



Droit de la
concurrence
Code de conduite

Contenu

Champ d'application du Code de conduite en matière de concurrence	3
1. Déclaration.....	3
2. Objectifs des lois en matière de concurrence – risques pour Linxens.....	3
3. Champ d'application du code	3
Relations avec les concurrents	4
1. Accords interdits	4
2. Échanges d'informations.....	5
3. Relations avec les concurrents dans le contexte d'associations professionnelles	5
4. Accords de coopération et de partenariat avec des concurrents.....	6
5. Appels d'offres	6
Relations avec les clients, les distributeurs et les fournisseurs.....	7
1. Revente de produits.....	7
2. Échange d'informations sur des concurrents par le biais de clients ou de fournisseurs.....	7
3. Exclusivités et restrictions similaires imposées à des partenaires commerciaux.....	7
Politique tarifaire et commerciale	8
Rapports et sanctions	9
1. Rapport	9
2. Sanctions	9



Champ d'application du Code de conduite en matière de concurrence

1. Déclaration

Le présent code de conduite en matière de concurrence (le « Code ») fixe des normes minimales à respecter par chaque salarié du groupe Linxens, en ce compris les entités qui lui appartiennent et les entités dans lesquelles il détient une participation majoritaire (ci-après « Linxens » ou le « Groupe ») en traitant avec des concurrents, fournisseurs, clients, distributeurs et d'autres partenaires commerciaux. Il doit aider ces salariés à empêcher et éviter toute violation de lois sur la concurrence.

Il est impératif de respecter ces lois, car leur violation exposerait notre Groupe et ses représentants à des risques juridiques et financiers significatifs, susceptibles de porter préjudice aux activités de Linxens et à sa réputation.

Tout salarié de Linxens doit prendre des décisions dans l'intérêt du Groupe, indépendamment de ses concurrents, clients et fournisseurs et dans le respect du principe de concurrence loyale.

Chaque entité et chaque salarié de Linxens ne doivent exercer leurs activités professionnelles que dans le respect des lois applicables et en particulier du Code.

Le Code n'est cependant pas un résumé exhaustif des lois applicables en la matière. Le terme « vous » utilisé dans le Code se réfère à chaque cadre, administrateur, salarié, directeurs du Groupe, ainsi qu'à toutes les personnes engagées par le Groupe, ces derniers ayant tous l'obligation de rapporter des violations réelles et des violations présumées du Code. Les procédures correspondantes sont indiquées à la Section 5.1 ci-dessous.

2. Objectifs des lois en matière de concurrence – risques pour Linxens

Les lois en matière de concurrence visent à protéger une concurrence libre et loyale afin de garantir la fourniture de biens et services aux meilleures conditions pour les clients finaux. Pour être efficace, la concurrence exige que les opérateurs d'un marché agissent indépendamment les uns des autres et soient exposés à la pression concurrentielle exercée par des tiers.

Toute violation des lois en matière de concurrence pourrait avoir des conséquences graves pour Linxens. Les principaux risques auxquels pourrait être exposé le Groupe en cas de violation des lois en matière de concurrence selon les juridictions sont les suivants :

- des amendes à concurrence de 10 % du chiffre d'affaire mondial du Groupe ;
- des demandes de dommages-intérêts de la part de tiers (p. ex. clients, concurrents, etc.) qui ont subi des pertes directes et/ou indirectes dues à la violation ;
- une atteinte à la réputation du Groupe ;
- dans certains pays (dont la France), des sanctions pénales à l'encontre des administrateurs/salariés de l'entreprise qui ont participé au comportement délictueux.

3. Champ d'application du code

Le Code donne un aperçu des règles générales en matière de concurrence, sans toutefois fournir une liste exhaustive de celles qui s'appliquent à chaque pays dans lequel Linxens exerce ses activités. Les lois en matière de concurrence sont complexes et nécessitent en général une évaluation approfondie par la Direction Juridique.

Le Code fournit aux salariés de Linxens des directives à appliquer dans l'exercice de leurs activités commerciales ou lors de discussions avec des concurrents, fournisseurs,

distributeurs, clients ou autres partenaires commerciaux, afin de les aider à identifier les situations susceptibles de poser des problèmes eu égard aux lois en matière de concurrence.

Presque tous les pays ont adopté des lois en matière de concurrence et Linxens a l'obligation de respecter les lois afférentes en vigueur dans chaque pays où Linxens exerce ses activités. Il convient de noter que les lois en matière de concurrence d'un pays donné peuvent s'appliquer même si la violation n'y a pas été commise, à condition qu'elle affecte le marché intérieur de ce pays.

Le respect impératif du Code ne vous dispense pas d'informer la Direction Juridique sur toute situation spécifique dans le but d'obtenir des conseils sur la meilleure solution à adopter. Vous devez toujours contacter la Direction Juridique en cas de doute sur la conformité d'un comportement aux lois en matière de concurrence et si vous estimez qu'une situation suscite des inquiétudes.



Relations avec les concurrents

1. Accords interdits

Les accords entre deux ou plusieurs opérateurs du marché indépendants sont interdits lorsqu'ils ont pour but ou pour effet de limiter la concurrence, et ce, qu'ils soient oraux ou écrits, signés ou non.

Il est donc strictement interdit de décider d'agir avec un concurrent afin de modifier le comportement du Groupe au lieu d'élaborer des stratégies commerciales de manière indépendante.

Dans certains cas, il est difficile de déterminer si un accord donné peut avoir des effets anti-concurrentiels. Les accords suivants auront toutefois toujours de tels effets sur les marchés concernés lors de leur conclusion entre des concurrents :

- fixation concertée de prix ou de conditions commerciales ;
- partage de marchés (produits, clients ou territoires géographiques) ou sources d'approvisionnement ;
- limitation de la production, des capacités, des investissements ou des progrès techniques ;
- pratiques concertées dans le cadre d'appels d'offres ;
- boycott à l'encontre d'un fournisseur, un client ou d'un autre partenaire commercial.

Du point de vue de la concurrence, le terme « accord » désigne non seulement un accord formalisé (contrat, lettre d'intention, etc.), mais aussi une déclaration d'intention non contraignante, un contrat verbal, des accords à l'amiable, explicites voire tacites (p. ex. échange d'opinions ou d'informations) ou un comportement manifeste et uniforme.

Vous ne devez donc jamais accepter d'invitation à une réunion ou une discussion, ni participer (même passivement) à une

réunion ou à des discussions susceptibles de s'inscrire dans les catégories ci-dessus mentionnées. Vous devez rapporter toute invitation, réunion ou discussion de ce type à votre supérieur hiérarchique et à la Direction Juridique.

Si vous vous trouvez dans une telle situation, quittez immédiatement la réunion et demandez à ce que votre départ soit consigné dans le procès-verbal de la réunion.

2. Échanges d'informations

Il est interdit de fournir, recevoir ou de discuter d'informations stratégiques avec des concurrents.

Les informations sensibles à ne jamais discuter avec des concurrents concernent :

- les prix (anciens, actuels et futurs) ;
- les politiques tarifaires ;
- les remises, réductions de prix, rabais ;
- les politiques commerciales ;
- les conditions générales de vente ;
- les listes clients ;
- les stratégies relatives aux clients ;
- les marchés territoriaux ;
- les capacités, quantités et coûts de production ;
- toute autre information stratégique susceptible de déterminer ou d'influencer le comportement d'une société (p. ex. : chiffre d'affaires, ventes, capacités, qualité, plans de marketing, risques, investissements, technologies et projets de Recherche et Développement (R&D)).

Pour savoir si une information est « sensible », posez-vous les questions suivantes : « Serais-je prêt à payer pour obtenir ces informations auprès de mon concurrent ? » ou « Ces informations sont-elles susceptibles d'influencer mon comportement commercial ? ».

Vous ne devez pas accepter d'invitation à une réunion/ discussion ou rester à une réunion/discussion au cours de laquelle ces questions sont abordées. Si vous vous trouvez dans une telle situation, quittez immédiatement la réunion et demandez à ce que votre départ soit consigné dans le procès-verbal de la réunion.

3. Relations avec les concurrents dans le contexte d'associations professionnelles

Les représentants de sociétés concurrentes ont le droit de se réunir dans le cadre d'associations professionnelles. Dans la mesure où des associations professionnelles rassemblent des concurrents, les discussions qui s'y déroulent peuvent cependant constituer un risque de violation des lois en matière de concurrence. Un contrôle strict de la participation de toute entité du Groupe à une association professionnelle s'impose donc et les participants doivent se montrer extrêmement prudents quant aux sujets discutés au cours des réunions de l'association.

Toute participation à une association professionnelle nécessite l'approbation préalable écrite de la Direction Juridique.

Il est interdit de discuter et/ou d'envoyer à d'autres membres de l'association les informations stratégiques énumérées ci-dessus à la Section 2.2. Les sujets suivants ne doivent par exemple jamais être abordés dans le cadre de l'association :

- tarifs ou détermination du prix;
- pratiques concertées sur des stratégies commerciales ;
- coordination ou diffusion de conseils sur le marché ;
- mise en oeuvre d'un observatoire des prix ;
- organisation de stratégies de boycott.

Veillez noter que la simple présence à une réunion peut donner lieu à des sanctions (rôle passif). Quittez immédiatement la réunion dès que des discussions interdites sont amorcées et demandez à ce que votre départ soit enregistré par écrit dans le procès-verbal de la réunion..

4. Accords de coopération et de partenariat avec des concurrents

Des accords de coopération et de partenariat avec des concurrents peuvent être autorisés. La prudence est toutefois de rigueur chaque fois qu'une des parties contractuelle est un concurrent.

Les types les plus courants d'accords de coopération ou de partenariat avec des concurrents sont les suivants :

- mise en commun d'accords de ressources ou coopération technique ou industrielle ;
- accords d'achat conjoints ou accords de commercialisation conjoints ;
- accords de transfert de technologies (p. ex. accord de licence ou accords de transfert de brevet) ;
- accords R&D conjoints.

Ces accords peuvent créer des économies de coûts et améliorer la qualité des produits pour les clients finaux, ce qui aura un impact positif sur la concurrence au profit des consommateurs. Ils peuvent toutefois susciter des problèmes de concurrence, surtout s'ils concernent des sociétés disposant d'une puissance d'achat significative sur le marché.

Avant d'envisager ou de conclure des accords avec des concurrents, vous devez faire intervenir au plus tôt la Direction Juridique dans le processus de négociation.

5. Appels d'offres

Dans le cadre d'appels d'offres publics et privés, les discussions et pratiques concertées avec des concurrents peuvent donner lieu à des violations graves des lois en matière de concurrence.

C'est en général le cas lorsque les sociétés qui participent à l'appel d'offres :

- échangent des informations sur leur stratégie avant de soumettre leurs offres ;
- conviennent de se partager le marché concerné par l'appel d'offres ;
- décident de faire des offres artificiellement élevées pour faire croire qu'une concurrence réelle existait pendant l'appel d'offres.

La constitution d'un consortium pour répondre à un appel d'offres pouvant susciter des préoccupations relatives à la concurrence, vous devez consulter la Direction Juridique avant d'entamer toute discussion avec les membres potentiels du consortium. La Direction Juridique déterminera si le consortium respecte les lois en matière de concurrence.

Relations avec des concurrents :

Dans toutes relations avec des concurrents, vous ne devez jamais :

- convenir de prix (de gros ou de revente) ;
- convenir de conditions commerciales ;
- partager des marchés (produits, clients ou territoires géographiques) ;
- accepter de favoriser des fournisseurs, clients ou autres partenaires commerciaux ;
- échanger des informations stratégiques ;
- discuter ou définir des directives ou des recommandations concernant le comportement à adopter sur le marché ;
- participer à une réunion avec des concurrents si cette réunion ne se déroule pas dans un cadre officiel (p. ex. réunion avec une association professionnelle approuvée par Linxens, négociation contractuelle approuvée par Linxens).

En cas de négociations d'accords de coopération avec des concurrents (p. ex. achats conjoints, coopération technique, etc.), vous devez préalablement consulter la Direction Juridique.

Dans le cadre d'associations professionnelles ou de toute autre réunion avec des concurrents :

- vous devez vous assurer que les réunions sont organisées selon un ordre du jour qui ne renferme pas de sujets interdits, qu'elles respectent l'ordre du jour prévu et que les procès-verbaux sont enregistrés et envoyés pour chaque réunion.
- Si vous remarquez des pratiques anticoncurrentielles lors d'une telle réunion :
 - demandez l'arrêt des discussions ;
 - exprimez explicitement votre désaccord ;
 - assurez-vous que votre désaccord est enregistré dans le procès-verbal de la réunion ;
 - quittez la réunion si les discussions se poursuivent et, dans un tel cas, assurez-vous que votre départ est enregistré dans le procès-verbal de la réunion ;
 - informez la Direction Juridique.

Relations avec les clients, les distributeurs et les fournisseurs

1. Revente de produits

Toute influence, pression, discussion ou action relative à des prix de revente ou à des conditions commerciales de vente à un client ou un distributeur de Linxens est strictement interdite. Les clients de Linxens doivent pouvoir fixer librement leurs propres conditions de vente commerciales et tarifaires sans subir de pression ou recevoir de demandes de la part de Linxens.

2. Échange d'informations sur des concurrents par le biais de clients ou de fournisseurs

Il est strictement interdit de demander et/ou d'obtenir des informations sensibles sur des concurrents de la part de clients, de fournisseurs ou d'autres partenaires commerciaux. Des informations sur les prix, les promotions, le montant des dépenses publicitaires, etc. d'un concurrent par exemple ne devront jamais être demandées ou reçues d'un client ou d'un fournisseur.

Il est toutefois permis de rémunérer des consultants pour des études de marché réalisées avec des données publiques et l'évaluation des conditions du marché par ces consultants.

3. Exclusivités et restrictions similaires imposées à des partenaires commerciaux

Des contrats exclusifs peuvent être conclus avec des fournisseurs, clients et d'autres partenaires commerciaux et ne sont pas interdits en soi. Mais dans certains cas, les exclusivités peuvent susciter des inquiétudes au regard du droit de la concurrence car elles peuvent maintenir artificiellement une position

dominante sur un marché ou limiter l'entrée de concurrents sur le marché.

Les critères servant en général et en fonction du droit applicable à déterminer si un accord exclusif peut avoir un effet restrictif sur le marché sont les suivants :

- Les parts de marché des parties :
 - Si la part de marché d'une des parties dépasse 30 %, l'exclusivité a davantage de chance de poser un problème.
 - Si une partie devait avoir une position dominante pour un produit considéré, les exclusivités ont plus de chance de mettre cette partie en risque. Dans un tel cas, il ne convient d'accepter des accords exclusifs que s'ils s'assortissent de justificatifs spécifiques et de restreindre catégoriquement, en tout état de cause, le champ d'application et la durée de l'exclusivité.
- La durée de l'exclusivité (une durée de plus de 3-5 ans est en général considérée comme potentiellement problématique) ;
- Le champ d'application de l'exclusivité ; et
- L'existence de justificatifs techniques ou liés au retour sur investissements effectués spécifiquement pour les relations concernées par l'exclusivité.

Ces critères nécessitent une évaluation au cas par cas et il convient de demander conseil à la Direction Juridique avant de conclure des accords qui contiennent des clauses d'exclusivité chaque fois que Linxens pourrait être considérée comme ayant une position dominante sur le marché.

RELATIONS AVEC DES CLIENTS, DES FOURNISSEURS ET D'AUTRES PARTENAIRES COMMERCIAUX :

Dans le cadre de relations avec des clients, fournisseurs et d'autres partenaires commerciaux, abstenez-vous :

- de discuter ou d'influencer de prix de revente avec un client ou de prix du client ;
- de demander, recevoir ou conserver des documents de clients contenant des informations sensibles sur des concurrents de Linxens ;
- de discuter avec un client ou un fournisseur des prix ou d'autres conditions commerciales proposées par un autre client ou fournisseur ;
- de fournir à un client des informations sur des concurrents de ce dernier ou sur des concurrents de Linxens ;
- consultez la Direction Juridique avant de conclure des accords exclusifs concernant le produit pour lequel Linxens a une position dominante sur le marché ;
- de discuter avec un client de l'opportunité de limiter ou d'empêcher les activités commerciales d'un autre fabricant ou distributeur.

Politique tarifaire et commerciale

Sur les marchés dominés par une société certaines pratiques sont interdites pour empêcher cette société d'utiliser sa position dominante au détriment de ses clients, fournisseurs ou concurrents. Une société est dite en position dominante lorsqu'elle a un pouvoir tel qu'il lui permet d'agir sur le marché sans tenir compte du comportement de ses concurrents, clients et fournisseurs. La plus grande prudence est de rigueur face au comportement décrit ci-après en cas de part de marché supérieure à 40 % environ.

Sur les marchés dominés par une société, celle-ci doit renoncer aux pratiques suivantes :

- application de prix excessifs (c'est à dire des prix disproportionnellement supérieurs à la valeur marchande de produits similaires vendus sur le même territoire géographique) ;
- application de conditions commerciales déloyales (tel que demander d'obtenir des avantages sans concession réciproque) ;
- obligation de procéder à des ventes liées/ groupées (conditionner la vente d'un produit ou d'un service à l'achat d'un autre produit ou service pouvant être vendu séparément) sans justifications et refus de vendre les produits/ services séparément ;
- fixation de prix inférieurs à la valeur réelle des produits pour évincer des concurrents du marché ;
- refus de négociations et de transactions avec des partenaires commerciaux sans motif commercial ;
- discrimination de fournisseurs ou clients ou d'autres partenaires commerciaux, en appliquant par exemple des prix ou des conditions de vente différentes sans raison majeure ;
- dénigrement de concurrents ;
- proposition à des clients de remises de fidélité et d'autres incitations visant à garantir à l'exclusivité et la fidélité de ceux-ci.

Rapports et sanctions

1. Rapport

Linxens encourage et sécurise les signalements provenant des salariés, fournisseurs, clients et autres parties prenantes (les « **Lanceurs d'Alerte** ») s'ils estiment qu'un conflit existe entre les activités de Linxens et le Code, par le biais d'un

dispositif de lancement d'alerte, garantissant un signalement anonyme et protégeant les Lanceurs d'Alerte de sanctions discriminatoires.

Afin de lever toute ambiguïté, toutes les personnes à qui le Code s'applique sont protégées par la loi contre des mesures de représailles en raison du signalement de violations, de violations présumées ou d'autres prétendues activités en marge du Code ou incompatibles avec celui-ci, ou en raison de la participation à des procédures liées à une enquête, à des procédures judiciaires ou à une audience dirigée(s) par Linxens ou un organisme gouvernemental, eu égard à de telles plaintes.

Le Groupe prendra des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement de tout salarié ou travailleur à durée déterminée qui prendrait des mesures de représailles à l'encontre d'un autre salarié ou travailleur à durée déterminée en raison du signalement de toute violation, de violation présumée ou d'autres prétendues activités en marge du Code ou incompatibles avec celui-ci.

Pour de plus amples informations sur la politique de Linxens en matière de lancement d'alerte, veuillez consulter la [Politique de Linxens en matière de recueil de signalements et de traitement de l'alerte](#).

2. Sanctions

Le non-respect de toute disposition du Code constitue une violation grave.

En dehors de toute conséquence juridique, tout salarié qui ne respecte pas le Code s'expose à des sanctions disciplinaires.



www.linxens.com

**Visitez notre site web pour découvrir
nos offres et prenez contact avec nous !**

contact@linxens.com

Groupe Linxens
122 Rue Edouard Vaillant
92300 Levallois Perret
France