

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

1.0 Objectif

- 1.1 CommScope, Inc. et ses sociétés affiliées (« CommScope ») peuvent, de temps à autre, retenir des consultants, des agents de ventes, des conseillers et autres représentants et établir, de manière fréquente, des relations avec des partenaires d'entreprise commune, des revendeurs, des distributeurs et autres partenaires commerciaux implantés ou opérant en dehors des Etats-Unis (« Partenaires commerciaux non américains ») en vue d'atteindre les objectifs de CommScope de manière efficace. L'objectif de cette **politique de recrutement des partenaires commerciaux non américains** (la « Politique ») est de garantir que les qualifications et contexte commerciaux de tous les partenaires commerciaux non américains suggérés soient bien comprises et que CommScope soit convaincu que lesdits partenaires n'exposeront pas la société à des risques inacceptables en termes juridiques, commerciaux de réputation ou autres. CommScope reconnaît que les différents types de partenaires commerciaux non américains posent des risques de différents degrés. Cette politique vise donc à traiter les différents types de partenaires commerciaux non américains de manière appropriée.
- 1.2 Cette politique doit être lue en conjonction avec le *code d'éthique et de conduite professionnelle de CommScope* (le « Code de conduite »), la *politique de lutte contre la corruption et sur la conformité FCPA de CommScope* (la « Politique FCPA »), ainsi que toute autre politique de gestion générale. En cas de conflit entre la présente politique et d'autres politiques de CommScope, ou au cas où les clauses de cette politique sont plus spécifiques que le Code de conduite ou d'autres politiques, la présente politique prévaut.

2.0 Champ d'application

- 2.1 Cette politique s'applique à toutes les opérations nationales et étrangères de CommScope qui retiennent, ou peuvent chercher à retenir, des partenaires commerciaux non américains.

3.0 Restriction(s)

4.0 Applicabilité/Exception(s)

4.1 Applicabilité

- 4.1.1 Cette politique s'applique à tout nouvel engagement potentiel envers un partenaire commercial non américain par toute société ou employé de CommScope. Elle s'applique également à la prolongation, au renouvellement ou à l'expansion d'une relation professionnelle avec tout partenaire commercial non américain retenu avant l'adoption de la présente politique et qui n'a donc pas été soumis aux processus de vérification préalable requis par cette politique. En outre, certaines obligations de la présente politique s'appliquent aux partenaires commerciaux non américains existants, lorsque cela est spécifiquement indiqué. Cette politique s'applique à la rétention de tout consultant, conseiller

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

et autre représentant, ainsi qu'aux agents de vente, et aux contrats avec les partenaires d'entreprise commune, les revendeurs, les distributeurs et autres partenaires commerciaux.

4.2 Exception(s)

5.0 Politique

5.1 CommScope peut signer des contrats avec des partenaires commerciaux non américains afin d'atteindre les objectifs de l'entreprise de manière efficace. CommScope s'engage à ne signer des contrats avec de tels partenaires commerciaux non américains que si les besoins de l'entreprise et les qualifications des partenaires considérés le justifient, si CommScope est raisonnablement convaincu que toute transaction effectuée avec les partenaires commerciaux non américains considérés n'exposera pas la société à des risques inacceptables en termes juridiques, commerciaux, de réputation ou autres. Les partenaires commerciaux non américains peuvent **uniquement** être retenus conformément à la présente politique. Cette politique décrit les procédures à suivre afin de garantir la collecte, la soumission et la révision des informations appropriées concernant le partenaire commercial non américain considéré, la vérification préalable appropriée du contexte du partenaire commercial non américain, **avant** que CommScope ne signe de contrat ou ne s'engage dans un partenariat.

5.2 CommScope exige de tous les partenaires commerciaux non américains qu'ils fournissent des informations complètes et exactes au cours du processus d'application et se conforment totalement à toutes les législations en vigueur et à toutes les règles et politiques de CommScope, y compris notamment la *loi américaine sur les pratiques de corruption à l'étranger (FCPA)* et toute autre loi locale similaire en vigueur applicable, la *politique FCPA* et le *code d'éthique et de conduite professionnelle de CommScope*. CommScope ne développera pas de relation professionnelle avec les partenaires commerciaux non américains qui se sont, ou que CommScope soupçonne de s'être, associés à toute personne ou entité ayant fait preuve, ou que CommScope soupçonne d'avoir fait preuve, ou accusée de toute conduite pouvant exposer CommScope à des risques inacceptables en termes juridiques, commerciaux, de réputation ou autres.

6.0 Informations connexes

6.1 Directives

6.1.1 Cette politique fait référence à tout employé de CommScope soutenant, proposant ou recommandant à CommScope d'établir, de prolonger, de renouveler ou d'étendre une relation commerciale avec un partenaire commercial non américain par le terme « **Soumissionnaire** ». Le partenaire commercial non américain proposant d'établir, de prolonger, de renouveler ou d'étendre une relation commerciale avec CommScope est appelé, dans la présente politique, « **Postulant** ».

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

- 6.1.2 Le soumissionnaire et sa direction locale et régionale et / ou la direction de l'unité commerciale opérationnelle ou fonctionnelle doivent s'assurer que le postulant respecte les directives de la Section 6.1.3 et que les services de ce dernier soient jugés nécessaires et que ses compétences soient appropriées pour permettre à CommScope d'atteindre ses objectifs.
- 6.1.3 Avant le processus de vérification préalable décrit à la Section 6.1.5, le soumissionnaire doit étudier le contexte du postulant et s'assurer que ce dernier :
 - 6.1.3.1 possède l'expérience, les compétences et les ressources pour effectuer au mieux les services demandés,
 - 6.1.3.2 est une société dûment immatriculée ou dûment établie ou agréée dans la juridiction où les services seront effectués ou la relation commerciale aura lieu et
 - 6.1.3.3 n'a aucun conflit d'intérêt pouvant interférer avec le travail effectué pour CommScope ou n'influence pas outre mesure toute autre entité ou individu avec qui CommScope a, ou envisage d'avoir, des relations professionnelles.
- 6.1.4 Lorsque CommScope rémunère directement le postulant, par le biais de commissions, d'honoraires, de remises sur les produits ou autres, le soumissionnaire doit s'assurer que la rémunération totale proposée au postulant ne soit pas excessive par rapport à la pratique locale normale et qu'elle soit justifiée sur la base des ressources utilisées, de l'expérience et de l'implication du postulant, ainsi que sur la nature des services ou de la relation envisagés.
- 6.1.5 Comme spécifié dans le paragraphe 6.2.3 ci-dessous et le cas échéant, CommScope aura recours aux services d'une tierce partie qualifiée pour effectuer une vérification préalable appropriée sur le contexte et les qualifications du postulant.
- 6.1.6 Le soumissionnaire et la direction locale et régionale et / ou la direction de l'unité commerciale opérationnelle ou fonctionnelle doivent, suite à la signature de tout contrat avec le postulant, contrôler les activités du postulant, signaler immédiatement au service juridique toute conduite ou paiement inapproprié, ou soupçonné d'être inapproprié, du postulant envers tout agent officiel étranger ou tout employé d'un client et coopérer pleinement lors de toute enquête résultant d'un tel signalement.
- 6.1.7 **Paiements de partenaires commerciaux non américains**
 - 6.1.7.1 **Agents de ventes.** Pour les services d'agence, de commerciaux, de ventes ou toute autre relation similaire pour lesquels le postulant sera rémunéré par

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

CommScope pour les ventes générées (« Agents de ventes ») :

6.1.7.1.1 Les honoraires de services standard ou le pourcentage de commission sur les revenus imputables à l'agent de ventes ou le montant total de rémunération doivent être approuvés au préalable et par écrit par un vice-président directeur de CommScope.

6.1.7.1.2 Le terme de tout contrat passé avec un agent de ventes ne doit pas excéder deux ans, sauf approbation contraire préalable écrite d'un vice-président directeur de CommScope et doit autoriser CommScope à résilier ledit contrat, conformément aux conditions générales standard approuvées régulièrement par le service juridique.

6.1.7.1.3 CommScope effectuera uniquement des versements sur le compte bancaire d'un agent de ventes dans le pays où celui-ci réside, possède un domicile professionnel ou a effectué les services relatifs à ce règlement.

6.1.7.1.4 CommScope effectuera uniquement des versements dans la devise du contrat applicable couvrant les ventes en question.

6.1.8 Autres partenaires commerciaux non américains rémunérés.

Pour les autres relations de conseil ou d'agence pour lesquelles le postulant sera rémunéré pour avoir fourni des conseils ou services à CommScope (chacun, un « autre agent rémunéré ») :

6.1.8.1 La rémunération totale à verser à tout autre agent rémunéré doit être approuvée par écrit par un vice-président directeur ou un cadre supérieur de CommScope.

6.1.8.2 Le terme de tout contrat passé avec tout autre agent rémunéré est limité à la durée requise pour effectuer la tâche spécifique pour laquelle le postulant a été engagé et ne doit pas excéder deux ans, sauf approbation contraire préalable écrite d'un vice-président directeur de CommScope. Cet accord avec l'autre agent rémunéré doit autoriser CommScope à résilier le contrat, conformément aux conditions générales standard approuvées régulièrement par le service juridique.

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

6.1.9 Restrictions générales des paiements pour tous les partenaires commerciaux non américains.

- 6.1.9.1** CommScope effectuera uniquement des versements sur le compte bancaire d'un partenaire commercial non américain dans le pays où celui-ci réside, possède un domicile professionnel ou a effectué les services relatifs à ce règlement.
- 6.1.9.2** Aucun paiement ne sera effectué en espèces ou par chèque encaissable en espèces.
- 6.1.9.3** CommScope n'effectuera de règlements que lorsqu'il existe un contrat approuvé entre CommScope et le partenaire commercial non américain, obligeant CommScope à effectuer de tels règlements.
- 6.1.9.4** Dans la mesure où CommScope est obligé par un contrat applicable à rembourser à un partenaire commercial non américain les frais encourus dans le cadre de la représentation, le partenaire commercial non américain doit fournir des pièces justificatives détaillées de ces frais, conformément aux politiques de CommScope sur le remboursement des frais professionnels des employés de CommScope.

6.2 Procédures

- 6.2.1 Applicabilité des procédures aux divers partenaires commerciaux non américains.** Les procédures suivantes doivent être suivies en fonction des différents types de partenaires commerciaux non américains, comme indiqué dans le tableau ci-dessous. Les définitions des termes utilisés sont fournies dans la Section 8 ci-dessous intitulée « Définitions ».

	Agents de ventes	Autres agents rémunérés-interaction probable avec le gvt	Autres agents rémunérés-interaction IMprobable avec le gvt	Distributeur / revendeur - interaction probable avec le gvt	Distributeur / revendeur - interaction IMprobable avec le gvt	Autre partenaire commercial - interaction probable avec le gvt	Autre partenaire commercial - interaction IMprobable avec le gvt
Processus d'approbation de l'unité commerciale [§6.3.2]	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Questionnaire d'informations rempli - Formulaire long [§6.3.2]	OUI	OUI	NON	OUI	NON	NON	NON
Questionnaire d'informations rempli - Formulaire court [§6.3.2]	NON	NON	OUI	NON	OUI	OUI	OUI

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

Liste de vérification préalable externe / complète [§6.3.4]	OUI	OUI	NON	OUI	NON	NON	NON
Contrat écrit [§6.3.4]	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Certificat annuel de conformité [§6.3.4]	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI

- 6.2.2** Lorsque tout employé de CommScope estime qu'il pourrait être approprié d'établir une relation professionnelle avec un partenaire commercial non américain ou de prolonger, renouveler ou étendre une relation professionnelle existante avec tout partenaire commercial non américain, le soumissionnaire doit suivre les procédures établies par la ou les unités commerciales opérationnelles ou fonctionnelles appropriées, y compris le calendrier des autorisations pour l'approbation de rétention de partenaires commerciaux non américains. A moins que le partenaire commercial non américain ait précédemment fait l'objet de la vérification préalable exigée par la présente politique, le soumissionnaire doit également fournir le questionnaire d'informations long pour les partenaires commerciaux non américains (ci-joint en pièce justificative A1) ou le questionnaire d'informations court pour les partenaires commerciaux non américains (ci-joint en pièce justificative A2), conformément au tableau ci-dessus, dûment rempli par le postulant, au représentant du service juridique assigné à la région et / ou l'unité commerciale du soumissionnaire. Ces questionnaires incluent un rapport et une certification pour les partenaires commerciaux non américains à remplir par le soumissionnaire.
- 6.2.3** La direction de l'unité commerciale opérationnelle ou fonctionnelle étudiera la demande de rétention du partenaire commercial non américain, conformément à sa politique.
- 6.2.4** Après approbation par la direction de la ou des unités opérationnelles ou fonctionnelles appropriées, le soumissionnaire transmettra le questionnaire dûment rempli au service juridique pour examen. Un membre approprié du service juridique étudiera le questionnaire et, le cas échéant, demandera un rapport externe de vérification préalable sur le postulant, fera office de coordinateur de la vérification préalable et remplira la liste de vérification préalable pour les partenaires commerciaux non américains, ci-jointe en pièce justificative B.
- 6.2.5** En cas d'approbation du postulant par le service juridique,

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

conformément à cette politique et après étude des informations de vérification préalables, le service juridique en informera le soumissionnaire et préparera un contrat approprié afin de documenter la relation avec le postulant. Ce contrat exigera que les partenaires commerciaux non américains se conforment au code de conduite et à la politique FCPA de CommScope, ainsi qu'aux législations et réglementations contre la corruption applicables, y compris la loi FCPA. Un certificat annuel de conformité sera exigé.

6.2.6 Le service juridique conservera, dans un endroit régional ou centralisé, tous les fichiers relatifs à tout postulant étudié par le service juridique, qu'il soit approuvé ou rejeté, pendant la période définie dans la politique de conservation des archives de CommScope.

6.2.7 Pour les partenaires commerciaux non américains retenus avant l'adoption de la présente politique et dont les contrats ne sont pas en passe d'être renouvelés, le service juridique passera en revue les contrats existants et proposera des avenants, le cas échéant, afin de s'assurer que ces contrats obligent les partenaires commerciaux non américains à se conformer au code de conduite et à la politique FCPA de CommScope, ainsi qu'aux législations et réglementations contre la corruption applicables, y compris la loi FCPA. Les partenaires commerciaux non américains doivent également être tenus de fournir un certificat annuel de conformité. Si un contrat doit être modifié pour inclure ces obligations, le partenaire commercial non américain doit également fournir le document de certification au moment de la modification.

6.3 Administration

6.3.1 Tous les employés : Tous les employés en contact réel ou potentiel avec des partenaires commerciaux non américains suggérés ont la responsabilité de s'assurer que CommScope ne signe pas de contrat ou ne collabore de toute autre manière avec des partenaires commerciaux non américains, si les procédures définies dans la présente politique n'ont pas été totalement suivies.

6.3.1.1 Soumissionnaire / unité(s) commerciale(s)

recommandataire : Le soumissionnaire lance le processus d'approbation du partenaire commercial non américain, élabore le dossier, remplit les formulaires requis et obtient les approbations nécessaires, conformément aux procédures établies par la ou les unités commerciales opérationnelles ou fonctionnelles en matière d'approbation de rétention de partenaires commerciaux non américains avant de s'engager, de quelle manière que ce soit, envers le postulant en

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

termes de rémunération ou de signature de tout contrat ou engagement. Le soumissionnaire doit fournir au service juridique tous les formulaires ou documents exigés par les processus d'approbation de l'unité commerciale pour la préparation du contrat avec tout postulant approuvé. Le soumissionnaire, avec l'aide du service juridique, négociera tout contrat avec un postulant approuvé sur la base des conditions générales standard régulièrement approuvées par le service juridique. Toute modification proposée de ces conditions standard doit être approuvée par le service juridique avant de convenir de telles modifications avec le postulant.

- 6.3.1.2 Service juridique :** Le service juridique étudiera le questionnaire du postulant, effectuera et passera en revue les vérifications préalables appropriées, tiendra à jour les contrats et les dossiers de vérifications préalables relatifs à la présente politique et préparera les contrats ou modifications applicables avec les partenaires commerciaux non américains et examinera toute modification négociée de ces contrats. Il incombe également au service juridique d'élaborer et de fournir une formation aux employés, agents, consultants et partenaires tiers appropriés, sur le code de conduite et la politique FCPA de CommScope, en vue d'obtenir les certificats de conformité de ce personnel et, avec l'aide des différents soumissionnaires, les certificats requis des partenaires commerciaux non américains.
- 6.3.1.3 Service d'audit interne :** En vertu de sa charte et sous la direction du comité d'audit de CommScope, le service d'audit interne a la responsabilité de tenir à jour un programme d'audit interne pour CommScope afin de, entre autres choses, contrôler et auditer les systèmes conçus pour détecter toute violation de la politique de CommScope et des lois applicables, y compris, le cas échéant, cette politique.
- 6.3.1.4 Service de comptabilité / des finances :** Les services de comptabilité et des finances ont la responsabilité de tenir à jour et d'appliquer les politiques de comptabilité et de tenue des comptes de CommScope, ainsi que le système de contrôle interne de CommScope afin de s'assurer que les actifs de CommScope soient uniquement versés sur autorisation de la direction et que les livres et dossiers de CommScope soient exacts, à tout moment. Le service des finances régional ou

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

local approprié garantira que CommScope paie uniquement les partenaires commerciaux non américains lorsqu'il existe un contrat approuvé en vigueur entre CommScope et le partenaire commercial non américain, obligeant CommScope à effectuer de tels paiements.

7.0 Terme(s) / Définition(s)

- 7.1 Les « agents de ventes » regroupent toute agence tierce, représentants commerciaux, services de ventes ou autre relation similaire pour lesquels la partie tierce sera rémunérée par CommScope pour les ventes générées.
- 7.2 Le terme « Autre agent rémunéré » regroupe tout tiers impliqué dans une relation de conseil ou d'agence (autre qu'un agent de ventes), pour laquelle la partie tierce sera rémunérée pour les conseils ou services fournis à CommScope.
- 7.3 Les termes « Distributeurs / revendeurs » font référence à toute partie tierce ayant signé un contrat négocié à CommScope, dans le cadre duquel CommScope vend ses produits ou services à cette tierce partie qui les revend ensuite à d'autres clients. Ce terme inclut les « partenaires commerciaux directs » du segment Enterprise de CommScope, mais exclut les clients de CommScope achetant des produits et des services avec un bon de commande standard, sans aucune autre forme écrite ou orale d'accord officiel, même si ces produits et services sont revendus ultérieurement.
- 7.4 Le terme « Autre partenaire commercial » englobe toute partie tierce autre qu'un agent de ventes, un autre agent rémunéré ou distributeur / revendeur, avec qui CommScope entretient une relation professionnelle et où la partie tierce vend, commercialise, traite ou fait la promotion, de quelle manière que ce soit, des produits ou services de CommScope, avec l'approbation de CommScope en toute connaissance de cause, que CommScope soit directement impliqué ou non dans les transactions avec cette partie tierce. Ce terme inclus les « partenaires commerciaux indirects » du segment Enterprise de CommScope, mais exclut les clients de CommScope achetant des produits et des services avec un bon de commande standard, sans aucune autre forme écrite ou orale d'accord officiel, même si ces produits et services sont revendus ultérieurement.
- 7.5 Un « soumissionnaire » est un employé de CommScope qui soutient, propose ou recommande à CommScope d'établir, de prolonger, de renouveler ou d'étendre une relation commerciale avec un partenaire commercial non américain.
- 7.6 Un « postulant » est un partenaire commercial non américain qui cherche à établir, prolonger, renouveler ou étendre une relation commerciale avec CommScope.

8.0 Acronyme(s)

- 8.1 Aucun

9.0 Formulaire(s)

Service juridique d'entreprise

Titre de politique :	Politique de recrutement des partenaires commerciaux CommScope non américains
Numéro de politique :	LEGL.POL.102
Section de la politique :	Conformité
Propriétaire de politique :	Burk Wyatt
Date d'entrée en vigueur :	10/12/2009
Version numéro :	Ver. 1.0
Dernière révision :	
Emplacement :	home.commscope.com

- 9.1 Pièce justificative A1 – Questionnaire d'informations long pour les partenaires commerciaux non américains
- 9.2 Pièce justificative A2 – Questionnaire d'informations court pour les partenaires commerciaux non américains
- 9.3 Pièce justificative B - Liste de vérification préalable pour les partenaires commerciaux non américains

10.0 Addenda connexes

11.0 Région / Zone géographique désignée

- 11.1 Spécifique au pays
- 11.2 Spécifique à l'Etat
- 11.3 11.4 Spécifique au site

12.0 Référence croisée

- 12.1 *Code d'éthique et de conduite professionnelle de CommScope*
- 12.2 *Politique de conformité à la législation de lutte contre la corruption et FCPA de CommScope*
- 12.3 *Guide laïque de la législation FCPA (juin 2001) Voir*
<http://www.usdoj.gov/criminal/fraud/docs/dojdocb.html>
- 12.4 *Forum aux questions : Loi sur la corruption des transactions à l'étranger (FCPA)*
[http://home.commscope.com/esc/HRPolicies/Human%20Resources%20Policies%20and%20Procedures%20Index/FCPA%20FAQ%20\(SFODMS-6558198-v1\).pdf](http://home.commscope.com/esc/HRPolicies/Human%20Resources%20Policies%20and%20Procedures%20Index/FCPA%20FAQ%20(SFODMS-6558198-v1).pdf)

13.0 Avis de non responsabilité

- 13.1 CommScope se réserve le droit de modifier, changer ou dévier de cette politique, procédure, processus ou directive de temps en temps, à sa seule discrétion, avec ou sans préavis, sujet à la législation applicable.

14.0 Historique du document

<u>Version numéro</u> (Ver. 1.0, etc.)	<u>Date d'entrée en vigueur</u>	<u>Nom du groupe commercial / Propriétaire de la fonction</u>	<u>Modifications / Approbations</u>	<u>Remplace</u>
Ver. 1.0	10/12/2009	Juridique d'entreprise ; Burk Wyatt	Projet de consolidation de la politique	Cette politique remplace et prévaut sur toute politique CommScope et/ou Andrew antérieure relative au sujet des présentes.
Ver. 1.0	11/23/09	Juridique d'entreprise ; Burk Wyatt	Politique de rétention = politique de recrutement	10/12/2009