

Politique de droit de la concurrence

1. Objectif

- 1.1 HES s'engage à respecter toutes les lois sur la concurrence et ne tolère aucun comportement visant à empêcher, restreindre ou fausser la concurrence. HES estime que pour pouvoir conserver la confiance de ses clients, fournisseurs et autres parties prenantes, tous les collaborateurs de HES International doivent observer le droit de la concurrence, HES doit être un acteur du marché fiable et honnête et le Personnel de HES doit respecter les lois contre les abus de dépendance économique existant dans diverses juridictions et pouvant également être applicables dans les situations où les parts de marché sont plus faibles (en particulier si les fournisseurs ou acheteurs dépendent économiquement de HES).
- 1.2 Le Code de conduite souligne l'importance des principes de base que l'ensemble du Personnel de HES doit respecter. La présente Politique fournit des orientations supplémentaires à ce sujet. Elle doit être lue et comprise par tous les collaborateurs des services de vente et de marketing, de prospection de clientèle ainsi que du service juridique, ces collaborateurs étant exposés à des risques plus importants de comportement anticoncurrentiel. La Politique peut également être lue par tout autre collaborateur de HES International désireux d'obtenir des conseils sur ce sujet.

Terme	Définition
ISC	Informations sensibles à la concurrence
HES	HES International et l'ensemble des filiales directes ou indirectes détenues ou contrôlées à 100 % par HES International, ainsi que les coentreprises dans lesquelles HES détient une participation majoritaire.
Personnel de HES	Tout membre du conseil d'administration, cadre, collaborateur ou contractant indépendant de HES et des entreprises de son groupe et des coentreprises majoritaires.

2. Applicabilité et gouvernance

- 2.1 Cette Politique s'applique à toutes les filiales à part entière ou filiales directes et indirectes contrôlées par HES International. Elle s'applique en particulier à chaque collaborateur,

dirigeant et cadre de ces entités. Les agents, représentants, consultants ou autres prestataires travaillant pour ces entités doivent également observer ces principes directeurs.

- 2.2 Le Chief Compliance Officer, assisté du Compliance Officer local, est responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre de cette Politique. Le Chief Compliance Officer est le véritable gardien de ces directives et en porte la responsabilité finale.
- 2.3 HES veillera à ce que cette Politique, ou une politique basée sur des normes similaires, soit applicable aux coentreprises dans lesquelles HES détient une participation.
- 2.4 La présente Politique sera revue régulièrement par le Chief Compliance Officer et pourra être révisée de façon ponctuelle, par exemple pour tenir compte de changements survenus dans la législation, de l'évolution de la réglementation ou de changements organisationnels.

3. Droit de la concurrence

- 3.1 L'objectif du droit de la concurrence est de protéger la concurrence (et en fin de compte le consommateur) en interdisant tout comportement faisant obstacle à la concurrence, la restreignant ou la déformant. Le droit de la concurrence est basé sur deux principes fondamentaux :
 - L'interdiction d'accords, ententes ou arrangements entre des concurrents réduisant (ou pouvant réduire) la concurrence ; et
 - La réglementation des entreprises dominantes.

4. Ententes anticoncurrentielles entre concurrents

- 4.1 Les ententes entre concurrents réels ou potentiels en vue de ne pas se concurrencer, ou de se concurrencer moins vigoureusement entre eux, comptent parmi les formes les plus graves de comportement anticoncurrentiel. Ces ententes peuvent porter sur :
 - La fixation de prix ou éléments de prix, y compris des rabais, ou établir d'autres conditions commerciales ;
 - Le partage du marché ou de la clientèle ;
 - La limitation ou réduction de capacité ; ou
 - Le trucage de soumissions d'offres.
- 4.2 Ces ententes n'ont pas besoin d'avoir été d'une quelconque façon formellement confirmées. Les arrangements informels ou non contraignants et les ententes verbales (par exemple clin d'œil) ou lesdits « gentlemen's agreements » cachant des intentions ou effets anticoncurrentiels sont interdits.

- 4.3 Si l'accord est considéré comme ayant l'intention de déboucher sur des effets anticoncurrentiels, il n'est pas nécessaire qu'il soit effectivement mis en œuvre ou qu'il ait de quelconques effets (par exemple la réussite) sur le marché pour tomber sous le coup de règles relatives à la concurrence. Les quatre types d'accords mentionnés ci-dessus sont des exemples d'ententes injustifiables. De même, si l'accord ou la pratique n'ont pas d'intention malicieuse mais pourraient avoir des effets anticoncurrentiels, ils peuvent être interdits sur pied du droit de la concurrence.
- 4.4 Pour ces raisons, HES ne doit sous aucune forme passer des accords avec un concurrent de nature à éviter, restreindre ou déformer la concurrence. En particulier, les pratiques suivantes doivent être évitées :
- S'entendre sur ou discuter de prix (ou de quelconques éléments de prix), d'augmentations de prix ou de coûts importants avec les concurrents ;
 - Partager les marchés ou la clientèle avec les concurrents ;
 - S'entendre avec les concurrents pour limiter la production.

Échange d'informations sensibles à la concurrence

- 4.5 Outre de possibles ententes anticoncurrentielles, HES doit faire preuve d'une prudence particulière lors de l'échange d'informations avec les concurrents réels ou potentiels. Plus particulièrement, les informations commerciales sensibles ne peuvent pas être échangées entre HES et un quelconque de ses concurrents réels ou potentiels.
- 4.6 Partager des informations sensibles à la concurrence peut conduire à une réduction de la concurrence en raison de l'augmentation de la transparence dans le marché et de la diminution des incertitudes stratégiques planant sur les comportements concurrentiels respectifs. Cela peut également déboucher sur une collusion entre les concurrents. Pour ces raisons, les règles de la concurrence interdisent l'échange d'informations sensibles à la concurrence entre concurrents réels ou potentiels.
- 4.7 Une information sensible à la concurrence est une information non publique sur la base de laquelle un concurrent (potentiel) pourrait modifier son comportement sur le marché. Plus l'information est détaillée et récente et plus elle est susceptible d'être une information sensible à la concurrence.
- 4.8 Il n'existe pas de liste exhaustive d'informations sensibles à la concurrence. Toutefois, les exemples qui suivent sont généralement considérés comme étant des informations sensibles à la concurrence :
- Tarification et politique de tarification spécifique à l'entreprise et/ou au client, y compris des éléments tels que rabais, réductions et marges commerciales ;
 - Détails sur certains clients ou fournisseurs ;

- Capacité de production ou de stockage de pièces détachées ;
- Affaires stratégiques ou stratégies de marketing ;
- Niveaux de productivité ou de recours au stockage.

4.9 La forme sous laquelle l'information est échangée (par exemple verbalement, par courriel ou via une salle des données virtuelle) n'a aucune importance et même un échange ponctuel d'information sensible à la concurrence constitue une violation du droit de la concurrence. Partager des informations sensibles à la concurrence est interdit, non seulement dans un contexte professionnel, mais aussi dans d'autres contextes. Par exemple, les mêmes règles relatives à la concurrence s'appliquent à l'occasion d'événements sociaux (privés ou professionnels), de rencontres d'associations professionnelles, de salons professionnels ou autres rencontres avec des concurrents. Peu importe également si vous utilisez effectivement ou non l'information reçue ou la renvoyez en partageant des informations sur HES ; vous pouvez toujours être en situation de violation du droit de la concurrence si vous ne vous en distanciez pas activement en affirmant clairement que vous n'utiliserez pas ou ne souhaitez pas recevoir de telles informations.

4.10 Bien qu'il puisse exister des raisons légitimes de rencontrer un concurrent, par exemple pour discuter de l'évolution générale du marché à l'occasion d'une rencontre d'association professionnelle, HES doit veiller à n'échanger aucune information sensible à la concurrence. Afin de limiter les risques, un agenda clair de la rencontre doit toujours être disponible ou pouvoir être obtenu à l'avance. Si l'agenda comprend des sujets risquant de déboucher sur des informations sensibles à la concurrence ou en exigeant l'échange, vous devez en informer immédiatement votre Compliance Officer local ou le Chief Compliance Officer et ne pas assister à la rencontre sans leur approbation préalable. Veillez de plus à ce qu'un compte-rendu soit conservé et qu'il reflète correctement le contenu de la rencontre. Si vous assistez à une rencontre avec des concurrents (potentiels) et remarquez que des informations sensibles à la concurrence font (ou sont susceptibles de faire) l'objet d'une discussion, vous devez immédiatement formuler vos objections, quitter la réunion et veiller à ce que votre départ soit mentionné dans le compte-rendu. Vous devez alors immédiatement signaler l'incident à votre Compliance Officer local ou au Chief Compliance Officer.

Coentreprises

4.11 Lorsque des concurrents coopèrent dans le cadre d'activités professionnelles via une coentreprise, cela peut présenter des avantages pour les clients, sous la forme de meilleurs services découlant par exemple d'une plus grande efficacité et d'une réduction des coûts. Toutefois, la coopération peut nuire à la concurrence en incitant moins les parties de la coentreprise à se faire pleinement concurrence (par exemple lorsque cela conduit à ou dévie vers une collusion (en matière de prix) ou un partage d'informations sensibles à la concurrence).

4.12 Pour ces raisons, des règles spécifiques en matière d'échange d'informations s'appliquent à certaines coentreprises dont HES est un des actionnaires. Cela concerne en particulier le partage d'informations avec OBA et OVET.

4.13 Ces coentreprises sont (potentiellement) concurrentes entre elles et avec HES. HES a pour cela mis en place des mesures de protection supplémentaires pour éviter l'échange illicite d'informations sensibles à la concurrence entre (les membres du Conseil de surveillance de) la coentreprise et HES.

5. Traiter avec les clients

5.1 Selon un principe général du droit sur la concurrence, une fois que vous avez vendu un produit à un distributeur ou revendeur, vous ne devez pas vous entendre avec lui ou exercer un contrôle sur :

- À qui le distributeur/revendeur vendra le produit ; ou
- À quel prix le distributeur/revendeur vendra le produit à ses clients.

5.2 Pour cela, il vous est interdit :

- D'imposer au distributeur/revendeur des prix de revente (bien que vous puissiez lui communiquer un prix de revente conseillé ayant valeur de recommandation et non de prix fixe) ; ou
- D'empêcher le revendeur de vendre hors d'une zone désignée (sauf dans des circonstances précises où des accords de distribution exclusive ont été passés).

5.3 Il vous est également interdit de partager des informations confidentielles sur un client avec un autre client.

6. Fusions et acquisitions

6.1 Dans le contexte d'une opération de fusion et acquisition, les autorités de la concurrence reconnaissent en général qu'il existe souvent une raison commerciale légitime à l'échange d'informations, par exemple à des fins d'évaluation et de planification. Toutefois, si les parties impliquées dans l'opération sont des concurrents (potentiels), elles doivent le rester et se comporter en conséquence jusqu'à la clôture de l'opération. HES doit prendre des précautions particulières si l'opération implique un concurrent (potentiel). Dans un tel cas, veuillez en informer votre Compliance Officer local ou le Chief Compliance Officer.

6.2 En règle générale, les informations sensibles ne doivent être échangées que dans la mesure où cela est nécessaire pour la réalisation d'objectifs légitimes (par exemple une vérification préalable ou la planification de l'intégration) et que leur partage est requis à court terme (plutôt qu'au moment de la finalisation de l'opération ou après) afin de répondre aux

exigences de ces objectifs. De plus, l'accès à de telles informations sensibles doit être restreint aux personnes qui doivent véritablement y avoir accès.

- 6.3 S'il est estimé nécessaire durant l'opération que des informations sensibles à la concurrence soient partagées entre les parties (potentiellement) concurrentes, des mesures de protection spécifiques doivent être prises, par exemple en rendant ces informations anonymes ou collectives de sorte qu'elles perdent leur nature sensible à la concurrence ou en convenant d'un protocole « d'équipe propre ». Dans le cadre d'un protocole d'équipe propre, les informations sensibles à la concurrence ne sont échangées qu'entre un nombre restreint de personnes, de préférence uniquement des consultants externes ou des individus n'étant pas impliqués dans les prises de décisions quotidiennes. Le Compliance Officer local ou le Chief Compliance Officer peut aider à la mise en place des mesures de protection requises.
- 6.4 De plus, si une opération doit être notifiée à une autorité de contrôle de la fusion, les juridictions ont pour la plupart une obligation de suspension de l'opération jusqu'à l'obtention de l'autorisation de fusion au sens où l'acquéreur exerce prématurément le contrôle sur l'entreprise visée. Une violation de cette obligation est qualifiée de « gun jumping » (ou réalisation anticipée). Pour chaque opération (y compris la prise d'intérêts minoritaires et la coentreprise), il convient donc de demander un conseil juridique pour déterminer si de quelconques notifications de contrôle de la fusion sont nécessaires.
- 6.5 Les parties doivent s'assurer de l'absence de toute étape pouvant être perçue par les autorités de conformité comme la mise en œuvre de l'accord avant d'avoir reçu l'autorisation de contrôle de la fusion requise. Bien que les parties soient autorisées à procéder à des vérifications préalables et à mettre en place un plan d'intégration, elles ne peuvent pas mettre en œuvre l'accord (ni prendre de mesure pouvant être perçue comme une telle mise en œuvre) avant l'approbation de l'opération.

7. Abus de position dominante

- 7.1 Il est interdit aux entreprises ayant une position dominante sur un marché déterminé d'abuser de cette position dominante. Bien qu'il n'existe pas de règle précise et stricte pour déterminer le caractère dominant d'une entreprise, il convient d'être particulièrement prudent sur les marchés dont HES peut détenir plus de 40 % des parts. Notez que ces marchés peuvent être définis de façon étroite (par exemple pour un produit particulier ou dans une zone locale déterminée).
- 7.2 Avoir une position dominante n'est en soi pas interdit ; toutefois, abuser de cette position peut très bien être interdit. Cela signifie qu'il ne faut pas faire usage d'une position dominante de façon illicite pour exclure des concurrents ou exploiter des clients, par exemple avec des ventes liées ou des prix d'éviction.

7.3 Dans les situations où HES peut avoir une position dominante, HES doit faire attention en fixant les conditions avec les clients (et fournisseurs), en particulier sur les points suivants :

- Exiger des clients qu'ils fassent exclusivement appel aux services de HES ;
- Établir des rabais liés à la fidélité ou aux objectifs de vente ;
- Accorder différentes conditions commerciales à des clients remplissant les mêmes critères ;
- Refuser à un client un produit ou service alors que ce client n'a pas d'option alternative pour se procurer ce produit ou service ;
- Introduire des prix d'éviction dans le but d'exclure un concurrent du marché ; ou
- Lier des produits ou services pour lesquels HES peut avoir une position dominante avec d'autres produits ou services pour lesquels HES n'a pas cette position dominante (par exemple exiger des clients qu'ils fassent appel à HES à la fois pour les services dominants et non dominants ou offrir à ses clients un rabais s'ils le font).

7.4 En cas de doute sur ce qui précède, prendre contact avec le Compliance Officer local ou le Chief Compliance Officer avant de fixer de telles conditions.

8. Visites inopinées

8.1 Pour garantir la conformité au droit de la concurrence, la Commission européenne et la plupart des autorités de la concurrence disposent d'un pouvoir d'investigation étendu. Ce pouvoir englobe la possibilité de procéder à des inspections non annoncées dans les entreprises et leurs locaux (lesdites « visites inopinées »). Voir la Politique de visites inopinées pour plus de renseignements sur ce point.

9. Conséquences

9.1 Une violation du droit de la concurrence peut avoir de graves conséquences pour HES en tant qu'entreprise, mais aussi à titre personnel.

9.2 Ne pas respecter le droit de la concurrence concerné peut déboucher sur de lourdes Sanctions financières, causer de graves dommages à la réputation de l'entreprise et entraîner une responsabilité pénale se traduisant par d'importantes demandes de dédommagement.

9.3 Par exemple, si une quelconque des entités HES s'avère être coupable de violation du droit européen de la concurrence, les amendes peuvent se monter jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires annuel du groupe dans le monde (le chiffre de HES et de ses actionnaires majoritaires (!)).

- 9.4 De plus, un client ayant subi des préjudices à la suite de la violation du droit de la concurrence peut réclamer des dédommagements devant un tribunal national. Cette demande de dédommagements peut s'ajouter à l'amende déjà infligée par une autorité de la concurrence.
- 9.5 Outre les fortes amendes et demandes de dédommagements, HES peut subir une atteinte considérable à sa réputation, ce type de problème pouvant être largement médiatisé.
- 9.6 Enfin, si une disposition d'un accord est jugée restrictive, elle peut être déclarée nulle ou, dans les cas graves, la totalité de l'accord peut être déclaré nul et non avenu.
- 9.7 Pour les collaborateurs, une violation du droit de la concurrence peut se traduire par des Sanctions disciplinaires et, dans certaines circonstances et en fonction du droit de la concurrence applicable, par des amendes personnelles et/ou des poursuites pénales.
- 9.8 Par exemple, la loi britannique de 1998 sur la concurrence (UK Competition Act 1998) stipule que les directeurs et membres de l'équipe de direction dont il est attendu qu'ils respectent le droit de la concurrence, peuvent être exposés à des poursuites pénales, des amendes individuelles et des réparations civiles. Les directeurs peuvent également être exclus de leurs fonctions de directeurs pour une période pouvant aller jusqu'à quinze ans. Si un individu s'avère être impliqué dans une activité de cartel, il ou elle est passible de Sanctions pouvant aller jusqu'à cinq ans d'emprisonnement.

10. Demander conseil ou signaler un comportement

- 10.1 Si vous avez connaissance d'une quelconque (possible) violation des dispositions de la présente Politique, vous devez le signaler à votre Compliance Officer local ou au Chief Compliance Officer. Vous pouvez également contacter votre Compliance Officer local pour toute question (compliance@hesinternational.eu).
- 10.2 Veuillez vous référer à la Politique de lanceurs d'Alerte pour plus d'orientations et d'explications sur (i) la façon de signaler une préoccupation et (ii) les procédures applicables à tout signalement fait.
- 10.3 Même si vous êtes tenu de signaler une violation lorsque vous la constatez, un signalement anticipé permet à HES de détecter un risque potentiel à un stade précoce et d'en atténuer ainsi les éventuelles conséquences négatives.
- 10.4 HES ne tolère pas les représailles à l'encontre de toute personne ayant fait un signalement en toute bonne foi. Ces représailles, sous quelque forme que ce soit, seront considérées comme une violation du présent Code de conduite.

11. Historique des révisions

Version	Révisée par	Description	Date de révision

-000-