



POLITIQUE DE CONFORMITÉ AU DROIT DE LA CONCURRENCE RÉSUMÉ



L'OBJECTIF DES RÈGLES DE CONCURRENCE/ANTITRUST

BME Group veut être compétitif et exceller sur des marchés concurrentiels. Nous pensons qu'une concurrence loyale est dans l'intérêt de tous. Elle conduit à des marchés plus dynamiques avec un choix plus large, une meilleure valeur et une innovation accrue. C'est pourquoi nous nous engageons pleinement à respecter les lois sur la concurrence/antitrust, quel que soit le lieu et le moment où nous exerçons nos activités.

La politique de conformité au droit de la concurrence décrit la manière dont nous pratiquons une concurrence loyale dans nos activités quotidiennes. Elle vise à garantir que tous les employés de BME respectent les règles applicables en vertu des lois sur la concurrence/antitrust. En agissant ainsi, nous réduisons le risque de nuire à la bonne réputation et à l'intégrité commerciale de BME.

Interdiction de la coordination anticoncurrentielle

Une collaboration entre deux ou plusieurs entreprises visant à réduire la concurrence sur un marché est interdite par la loi. Une collaboration entre entreprises n'est pas autorisée lorsque l'objectif est de :

- réduire le niveau de concurrence sur un marché, et
- renforcer le pouvoir des entreprises établies (propres).

Y a-t-il des accords (prévus) que vous souhaitez conclure avec des concurrents en dehors d'une relation acheteur-vendeur normale ? Si c'est le cas, demandez toujours l'avis du Service Juridique et de Conformité de BME Group en premier lieu.

L'échange **d'informations commercialement** sensibles entre concurrents (potentiels) est interdit dans la plupart des cas. Pour BME Group, les informations commercialement sensibles consistent en des informations actuelles ou attendues :

- Fixation des prix ou politique de fixation des prix
- Part de marché
- Volume des ventes
- Coûts, bénéfices et/ou marges
- Clients, fournisseurs et territoires de vente
- Conditions générales de vente
- Stratégies de vente, de marketing ou de développement
- Programmes de promotion, de fidélité ou de rabais
- Informations concernant les négociations ou les offres en cours
- Plans stratégiques, ou plans de pipeline Fusion & Acquisition

DIRECTIVES ET INSTRUCTIONS

Notre Politique de conformité au droit de la concurrence contient des lignes directrices et des instructions sur la manière de gérer certaines situations liées aux lois sur la concurrence.

Instructions générales

Nos instructions générales sont des instructions qui s'appliquent à la façon dont vous effectuez des tâches quotidiennes et récurrentes. BME Group a défini les instructions générales suivantes :

- Lorsque vous traitez avec des concurrents, veillez à documenter correctement les interactions.
- Il est important de rédiger les documents et les communications avec soin car ils peuvent toujours être demandés pour une enquête (externe). Des activités parfaitement légales peuvent être qualifiées de "suspectes" en raison d'une imprécision ou d'un mauvais choix de mots.

Associations commerciales et réunions industrielles

La participation à des associations commerciales et à des réunions industrielles est une activité parfaitement légitime. Néanmoins, ces activités comportent un risque accru de restriction de la concurrence et donc de violation des lois sur la concurrence. Il est donc important d'aborder ces réunions avec une attention particulière.

Lorsque vous adhérez à une association professionnelle (réunion) ou à une réunion industrielle, veuillez respecter les directives suivantes :

- Demandez l'approbation préalable de la direction de niveau supérieur et consignez-la dans un registre qui peut être mis à disposition sur demande.
- Demandez une copie de l'ordre du jour proposé pour la réunion et assurez-vous qu'il soit suffisamment clair.
- Évaluer le caractère approprié des points de l'ordre du jour.
- Respectez scrupuleusement l'ordre du jour pendant la réunion et utilisez-le comme un compte rendu précis de l'objet et du sujet de la réunion.
- Veillez à ce que des procès-verbaux soient établis dans la mesure du possible.

- Conservez tous les documents relatifs aux réunions, tels que les ordres du jour et les procès-verbaux, pendant au moins cinq ans.
- Faites objection lorsque des sujets inappropriés sont abordés et assurez-vous que votre objection soit documentée.
- Quittez la réunion si la discussion se poursuit et assurez-vous que votre sortie de la réunion soit documentée dans le procès-verbal.
- Si vous pensez qu'il y a un problème, signalez-le au Service Juridique et de Conformité de BME Group.
- N'oubliez pas que les restrictions du droit de la concurrence restent applicables à toute rencontre sociale avant ou après la réunion.
- Faites attention aux réunions non programmées avant ou après la réunion officielle de l'association professionnelle, car elles peuvent être facilement détournées pour des discussions qui enfreignent les règles du droit de la concurrence.

Événements industriels

La participation à des événements industriels présente de nombreux avantages.

Elle s'accompagne toutefois de risques accrus en matière de droit de la concurrence, car il s'agit de lieux où vous et des concurrents (potentiels) pouvez vous rencontrer. Lorsque vous assistez à de tels événements, veuillez respecter les directives suivantes :

- Demandez l'approbation préalable de la direction de niveau supérieur et consignez-la dans un registre qui peut être mis à disposition sur demande.
- Lorsque vous rencontrez des concurrents (potentiels), ne discutez pas d'affaires autres que l'évolution générale (du marché).
- Ne discutez pas d'informations commercialement sensibles (voir l'aperçu sur la page de gauche de ce résumé).
- Si vous pensez qu'il y a un problème, signalez-le au Service Juridique et de Conformité de BME Group.

Réunions en tête-à-tête avec des concurrents (potentiels)

Vous **ne** devez **pas discuter d'informations commercialement sensibles** lors de ces réunions, à moins que vous n'ayez demandé l'avis du Service Juridique et de Conformité de BME Group avant la réunion.

Intelligence du marché

Les informations sur le marché sont essentielles pour que BME Group reste compétitif sur son marché. Lors de la collecte de telles informations, veuillez vous conformer aux directives suivantes :

- Il est permis d'obtenir des **informations générales** sur les concurrents (potentiels) de la part des clients, mais il faut éviter d'obtenir/ recevoir des informations spécifiques commercialement sensibles sur les concurrents. Cependant, un client peut partager des **informations spécifiques sensibles sur le plan commercial** si cela fait partie d'une négociation visant spécifiquement à obtenir une offre de prix inférieure ou de meilleures conditions
- Lorsque vous recevez des informations commerciales sensibles non sollicitées, prenez les mesures suivantes :
 1. Informez l'expéditeur par écrit que vous :
 - a. n'avez pas demandé cette information,
 - b. ne voulez pas recevoir ce genre d'informations,
 - c. n'utiliserez pas l'information, et
 - d. le supprimerez immédiatement.
 2. Assurez-vous de :
 - a. vérifier si d'autres personnes de l'organisation ont également reçu cette information

- b. demander à d'autres personnes de l'organisation de supprimer ces informations, et
 - c. confirmer qu'ils l'ont fait.
3. Supprimez les informations de vos propres fichiers.
 4. Enregistrez toutes les confirmations et preuves dans un dossier et stockez-le dans un endroit central pour la société de votre groupe, afin qu'elles soit disponibles en cas d'enquête. Veillez à ce que les informations commercialement sensibles elles-mêmes **ne fassent pas partie** du dossier de preuves.
- Vous ne devez jamais forcer, payer ou inciter un client, un fournisseur ou un autre tiers à obtenir des informations commercialement sensibles sur un concurrent (potentiel).
 - Vous n'êtes pas autorisé à acquérir ou à recevoir des informations commercialement sensibles directement de la part de concurrents (potentiels).

Partenaires commerciaux verticaux

Les partenaires commerciaux verticaux sont tous les membres de la chaîne d'approvisionnement, y compris les clients, les distributeurs, les revendeurs, les sous-traitants et les fournisseurs. Il est essentiel que chaque entreprise de la chaîne d'approvisionnement soit et reste totalement libre de fixer ses propres conditions commerciales.

Ce document est un bref résumé et ne remplace pas la Politique de conformité au droit de la concurrence complète. La version intégrale de la politique de conformité au droit de la concurrence peut être obtenu auprès de votre service RH local ou auprès du Service Juridique et de Conformité de BME Group.

En cas de questions, le Service Juridique et de Conformité est également disponible pour vous aider.

N'hésitez pas à contacter le Responsable Juridique et de Conformité de BME Group, Egge de Jong, à l'adresse edejong@bme-group.com

