avec le pays imposant les sanctions, elles entraînent généralement des conséquences économiques négatives pour les pays ou personnes cibles. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Trade sanctions are typically imposed to advance foreign policy or national security goals.  For example, the U.S. and other countries impose sanctions on countries or individuals that sponsor terrorism, commit human rights violations on their people, or are known drug traffickers. | Les sanctions commerciales sont généralement imposées aux fins de faire progresser une politique des affaires étrangères ou de sécurité nationale.  Ainsi, les États-Unis et d’autres pays imposent des sanctions aux pays ou personnes qui parrainent le terrorisme, violent les droits de l’homme dans leur pays ou sont des narcotrafiquants avérés. |
| [Screen 8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9)  [9\_C\_9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_9) | Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment.  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | La violation des sanctions ou le fait de se livrer à des activités visant à les contourner constitue une infraction grave pouvant entraîner des sanctions civiles et pénales sévères pour les entreprises et les personnes, y compris des amendes et des peines d’emprisonnement.  En tant qu’entreprise ayant son siège social aux États-Unis, Abbott et ses employés sont tenus par la loi de se conformer à tous les régimes de sanctions et de contrôles au niveau commercial imposés par les États-Unis, et ce dans tous les pays dans lesquels Abbott opère. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10)  [10\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_10) | Abbott is committed to conducting business according to the highest legal and ethical standards.  Because of this, all Abbott employees must comply with U.S. trade sanctions programs. This requirement is reflected in the Code of Business Conduct and Global Trade Compliance policies and procedures. | Abbott s’engage à mener ses activités conformément aux normes juridiques et éthiques les plus strictes.  Pour toutes ces raisons, tous les employés d’Abbott doivent se conformer aux régimes de sanctions commerciales imposés par les États-Unis. Cette exigence est reflétée dans notre Code de conduite professionnelle ainsi que dans les politiques et procédures de Conformité commerciale mondiale. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11)  [11\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_11) | Here is what our Code of Business Conduct says about adherence to trade regulations:  We adhere to all applicable trade regulations, such as export and import controls issued by governments for foreign policy and national security reasons. Trade regulations include sanctions, restrictions on exporting of certain products, and prohibitions on conducting business with certain individuals, groups or entities. | Voici ce que notre Code de conduite professionnelle déclare à propos de la conformité aux réglementations commerciales :  Nous nous conformons à tous les règlements commerciaux applicables, comme le contrôle des importations et des exportations imposé par les gouvernements pour des raisons de politique étrangère et de sécurité nationale. La réglementation commerciale inclut des sanctions, des restrictions sur l’exportation de certains produits et des interdictions de traiter des affaires avec certaines personnes, certains groupes ou certaines entités. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12)  [12\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=12_C_12) | Our Global Trade Compliance policies and procedures provide detailed guidance on how to comply with trade sanctions.  For a full list of trade policies and procedures, please refer to the Resources section of this course. | Les politiques et procédures de notre service Conformité commerciale mondiale expliquent de manière détaillée comment se conformer aux sanctions commerciales.  Pour voir la liste complète des politiques et procédures commerciales, consultez la section Ressources de ce cours. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13)  [13\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_13) | Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons” and include:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of such U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. branches, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or -controlled entity. | Les personnes qui doivent respecter les régimes de sanctions imposés par les États-Unis sont appelées des « U.S. persons » et comprennent :   * les sociétés constituées ou basées aux États-Unis (y compris Porto Rico) ; * les employés de telles sociétés américaines (y compris celles basées à Porto Rico), ainsi que les employés de leurs filiales non américaines, * les citoyens américains ou résidents permanents aux États-Unis, où qu’ils résident ; * quiconque se trouvant aux États-Unis, y compris un touriste en vacances ; et   toute filiale étrangère d’une société dont le siège social est situé aux États-Unis ou d’une entité détenue ou contrôlée par les États-Unis. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14)  [14\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_14) | In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Dans la pratique, la catégorie « U.S. persons » est vaste et englobe beaucoup de choses, ce qui explique pourquoi Abbott exige que tous ses employés (y compris ses filiales et sociétés affiliées étrangères, ainsi que leurs employés) se conforment à ces régimes. |
| [Screen 14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15)  [15\_C\_15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_15) | Besides U.S. trade sanctions programs, Abbott may also be subject to sanctions imposed under the local laws of the other countries in which we do business.  Sanctions mandated by the United Nations or the European Union may also impose restrictions on Abbott. This course focuses specifically on U.S. trade sanctions programs and the types of activities covered by each program. If you have questions about trade sanctions programs in other countries, please contact exports@abbott.com. | Outre les régimes de sanctions commerciales des États-Unis, Abbott peut également être tenue de respecter des sanctions imposées par la législation locale des pays dans lesquels elle exerce des activités.  Les sanctions imposées par les Nations Unies ou l’Union européenne peuvent également restreindre les activités d’Abbott. Ce cours se concentre spécifiquement sur les régimes de sanctions commerciales des États-Unis et les types d’activités couverts par chaque régime. Pour toute question sur les régimes de sanctions commerciales dans d’autres pays, n’hésitez pas à contacter exports@abbott.com. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16)  [16\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_16) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16)  [17\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_16) | Because you do not work in the U.S., the topic of trade sanctions is not relevant to you. | Comme vous ne travaillez pas aux États-Unis, le sujet des sanctions commerciales ne vous concerne pas. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16)  [18\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_16) | True.  False.  Submit | Vrai.  Faux.  Envoyer |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16)  [19\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_16) | That's correct!  That's not correct!  As a U.S.-headquartered company, Abbott and its employees are required by law to comply with all U.S. trade sanctions programs and trade controls in every country in which Abbott operates. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  En tant qu’entreprise ayant son siège social aux États-Unis, Abbott et ses employés sont tenus par la loi de se conformer à tous les régimes de sanctions et de contrôles au niveau commercial imposés par les États-Unis, et ce dans tous les pays dans lesquels Abbott opère. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17)  [20\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_17) |  |  |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17)  [21\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_17) | Michelle, an account manager at a small, Colombian diagnostics company recently acquired by Abbott, receives an order for assays from a customer in Cuba. The U.S. has trade sanctions against Cuba, while Colombia does not. Since Michelle is a Colombian citizen working for a Colombian subsidiary, and Colombia has no trade sanctions against Cuba, would it be okay for Michelle to fill the order? | Michelle, gestionnaire de compte dans une PME colombienne spécialisée dans le diagnostic et récemment acquise par Abbott, reçoit une commande pour des analyses envoyée par un client cubain. Les États-Unis ont mis en place des sanctions contre Cuba, mais pas la Colombie. Michelle étant une citoyenne colombienne travaillant pour une filiale colombienne, et la Colombie n’ayant pas imposé de sanctions commerciales à Cuba, Michelle peut-elle exécuter cette commande ? |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17)  [22\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_17) | Yes. As a Colombian citizen living in Colombia, Michelle is not defined as a “U.S. person.” Therefore, she is not obligated to comply with the sanctions program.  Yes. While the U.S. trade sanction applies to U.S. companies operating in the U.S, it does not apply to their foreign subsidiaries.  No. Even though Michelle is a Colombian citizen living in Colombia, she is working for a subsidiary of a U.S. corporation and is therefore required to comply with the U.S. embargo of Cuba.  Submit | Oui. En tant que citoyenne colombienne vivant en Colombie, Michelle n’est pas considérée comme étant une « U.S. person ». Elle n’est donc pas tenue de se conformer au régime de sanctions.  Oui. Si les sanctions commerciales américaines s’appliquent aux sociétés américaines opérant aux États-Unis, elles ne concernent pas leurs filiales étrangères.  Non. Bien que Michelle soit une citoyenne colombienne vivant en Colombie, elle travaille pour la filiale d’une entreprise américaine et elle est donc tenue de se conformer à l’embargo des États-Unis contre Cuba.  Envoyer |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17)  [23\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_17) | That's correct!  That's not correct!  Even though Michelle isn't a U.S. citizen or resident, her employer is a subsidiary of Abbott. As a result, Michelle and her company are considered “U.S. persons” under the Cuba sanctions program. Therefore, she may not fill the order. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Même si Michelle n’est pas une citoyenne ou résidente américaine, elle est employée par une filiale d’Abbott. Michelle et sa société sont donc considérées comme des « U.S. persons » dans le cadre du programme de sanctions contre Cuba. Elle ne doit donc pas exécuter cette commande. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18)  [24\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_18) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Cliquez sur la flèche pour commencer votre révision.  Révision  Prenez le temps d’examiner certains des principaux concepts couverts dans cette section. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18)  [25\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_18) | Trade Sanctions Defined  Trade sanctions, also known as economic sanctions, are trade restrictions imposed by the government of one or more countries on another country, organization, group, or individual. | Définition des sanctions commerciales  Les sanctions commerciales, également appelées sanctions économiques, sont des restrictions commerciales imposées par le gouvernement d’un ou de plusieurs pays à un autre pays, une organisation, un groupe ou une personne. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18)  [26\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_18) | Violating Trade Sanctions  Violating sanctions, or engaging in any activity designed to circumvent them, is a serious offense which can result in severe civil and criminal penalties for companies and individuals, including fines and imprisonment. | Violation des sanctions commerciales  La violation des sanctions ou le fait de se livrer à des activités visant à les contourner constitue une infraction grave pouvant entraîner des sanctions civiles et pénales sévères pour les entreprises et les personnes, y compris des amendes et des peines d’emprisonnement. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18)  [27\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_18) | Who Is Required to Comply with U.S. Trade Sanctions  Those required to comply with U.S. sanctions programs are referred to as “U.S. persons.” In practice, the category of U.S. persons is broad and far-reaching, which is why Abbott requires all employees (including foreign subsidiaries and affiliates and their employees) to comply with these programs. | Qui doit se conformer aux sanctions commerciales des États-Unis  Ceux qui doivent respecter les régimes de sanctions imposés par les États-Unis sont appelés des « U.S. persons ». Dans la pratique, la catégorie « U.S. persons » est vaste et englobe beaucoup de choses, ce qui explique pourquoi Abbott exige que tous ses employés (y compris ses filiales et sociétés affiliées étrangères, ainsi que leurs employés) se conforment à ces régimes. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20)  [29\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_20) | In the U.S., trade sanctions programs are administered and enforced by the U.S. Treasury Department's Office of Foreign Assets Control (OFAC) and U.S. Commerce Department’s Bureau of Industry and Security (BIS) as part of foreign and national security efforts. | Aux États-Unis, les programmes de sanctions commerciales sont administrés et mis en œuvre par le Bureau de contrôle des avoirs étrangers (OFAC) du Département du Trésor des États-Unis et par le Bureau de l’industrie et de la sécurité (BIS) du Département du Commerce des États-Unis dans le cadre des efforts de sécurité nationale et extérieure du pays. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21)  [30\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_21) | U.S. trade sanctions programs fall into three broad categories:   * Comprehensive sanctions, * Limited sanctions, and * List-based sanctions. | Les régimes de sanctions commerciales des États-Unis sont répartis en trois catégories principales :   * sanctions globales (embargo) ; * sanctions restreintes ; et   sanctions basées sur des listes. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22)  [31\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_22) | Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Les sanctions globales, également dénommées embargos, **interdisent presque toutes les transactions avec un pays ou territoire sanctionné**, y compris son gouvernement, ses résidents, et les entités constituées ou opérant dans le pays en question. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23)  [32\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_23) | Comprehensive sanctions generally prohibit:   * Imports from the sanctioned country, * Exports or re-exports to the sanctioned country, and * Business negotiations or other financial dealings with or involving the sanctioned country or its government. | Les sanctions globales interdisent, en général :   * les importations en provenance du pays sanctionné ; * les exportations ou réexportations vers le pays sanctionné ; et   les négociations commerciales ou autres transactions financières avec, ou impliquant, le pays sanctionné ou son gouvernement. |
| [Screen 23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24)  [33\_C\_24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_24) | Did you know?  Comprehensive country sanctions prohibit most dealings with a country’s citizens and companies, even if they are not directly connected to the government of that country. | Le saviez-vous ?  Les sanctions globales contre un pays interdisent la plupart des échanges avec les citoyens et entreprises du pays, même s’ils ne sont pas de liens directs avec le gouvernement du pays en question. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25)  [34\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_25) | Sanctioned governments may also own or control companies that are outside their borders.  Comprehensive country sanctions generally prohibit “U.S. persons” from engaging in activities with these companies, wherever they are located. | Les gouvernements visés par des sanctions peuvent aussi détenir ou contrôler des entreprises en dehors de leur pays.  Les sanctions globales ou embargos interdisent généralement aux « U.S. Persons » de prendre part à des activités avec de telles entreprises, où qu’elles soient basées. |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26)  [35\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=35_C_26) | Countries that are currently subject to U.S. comprehensive sanctions include:   * Cuba, * Iran, * North Korea, * Certain Ukraine Regions (Crimea, Donetsk People’s Republic, and Luhansk People’s Republic) and * Syria.   If you plan to conduct business with any of these countries, you should first contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). | Les pays actuellement visés par des sanctions globales américaines incluent :   * Cuba, * l’Iran, * la Corée du Nord, * certaines régions de l’Ukraine (la Crimée, la République populaire de Donetsk, et la République populaire de Lougansk) et * la Syrie.   Si vous prévoyez de faire des affaires dans un de ces pays, vous devez obligatoirement contacter au préalable [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com). |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27)  [36\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_27) | Some other countries are subject to limited or targeted sanctions rather than comprehensive sanctions.  However, international events may cause the U.S. government to change a country’s status under its sanctions programs. This means some countries that are currently under limited sanctions could face more comprehensive sanctions in the future. | D’autres pays sont visés par des sanctions limitées ou ciblées plutôt que par des sanctions globales.  Les événements internationaux peuvent cependant forcer le gouvernement américain à changer le régime de sanctions applicables à un pays donné. Cela signifie que certains pays faisant actuellement l’objet de sanctions limitées pourraient faire face à des sanctions plus globales à l’avenir. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28)  [37\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_28) | Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets.  For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Les sanctions restreintes sont **limitées à certaines activités ou ne concernent que des cibles spécifiquement désignées**.  Ces sanctions peuvent, par exemple, simplement limiter les importations et exportations de certains produits. Ou elles peuvent uniquement cibler le gouvernement de certains pays. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29)  [38\_C\_29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_29) | Some common countries and territories subject to limited U.S. sanctions programs include:   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * China (Incl. Hong Kong) * Iraq * Libya * Nicaragua * Russia * Somalia * West Bank * Yemen   Visit [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information), for a full listing of OFAC sanctions programs.  If you are unsure of the status of a particular country, contact exports@abbott.com. | Les pays et territoires qui sont généralement soumis à des régimes de sanctions des États-Unis englobent les pays et territoires suivants :   * Afghanistan * Burma (Myanmar) * Chine (y compris Hong Kong) * Irak * Libye * Nicaragua * Russie * Somalie * Cisjordanie * Yémen   Rendez-vous sur le site [Sanctions Programs and Country Information | Office of Foreign Assets Control (treasury.gov)](https://ofac.treasury.gov/sanctions-programs-and-country-information" \t "_blank) pour obtenir la liste complète des régimes de sanctions de l’OFAC (Office of Foreign Assets Control – Bureau du contrôle des avoirs étrangers).  Si vous n’êtes pas sûr(e) du statut d’un pays donné, vérifiez-le en contactant exports@abbott.com. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30)  [39\_C\_30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_30) | The majority of recent U.S. government sanctions are list-based sanctions that target individuals or entities in certain countries.  These individuals or entities are typically involved in terrorism, drug trafficking, nuclear proliferation, or acting for or on behalf of targeted countries. They are designated to an OFAC list of Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). | La majorité des sanctions récentes imposées par le gouvernement américain sont des sanctions basées sur des listes **visant des personnes ou des entités dans certains pays**.  Ces entités ou ces personnes sont généralement impliquées dans le terrorisme, le trafic de drogue, la prolifération nucléaire, ou bien agissent pour le compte ou au nom des pays visés par des sanctions. Elles sont inscrites sur la liste OFAC des Ressortissants spécialement désignés et personnes refusées (Specially Designated Nationals and Blocked Persons ou « SDN»). |
| [Screen 30](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31)  [40\_C\_31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_31) | Collectively, all these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties.  OFAC publishes the SDN list, which includes over 15,000 names of companies and individuals. The SDN list is dynamic and is updated constantly. | Collectivement, toutes ces entités, organisations et personnes ciblées sont communément appelées **parties soumises à des restrictions, non autorisées ou interdites**.  L’OFAC publie la liste SDN (List of Specially Designated Nationals and Blocked Persons) : liste des ressortissants spécifiquement désignés et des personnes refusées qui comprend plus de 15 000 noms d’entreprises et de personnes. Cette liste est dynamique et constamment actualisée. |
| [Screen 31](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32)  [41\_C\_32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_32) | SDNs may move from country to country, and U.S. persons are prohibited from dealing with them wherever they are located.  In addition, any entity owned 50 percent or more by one or more SDNs is also considered a prohibited party regardless of whether that entity is designated by name on the SDN list. U.S. persons are prohibited from engaging in nearly all activities with such entities. | Les SDN peuvent se déplacer d’un pays à l’autre, mais les U.S. Persons n’ont pas le droit de faire des affaires avec elles, où qu’elles soient situées.  En outre, toute entité détenue à 50 % ou plus par un ou plusieurs SDN est également considérée comme une partie non autorisée, qu’elle soit nommément désignée sur la liste des SDN ou non. Les U.S. Persons n’ont pas le droit de prendre part à la plupart des activités avec de telles entités. |
| [Screen 32](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33)  [42\_C\_33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_33) | The Bureau of Industry and Security (BIS) and the U.S. Department of State also maintain lists of restricted parties, including the Denied Persons List, the Entity List, the Unverified List, and the Debarred Party List.  Later in this course, you will learn about screening your prospective and existing trade partners against the various restricted party lists. | Le BIS (Bureau of Industry and Security – Bureau de l’industrie et de la sécurité) et le Département d’État américain gèrent également des listes de parties soumises à des restrictions, notamment la Liste des personnes non autorisées (Denied Persons List), la Liste des entités (Entity List), la Liste non-vérifiée (Unverified List) et la Liste des parties exclues (Debarred Party List).  Vous verrez plus loin dans ce cours comment vérifier que vos partenaires commerciaux existants ou potentiels ne figurent pas sur les listes noires. |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34)  [43\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_34) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34)  [44\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_34) | Mei, a sales manager at Abbott, is conducting restricted party screening on Zhejiang Medical Supply Company, a prospective new distributor in China. Although the company does not appear on any restricted party list, the customer profile states that the company is 75% owned by a board member, who is on OFAC’s list of SDNs. Assuming the distributor does not appear on any restricted party list, would it be okay to do business with this company? | Mei, directrice commerciale chez Abbott, vérifie si Zhejiang Medical Supply Company, nouveau distributeur potentiel en Chine, figure sur la liste des parties soumises à des restrictions. Bien que le nom de cette entreprise ne figure pas sur la liste des parties soumises à des restrictions, son profil indique qu’elle est détenue à 75 % par un membre du conseil d’administration, qui figure sur la liste des SDN de l’OFAC. En supposant que le distributeur ne figure sur aucune liste de parties soumises à des restrictions, est-il possible de faire affaire avec cette société ? |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34)  [45\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_34) | Yes, probably. Since the company itself does not appear on any restricted party list, it is ok to do business with it.  No, probably not. Even though the company is not on any restricted party list, it appears to be owned by an SDN.  Submit | Oui, probablement. Comme l’entreprise ne figure sur aucune liste noire, il est possible de faire des affaires avec elle.  Non, sans doute pas. Même si l’entreprise ne figure sur aucune liste noire, elle semble être détenue par un SDN.  Envoyer |
| [Screen 33](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34)  [46\_C\_34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_34) | That's correct!  That's not correct!  Even though the company itself is not named on the restricted party lists, it appears to be owned by an SDN and requires further investigation. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Même si l’entreprise ne figure sur aucune liste noire, elle semble être détenue par un SDN et doit faite l’objet d’une enquête plus approfondie. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35)  [47\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_35) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Cliquez sur la flèche pour commencer votre révision.  Révision  Prenez le temps d’examiner certains des principaux concepts couverts dans cette section. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35)  [48\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_35) | Comprehensive Sanctions  Comprehensive sanctions, also commonly known as embargoes, prohibit nearly all transactions with a sanctioned country or territory including their governments, residents, and entities organized in or operating from the sanctioned country. | Sanctions globales  Les sanctions globales, également dénommées embargos, interdisent presque toutes les transactions avec un pays ou territoire sanctionné, y compris son gouvernement, ses résidents, et les entités constituées ou opérant dans le pays en question. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35)  [49\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_35) | Limited Sanctions  Limited sanctions are confined to certain activities or specifically named targets. For example, limited sanctions might just restrict the import and export of certain products. Or, they might only target the government of certain countries. | Sanctions restreintes  Les sanctions restreintes sont limitées à certaines activités ou ne concernent que des cibles spécifiquement désignées. Ces sanctions peuvent, par exemple, simplement limiter les importations et exportations de certains produits. Ou elles peuvent uniquement cibler le gouvernement de certains pays. |
| [Screen 34](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35)  [50\_C\_35](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_35) | List-based Sanctions  List-based sanctions target individuals or entities in certain countries. They are designated as Specially Designated Nationals and Blocked Persons (“SDNs”). Collectively, these targeted entities, organizations, and people are commonly referred to as restricted, denied, or prohibited parties. | Sanctions basées sur des listes  Les sanctions basées sur des listes ciblent des personnes ou entités de certains pays. Celles-ci sont dénommées Ressortissants spécialement désignés et personnes refusées (Specially Designated Nationals and Blocked Persons ou « SDN »). Collectivement, ces entités, organisations et personnes ciblées sont communément appelées parties soumises à des restrictions, non autorisées ou interdites. |
| [Screen 36](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37)  [52\_C\_37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_37) | There are a number of activities that are prohibited or restricted by sanctions programs.  Let’s take a look at the main activities covered by sanctions and discuss how they relate to Abbott’s business. | Un certain nombre d’activités sont interdites ou limitées par les régimes de sanctions.  Passons en revue les principales activités couvertes par les sanctions et voyons en quoi elles concernent les activités d’Abbott. |
| [Screen 37](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38)  [53\_C\_38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=53_C_38) | Many sanctions programs make it illegal to export goods, services, software, or technology to a sanctioned country or to trade with a denied party.  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | De nombreux régimes de sanctions interdisent l’exportation de biens, de services, de logiciels ou de technologies vers un pays sanctionné, mais aussi de faire des affaires avec une partie figurant sur la liste noire.  Les interdictions à l’exportation interdisent non seulement les exportations directes vers un pays sanctionné, mais également les exportations indirectes ou les réexportations via un troisième pays non sanctionné. |
| [Screen 38](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39)  [54\_C\_39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_39) | Many programs have exemptions and general authorizations that may allow you to export the following even when other exports are prohibited:   * Informational materials, personal baggage, clothing, cosmetics, and other personal belongings (if traveling) * Certain food, medicine, and medical devices under a humanitarian exception.   These exemptions are narrow, do not apply in the same way in every program, and, in most cases, special licensing is required. Before exporting or re-exporting food, medicines, or medical devices under a sanctions program, contact exports@abbott.com for approval. | De nombreux régimes de sanctions comportent des exemptions et des autorisations générales qui couvrent les articles suivants, même lorsque les autres exportations sont interdites :   * documents d’information, bagages personnels, vêtements, produits cosmétiques et autres effets personnels (en cas de voyage) ; * certains aliments, médicaments et dispositifs médicaux, dans le cadre d’une exception à finalité humanitaire.   Ces exceptions sont limitées, varient selon les régimes de sanctions et exigent des dérogations spéciales dans la plupart des cas. Avant toute exportation ou réexportation de nourriture, médicaments ou dispositifs médicaux dans un pays visé par un régime de sanctions, contactez exports@abbott.com pour obtenir une approbation. |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40)  [55\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_40) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40)  [56\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_40) | Bruno, an Abbott sales rep, is attending a trade show in the U.S. He is approached by Ashley, an Irish distributor, regarding a sales opportunity in Iran. Ashley proposes that Bruno sell and ship the product to her in Ireland, and then she will handle the shipment to Iran. Would it be okay to proceed with the export? | Bruno, représentant commercial chez Abbott, participe à un salon commercial aux États-Unis. Ashley, distributrice irlandaise, vient le voir au sujet d’une opportunité commerciale en Iran. Ashley propose que Bruno lui vende et lui expédie le produit en Irlande, puis elle l’expédiera en Iran. Peut-on effectuer l’exportation ? |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40)  [57\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_40) | Yes, probably, as Abbott would be exporting directly to Ireland, and Ireland is not on the list of countries targeted by U.S. sanctions.  No, probably not, because even though export to Ireland is not banned by the U.S. government, export to Iran is, and Iran is the ultimate destination for Bruno’s product.  Submit | Oui, probablement, car Abbott exporterait directement le produit en Irlande, et ce pays ne figure pas sur la liste des pays visés par des sanctions américaines.  Non, sans doute pas, car bien que les exportations vers l’Irlande ne soient pas interdites par le gouvernement américain, les exportations vers l’Iran le sont, et l’Iran est la destination finale du produit de Bruno.  Envoyer |
| [Screen 39](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40)  [58\_C\_40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_40) | That's correct!  That's not correct!  Even though Bruno is shipping the product to Ireland, he knows that the product will be re-exported to Iran – a U.S. sanctioned country. Absent U.S. Government authorization, this is a violation of U.S. export bans that prohibit not only direct exports to a sanctioned country like Iran, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country, like Ireland, with the knowledge that they will be re-exported to Iran. The sanctions cannot be avoided by trans-shipping goods through another country or selling via a distributor. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Même si Bruno expédie le produit en Irlande, il sait qu’il sera réexpédié en Iran – un pays sanctionné par les États-Unis. En l’absence d’une autorisation du gouvernement américain, cela constitue une violation des interdictions d’exportation américaines qui proscrivent non seulement les exportations directes vers un pays sanctionné comme l’Iran, mais aussi les exportations indirectes ou réexportations via un pays tiers non sanctionné, comme l’Irlande, si l’on sait que le produit sera réexporté vers l’Iran. Les sanctions ne peuvent pas être contournées en transbordant les produits via un autre pays ou en les vendant via un distributeur. |
| [Screen 40](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41)  [59\_C\_41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_41) | Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S., and more broadly prohibit any dealings, anywhere, related to products or services that originate from sanctioned countries.  This includes return of exported products that entered the sanctioned country’s stream of commerce. | La plupart des régimes de sanctions commerciales interdisent l’importation de biens et de services aux États-Unis en provenance directe de pays sanctionnés, et de manière plus générale interdisent toute transaction, où que ce soit, liée à des produits ou à des services provenant de pays sanctionnés.  Cela inclut le retour de produits exportés qui ont été mis sur le marché d’un pays sanctionné. |
| [Screen 41](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42)  [60\_C\_42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_42) | The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country.  The restriction also applies to goods made from raw materials or component parts from a sanctioned country. This means that a member of the Procurement team purchasing goods for Abbott must ensure that no products or components, in whole or in part, are knowingly sourced from any sanctioned person or country, no matter how far down the supply chain. | L’interdiction s’étend aux importations indirectes de marchandises d’un pays sanctionné transitant par un pays non sanctionné.  Cette restriction s’applique également aux produits fabriqués avec des matières premières ou des pièces provenant d’un pays sanctionné. Cela signifie qu’un membre de l’équipe d’approvisionnement qui achète les marchandises pour Abbott doit s’assurer qu’aucun produit ou composant, en tout ou en partie, ne provient, en toute connaissance de cause, d’une personne ou d’un pays sanctionné(e), aussi loin que cela se situe dans la chaîne d’approvisionnement. |
| [Screen 42](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43)  [61\_C\_43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_43) | Did you know?  For Abbott purposes, importation prohibitions apply equally to Abbott affiliates, subsidiaries, and employees importing goods and services from targeted countries into any countries where Abbott does business. We should also educate Abbott suppliers on our expectation that they follow applicable trade controls. If you have any questions regarding sanctions-related import controls, please contact exports@abbott.com. | Le saviez-vous ?  Pour Abbott, les interdictions à l’importation s’appliquent de manière égale aux filiales, sociétés affiliées et employés d’Abbott qui importent des biens et services en provenance de pays visés par des sanctions vers des pays dans lesquels Abbott exerce des activités. Nous devons également faire savoir aux fournisseurs d’Abbott que nous nous attendons à ce qu’ils suivent les contrôles commerciaux applicables. Pour toute question concernant les contrôles à l’importation liés aux sanctions, contactez exports@abbott.com. |
| [Screen 43](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44)  [62\_C\_44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=62_C_44) | U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries.  However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country without a license from OFAC. Even with proper licensing in place, certain in-country activities such as sales strategy meetings or promotional discussions in Iran, for example, are still prohibited. | Les citoyens américains sont légalement autorisés à se rendre dans la plupart des pays sanctionnés.  Cependant, certains régimes de sanctions rendent illégal le fait de dépenser de l’argent ou d’exercer certaines activités dans un pays sanctionné sans une dérogation de l’OFAC. Et même si l’on dispose de licences appropriées, certaines activités restent interdites dans le pays, p. ex., les réunions de stratégie de vente ou les discussions promotionnelles en Iran. |
| [Screen 44](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45)  [63\_C\_45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_45) | So, as an Abbott employee located anywhere in the world, you must consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | En conséquence, en tant qu’employé(e) d’Abbott, où que vous soyez basé(e) dans le monde, vous devez voir avec Conformité commerciale mondiale à l’adresse exports@abbott.com avant tout voyage d’affaires dans un pays sanctionné. |
| [Screen 45](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46)  [64\_C\_46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_46) | Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban on facilitating activities by others.  This ban makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. For example, a U.S. company is prohibited from referring business with sanctioned countries to foreign companies or subsidiaries that are not subject to U.S. sanctions. | Les régimes de contrôles et sanctions commerciaux étrangers incluent généralement l’interdiction de faciliter les activités d’autrui.  Cette interdiction rend illégal le fait d’aider une personne ou une entreprise non américaine pour toute transaction à laquelle vous n’avez pas le droit de participer vous-même en tant que U.S. Person (ou employé(e) d’une société ayant son siège social aux États-Unis). Ainsi, une entreprise américaine n’a pas le droit de transmettre des affaires impliquant des pays sanctionnés à des entreprises ou filiales étrangères non soumises aux sanctions commerciales américaines. |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47)  [65\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_47) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47)  [66\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_47) | Gina works for Abbott Argentina. She has seen the opportunity for expansion into Cuba but knows that unauthorized trade with Cuba remains prohibited under U.S. trade sanctions. Sergio, an Argentinian national, who works for an Argentinian marketing company, is heavily involved in the Cuban market. He approaches Gina about working on Abbott’s behalf to open up opportunities in the Cuban market in anticipation of the lifting of sanctions against Cuba. Gina agrees to refer business to Sergio’s company. Would this be okay? | Gina travaille chez Abbott Argentina. Elle est consciente des possibilités d’expansion à Cuba pour son entreprise, mais elle sait aussi que les ventes non autorisées à Cuba sont interdites en vertu de l’embargo américain sur ce pays. Sergio, un ressortissant argentin qui travaille pour une société de marketing argentine, est fortement impliqué sur le marché cubain. Il contacte Gina en vue de servir d’intermédiaire entre Abbott et le marché cubain en attendant la levée des sanctions contre Cuba. Gina accepte de confier les affaires à la société de Sergio. Serait-ce acceptable ? |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47)  [67\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=67_C_47) | Yes, probably, as the business with Cuba will be conducted by a third party whose company and country, Argentina, is not covered by the U.S. ban on trade with Cuba.  No, probably not, as it is still illegal for a U.S. company to use a third party to facilitate business with a targeted country like Cuba.  Submit | Oui, probablement, car les affaires avec Cuba seront menées par un tiers dont l’entreprise et le pays l’Argentine, ne sont pas concernés par l’embargo commercial américain envers Cuba.  Non, sans doute pas, car il demeure illégal pour une entreprise américaine de passer par un tiers pour faciliter des affaires avec un pays ciblé comme Cuba.  Envoyer |
| [Screen 46](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47)  [68\_C\_47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_47) | That's correct!  That's not correct!  Even though Gina intends to use a third party who is not subject to U.S. trade sanctions, as an employee of a U.S. company, she is not permitted to refer business with sanctioned countries to foreign companies who are not required to comply with U.S. sanctions. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Même si Gina a l’intention de passer par un intermédiaire qui n’est pas assujetti aux sanctions commerciales imposées par les États-Unis, en tant qu’employée d’une entreprise américaine, elle n’a pas le droit de transmettre une affaire impliquant un pays sanctionné à une entreprise étrangère non tenue de respecter les sanctions américaines. |
| [Screen 47](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48)  [69\_C\_48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_48) | Similar to prohibiting the facilitation of activities, most sanctions programs make it illegal to help someone avoid the sanctions rules.  For example, advising someone on how to structure a transaction so that it avoids or evades the sanctions laws is in itself a sanctions violation. However, giving a basic explanation of what the sanctions laws say is not a sanctions violation, as long as you do not offer strategic advice on how to avoid those laws. | Tout comme il est interdit de faciliter les activités d’autrui, il est illégal d’aider quelqu’un à contourner les mesures prévues dans le cadre d’un régime de sanctions.  Par exemple, le fait de conseiller quelqu’un sur la manière de structurer une transaction afin d’éviter ou d’éluder les lois sur les sanctions commerciales constitue en soi une violation desdites sanctions. Cependant, expliquer brièvement ce que disent les lois sur les sanctions commerciales ne constitue pas une violation, à partir du moment où vous ne prodiguez pas de conseils stratégiques sur la manière de contourner ces lois. |
| [Screen 48](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49)  [70\_C\_49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_49) | The only legal way to do business with a sanctioned country without violating the sanctions program and Abbott policy is to get a license from the Office of Foreign Assets Control (OFAC) or Bureau of Industry and Security (BIS) to engage in authorized activities.  Contact [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) for any activity involving sanctioned countries. | La seule façon légale de conduire des affaires avec un pays sanctionné sans enfreindre le régime de sanctions et la Politique d’Abbott consiste à obtenir une dérogation du Bureau de contrôle des avoirs étrangers (OFAC) ou du Bureau de l’industrie et de la sécurité (BIS) pour pouvoir se livrer à des activités autorisées.  Contactez [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com) pour toute activité concernant des pays sanctionnés. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50)  [71\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_50) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Cliquez sur la flèche pour commencer votre révision.  Révision  Prenez le temps d’examiner certains des principaux concepts couverts dans cette section. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50)  [72\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_50) | Exportation and Re-exportation  Export bans prohibit not only direct exports to a sanctioned country, but also indirect exports or re-exports through a third, non-sanctioned country. | Exportation et réexportation  Les interdictions à l’exportation interdisent non seulement les exportations directes vers un pays sanctionné, mais également les exportations indirectes ou les réexportations via un troisième pays non sanctionné. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50)  [73\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=73_C_50) | Importation  Most trade sanctions programs prohibit the importation of goods and services directly from sanctioned countries into the U.S. The prohibition extends to indirect imports of sanctioned country goods that travel through a non-sanctioned country. | Importation  La plupart des régimes de sanctions commerciales interdisent l’importation de marchandises et services directement à partir de pays sanctionnés vers les États-Unis. L’interdiction s’étend aux importations indirectes de marchandises du pays sanctionné qui transitent par un pays non sanctionné. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50)  [74\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_50) | Business Travel  U.S. citizens are legally permitted to travel to most sanctioned countries. However, some sanctions programs make it illegal to spend money or conduct certain activities in a sanctioned country. Consult with Global Trade Compliance at exports@abbott.com before you travel on business to any sanctioned country. | Voyage d’affaires  Les citoyens américains sont légalement autorisés à se rendre dans la plupart des pays sanctionnés. Cependant, certains régimes de sanctions rendent illégal le fait de dépenser de l’argent ou d’exercer certaines activités dans un pays sanctionné. Consultez le service Conformité commerciale mondiale à l’adresse exports@abbott.com avant tout voyage d’affaires vers un pays sanctionné. |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50)  [75\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_50) | Facilitation of Activities by Others  Foreign trade controls and sanctions programs generally include a ban against facilitating activities by others. It is illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not permitted to participate in yourself. | Facilitation des activités d’autrui  Les régimes de sanction et de contrôles commerciaux incluent généralement une interdiction de faciliter les activités d’autrui. Il est illégal d’aider une personne ou entreprise non américaine pour toute transaction à laquelle vous n’avez pas le droit de participer vous-même en tant que U.S. Person (ou en tant qu’employé(e) d’une société dont le siège social est situé aux États-Unis). |
| [Screen 49](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50)  [76\_C\_50](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_50) | Trying to Circumvent Sanctions  It is illegal to help someone avoid the sanctions rules. | Tentative de contournement des sanctions  Il est illégal d’aider quelqu’un à éviter les règles relatives aux sanctions. |
| [Screen 51](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52)  [78\_C\_52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=78_C_52) | As mentioned earlier, both U.S. law and Abbott policy require every Abbott employee (including those of our foreign subsidiaries and affiliates) to comply with U.S. trade sanctions regulations. | Comme mentionné précédemment, la loi américaine comme la Politique d’Abbott exigent que chaque employé d’Abbott (y compris ceux de nos filiales et sociétés affiliées à l’étranger) se conforme aux réglementations sur les sanctions économiques imposées par les États-Unis. |
| [Screen 52](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53)  [79\_C\_53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_53) | U.S. law prohibits doing business with any person or organization that is an SDN or is on a restricted party list.  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | La législation américaine interdit de faire des affaires avec une quelconque personne ou organisation qui est un SDN ou qui figure sur la liste des parties soumises à des restrictions.  Toutes les filiales d’Abbott dans le monde doivent filtrer leurs partenaires commerciaux, clients, fournisseurs, banques, professionnels de santé, chercheurs principaux, conférenciers, destinataires de dons, etc. en fonction de toutes les listes applicables et pertinentes des parties soumises à des restrictions. |
| [Screen 53](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54)  [80\_C\_54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_54) | In addition, all Abbott affiliates globally must continue to screen their existing trade partners on an ongoing basis to ensure that they are not subsequently added to a restricted party list after the initial screening has been completed. | Toutes les filiales d’Abbott dans le monde doivent en outre vérifier régulièrement si leurs partenaires commerciaux existants n’ont pas été ajoutés sur une liste de parties assujetties à des restrictions après un filtrage initial concluant. |
| [Screen 54](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55)  [81\_C\_55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_55) | Screening is critical for compliance with sanctions programs.  To help you conduct screening, Abbott’s Global Trade Compliance department has implemented a system that makes screening easy and efficient. This system allows you to screen a name or entity against the current restricted party lists, and once a name/entity is uploaded, the system automatically re-screens it whenever the lists are updated. To obtain access to the system and instructions on how to use it, please contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Le filtrage est crucial pour se conformer aux régimes de sanctions.  Pour vous aider, le département Conformité commerciale mondiale d’Abbott a mis en place un système qui facilite et optimise le filtrage. Ce système vous permet de vérifier si un nom ou une entité figure sur les listes de parties restreintes. Une fois qu’un nom/entité a été vérifié, le système le revérifiera automatiquement à chaque fois que les listes sont actualisées. Pour obtenir un accès au système ainsi que des instructions sur la manière d’utiliser celui-ci, contactez CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 55](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56)  [82\_C\_56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_56) | Did you know?  The Denied Party Screening Procedure (CCTC8990.09.001) provides guidelines for complying with the denied party screening requirements and applies to all subsidiaries and divisions of Abbott globally. | Le saviez-vous ?  La Procédure de filtrage des parties non autorisées (CCTC8990.09.001) fournit des directives pour se conformer aux exigences en matière de filtrage des parties non autorisées, et elle s’applique à toutes les divisions et filiales d’Abbott dans le monde. |
| [Screen 56](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57)  [83\_C\_57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=83_C_57) | If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should proceed with extreme caution.  You should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Si le filtrage révèle qu’un nom ou une entité apparaît tel quel sur une liste de parties non autorisées, vous devez agir avec une extrême prudence.  Vous devez suspendre immédiatement les transactions impliquant cette personne ou entité, et contacter immédiatement CCTC\_DPS@abbott.com pour que d’autres vérifications soient effectuées. |
| [Screen 57](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58)  [84\_C\_58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_58) | Most (but not all) transactions with denied parties are prohibited.  Each country’s specific sanctions program has exceptions, exemptions, and licensed activities that may permit a particular transaction to go forward. To learn more about Abbott’s Denied Party Screening requirements, review the Denied Party Screening page on Abbott World. | La plupart des transactions (mais pas toutes) avec des parties figurant sur la liste noire sont interdites.  Chaque régime de sanctions visant un pays comporte des exceptions, des dérogations et des activités soumises à autorisation qui peuvent permettre à une transaction donnée d’être effectuée. Pour en savoir plus sur les exigences d’Abbott relatives au filtrage des Parties non autorisées, consultez la page de filtrage des Parties non autorisées sur Abbott World. |
| [Screen 58](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59)  [85\_C\_59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=85_C_59) | During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Dans le cadre de vos activités habituelles, restez à l’affut des signes qui peuvent vous alerter sur une violation potentielle d’un régime de sanctions commerciales ou indiquer que la destination finale, l’utilisation finale ou l’utilisateur final d’un produit n’est pas celui originellement prévu. |
| [Screen 59](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60)  [86\_C\_60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=86_C_60) | Identifying a red flag does not mean that the transaction cannot or should not proceed, but it does warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding further. | L’identification d’un signal d’alerte ne signifie pas qu’une transaction ne doit pas continuer, mais il vous avertit de circonstances suspectes qui doivent faire l’objet d’un examen avant de continuer. |
| [Screen 60](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61)  [87\_C\_61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=87_C_61) | Turning a blind eye to red flags and proceeding with a transaction with knowledge that a violation has occurred or is about to occur is in itself a violation of the regulations.  For example, if the end-user hospital name indicates possible connections with a sanctioned country (such as "Cuban Hospital" located in Qatar), this should be treated as a red flag that requires further investigation before proceeding. | Ignorer des signaux d’alerte et poursuivre la transaction tout en sachant qu’une violation a eu lieu ou est sur le point de se produire constitue en soi une violation des réglementations.  Ainsi, si le nom de l’hôpital du client final indique des liens possibles avec un pays sanctionné (par exemple, « Hôpital cubain » situé au Qatar), cela doit être perçu comme un signal d’alerte devant faire l’objet d’une enquête plus approfondie avant de poursuivre. |
| [Screen 61](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62)  [88\_C\_62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_62) | Here are some other red flags you should watch out for:   * A customer declines routine installation, training, or maintenance service for a product that she has recently purchased (e.g., a diagnostic analyzer); * A customer is willing to pay cash for an item that would normally be paid for in installments; * You notice a large unexplained increase in orders from a customer.   The list above isn’t all-inclusive, so always be on alert for other possible red flags. Additional examples of red flags can be found in the Corporate Finance Policy CFM 8990 – U.S. Export and Foreign Trade Control Laws and Regulations. If you do notice any red flags, contact exports@abbott.com for further instructions. | Voici quelques autres signaux d’alerte à surveiller :   * un client refuse les services d’installation, de formation ou de maintenance habituels pour un produit qu’il a récemment acheté (un système d’analyse de diagnostic par exemple) ; * un client est disposé à payer en espèces un article onéreux habituellement payé en plusieurs fois ; * vous remarquez une forte hausse non expliquée des commandes d’un client.   La liste ci-dessus n’est pas exhaustive : restez à l’affût d’autres signaux d’alerte potentiels. D’autres exemples de signal d’alerte sont donnés dans la Politique CFM 8990 – Législations et réglementations américaines sur les contrôles du commerce international et des exportations. Si vous remarquez un signal d’alerte, contactez exports@abbott.com pour connaître la marche à suivre. |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63)  [89\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=89_C_63) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63)  [90\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=90_C_63) | Which of the following are red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person? | Parmi les éléments suivants, quels sont les signes qui devraient vous alerter sur le fait que vous êtes peut-être en train de traiter avec un pays ou une personne sanctionnés ? |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63)  [91\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_63) | A company based in Rome that has connections to Iran asks you to ship an order to Turkey, one of Iran's neighbors.  You meet with a customer in Belgium. His company is called International Trade Co. of Syria.  A purchasing agent is reluctant to provide you with information about the final destination of some nutritional product you are selling.  Orders for assays come from a location different from the location to which you sold the analyzer product.  Submit | Une entreprise basée à Rome et ayant des liens en Iran vous demande d’expédier une commande en Turquie, un des pays limitrophes de l’Iran.  Vous rencontrez un client en Belgique. Son entreprise s’appelle International Trade Co. of Syria.  Un agent d’approvisionnement rechigne à vous fournir des informations sur la destination finale d’un produit nutritionnel que vous vendez.  La commande pour les tests provient d’un endroit différent de celui où vous avez vendu l’analyseur.  Envoyer |
| [Screen 62](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63)  [92\_C\_63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_63) | That's correct!  That's not correct!  These are all examples of red flags that should alert you that you may be dealing with a sanctioned country or person. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Ce sont tous des exemples de signal d’alerte qui devraient vous mettre la puce à l’oreille : vous êtes peut-être en train de faire des affaires avec un pays ou une personne visés par des sanctions. |
| [Screen 63](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64)  [93\_C\_64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_64) | Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation.  Other consequences such as negative publicity and loss of export privileges may also occur. | Les violations des régimes de sanctions américains peuvent entraîner des sanctions civiles supérieures à 300 000 USD par violation et des sanctions pénales pouvant atteindre 1 million de dollars et/ou 20 ans d’emprisonnement par violation.  D’autres conséquences (publicité négative, interdiction d’exporter) peuvent également se produire. |
| [Screen 64](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65)  [94\_C\_65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_65) | Self-disclosing a violation is a significant mitigating factor in terms of reducing penalties.  So if you are aware of any potential violations, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Le fait de divulguer soi-même une violation constitue un facteur d’atténuation important en termes de réduction des sanctions.  Si vous avez connaissance d’une violation potentielle, contactez immédiatement le service Conformité commerciale mondiale au +1-224-668-9585 ou le service Affaires juridiques, Réglementation et Conformité (Legal Regulatory & Compliance, LR&C) au +1-224-668-5635. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66)  [95\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_66) | Trade sanctions programs are complicated and can change in response to international events.  CLICK FORWARD TO LEARN WHAT YOU CAN DO TO FULLY COMPLY WITH ALL U.S. FOREIGN TRADE CONTROLS AND SANCTIONS PROGRAMS. | Les régimes de sanctions commerciales sont compliqués et susceptibles de changer à la suite d’événements internationaux.  CLIQUEZ SUR SUIVANT POUR SAVOIR COMMENT VOUS CONFORMER ENTIÈREMENT À TOUS LES RÉGIMES DE CONTRÔLES ET SANCTIONS DU COMMERCE INTERNATIONAL AMÉRICAINS. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66)  [96\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_66) | Follow Policies and Procedures  Be aware of and follow Abbott’s policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. | Suivez les Politiques et Procédures  Vous devez connaître et respecter les politiques et procédures d’Abbott relatives à l’exécution et à l’examen des activités commerciales susceptibles d’être impactées par des régimes de sanctions. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66)  [97\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=97_C_66) | Watch Out for Red Flags  Always watch out for red flags indicating potential sanctions violations. | Faites attention aux signaux d’alarme  Soyez constamment à l’affut des signaux d’alerte qui peuvent indiquer des violations potentielles des sanctions. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66)  [98\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=98_C_66) | Stop the Transaction  If you spot a red flag, immediately stop the transaction and contact exports@abbott.com for guidance. | Interrompez la transaction  Si vous détectez un signal d’alerte, interrompez immédiatement la transaction et contactez exports@abbott.com pour connaître la voie à suivre. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66)  [99\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=99_C_66) | Screen Trade Partners  Always screen prospective trade partners, customers, vendors, healthcare professionals, etc. against all applicable and relevant restricted party lists, and ensure that existing partners are screened on an ongoing basis. | Filtrage des partenaires commerciaux  Vérifiez systématiquement que vos partenaires commerciaux, clients, fournisseurs, professionnels de santé potentiels, etc. ne figurent pas sur les listes des parties soumises à des restrictions applicables et pertinentes, et veillez à faire régulièrement de même pour tous vos partenaires existants. |
| [Screen 65](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66)  [100\_C\_66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=100_C_66) | Raise Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Posez des questions et signalez vos préoccupations  Si vous avez la moindre question ou préoccupation en matière de sanctions commerciales, signalez-la immédiatement à exports@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67)  [101\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=101_C_67) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Cliquez sur la flèche pour commencer votre révision.  Révision  Prenez le temps d’examiner certains des principaux concepts couverts dans cette section. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67)  [102\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=102_C_67) | Denied Party Screening  All Abbott affiliates globally must screen their prospective trade partners, customers, vendors, banks, healthcare professionals, principal investigators, speakers, recipients of donations, etc. against all applicable and relevant restricted party lists. | Filtrage des parties non autorisées  Toutes les filiales d’Abbott dans le monde doivent filtrer leurs partenaires commerciaux, clients, fournisseurs, banques, professionnels de santé, chercheurs principaux, conférenciers, destinataires de dons, etc. en fonction de toutes les listes applicables et pertinentes des parties soumises à des restrictions. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67)  [103\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=103_C_67) | Abbott’s Denied Party Screening System  Abbott’s Denied Party Screening System makes screening easy and efficient. To obtain access to the system and instructions on how to use it, contact CCTC\_DPS@abbott.com. | Système de criblage des Parties non autorisées d’Abbott  Le système de criblage des Parties non autorisées d’Abbott facilite le criblage et le rend efficace. Pour obtenir un accès au système et des instructions sur la manière d’utiliser celui-ci, contactez CCTC\_DPS@abbott.com. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67)  [104\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=104_C_67) | If an Entity Appears on Restriction List  If screening reveals that a name or an entity appears on a restricted party list as an exact match, you should immediately suspend transactions involving the person or entity listed and contact CCTC\_DPS@abbott.com for further due diligence. | Si une entité figure sur la liste des parties soumises à des restrictions  Si le criblage révèle qu’un nom ou une entité figure sur une liste de parties soumises à des restrictions et correspond exactement à l’une desdites parties, vous devez immédiatement suspendre les transactions qui impliquent la personne ou l’entité indiquée et contacter CCTC\_DPS@abbott.com pour que d’autres vérifications soient effectuées. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67)  [105\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=105_C_67) | Red Flags  During the normal course of your business, watch out for red flags that can warn you of a potential violation of a trade sanctions program or might indicate that a product is destined for an unintended end-use, end-user, or end destination. | Signaux d’alerte  Dans le cadre de vos activités habituelles, restez à l’affut des signes qui peuvent vous alerter sur une violation potentielle d’un régime de sanctions commerciales ou indiquer que la destination finale, l’utilisation finale ou l’utilisateur final d’un produit n’est pas celui originellement prévu. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67)  [106\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=106_C_67) | Violations of U.S. Trade Sanctions Programs  Violations of the U.S. sanctions programs may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation and criminal penalties of up to $1 million and/or 20 years imprisonment per violation. | Violations des régimes de sanctions commerciales américains  Les violations des régimes de sanctions américains peuvent entraîner des sanctions civiles supérieures à 300 000 USD par violation et des sanctions pénales pouvant atteindre 1 million de dollars et/ou 20 ans d’emprisonnement par violation. |
| [Screen 66](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67)  [107\_C\_67](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=107_C_67) | Questions and Concerns  If you have any questions or concerns about sanctions, raise them immediately to exports@abbott.com. | Questions et préoccupations  Si vous avez la moindre question ou préoccupation en matière de sanctions commerciales, signalez-la immédiatement à exports@abbott.com. |
| [Screen 68](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69)  [109\_C\_69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=109_C_69) | Take a moment to confirm that you understand your responsibilities related to trade sanctions  I confirm that I understand my responsibilities regarding trade sanctions and know where to locate and review the applicable policies and procedures.  Confirm | Veuillez confirmer que vous comprenez vos responsabilités dans le domaine des sanctions commerciales.  Je confirme que je comprends mes responsabilités dans le domaine des sanctions commerciales et que je sais où trouver et consulter les politiques et procédures applicables.  Confirmer |
| [Screen 69](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70)  [110\_C\_70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=110_C_70) | The Knowledge Check that follows consists of 10 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | Le contrôle des connaissances comprend 10 questions. Vous devez obtenir un score d’au moins 80 % pour réussir ce cours.  LORSQUE VOUS ÊTES PRÊT(E), CLIQUEZ SUR LE BOUTON CONTRÔLE DES CONNAISSANCES. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71)  [111\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=111_C_71) | [1] Julie is a U.S. citizen and an Abbott employee in Canada. She is asked to arrange a trip to Cuba for a group of her Canadian colleagues, including booking hotel accommodations in Havana and some tourism. Canada has no economic sanctions against Cuba. Is it okay for Julie to arrange this trip? | [1] Julie, qui est citoyenne américaine, travaille pour Abbott au Canada. Julie est chargée d’organiser un voyage à Cuba pour un groupe de collègues canadiens, et doit notamment leur réserver des chambres d’hôtel à La Havane et des activités touristiques. Le Canada n’a adopté aucune sanction économique contre Cuba. Julie peut-elle organiser ce voyage ? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71)  [112\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=112_C_71) | [1] Yes. | [1] Oui. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71)  [113\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=113_C_71) | [2] No.  Next | [2] Non.  Suivant |
| Screen 70  Question 1: Feedback  114\_C\_71 | There are several reasons why Julie must refrain from any involvement in arranging the travel:   * As a U.S. citizen, Julie is considered a “U.S. person” and is subject to trade sanctions against Cuba, regardless of where she resides. * As a U.S. person, Julie may not assist non-U.S. persons to travel to Cuba for business or any purpose. * As an employee of Abbott – a U.S. company – Julie is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in every country in which Abbott does business. | Plusieurs raisons font que Julie ne doit pas s’impliquer du tout dans l’organisation de ce voyage :   * En tant que citoyenne américaine, Julie est considérée comme une « U.S. Person » et elle doit respecter les sanctions économiques contre Cuba, où qu’elle réside. * En tant que « U.S. Person », Julie ne peut pas aider des « non-U.S. Persons » à se rendre à Cuba pour des raisons professionnelles ou autres.   En tant qu’employée d’Abbott – entreprise américaine – Julie doit se conformer aux régimes et contrôles des sanctions commerciales américaines dans tous les pays dans lesquels Abbott exerce ses activités. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71)  [115\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=115_C_71) | [2] James, an Abbott Business Development Manager in the U.S., received a request for export of goods and services to Iran. He was aware of the general restriction against U.S. exports to Iran, so he passed along the business to his colleague in Spain. Is this okay? | [2] James, qui est directeur du développement commercial chez Abbott aux États-Unis, a reçu une demande d’exportation de biens et de services vers l’Iran. Étant conscient de l’interdiction générale des exportations américaines vers l’Iran, il a transmis l’affaire à un collègue basé en Espagne. Est-ce acceptable ? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71)  [116\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=116_C_71) | [1] Yes. | [1] Oui. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71)  [117\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=117_C_71) | [2] No.  Next | [2] Non.  Suivant |
| Screen 70  Question 2: Feedback  118\_C\_71 | James should not have referred the business to his colleague in Spain because:   * Using a subsidiary to have dealings with a sanctioned country, like Iran, is considered facilitation of activities by others, and is prohibited. Referring the business to the subsidiary likely violates the OFAC sanctions, even if the subsidiary never actually engages in any Iran business. The prohibition on facilitation makes it illegal to assist a non-U.S. person or company in any transaction that you, as a U.S. person (or employee of a U.S.-headquartered company), are not authorized or permitted to participate in yourself. * Because James’ colleague is an employee of Abbott – a U.S. company – just like James, he or she is required to comply with all U.S. trade sanctions programs and controls in Spain and in every country in which Abbott does business. | James n’aurait pas dû envoyer l’affaire à son collègue en Espagne, car :   * passer par une filiale pour faire des affaires avec un pays sanctionné tel que l’Iran est considéré comme une facilitation d’activité, et est interdit. Le fait de transmettre l’affaire à une filiale est probablement une violation des sanctions de l’OFAC, même si la filiale en question ne fait aucune affaire en Iran. Cette interdiction de facilitation rend illégal le fait d’aider une personne ou une entreprise non américaine pour toute transaction dans laquelle vous n’avez pas le droit de participer vous-même en tant qu’U.S. Person (ou employé(e) d’une société ayant son siège social aux États-Unis).   Le collègue de James étant employé par Abbott – entreprise américaine – tout comme James, il est tenu de se conformer à tous les régimes de sanctions et contrôles commerciaux américains, en Espagne et dans tous les pays dans lesquels Abbott exerce des activités. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71)  [119\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=119_C_71) | [3] Which of the following are considered U.S. persons who must comply with U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [3] Parmi les personnes suivantes, lesquelles sont considérées comme étant des U.S. Persons tenues de se conformer aux sanctions commerciales des États-Unis ?  Cochez toutes les réponses qui s’appliquent. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71)  [120\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=120_C_71) | [1] A U.S. citizen who resides permanently in Israel. | [1] Un citoyen américain installé en Israël. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71)  [121\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=121_C_71) | [2] The Paris affiliate of a U.S. company. | [2] La filiale française d’une société américaine. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71)  [122\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=122_C_71) | [3] A Mexican company located in Juarez that sells primarily to the U.S. | [3] Une entreprise mexicaine basée à Jurez qui vend principalement aux États-Unis. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71)  [123\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=123_C_71) | [4] A Danish citizen visiting the U.S. while on vacation.  Next | [4] Un citoyen danois qui visite les États-Unis en vacances.  Suivant |
| Screen 70  Question 3: Feedback  124\_C\_71 | U.S. trade sanctions apply to all "U.S. persons." The definition of a U.S. person includes:   * Companies incorporated in or based in the U.S. (including Puerto Rico), * Employees of U.S. companies (including those based in Puerto Rico), as well as employees of their non-U.S. affiliates, * U.S. citizens or U.S. permanent residents, regardless of where they are located, * Anyone who is in the U.S., including someone traveling on vacation, and * Any foreign subsidiary of a U.S.-headquartered company or a U.S.-owned or-controlled entity.   So, the U.S. citizen living in Israel, the Paris affiliate of the U.S. company, and the Danish citizen while in the U.S. on vacation are all categorized as “U.S. persons.” But the Mexican company in Juarez is not, even though it trades with the U.S. | Les sanctions commerciales des États-Unis s’appliquent à toutes les « U.S. Persons ». La définition d’une « U.S. Person » comprend :   * les sociétés constituées ou basées aux États-Unis (y compris Porto Rico) ; * les employés de sociétés américaines (y compris celles basées à Porto Rico), ainsi qu’aux employés de leurs filiales non américaines ; * les citoyens américains ou résidents permanents aux États-Unis, où qu’ils résident ; * quiconque se trouvant aux États-Unis, y compris un touriste en vacances ; et * toute filiale étrangère d’une société dont le siège social est situé aux États-Unis ou d’une entité détenue ou contrôlée par les États-Unis.   En conséquence, un citoyen américain vivant en Israël, la filiale parisienne d’une entreprise américaine et un citoyen danois en vacances aux États-Unis sont tous classés comme une « U.S. Person ». Mais ce n’est pas le cas de la société mexicaine basée à Juarez, même si elle est présente sur le marché américain. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71)  [125\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=125_C_71) | [4] Which of the following actions by a U.S. company are likely to violate U.S. trade sanctions?  Check all that apply. | [4] Parmi les actions suivantes d’une entreprise américaine, quelles sont celles qui constituent vraisemblablement une violation des sanctions commerciales américaines ?  Cochez toutes les réponses qui s’appliquent. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71)  [126\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=126_C_71) | [1] Exporting goods to France, knowing they will be re-exported to North Korea. | [1] Exporter des produits vers la France en sachant qu’elles seront réexportées vers la Corée du Nord. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71)  [127\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=127_C_71) | [2] Sending food and medicine to a sanctioned country without OFAC or BIS licensing. | [2] Envoyer de la nourriture et des médicaments vers un pays soumis à des sanctions en l’absence de licence OFAC ou BIS. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71)  [128\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=128_C_71) | [3] Selling to a company owned by an SDN. | [3] Vendre à une société détenue par un SDN. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71)  [129\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=129_C_71) | [4] Selling equipment to a research institute affiliated with the government of Iran. | [4] Vendre du matériel à un institut de recherche affilié au gouvernement iranien. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71)  [130\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=130_C_71) | [5] Purchasing goods that contain components, materials or ingredients sourced from sanctioned countries.  Next | [5] Acheter des marchandises qui renferment des composants, matériaux ou ingrédients provenant de pays soumis à des sanctions.  Suivant |
| Screen 70  Question 4: Feedback  131\_C\_71 | All of these actions are likely to violate U.S. trade sanctions.   * A U.S. company cannot use a non-sanctioned country, like France, to re-export goods to a sanctioned county, like North Korea. * Exports of food and medicine to a sanctioned country for humanitarian reasons may be permitted, but only with appropriate licensing from OFAC or BIS. * U.S. trade sanctions prohibit selling to a company owned 50% or more by an SDN. * It is a violation of U.S. sanctions to sell equipment to a company that has an affiliation with a sanctioned country, like Iran. * A U.S. company cannot purchase goods, in whole or in part, that have been produced, manufactured, extracted, or processed in a sanctioned country or procured from a sanctioned person. | Toutes ces actions sont susceptibles de violer les sanctions commerciales imposées par les États-Unis.   * Une entreprise américaine ne peut pas passer par un pays non sanctionné, comme la France, pour réexporter des produits vers un pays sanctionné tel que la Corée du Nord. * Les exportations de nourriture et de médicaments à des fins humanitaires vers un pays sanctionné peuvent être autorisées, mais uniquement si l’on a une dérogation appropriée de l’OFAC ou du BIS. * Les sanctions commerciales américaines interdisent toute vente à une entreprise détenue à plus de 50 % par un SDN. * Vendre des équipements à une entreprise affiliée à un pays sanctionné comme l’Iran constitue une violation des sanctions commerciales américaines.   Une entreprise américaine ne doit pas acheter de marchandises, en tout ou en partie, qui ont été produites, fabriquées, extraites ou traitées dans un pays soumis à des sanctions ou obtenues auprès d’une personne soumises à des sanctions. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71)  [132\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=132_C_71) | [5] Istanbul Distributors, organized under the laws of Turkey, is a customer of Abbott. Istanbul Distributors places an order with Abbott for five (5) diagnostic devices. The purchasing agent specifically requests that all the labelling and packaging for the shipment be in Farsi because the devices are intended for re-export to Iran. Which of the following is true? | [5] Istanbul Distributors, entreprise de droit turc, est un client d’Abbott. Istanbul Distributors commande cinq (5) dispositifs médicaux de diagnostic à Abbott. Leur agent d’approvisionnement demande spécifiquement que tous les marquages et tous les emballages de la commande soient en farsi, car les dispositifs médicaux sont destinés à être réexportés en Iran. Parmi les propositions suivantes, laquelle est vraie ? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71)  [133\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=133_C_71) | [1] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors because Turkey does not impose economic sanctions on Iran. | [1] Abbott peut vendre les dispositifs à Istanbul Distributors, étant donné que la Turquie n’impose pas de sanctions économiques à l’Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71)  [134\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=134_C_71) | [2] Abbott may sell the devices to Istanbul Distributors as long as none of the documents relating to the transaction indicate that the devices are intended for re-export to Iran. | [2] Abbott peut vendre les dispositifs à Istanbul Distributors à partir du moment où aucun des documents relatifs à l’exportation ne mentionne que les appareils seront réexportés vers l’Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71)  [135\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=135_C_71) | [3] Abbott may not sell the devices to Istanbul Distributors without a license because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran.  Next | [3] Abbott ne doit pas vendre les dispositifs à Istanbul Distributors sans une dérogation, car Abbott sait que les appareils doivent être réexportés vers l’Iran.  Suivant |
| Screen 70  Question 5: Feedback  136\_C\_71 | Sending goods from the U.S. to a non-sanctioned country, like Turkey, with the intention of re-exporting them into a targeted country, like Iran, would be a violation of the U.S. sanctions program. Abbott may not sell the devices without a license to Istanbul Distributors because Abbott knows that the devices are intended for re-export to Iran. Even without explicit knowledge that the devices are destined for Iran, the request for Farsi labelling is a red flag that would require us to ask questions about the intended end-destination. | Envoyer des produits des États-Unis vers un pays non sanctionné, comme la Turquie, avec l’intention de les réexporter vers un pays ciblé tel que l’Iran constituerait une violation du régime de sanctions américain. Abbott ne doit pas vendre les dispositifs à Istanbul Distributors sans une dérogation car Abbott sait qu’ils doivent être réexportés vers l’Iran. Même si nous ignorons que les dispositifs sont destinés à l’Iran, la demande de marquage en farsi est un signal d’alerte qui exige que nous posions des questions sur leur véritable destination finale. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71)  [137\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=137_C_71) | [6] Trade sanctions are always imposed against countries and not individuals or entities. | [6] Les sanctions commerciales sont toujours imposées à des pays, et non pas à des personnes ou entités. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71)  [138\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=138_C_71) | [1] True. | [1] Vrai. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71)  [139\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=139_C_71) | [2] False.  Next | [2] Faux.  Suivant |
| Screen 70  Question 6: Feedback  140\_C\_71 | While trade sanctions can be imposed against countries, they can also be imposed against individuals and entities suspected of illegal activity. This can help prevent the spread of criminal enterprises. Governments of various countries maintain the details of these persons and entities on lists, and any sanctions against them are called list-based sanctions. | Des sanctions commerciales peuvent être imposées à des pays, mais elles peuvent aussi viser des personnes et des entités soupçonnées d’activités illégales. Cela peut contribuer à prévenir l’expansion d’activités criminelles. Les gouvernements de divers pays gèrent des listes de ces personnes et entités, et toutes les sanctions les visant sont appelées sanctions fondées sur des listes. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71)  [141\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=141_C_71) | [7] Which of the following could happen to a U.S.-based company that imports refurbished medical equipment marked "Made in Iran” from Europe-based Iranian doctors?  Check all that apply. | [7] Que risque-t-il d’arriver à une entreprise basée aux États-Unis qui importe des dispositifs médicaux reconditionnés qui portent l’inscription : « Fabriqué en Iran », obtenus auprès de docteurs iraniens installés en Europe ?  Cochez toutes les réponses qui s’appliquent. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71)  [142\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=142_C_71) | [1] Nothing. The goods are imported from Europe, not Iran. | [1] Rien. Les produits sont importés d’Europe, pas d’Iran. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71)  [143\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=143_C_71) | [2] If the imports are not properly licensed, the company may have to pay a fine of more than U.S. $300,000 per violation. | [2] Si ces importations n’ont pas une autorisation adéquate, cette entreprise risque de payer une amende de plus de 300 000 USD par violation. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71)  [144\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=144_C_71) | [3] If there is evidence that the owners of the company are intentionally hiding the true country of origin, they may be prosecuted and, if convicted, imprisoned and fined.  Next | [3] S’il est prouvé que les dirigeants de l’entreprise ont intentionnellement dissimulé la véritable origine des dispositifs, ils peuvent être poursuivis et seront passibles d’une peine d’emprisonnement et d’une amende s’ils sont reconnus coupables.  Suivant |
| Screen 70  Question 7: Feedback  145\_C\_71 | OFAC rules generally prohibit imports from Iran. Violations of U.S. sanctions may result in civil penalties of more than U.S. $300,000 per violation. Also, if the violation is found to be criminal in nature, higher penalties and potential imprisonment may apply. | Les règles de l’OFAC interdisent généralement les importations en provenance d’Iran. Toute violation des sanctions américaines peut entraîner une pénalité administrative pouvant s’élever à plus de 300 000 USD. Si la violation est de nature criminelle, des amendes plus élevées et des peines d’emprisonnement peuvent en outre être prononcées. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71)  [146\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=146_C_71) | [8] You have screened a prospective customer against all applicable and relevant restricted party lists. The customer does not appear on any of the lists. Your manager shares a red flag she identified about the customer. You decide not to look into the red flag because you have already screened the customer. Is this okay? | [8] Vous avez filtré un client potentiel en consultant toutes les listes de parties soumises à des restrictions applicables et en vigueur. Le client n’apparaît sur aucune liste. Votre responsable vous transmet un signal d’alerte qu’elle a identifié au sujet du client. Vous décidez de ne pas en tenir compte, car vous avez déjà filtré le client. Est-ce acceptable ? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71)  [147\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=147_C_71) | [1] Yes. | [1] Oui. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71)  [148\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=148_C_71) | [2] No.  Next | [2] Non.  Suivant |
| Screen 70  Question 8: Feedback  149\_C\_71 | Red flags warn you of suspicious circumstances that need to be investigated before proceeding. If you do not investigate the red flag and end up doing business with a restricted party, you can be found guilty of violating U.S. trade sanctions laws, even if your violations are unintended. | Les signaux d’alerte vous préviennent en cas de circonstances suspectes devant faire l’objet d’une enquête avant de continuer. Si vous n’enquêtez pas sur le signal d’alarme et finissez par faire affaire avec une partie non autorisée, vous pouvez être reconnu(e) coupable d’infraction aux lois américaines sur les sanctions commerciales, même si votre infraction est involontaire. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71)  [150\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=150_C_71) | [9] Which of the following should warn you that a transaction could potentially violate U.S. trade sanctions laws? | [9] Parmi les situations suivantes, quelle est celle ou quelles sont celles qui devraient vous alerter qu’une transaction risque d’enfreindre les lois américaines relatives aux sanctions commerciales ? |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71)  [151\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=151_C_71) | [1] A customer requests an order to be delivered to an unusual location. | [1]Un client demande qu’une commande soit livrée à un endroit inhabituel. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71)  [152\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=152_C_71) | [2] A customer insists on paying cash for an expensive item that would normally be paid for in installments. | [2] Un client insiste pour payer en espèces un article onéreux habituellement payé en plusieurs fois. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71)  [153\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=153_C_71) | [3] The name of the company you are dealing with indicates possible ties with a sanctioned country. | [3] Le nom de l’entreprise avec laquelle vous traitez indique des liens possibles avec un pays soumis à des sanctions. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71)  [154\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=154_C_71) | [4] A product's technical specifications do not fit the technical specifications of products typically found in the country it is being shipped to. | [4] Les spécifications techniques d’un produit ne correspondent pas aux spécifications techniques des produits habituellement présents dans le pays vers lequel le produit est expédié. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71)  [155\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=155_C_71) | [5] All of the above.  Next | [5] Toutes les réponses ci-dessus.  Suivant |
| Screen 70  Question 9: Feedback  156\_C\_71 | All of these actions should raise red flags or warning signals as they all indicate potential violations of U.S. trade sanctions laws. | Toutes ces actions sont des signaux d’alerte ou signes avant-coureurs qui indiquent des violations potentielles des lois relatives aux sanctions commerciales des États-Unis. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71)  [157\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=157_C_71) | [10] Who should you contact if you have any questions or would like to learn more about sanctions programs? Check all that apply. | [10] Qui devez-vous contacter si vous avez des questions ou souhaitez en savoir plus sur les régimes de sanctions ? Cochez toutes les réponses qui s’appliquent. |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71)  [158\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=158_C_71) | [1] Human Resources (HR) | [1] Ressources humaines (RH) |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71)  [159\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=159_C_71) | [2] Global Trade Compliance | [2] Conformité commerciale mondiale |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71)  [160\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=160_C_71) | [3] Public Affairs | [3] Affaires publiques |
| [Screen 70](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71)  [161\_C\_71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=161_C_71) | [4] Legal Regulatory & Compliance (LR&C)  Submit | [4] Conformité légale et réglementaire (CL&R)  Envoyer |
| Screen 70  Question 10: Feedback  162\_C\_71 | If you have questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact Global Trade Legal Regulatory & Compliance (LR&C) at exports@abbott.com. | Si vous avez des questions ou souhaitez en savoir plus sur les régimes de sanctions, veuillez contacter le service Conformité commerciale mondiale ou le service Affaires juridiques, Réglementation et Conformité (LR&C) à l’adresse exports@abbott.com. |
| [Screen 71](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72)  [163\_C\_72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=163_C_72) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Aucun résultat n’est disponible, car vous n’avez pas terminé le Contrôle des connaissances.  Félicitations ! Vous avez réussi le contrôle des connaissances.  Veuillez examiner vos résultats présentés ci-dessous en cliquant sur chaque question.  Une fois que vous avez terminé, cliquez sur la flèche avant pour répondre à une courte enquête.  Désolé, vous n’avez pas réussi le contrôle des connaissances. Prenez quelques minutes pour examiner vos résultats présentés ci‑dessous en cliquant sur chaque question.  Lorsque vous aurez terminé, cliquez sur le bouton Recommencer. |
| [Screen 72](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199)  [167\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=167_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of trade sanctions.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Grâce à cette séance de formation, je comprends mieux la nature des sanctions commerciales.  Pas du tout d’accord  Pas d’accord  Pas d’avis  D’accord  Tout à fait d’accord |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200)  [170\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=170_C_200) | Where to Get Help | Où obtenir de l’aide |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200)  [171\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=171_C_200) | MANAGER OR SUPERVISOR  If you spot a red flag when dealing with a trade partner, have concerns related to attempts by anyone to circumvent sanctions, or if you have general questions about trade sanctions programs, always speak to your manager. Your manager knows you and your work environment and should be able to help you address the situation appropriately. You can also talk to your manager if you have questions on how this course applies to your specific job responsibilities. | GESTIONNAIRES ET SUPERVISEURS  Contactez systématiquement votre responsable si vous remarquez un signal d’alerte en traitant avec un partenaire commercial, si vous pensez que quelqu’un essaye de contourner les sanctions ou si vous avez des questions plus générales sur les régimes de sanctions commerciales. Celui-ci vous connaît personnellement, ainsi que votre environnement professionnel, et doit être capable de vous aider à gérer la situation correctement. Vous pouvez également parler à votre supérieur si vous avez des questions relatives à la façon dont ce cours s’applique à vos responsabilités professionnelles spécifiques. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200)  [172\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=172_C_200) | WRITTEN STANDARDS   * Review Abbott’s [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html) for guidance on complying with all applicable trade regulations. * Refer to the following corporate policies and procedures for processing and reviewing business activities that could be affected by sanctions programs. Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) to access the documents on Abbott World. * Corporate Legal Policy 60-3 – U.S. Foreign Embargo & Trade Control Laws * CFM 8990 – Sanctions and Foreign Trade Controls * CCTC8990.01.001 – Deemed Export Controls * CCTC8990.03.001 – BIS Export / Reexport License Requests * CCTC8990.09.001 – Denied Party Screening Procedure * CCTC8990.10.001 -- OFAC Licensing Procedure * CCTC8990.10.003 – Commercial Activities Involving OFAC General Licenses * CCTC8990.10.004 – Interactions with Healthcare Professionals and Sanctioned Countries * CCTC8990.11.001 – Export Control Classification Number Classifications | NORMES ÉCRITES   * Examinez le [Code de conduite professionnelle](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank) d’Abbott pour obtenir des orientations sur la manière de vous conformer aux réglementations commerciales applicables. * Référez-vous aux politiques et procédures d’entreprise suivantes pour exercer et vérifier vos activités commerciales susceptibles d’être impactées par les régimes de sanctions. Cliquez [ici](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/Policies-and-Procedures.aspx) pour accéder aux documents sur Abbott World. * Politique juridique d’entreprise 60-3 – Lois sur les embargos et les contrôles commerciaux américains * CFM 8990 – Sanctions et contrôles du commerce international * CCTC8990.01.001 – Contrôles des exportations réputées (Deemed Export) * CCTC8990.03.001 – Demande de dérogation BIS pour exportation/réexportation * CCTC8990.09.001 – Procédure de filtrage des Parties non autorisées * CCTC8990.10.001 – Procédure relative aux licences OFAC * CCTC8990.10.003 – Activités commerciales nécessitant des dérogations générales de l’OFAC * CCTC8990.10.004 – Interactions avec les professionnels de santé et pays sanctionnés   CCTC8990.11.001 – Classifications des numéros de classification de contrôle d’exportation |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200)  [173\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=173_C_200) | Global Trade Compliance  Global Trade Compliance is a corporate resource available to address your questions or concerns about trade sanctions programs. If you have any questions or would like to learn more about sanctions programs, please contact:  Phone: +1-224-668-9585  Email: [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Website:   * Denied Party Screening details can be reviewed on Abbott World by clicking [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx) . * If you have any concerns about a potential violation, immediately contact Global Trade Compliance at +1-224-668-9585 or Legal Regulatory & Compliance at +1-224-668-5635. | Conformité commerciale mondiale  Conformité commerciale mondiale est une ressource d’entreprise disponible pour répondre à vos questions et préoccupations sur les régimes de sanctions commerciales. Si vous avez des questions ou souhaitez en savoir plus sur les régimes de sanctions, n’hésitez pas à contacter :  Téléphone : +1-224-668-9585  Courriel : [exports@abbott.com](mailto:exports@abbott.com)  Site Internet :   * Vous pouvez examiner les détails du filtrage des Parties non autorisées sur Abbott World, en cliquant [ici](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-GlobalTradeCompliance/SitePages/DeniedPartyScreening.aspx" \t "_blank).   Si vous êtes préoccupé par une violation potentielle, contactez immédiatement le service Conformité commerciale mondiale au +1-224-668-9585 ou le service Affaires juridiques, Réglementation et Conformité (LR&C) au +1-224-668-5635. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200)  [174\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=174_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division at +1-224-668-5635 with questions or concerns about legal implications of potential trade sanctions violations. | Division des Affaires juridiques  Contactez la division des Affaires juridiques au +1-224-668-5635 pour toute question ou préoccupation concernant les implications légales des violations potentielles de sanctions commerciales. |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200)  [175\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=175_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)  The OEC is a corporate resource available to address your compliance questions or concerns, including interactions that may occur in connection with meals, travel, and entertainment.   * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * Visit [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) to voice your concerns about potential violations of our Code of Business Conduct or policies. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/) is available globally, 24/7 in multiple languages. * You can also email [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). | BUREAU D’ÉTHIQUE ET DE CONFORMITÉ (BEC)  Le Bureau d’éthique et de conformité est une ressource d’entreprise disponible pour répondre à vos questions ou préoccupations en matière de conformité, y compris les interactions qui peuvent survenir en lien avec les repas, les voyages et les divertissements.   * Rendez-vous sur la page [Contacter le Bureau d’éthique et de conformité (OEC)](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) sur le [site Web OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) sur Abbott World. * Rendez-vous sur [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) pour faire part de vos préoccupations concernant les violations potentielles de notre code de conduite professionnelle ou de nos politiques. [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank) est disponible dans le monde entier, 24 h/24, 7 j/7, en plusieurs langues.   Vous pouvez aussi envoyer un e-mail à [investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com). |
| [Screen 73](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200)  [176\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottUTA/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=176_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Ressources sur le cours  Transcription  Cliquez [ici](file:///C:/dev/AbbottUTA/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) pour afficher la transcription complète de la formation. |
| 177\_toc\_1 | Welcome | Bienvenue |
| 178\_toc\_2 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Comprendre les sanctions et la conformité commerciale |
| 179\_toc\_3 | Our Philosophy | Notre philosophie |
| 180\_toc\_4 | Objectives | Objectifs |
| 181\_toc\_5 | Table of Contents | Table des matières |
| 182\_toc\_6 | Introduction to Trade Sanctions | Introduction aux sanctions commerciales |
| 183\_toc\_7 | Trade Sanctions Defined | Définition des sanctions commerciales |
| 184\_toc\_8 | Purpose of Trade Sanctions | Objet des sanctions commerciales |
| 185\_toc\_9 | Violating Trade Sanctions | Violation des sanctions commerciales |
| 186\_toc\_10 | Abbott’s Commitment | Engagement d’Abbott |
| 187\_toc\_11 | U.S. Persons Defined | Définition des « U.S. persons » |
| 188\_toc\_12 | Other Sanctions Programs | Autres régimes de sanctions |
| 189\_toc\_13 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 190\_toc\_14 | Review | Révision |
| 191\_toc\_15 | Table of Contents | Table des matières |
| 192\_toc\_16 | Laws and Regulations | Lois et règlements |
| 193\_toc\_17 | Introduction | Introduction |
| 194\_toc\_18 | Comprehensive Sanctions | Sanctions globales |
| 195\_toc\_19 | Limited Sanctions | Sanctions restreintes |
| 196\_toc\_20 | List-based Sanctions | Sanctions basées sur des listes |
| 197\_toc\_21 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 198\_toc\_22 | Review | Révision |
| 199\_toc\_23 | Table of Contents | Table des matières |
| 200\_toc\_24 | The Impact on Our Business | L’impact sur nos activités |
| 201\_toc\_25 | Introduction | Introduction |
| 202\_toc\_26 | Exportation and Re-exportation | Exportation et réexportation |
| 203\_toc\_27 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 204\_toc\_28 | Importation | Importation |
| 205\_toc\_29 | Business Travel | Voyage d’affaires |
| 206\_toc\_30 | Facilitation of Activities by Others | Facilitation des activités d’autrui |
| 207\_toc\_31 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 208\_toc\_32 | Trying to Circumvent Sanctions | Tentative de contournement des sanctions |
| 209\_toc\_33 | Review | Révision |
| 210\_toc\_34 | Table of Contents | Table des matières |
| 211\_toc\_35 | Our Responsibilities | Nos responsabilités |
| 212\_toc\_36 | Introduction | Introduction |
| 213\_toc\_37 | Importance of Screening Trade Partners | Importance du filtrage des partenaires commerciaux |
| 214\_toc\_38 | Denied Party Screening System | Système de filtrage des parties non autorisées |
| 215\_toc\_39 | What to Do If You Find a Name on a Restricted Party List | Que faire si vous trouvez un nom sur une liste de parties non autorisées |
| 216\_toc\_40 | Red Flags | Signaux d’alerte |
| 217\_toc\_41 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 218\_toc\_42 | Consequences of Trade Sanctions Violations | Conséquences en cas de violation des sanctions commerciales |
| 219\_toc\_43 | What to Do | Que faire |
| 220\_toc\_44 | Review | Révision |
| 221\_toc\_45 | Table of Contents | Table des matières |
| 222\_toc\_46 | Your Commitment | Votre engagement |
| 223\_toc\_47 | Your Commitment | Votre engagement |
| 224\_toc\_48 | Knowledge Check | Contrôle des connaissances |
| 225\_toc\_49 | Introduction | Introduction |
| 226\_toc\_50 | Assessment | Évaluation |
| 227\_toc\_51 | Feedback | Commentaires |
| 228\_toc\_52 | Survey | Enquête |
| 229\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | Le cours ne peut pas contacter le LMS. Cliquez sur « OK » pour continuer et revoir le cours. Note : une certification pour ce cours n’est peut-être pas disponible. Cliquez sur « Annuler » pour quitter. |
| 230\_string\_2 | All questions remain unanswered | Toutes les questions restent sans réponse |
| 231\_string\_3 | Questions | Questions |
| 232\_string\_4 | Question | Question |
| 233\_string\_5 | not answered | pas de réponse |
| 234\_string\_6 | That's correct! | Bonne réponse ! |
| 235\_string\_7 | That's not correct! | Réponse incorrecte. |
| 236\_string\_8 | Feedback: | Commentaires : |
| 237\_string\_9 | Understanding Sanctions and Trade Compliance | Comprendre les sanctions et la conformité commerciale |
| 238\_string\_10 | Knowledge Check | Contrôle des connaissances |
| 239\_string\_11 | Submit | Envoyer |
| 240\_string\_12 | Retake | Recommencer |
| 241\_string\_13 | Course Description: As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve. This includes complying with all applicable laws and regulations. In this course, employees will learn how to comply with U.S. trade sanctions, the types of activities covered and how to recognize the warning signs of potential violations. ​​​​​​This course will take approximately 30 minutes to complete. | Description du cours : En tant qu’entreprise de soins de santé, il est essentiel que nous agissions toujours dans l’intérêt des nombreuses personnes que nous accompagnons. Cela inclut de se conformer à toutes les lois et réglementations applicables. Dans ce cours, les employés apprendront comment se conformer aux sanctions commerciales des États-Unis, quels sont les types d’activités couverts et comment reconnaître les signes d’avertissement de violations potentielles. Le cours dure environ 30 minutes. |
| 242\_string\_14 | Menu | Menu |
| 243\_string\_15 | Resources | Ressources |
| 244\_string\_16 | Reference Material | Documents de référence |
| 245\_string\_17 | Audio | Audio |
| 246\_string\_18 | Exit | Quitter |
| 247\_string\_19 | Close | Fermer |
| 248\_string\_20 | Comment... | Commentez… |

Interactions with Competitors

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ID | Source | Target |
| [Screen 0](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1)  [1\_C\_1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=1_C_1) | Interactions with Competitors  Click the forward arrow. | Interactions avec les concurrents  Cliquez sur la flèche vers l’avant. |
| [Screen 1](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2)  [2\_C\_2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=2_C_2) | At Abbott, we are committed to fair dealing and complying with competition laws.  Competition benefits everyone, from businesses to consumers to the economy as a whole. Competition results in dynamic markets, leading to increased productivity and better value for consumers. | Chez Abbott, nous sommes déterminés à agir de façon loyale et à nous conformer aux lois sur la concurrence.  La concurrence bénéficie à tout le monde, des entreprises aux consommateurs et à l’économie dans son ensemble. La concurrence produit des marchés dynamiques, ce qui entraîne une productivité accrue et permet d’offrir une meilleure valeur aux consommateurs. |
| [Screen 2](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3)  [3\_C\_3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=3_C_3) | Upon completion of this course, you will:   * Be able to explain what anti-competitive behavior is, who it impacts, and how. * Recognize that there are laws and regulations designed to prevent anti-competitive behavior. * Understand Abbott’s expectations for conducting business globally in the right way. * Know where to go for help and support. | À la fin de ce cours, vous saurez :   * expliquer ce qu’est un comportement anticoncurrentiel, qui est impacté, et comment ; * reconnaître qu’il existe des lois et réglementations destinées à empêcher le comportement anticoncurrentiel ; * comprendre les attentes d’Abbott en matière de conduite des affaires au niveau mondial dans les règles de l’art ;   où trouver de l’aide et une assistance. |
| [Screen 3](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4)  [4\_C\_4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=4_C_4) | [1] Welcome  1 minute  [2] Introduction to Antitrust  2 minutes  [3] Laws and Regulations  4 minutes  [4] The Impact on Our Business and Our Responsibilities  5 minutes  [5] Your Commitment  1 minute  [6] Knowledge Check  3 minutes  Learning Progress  This Topic is now available. | [1] Bienvenue  1 minute  [2] Introduction à l’antitrust  2 minutes  [3] Lois et règlements  4 minutes  [4] L’impact sur notre activité et nos responsabilités  5 minutes  [5] Votre engagement  1 minute  [6] Contrôle des connaissances  3 minutes  Progression de l’apprentissage  Ce module est maintenant disponible. |
| [Screen 4](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5)  [5\_C\_5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=5_C_5) | In our day-to-day work activities, we sometimes interact with competitors.  These interactions may take place in formal settings like when we are participating in tenders or trade association meetings, or in less formal settings like chance encounters in doctors’ offices. Regardless of the setting, any interaction with a competitor could potentially pose a risk to you and Abbott. | Dans le cadre de nos activités professionnelles quotidiennes, nous interagissons parfois avec des concurrents.  Ces interactions peuvent se dérouler dans des cadres formels, p. ex., lorsque nous participons à des appels d’offres ou à des réunions d’associations professionnelles, ou dans des cadres moins formels, p. ex., lors de rencontres inattendues dans le cabinet d’un médecin. Indifféremment de leurs cadres, toutes les interactions avec un concurrent peuvent représenter un risque pour vous et pour Abbott. |
| [Screen 5](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6)  [6\_C\_6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=6_C_6) | As a healthcare company, it is critical that we always do what is right for the many people we serve.  This includes complying with antitrust laws designed to prevent unfair competition. | En tant qu’entreprise de soins de santé, il est essentiel que nous agissions toujours dans l’intérêt des nombreuses personnes que nous accompagnons.  Cela inclut de se conformer aux lois antitrust destinées à empêcher la concurrence déloyale. |
| [Screen 6](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7)  [7\_C\_7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=7_C_7) | Competition laws, also known as antitrust laws, exist to protect consumers from conduct that is anti-competitive, deceptive, or unfair.  These laws prohibit agreements that eliminate or discourage competition and apply to many aspects of our business, including relationships with competitors, prices, marketing and trade practices, and terms of sale to distributors and other customers. | Les lois sur la concurrence, également appelées lois antitrust, ont été mises en place pour protéger les consommateurs contre la conduite anticoncurrentielle, trompeuse et déloyale.  Ces lois interdisent les accords qui éliminent ou découragent la concurrence et s’appliquent à de nombreux aspects de nos activités, y compris les relations avec les concurrents, prix, pratiques commerciales et de marketing, et conditions de vente proposés aux distributeurs et aux autres. |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8)  [8\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=8_C_8) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8)  [9\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=9_C_8) | It is okay during an informal conversation to discuss product prices with competitors? | Peut-on, au cours d’une conversation informelle, discuter des prix des produits avec des concurrents ? |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8)  [10\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=10_C_8) | True  False  Submit | Vrai  Faux  Envoyer |
| [Screen 7](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8)  [11\_C\_8](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=11_C_8) | That's correct!  That's not correct!  We must always exercise caution when interacting with competitors. You should not discuss sensitive business topics such as prices, sales terms, business or marketing plans, margins, costs, production capacity, inventory levels or discounts with competitors. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Nous devons toujours faire preuve de prudence lors d’interactions avec les concurrents. Vous ne devez pas discuter avec les concurrents de questions commerciales telles que les prix, conditions de vente, plans commerciaux ou de marketing, marges, coûts, capacité de production, niveaux de stock ou remises accordées. |
| [Screen 9](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10)  [13\_C\_10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=13_C_10) | Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | La plupart des pays dans lesquels nous faisons des affaires ont des lois qui interdisent la concurrence déloyale. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11)  [14\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=14_C_11) | Abbott’s own standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  These standards can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards. | Les propres normes d’Abbott sur la concurrence loyale s’inscrivent dans le cadre de notre engagement à exercer nos activités avec honnêteté, loyauté et intégrité.  Ces normes figurent dans le Code de conduite professionnelle et dans la Politique mondiale relative à l’éthique et à la conformité dans le cadre des normes commerciales d’Abbott. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11)  [15\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=15_C_11) | Ensuring Our Interactions with Competitors are Appropriate  Agreements or discussions with competitors regarding price, volume, limiting or controlling production or sales volume, customer or market allocation, tenders, requests for proposal, or bids are strictly prohibited.  Boycotts are also prohibited. Agreeing with a competitor not to deal with another company or supplier, or encouraging others to do so, could be construed as unfair competition. | Assurer que nos interactions avec les concurrents sont appropriées  Il est strictement interdit de conclure des accords ou de discuter avec les concurrents en ce qui concerne les prix, les volumes, la limitation ou le contrôle de la production ou des volumes de vente, la répartition des clients ou marchés, les appels d’offres, les demandes de propositions ou les offres.  Les boycotts sont également interdits. Le fait de convenir avec un concurrent de ne pas faire affaire avec une autre société ou un autre fournisseur, ou d’encourager d’autres à le faire, pourrait être interprété comme étant une pratique de concurrence déloyale. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11)  [16\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=16_C_11) | Adhering to the Laws  We are committed to complying with competition laws in every country where we do business. | Respect des lois  Nous nous engageons à nous conformer aux lois relatives à la concurrence dans chaque pays où nous menons des affaires. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11)  [17\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=17_C_11) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Processus d’offres loyaux, basés sur le mérite  Abbott s’engage à concourir loyalement dans le cadre de toutes les offres, demandes de propositions et appels d’offres. La connivence avec des concurrents, le truquage des procédures d’appel d’offres et les actions similaires qui pourraient avoir un impact inapproprié sur le résultat des processus de sélection sont strictement interdits. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11)  [18\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=18_C_11) | Meetings with Competitors  When meeting with competitors, it is important to review the agenda to ensure that only appropriate topics are covered. Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume.  If someone begins to discuss these matters, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Réunions avec des concurrents  Lors des réunions avec des concurrents, il est important d’examiner l’ordre du jour pour s’assurer qu’il couvre uniquement des sujets appropriés. Ne vous engagez jamais dans une discussion sur l’établissement de prix, les appels d’offres, le boycottage de tiers, la répartition de clients ou territoires, ou la limitation du volume de la production ou des ventes.  Si un individu aborde ces sujets, réagissez immédiatement. Mettez fin à votre participation à la réunion et demandez que vos objections soient enregistrées. Partez en faisant du bruit et de grands gestes, pour que les autres personnes se souviennent que vous avez quitté la discussion interdite. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11)  [19\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=19_C_11) | Competitors and the Labor Market  Under competition laws, competitors include not only the companies with whom Abbott competes to sell our products, but also companies with whom we compete to hire employees.  For example, discussing employee compensation with another company or agreeing with another company not to hire each other’s employees (no poach agreements) can also be viewed as anti-competitive. | Concurrents et marché du travail  En vertu des lois sur la concurrence, les concurrents englobent non seulement les sociétés avec lesquelles Abbott rivalise pour vendre ses produits, mais également les sociétés avec lesquelles elle rivalise pour recruter des employés.  Par exemple, le fait de discuter de la rémunération des employés avec une autre société ou de s’entendre avec une autre société pour ne pas recruter les employés de l’autre (accords de débauchage) peut également être considéré comme étant anticoncurrentiel. |
| [Screen 10](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11)  [20\_C\_11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=20_C_11) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Signalement des violations présumées  Nous nous engageons à signaler toute violation présumée des politiques d’Abbott relatives à la concurrence déloyale. Nous pouvons le faire via le Bureau d’éthique et de conformité (Office of Ethics and Conformity, OEC), le service Affaires juridiques ou la ligne Speak Up. |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12)  [21\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=21_C_12) | Quick Check  Test your knowledge now! | Test de connaissances rapide  Testez vos connaissances maintenant ! |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12)  [22\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=22_C_12) | You are a Regional Sales Manager responsible for Abbott Vascular in Turkey. You are considering submitting a bid to supply product to a large public hospital in your area. You are aware that the contract is currently held by a local company. Before investing a lot of time into putting together the bid, you reach out to a counterpart at Medtronic to find out whether they are bidding. Is this okay? | Vous êtes responsable commercial régional pour Abbott Vascular en Turquie. Vous envisagez de répondre à un appel d’offres pour fournir un produit à un grand hôpital public de votre région. Vous savez que le contrat est actuellement détenu par une société locale. Avant d’investir beaucoup de temps pour préparer cette offre, vous contactez un homologue qui travaille chez Medtronic pour savoir si la société va ou non répondre à cet appel d’offres. Est-ce acceptable ? |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12)  [23\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=23_C_12) | Yes, as long as you do not discuss pricing, discounts, rebates or any other terms of the bid.  Yes, since the objective of the call is simply to establish whether or not Medtronic would bid.  No. Any discussion with competitors regarding pricing or bidding strategies is strictly prohibited.  Submit | Oui, tant que vous ne discutez pas de l’établissement de prix, de remises, de rabais ni d’aucune autre condition de l’offre.  Oui, étant donné que l’appel a pour seul objectif de savoir si Medtronic va répondre ou non à cet appel d’offres.  Non. Toute discussion avec des concurrents concernant l’établissement de prix ou les stratégies de réponse à un appel d’offres est strictement interdite.  Envoyer |
| [Screen 11](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12)  [24\_C\_12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=24_C_12) | That's correct!  That's not correct!  While there is no indication that the purpose of the call is to engage in rigging the bid, any discussion with a competitor about the terms of a bid or bidding strategies could be perceived as harmful to competition.  For instance, if both Medtronic and Abbott refrain from submitting competitive bids, it could leave the door open for a single firm to bid on the contract. This could result in the hospital paying more than would be expected in a competitive situation. This could subsequently be viewed by the authorities as a type of bid suppression. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  Bien que rien n’indique que la communication a pour objectif de truquer des procédures d’appel d’offres, toute discussion avec un concurrent portant sur les conditions d’une offre ou les stratégies de réponse à un appel d’offres pourraient sembler causer du tort à la concurrence.  Par exemple, si Medtronic et Abbott s’abstiennent de soumettre des offres concurrentielles, seule une société risquerait de répondre à l’appel d’offres. L’hôpital pourrait alors payer un prix plus élevé que celui qui serait obtenu dans une situation concurrentielle. Cela pourrait donc être considéré comme un type de suppression des appels d’offres par les autorités. |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13)  [25\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=25_C_13) |  |  |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13)  [26\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=26_C_13) | You are an Area Sales Director for Abbott’s Rapid Diagnostics business in East Africa. At a meeting with a local distributor who distributes diagnostic testing equipment for you and a leading competitor, you are provided with a list of customers who the distributor says you should target for rapid diagnostic marketing. It is explained that a similar length list with different customers has been given to your competitor, so that the two companies’ marketing efforts don’t overlap. Since the distributor is responsible for the final sale of the companies’ products, you agree to limit your marketing efforts to the customers on the list. Is this okay? | Vous êtes directeur commercial de secteur pour les activités Rapid Diagnostics d’Abbott en Afrique de l’Est. Lors d’une réunion avec un distributeur local qui diffuse pour vous du matériel de diagnostic et un concurrent important, vous recevez une liste de clients que vous devriez, selon le distributeur, cibler pour commercialiser le matériel de diagnostic rapide. On vous explique qu’une liste d’une longueur similaire indiquant des clients différents a été fournie à votre concurrent pour que les efforts de commercialisation des deux sociétés ne se chevauchent pas. Le distributeur étant responsable de la vente finale des produits des sociétés, vous acceptez de limiter vos efforts de commercialisation aux clients de la liste. Est-ce acceptable ? |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13)  [27\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=27_C_13) | Yes  No  Submit | Oui  Non  Envoyer |
| [Screen 12](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13)  [28\_C\_13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=28_C_13) | That's correct!  That's not correct!  Market or customer allocation is almost always illegal. The fact that the arrangement is being organized by a third party, in this case a local distributor, does not change the fact that dividing customers or geographic areas to avoid competition may result in customers paying more for their diagnostic equipment.  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Bonne réponse !  Réponse incorrecte.  La répartition d’un marché ou de clients est presque toujours illégale. Le fait que l’accord soit organisé par un tiers, à savoir le distributeur local dans notre exemple, ne change rien au fait que la répartition de clients ou de régions pour éviter la concurrence risque d’entraîner pour les clients un prix d’achat plus élevé pour l’acquisition de leur matériel de diagnostic.  Lorsque vous communiquez avec des fournisseurs et distributeurs tiers, il est important de faire attention aux accords qui pourraient être interprétés comme limitant la concurrence. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14)  [29\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=29_C_14) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Cliquez sur la flèche pour commencer votre révision.  Révision  Prenez le temps d’examiner certains des principaux concepts couverts dans cette section. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14)  [30\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=30_C_14) | Competition Laws  Most countries in which we do business have laws that prohibit unfair competition. | Lois sur la concurrence  La plupart des pays dans lesquels nous faisons des affaires ont des lois qui interdisent la concurrence déloyale. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14)  [31\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=31_C_14) | Fair, Merit-Based Tender Processes  Abbott is committed to competing fairly in all tenders, requests for proposals, and bids. Collusion with competitors, bid rigging, and similar actions which might inappropriately impact the outcome of selection processes are strictly prohibited. | Processus d’offres loyaux, basés sur le mérite  Abbott s’engage à concourir loyalement dans le cadre de toutes les offres, demandes de propositions et appels d’offres. La connivence avec des concurrents, le truquage des procédures d’appel d’offres et les actions similaires qui pourraient avoir un impact inapproprié sur le résultat des processus de sélection sont strictement interdits. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14)  [32\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=32_C_14) | Meetings with Competitors  Never engage in any discussion regarding pricing, tenders, boycotting of third parties, customer or territory allocation, or limiting production or sales volume. | Réunions avec des concurrents  Ne vous engagez jamais dans une discussion sur l’établissement de prix, les appels d’offres, le boycottage de tiers, la répartition de clients ou territoires, ou la limitation du volume de la production ou des ventes. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14)  [33\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=33_C_14) | Responding to Anti-competitive Discussions  If someone begins to discuss sensitive business topics, take immediate action. End your involvement in the meeting and ask that your objections be recorded. Leave and make a loud, dramatic gesture as you depart, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Réaction aux discussions anticoncurrentielles  Si quelqu’un commence à discuter de sujets commerciaux sensibles, réagissez immédiatement. Mettez fin à votre participation à la réunion et demandez que vos objections soient enregistrées. Partez en faisant du bruit et de grands gestes, pour que les autres personnes se souviennent que vous avez quitté la discussion interdite. |
| [Screen 13](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14)  [34\_C\_14](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=34_C_14) | Reporting Suspected Violations  We are committed to reporting any suspected violation of Abbott’s policies related to unfair competition. We can do so through OEC, Legal, or Speak Up. | Signalement des violations présumées  Nous nous engageons à signaler toute violation présumée des politiques d’Abbott relatives à la concurrence déloyale. Nous pouvons le faire via le Bureau d’éthique et de conformité (Office of Ethics and Conformity, OEC), le service Affaires juridiques ou la ligne Speak Up. |
| [Screen 15](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16)  [36\_C\_16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=36_C_16) | Abbott’s global standards on fair competition are consistent with our commitment to conduct business with honesty, fairness, and integrity.  They outline at a high-level Abbott’s commitment to comply with the competition laws in every country in which we do business. | Les normes mondiales d’Abbott relatives à la concurrence loyale s’inscrivent dans le cadre de notre engagement à exercer nos activités avec honnêteté, loyauté et intégrité.  Elles décrivent à un niveau élevé l’engagement d’Abbott à respecter les lois sur la concurrence de tous les pays dans lesquels la société exerce ses activités. |
| [Screen 16](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17)  [37\_C\_17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=37_C_17) | Governments around the world have pursued actions against competitors who have colluded to limit competition.  The penalties for anti-competitive behavior have increased significantly over recent years. | Les gouvernements de tous les pays du monde attaquent en justice les concurrents qui s’entendent pour limiter la concurrence.  Les sanctions imposées au comportement anticoncurrentiel ont considérablement augmenté ces dernières années. |
| [Screen 17](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18)  [38\_C\_18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=38_C_18) | Besides civil and criminal penalties, there are other consequences.  Since anti-competitive conduct usually results in higher prices or reduced selection for consumers, a company that commits such crimes risks seriously damaging its reputation in the eyes of its customers. | Outre les sanctions civiles et pénales, il y a d’autres conséquences.  Un comportement anticoncurrentiel entraînant généralement des prix plus élevés ou une offre réduite pour les consommateurs, une société qui s’engage dans de tels délits risque de porter gravement atteinte à sa réputation aux yeux de ses clients. |
| [Screen 18](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19)  [39\_C\_19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=39_C_19) | As an Abbott employee, it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate.  An employee who commits anti-competitive acts is violating company policies and can face disciplinary action, including termination. | En tant qu’employé(e) d’Abbott, il est important de connaître et suivre les lois et réglementations qui régissent la concurrence dans les pays et régions dans lesquels vous intervenez.  Un employé qui commet un acte anticoncurrentiel enfreint les politiques de la société et peut faire l’objet de mesures disciplinaires, y compris le licenciement. |
| [Screen 19](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20)  [40\_C\_20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=40_C_20) | When facing a difficult decision, always take time to think things through.   * Think about what laws, policies, and procedures might be compromised. * Think about the risks to you and the company. * Think about what effect your decision will have on others. * But, most of all, think about your options. Because you always have options. | Face à une décision difficile, prenez toujours le temps de réfléchir.   * Réfléchissez aux lois, politiques et procédures qui pourraient être compromises. * Réfléchissez aux risques pour vous et la société. * Réfléchissez à l’effet que votre décision aura sur les autres.   Mais, surtout, réfléchissez aux options que vous avez. Car vous avez toujours des options. |
| [Screen 20](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21)  [41\_C\_21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=41_C_21) | Remember, no matter what happens, if you make the right choice, Abbott will be there to support you. | Rappelez-vous que, quoi qu’il arrive, si vous prenez la bonne décision, Abbott sera à vos côtés pour vous soutenir. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22)  [42\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=42_C_22) | Remember, any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | N’oubliez pas que toute conversation entre des concurrents au sujet de l’établissement de prix, marchés, clients, fournisseurs, distributeurs, etc. pourrait être considérée comme étant une collaboration illégale et doit être évitée. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22)  [43\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=43_C_22) | Discussions around Pricing  Any conversation between competitors regarding pricing, such as price differentials, list prices, or free services, could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussions sur l’établissement des prix  Toute conversation entre des concurrents au sujet de l’établissement de prix, notamment les différentiels de prix, tarifs en vigueur ou services gratuits, pourrait être considérée comme étant une collaboration illégale et doit être évitée. Il n’est pas nécessaire que ces conversations aboutissent à un accord formel avec un concurrent pour qu’elles soient considérées comme anticoncurrentielles. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22)  [44\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=44_C_22) | Discussions around Public Tenders  Any discussion between competitors regarding public tenders, bids, and Requests for Proposals (RFPs) could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussions au sujet des appels d’offres publics  Toute discussion entre des concurrents au sujet d’appels d’offres publics, de soumissions et de demandes de proposition pourrait être considérée comme étant une collaboration illégale et doit être évitée. Il n’est pas nécessaire que ces conversations aboutissent à un accord formel avec un concurrent pour qu’elles soient considérées comme anticoncurrentielles. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22)  [45\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=45_C_22) | Discussions around Market or Customer Allocation  Any discussion between competitors around market or customer allocation could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussions sur la répartition de marchés ou de clients  Toute discussion entre des concurrents sur la répartition de marchés ou clients pourrait être considérée comme une collaboration illégale et doit être évitée. Il n’est pas nécessaire que ces conversations aboutissent à un accord formel avec un concurrent pour qu’elles soient considérées comme anticoncurrentielles. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22)  [46\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=46_C_22) | Discussions around Group Boycotts  Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors or retailers could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussions sur les boycottages collectifs  Toute discussion entre des concurrents concernant le boycottage de tiers, p. ex., des fournisseurs, distributeurs ou détaillants, pourrait être considérée comme étant une collaboration illégale et doit être évitée. Il n’est pas nécessaire que ces conversations aboutissent à un accord formel avec un concurrent pour qu’elles soient considérées comme anticoncurrentielles. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22)  [47\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=47_C_22) | Discussions around Limiting or Controlling Production or Sales Volume  Any discussion with competitors around limiting or controlling production or sales volumes could be viewed as illegal collaboration and should be avoided. These conversations do not have to result in a formal agreement with a competitor to be considered anti-competitive. | Discussions sur la limitation ou le contrôle du volume de la production ou des ventes  Toute discussion avec les concurrents sur la limitation ou le contrôle des volumes de production ou vente pourrait être considérée comme étant une collaboration illégale et doit être évitée. Il n’est pas nécessaire que ces conversations aboutissent à un accord formel avec un concurrent pour qu’elles soient considérées comme anticoncurrentielles. |
| [Screen 21](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22)  [48\_C\_22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=48_C_22) | Third Parties and Intermediaries  When communicating with third party suppliers and distributors, it is important for you to be alert to any arrangements that might be construed as limiting competition. | Tiers et intermédiaires  Lorsque vous communiquez avec des fournisseurs et distributeurs tiers, il est important de faire attention aux accords qui pourraient être interprétés comme limitant la concurrence. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23)  [49\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=49_C_23) | Click the arrow to begin your review.  Review  Take a moment to review some of the key concepts in this section. | Cliquez sur la flèche pour commencer votre révision.  Révision  Prenez le temps d’examiner certains des principaux concepts couverts dans cette section. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23)  [50\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=50_C_23) | Your Responsibilities  As an Abbott employee it is important for you to know and follow the laws and regulations that govern competition in the countries and regions in which you operate. | Vos responsabilités  En tant qu’employé(e) d’Abbott, il est important de connaître et suivre les lois et réglementations qui régissent la concurrence dans les pays et régions dans lesquels vous intervenez. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23)  [51\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=51_C_23) | Knowing What Constitutes Anti-competitive Behavior  Any conversation between competitors regarding pricing, markets, customers, suppliers, distributors, etc. could potentially be viewed as an illegal collaboration and should be avoided. | Savoir ce qui constitue un comportement anticoncurrentiel  Toute conversation entre des concurrents au sujet de l’établissement de prix, marchés, clients, fournisseurs, distributeurs, etc. pourrait être considérée comme étant une collaboration illégale et doit être évitée. |
| [Screen 22](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23)  [52\_C\_23](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=52_C_23) | Thinking Things Through  When facing a difficult decision, always take time to think about:   * What laws, policies, and procedures might be compromised. * The risks to you and the company. * The effect your decision will have on others. * Your options. | Réfléchir à fond  Face à une décision difficile, prenez toujours le temps de réfléchir aux aspects suivants :   * lois, politiques et procédures qui pourraient être compromises ; * risques que vous et la société encourez ; * effet que votre décision aura sur les autres ;   vos options. |
| [Screen 24](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25)  [54\_C\_25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=54_C_25) | Take a moment to confirm your agreement with both statements.  I know and understand Abbott’s standards on Interactions with Competitors and how they relate to the environment in which Abbott operates.  I understand that I must comply with Abbott’s standards on Interactions with Competitors, which can be found in Abbott’s Code of Business Conduct and Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards.  Confirm | Confirmez votre accord avec les deux énoncés ci-dessous.  Je connais et comprends les normes d’Abbott relatives aux interactions avec les concurrents et je comprends comment elles s’inscrivent dans l’environnement dans lequel Abbott opère.  Je comprends que je dois me conformer aux normes d’Abbott relatives aux interactions avec les concurrents, qui figurent dans le Code de conduite professionnelle et dans la Politique mondiale relative à l’éthique et à la conformité dans le cadre des normes commerciales d’Abbott.  Confirmer |
| [Screen 25](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26)  [55\_C\_26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=55_C_26) | The Knowledge Check that follows consists of 5 questions. You must score 80% or higher to successfully complete this course.  WHEN YOU ARE READY, CLICK THE KNOWLEDGE CHECK BUTTON. | Le contrôle des connaissances comprend 5 questions. Vous devez obtenir un score d’au moins 80 % pour réussir ce cours.  LORSQUE VOUS ÊTES PRÊT(E), CLIQUEZ SUR LE BOUTON CONTRÔLE DES CONNAISSANCES. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27)  [56\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=56_C_27) |  |  |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27)  [57\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=57_C_27) | [1] You are responsible for the manufacturing of reagents in the United States. During a conference, you and a few of your counterparts at competitors have an “off-the-record” discussion about one of your suppliers. Although no formal agreement is reached, a number of these counterparts indicate they will no longer be using a particular supplier because this supplier has near monopoly power and is using its dominant position to raise prices. Could your participation in the discussion be considered anti-competitive? | [1] Vous êtes responsable de la fabrication de réactifs aux États-Unis. Lors d’une conférence, vous avez une discussion en privé avec quelques-uns de vos homologues et concurrents concernant l’un de vos fournisseurs. Bien qu’aucun accord formel ne soit trouvé, un certain nombre de ces homologues indiquent qu’ils ne vont plus travailler avec un fournisseur spécifique, car celui-ci a une position de quasi-monopole et utilise sa position dominante pour augmenter les prix. Votre participation à cette discussion pourrait-elle être considérée comme anticoncurrentielle ? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27)  [58\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=58_C_27) | [1] No, the concerns raised are valid. In fact, the supplier’s dominant position in the marketplace is anti-competitive. | [1] Non, les préoccupations évoquées sont valables. En effet, la position dominante du fournisseur sur le marché est anticoncurrentielle. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27)  [59\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=59_C_27) | [2] No, as long as there is no written agreement among the parties. | [2] Non, tant qu’il n’y a aucun accord écrit entre les parties. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27)  [60\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=60_C_27) | [3] Yes. Any discussion with respect to boycotting third parties could be viewed as anti-competitive. | [3] Oui. Toutes les discussions concernant le boycottage de tiers pourraient être considérées comme anticoncurrentielles. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27)  [61\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=61_C_27) | [4] Yes, but only if you sign an agreement to boycott the supplier with the other parties.  Next | [4] Oui, mais uniquement si vous signez un accord pour boycotter le fournisseur avec les autres parties.  Suivant |
| Screen 26  Question 1: Feedback  62\_C\_27 | Any discussion that takes place between competitors with respect to boycotting third parties such as suppliers, distributors, or retailers could be viewed as anti-competitive by government authorities. | Toute discussion entre des concurrents concernant le boycottage de tiers, p. ex., des fournisseurs, distributeurs ou détaillants, pourrait être considérée comme étant anticoncurrentielle par les autorités gouvernementales. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27)  [63\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=63_C_27) | [2] How should you end your participation in a meeting or conversation with a competitor that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic? | [2] Comment devez-vous mettre fin à votre participation à une réunion ou conversation qui se transforme en discussion sur l’établissement de prix ou tout autre sujet interdit ? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27)  [64\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=64_C_27) | [1] Calmly and respectfully. | [1] Calmement et respectueusement. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27)  [65\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=65_C_27) | [2] Loudly and dramatically and request that your objection be documented in meeting minutes, if applicable. | [2] En faisant du bruit et de grands gestes, et en demandant que votre objection soit documentée dans le procès-verbal de la réunion. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27)  [66\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=66_C_27) | [3] Quickly and quietly.  Next | [3] Rapidement et discrètement.  Suivant |
| Screen 26  Question 2: Feedback  67\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. | Vous devez toujours mettre fin à votre participation à une réunion ou conversation qui se transforme en discussion sur l’établissement de prix ou tout autre sujet interdit, en faisant du bruit et de grands gestes, pour que les autres se souviennent que vous avez quitté la discussion interdite. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27)  [68\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=68_C_27) | [3] You recently attended a dinner with competitors at which product pricing and upcoming bids were discussed. In this case what should you do? Check the correct answer. | [3] Vous avez récemment participé à un dîner avec des concurrents qui a fait l’objet d’une discussion sur la tarification des produits et les prochaines offres. Dans ce cas, quoi faire ? Cochez la bonne réponse. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27)  [69\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=69_C_27) | [1] Call the competitors that were present at the dinner to discuss your understanding of the event. | [1] Appeler les concurrents qui participaient au dîner pour discuter de votre interprétation de l’événement. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27)  [70\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=70_C_27) | [2] Do nothing, since you didn’t sign any document that could be interpreted as anti-competitive. | [2] Ne rien faire, étant donné que vous n’avez signé aucun document qui pourrait être considéré comme étant anticoncurrentiel. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27)  [71\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=71_C_27) | [3] Write an email to all the dinner participants detailing the discussions that occurred at dinner and stating that you did not agree with any anti-competitive practices, so your position is documented. | [3] Envoyer un e-mail à tous les participants au dîner, en détaillant les discussions qui ont eu lieu au cours du dîner et en indiquant que vous désapprouvez les pratiques anticoncurrentielles, pour que votre position soit documentée. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27)  [72\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=72_C_27) | [4] Contact your manager and OEC as soon as possible.  Next | [4] Contacter votre responsable et le Bureau d’éthique et de conformité (OEC).  Suivant |
| Screen 26  Question 3: Feedback  73\_C\_27 | You should always end your participation in a meeting or conversation that begins to veer towards a pricing discussion or some other prohibited topic loudly and dramatically, so others remember your departure from the prohibited discussion. Report the issue to your manager, OEC, Legal, or call SpeakUp. | Vous devez toujours mettre fin à votre participation à une réunion ou conversation qui se transforme en discussion sur l’établissement de prix ou tout autre sujet interdit, en faisant du bruit et de grands gestes, pour que les autres se souviennent que vous avez quitté la discussion interdite. Signalez le problème à votre responsable, au Bureau d’éthique et de conformité (OEC), au service Affaires juridiques ou appelez la ligne SpeakUp. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27)  [74\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=74_C_27) | [4] Three distributors meet to discuss an upcoming series of tenders at a local public hospital and agree to take turns winning the contracts by intentionally manipulating the prices presented at each bid. | [4] Trois distributeurs se réunissent pour discuter d’une prochaine série d’appels d’offres dans un hôpital public local et conviennent de remporter les contrats à tour de rôle en manipulant intentionnellement les prix présentés dans chaque offre. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27)  [75\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=75_C_27) | [1] The scenario describes an unfair and illegal competition practice known as “bid-rigging.” | [1] Le scénario décrit une pratique concurrentielle déloyale et illégale dénommée « truquage des procédures d’appel d’offres ». |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27)  [76\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=76_C_27) | [2] There are no issues with the presented scenario. Because each company won a contract, no harm was done. | [2] Le scénario présenté ne comporte aucun problème. Étant donné que chaque société a remporté un contrat, aucun préjudice n’est survenu. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27)  [77\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=77_C_27) | [3] The described issue is a legitimate agreement and is not illegal.  Next | [3] Le problème décrit désigne un accord légitime qui n’est pas illégal.  Suivant |
| Screen 26  Question 4: Feedback  78\_C\_27 | Bid rigging is a serious offense with real-world consequences. Agreements on price or tenders are strictly prohibited. | Le truquage des procédures d’appel d’offres est une infraction grave qui a des conséquences concrètes. Les accords concernant des prix ou soumissions sont strictement interdits. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27)  [79\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=79_C_27) | [5] You are responsible for overseeing the sales and marketing team for Abbott Nutrition in the US. A competitor hires your top performing sales representative. You call your counterpart at the competitor and suggest that the two companies agree to stop poaching each other’s employees. Could this discussion be considered anti-competitive? | [5] Vous êtes responsable d’encadrer l’équipe des ventes et du marketing d’Abbott Nutrition aux États-Unis. Un concurrent recrute votre représentant commercial le plus performant. Vous appelez votre homologue qui travaille chez le concurrent et suggérez que chaque société convienne de cesser de débaucher les employés de l’autre. Cette discussion peut-elle être considérée comme étant anticoncurrentielle ? |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27)  [80\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=80_C_27) | [1] Yes, the two companies compete to hire employees and an agreement between two employers to limit this competition may be viewed as anti-competitive. | [1] Oui, les deux sociétés rivalisent pour recruter des employés et un accord conclu entre les deux employeurs pour limiter cette concurrence peut être interprété comme étant anticoncurrentiel. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27)  [81\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=81_C_27) | [2] No, because employees of the two companies are subject to non-compete provisions in their respective employee agreements. | [2] Non, parce que les employés des deux sociétés doivent respecter les clauses de non-concurrence de leurs contrats de travail respectifs. |
| [Screen 26](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27)  [82\_C\_27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=82_C_27) | [3] No, because the arrangement has no effect on the price paid by consumers.  Next | [3] Non, parce que l’arrangement n’a aucun effet sur le prix payé par les consommateurs.  Suivant |
| Screen 26  Question 5: Feedback  83\_C\_27 | Agreeing with another company to restrict competition in the labor market is considered in many jurisdictions unlawful, just like price fixing or similar agreements impacting the products we sell. | Le fait de convenir avec une autre société de limiter la concurrence sur le marché du travail est considéré dans de nombreuses juridictions comme étant illégal, tout comme la fixation des prix ou les accords similaires qui impactent les produits que nous vendons. |
| [Screen 27](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28)  [84\_C\_28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=84_C_28) | No results are available, as you have not completed the Knowledge Check.  Congratulations! You have successfully passed the Knowledge Check.  Please review your results below by clicking on each question.  Once you’re done, click the forward arrow to take a short survey.  Sorry, you did not pass the Knowledge Check. Take a few minutes to review your results below by clicking on each question.  When you are done, click the Retake button. | Aucun résultat n’est disponible, car vous n’avez pas terminé le Contrôle des connaissances.  Félicitations ! Vous avez réussi le contrôle des connaissances.  Veuillez examiner vos résultats présentés ci-dessous en cliquant sur chaque question.  Une fois que vous avez terminé, cliquez sur la flèche avant pour répondre à une courte enquête.  Désolé, vous n’avez pas réussi le contrôle des connaissances. Prenez quelques minutes pour examiner vos résultats présentés ci‑dessous en cliquant sur chaque question.  Lorsque vous aurez terminé, cliquez sur le bouton Recommencer. |
| [Screen 28](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199)  [88\_C\_199](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=88_C_199) | [3] As a result of this session, I have a better understanding of how to interact with competitors.  Strongly Disagree  Disagree  Neutral  Agree  Strongly Agree | [3] Grâce à cette séance de formation, je comprends mieux comment interagir avec les concurrents.  Pas du tout d’accord  Pas d’accord  Pas d’avis  D’accord  Tout à fait d’accord |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200)  [91\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=91_C_200) | Where to Get Help | Où obtenir de l’aide |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200)  [92\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=92_C_200) | Manager  If you have questions about your interactions with those outside of Abbott, the best place to start is with your manager. | Responsable  Si vous avez des questions concernant vos interactions avec des parties externes à Abbott, commencez par en discuter avec votre responsable. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200)  [93\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=93_C_200) | Written Standards   * For our company’s fundamental set of expectations about interactions with others, consult our [Code of Business Conduct](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html). * Consult Abbott’s Ethics and Compliance Global Policy on Business Standards for further guidance on Abbott’s requirements. * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx) to access the Standards on the OEC website on Abbott World. | Normes écrites   * Pour connaître les principales attentes de notre société par rapport aux interactions avec des parties externes, consultez notre [Code de conduite professionnelle](http://www.abbott.com/investors/governance/code-of-business-conduct.html" \t "_blank). * Consultez la Politique mondiale relative à l’éthique et à la conformité dans le cadre des normes commerciales d’Abbott pour obtenir des orientations sur les exigences d’Abbott.   Cliquez [ici](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance/SitePages/anti-corruption-policy.aspx" \t "_blank) pour accéder aux normes sur le site du Bureau d’éthique et de conformité sur Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200)  [94\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=94_C_200) | OFFICE OF ETHICS AND COMPLIANCE (OEC)   * The OEC is a global resource available to address your questions or concerns about interactions with competitors. * Visit the [Contact OEC](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/) page on the [OEC website](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance) on Abbott World. * If you have any concerns about anti-competitive business activities, either within the company or in your dealings with competitors or other third parties, you can report your concerns to the OEC ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com)),Legal, or by visiting [Speak Up](http://speakup.abbott.com/), which is available globally, 24/7 in multiple languages. | BUREAU D’ÉTHIQUE ET DE CONFORMITÉ (BEC)   * Le Bureau d’éthique et de conformité (OEC) est une ressource mondiale disponible pour répondre aux questions ou préoccupations concernant les interactions avec les concurrents. * Rendez-vous sur la page [Contacter le Bureau d’éthique et de conformité (OEC)](https://icomply.abbott.com/Apps/ComplianceContacts/" \t "_blank) sur le [site Web OEC](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Ethics_Compliance" \t "_blank) sur Abbott World.   Si vous avez des préoccupations à propos d’activités commerciales anticoncurrentielles, soit au sein de la société ou dans le cadre de vos contacts avec des concurrents ou d’autres tiers, vous pouvez les signaler au Bureau d’éthique et de conformité (OEC) ([investigations@abbott.com](mailto:investigations@abbott.com" \t "_blank)) ou au service Affaires juridiques, ou en utilisant la ligne [Speak Up](http://speakup.abbott.com/" \t "_blank), disponible en plusieurs langues dans le monde entier, 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200)  [95\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=95_C_200) | Legal Division  Contact the Legal Division with questions or concerns about competition law issues.   * Click [here](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal) to access the Legal home page on Abbott World. | Division des Affaires juridiques  Contactez la Division des Affaires juridiques pour toute question ou préoccupation concernant les problèmes relatifs à la loi sur la concurrence.  Cliquez [ici](https://abbott.sharepoint.com/sites/AW-Abbott-Legal" \t "_blank) pour accéder à la page d’accueil de la division des Affaires juridiques sur Abbott World. |
| [Screen 29](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200)  [96\_C\_200](http://www.learnex.co.uk/test/AbbottCompete/courses/EN-US/course/index.html?showScreen=96_C_200) | Course Resources  Transcript  Click [here](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf) for a full transcript of the course | Ressources sur le cours  Transcription  Cliquez [ici](file:///C:/dev/AbbottCompete/courses/EN-US/translation/reference/Transcript.pdf" \t "_blank) pour afficher la transcription complète de la formation. |
| 97\_toc\_1 | Welcome | Bienvenue |
| 98\_toc\_2 | Interactions with Competitors | Interactions avec les concurrents |
| 99\_toc\_3 | Our Philosophy | Notre philosophie |
| 100\_toc\_4 | Objectives | Objectifs |
| 101\_toc\_5 | Table of Contents | Table des matières |
| 102\_toc\_6 | Introduction to Antitrust | Introduction à l’antitrust |
| 103\_toc\_7 | Our Business Interactions | Nos relations commerciales |
| 104\_toc\_8 | The Importance of Antitrust | L’importance de l’antitrust |
| 105\_toc\_9 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 106\_toc\_10 | Table of Contents | Table des matières |
| 107\_toc\_11 | Laws and Regulations | Lois et règlements |
| 108\_toc\_12 | The Laws and Abbott’s Standards | Les lois et les normes d’Abbott |
| 109\_toc\_13 | Quick Check | Test de connaissances rapide |
| 110\_toc\_14 | Review | Révision |
| 111\_toc\_15 | Table of Contents | Table des matières |
| 112\_toc\_16 | The Impact on Our Business and Our Responsibilities | L’impact sur notre activité et nos responsabilités |
| 113\_toc\_17 | Abbott’s Expectations | Les attentes d’Abbott |
| 114\_toc\_18 | You Always Have Options | Vous avez toujours des options |
| 115\_toc\_19 | Knowing What To Do | Savoir quoi faire |
| 116\_toc\_20 | Review | Révision |
| 117\_toc\_21 | Table of Contents | Table des matières |
| 118\_toc\_22 | Your Commitment | Votre engagement |
| 119\_toc\_23 | Your Commitment | Votre engagement |
| 120\_toc\_24 | Knowledge Check | Contrôle des connaissances |
| 121\_toc\_25 | Introduction | Introduction |
| 122\_toc\_26 | Assessment | Évaluation |
| 123\_toc\_27 | Feedback | Commentaires |
| 124\_toc\_28 | Survey | Enquête |
| 125\_string\_1 | The Course cannot contact the LMS. Click 'OK' to continue and review the course. Note, Course Certification may not be available. Click 'Cancel' to exit | Le cours ne peut pas contacter le LMS. Cliquez sur « OK » pour continuer et revoir le cours. Note : une certification pour ce cours n’est peut-être pas disponible. Cliquez sur « Annuler » pour quitter. |
| 126\_string\_2 | All questions remain unanswered | Toutes les questions restent sans réponse |
| 127\_string\_3 | Questions | Questions |
| 128\_string\_4 | Question | Question |
| 129\_string\_5 | not answered | pas de réponse |
| 130\_string\_6 | That's correct! | Bonne réponse ! |
| 131\_string\_7 | That's not correct! | Réponse incorrecte. |
| 132\_string\_8 | Feedback: | Commentaires : |
| 133\_string\_9 | Interactions with Competitors | Interactions avec les concurrents |
| 134\_string\_10 | Knowledge Check | Contrôle des connaissances |
| 135\_string\_11 | Submit | Envoyer |
| 136\_string\_12 | Retake | Recommencer |
| 137\_string\_13 | Course Description: At Abbott we are committed to fair dealing and complying with competition laws. In this course, we will help you understand and recognize anti-competitive behavior and how to promote fair competition and avoid anti-competitive practices. This course will take approximately 15 minutes to complete. | Description du cours : Chez Abbott, nous sommes déterminés à agir de façon loyale et à nous conformer aux lois sur la concurrence. Dans ce cours, nous vous aiderons à comprendre et reconnaître le comportement anticoncurrentiel, et à comprendre comment promouvoir la concurrence loyale et éviter les pratiques anticoncurrentielles. Ce cours dure environ 15 minutes. |
| 138\_string\_14 | Menu | Menu |
| 139\_string\_15 | Resources | Ressources |
| 140\_string\_16 | Reference Material | Documents de référence |
| 141\_string\_17 | Audio | Audio |
| 142\_string\_18 | Exit | Quitter |
| 143\_string\_19 | Close | Fermer |
| 144\_string\_20 | Comment... | Commentez… |