

Entreprise Iveco Group	POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONCURRENCE	
Fonction Legal, Compliance and Corporate Governance	Date d'entrée en vigueur Avril 2024	Pages 7

Champ d'application : la présente politique s'applique à Iveco Group N.V. et à ses filiales (collectivement, « Iveco Group » ou l'« Entreprise »), aux membres du Conseil administration, aux membres de la direction et aux membres du personnel salarié de ces entités, ainsi qu'aux personnes agissant pour le compte ou au nom de ces dernières (collectivement, les « Personnes Concernées »).

Objectif : la présente politique est destinée à sensibiliser au droit de la concurrence et à l'importance d'un marché ouvert et concurrentiel. L'objectif est de consolider la culture de la conformité au droit de la concurrence au sein d'Iveco Group et de veiller à ce que les règles de concurrence soient suivies en tant que valeurs régissant nos comportements et nos relations avec la clientèle, les prestataires et les partenaires, ainsi qu'avec toutes les autres parties prenantes dans les pays dans lesquels Iveco Group exerce ou pourrait exercer ses activités. Cette politique vise également à assurer l'atténuation du risque de mauvaise gestion dans le cadre de toutes ces relations.

Si l'on ne se conforme pas au droit de la concurrence, Iveco Group encourt un risque élevé de lourdes pertes économiques, notamment des amendes s'élevant à un certain pourcentage du chiffre d'affaires du Groupe au niveau mondial (p. ex. 10 % dans l'UE) ou des revenus des activités p.ex. 20 % au Brésil), et, dans certains pays, l'incarcération potentielle des personnes impliquées (p. ex. Allemagne, Australie).

Chaque Personne Concernée - telle que définie dans ce texte - est tenue de connaître et de se conformer à cette Politique, aux lois applicables et aux autres politiques et procédures de Iveco Group.

Politique : La Politique établit les règles essentielles qui doivent toujours être strictement observées au sein de Iveco Group, tandis que les Lignes directrices en matière de concurrence sont conçues pour fournir à toute Personne Concernée un instrument concret pour l'adoption de comportements appropriés dans toute situation.

En cas de doute sur les règles suivantes, vous devez, en tant que Personne Concernée, consulter le Service Legal, Compliance and Corporate Governance (« Legal & Compliance ») avant d'aller plus loin.

- 1. Relations avec la concurrence :** les lois sur la concurrence interdisent les discussions (qu'elles aient lieu dans un contexte formel ou informel) sur des sujets sensibles ayant trait à la concurrence avec les représentants de notre concurrence actuelle ou potentielle (c.-à-d. des entreprises susceptibles de pénétrer un marché sur lequel Iveco Group exerce ses activités). Les principaux

I V E C O • G R O U P

sujets réputés sensibles en terme de concurrence sont : les prix antérieurs, actuels ou futurs, les conditions ayant un lien avec les prix (comme les remises, les rabais ou les suppléments) ou d'autres conditions de vente, les offres du marché ou le volume de production, les activités de recherche présentes ou futures, les listes de clients, les soumissions d'appels d'offres ou tout sujet concernant une clientèle particulière, des territoires, la stratégie commerciale ou le chiffre d'affaires des activités. Voici les principes essentiels auxquels se conformer :

- a) N'échangez jamais d'informations et ne concluez jamais d'accords ou d'ententes sous forme écrite ou verbale avec la concurrence existante ou potentielle qui, directement ou indirectement, (i) fixent les prix ou les marges, (ii) réduisent les services ou la production, (iii) répartissent la clientèle ou les marchés, ou (iv) aboutissent à des actions concertées ayant pour objet de boycotter ou désavantager la clientèle, les prestataires ou la concurrence.
- b) N'ayez jamais de discussions (y compris lors de réunions ou de conférences téléphoniques ou visioconférences) ou d'échanges de courriel ou encore d'autres formes de communications écrites (y compris WhatsApp ou d'autres plateformes de messagerie) susceptibles d'être interprétées comme donnant lieu à de tels comportements, accords ou pratiques concertées.
- c) Lorsqu'une entreprise de la concurrence existante ou potentielle est par ailleurs considérée comme étant potentiellement cliente, partenaire (p. ex. dans le cadre d'accords de coopération, de joint ventures, etc.) ou prestataire de Iveco Group, il est permis de discuter et de négocier les conditions de la transaction pour les produits et/ou services concernés dans le respect des règles de concurrence applicables.
- d) Évitez de passer des appels téléphoniques à la concurrence à moins que ce ne soit en rapport avec des besoins commerciaux légitimes, comme dans le cas où Iveco Group leur fournit des produits, ou leur en achète ou encore a des partenariats établis avec eux.
- e) Si vous recevez des informations sensibles du point de vue de la concurrence (p. ex. ses tarifs ou toute autre information confidentielle) de la part d'une personne de l'entreprise cliente, de l'entreprise concessionnaire ou d'une personne autre que celle de l'entreprise cliente elle-même, notez au moment même la façon dont ces informations ont été obtenues et qui les a communiquées afin que cela soit considéré comme une activité légale de veille commerciale. Dans ce cas, prenez conseil sans tarder auprès du Service Legal & Compliance.
- f) Les relations avec la concurrence sont également particulièrement importantes et sensibles dès lors qu'Iveco Group participe à des appels d'offres publics. Chaque Business Unit doit se conformer aux procédures internes écrites appropriées relatives à la participation aux appels d'offres publics visant à réduire le risque de comportements anticoncurrentiels.

Nous ne nous livrons pas à des pratiques commerciales impliquant l'échange illégal d'informations concurrentielles sensibles avec la concurrence.

- 2. Réunions planifiées avec la concurrence et des associations professionnelles et autres réunions non planifiées :** les autorités de la concurrence peuvent présumer qu'une réunion entre deux concurrent(e)s ou plus est soit motivée par une intention illicite, soit aboutira à des discussions de nature inappropriée. Il nous appartient d'établir clairement, en nous appuyant sur nos preuves écrites, avant et après la réunion, qu'il n'y a eu aucune conduite inappropriée. Par conséquent, soyez sensible en toutes circonstances à la façon dont vos remarques faites oralement ou par écrit pourraient être interprétées.

En cas de réunions planifiées avec la concurrence et des associations professionnelles :

- a) Créez à l'avance un ordre du jour clair et correct pour les personnes participant à la réunion.
- b) Transmettez-le au Service Legal pour obtenir une confirmation du caractère approprié de cet ordre du jour.
- c) Créez un compte rendu clair et exact (un « procès-verbal ») de la réunion qui en indique la raison, la personne qui l'a organisé et la teneur des discussions. Ce procès-verbal doit être convenu entre toutes les personnes participant à la réunion. Le procès-verbal de la réunion doit être régulièrement archivé et protégé dans un référentiel désigné conformément à la politique et aux lignes directrices de l'Entreprise pertinentes en matière de sécurité (comme les « *Lignes directrices pour la conservation et l'élimination des données à caractère personnel* », le cas échéant).
- d) Retirez-vous des discussions qui abordent des questions relatives au droit de la concurrence. Si, lors d'une réunion, en présentiel ou à distance, la discussion devait dévier sur des sujets inappropriés, le participant doit aussitôt y mettre un terme et, si nécessaire, quitter la réunion. Dans tous les cas, ce participant doit veiller à ce que la raison de son objection ou de son départ soit dûment inscrite au procès-verbal de la réunion et dans les autres documents qui sont conservés en relation avec cette dernière. Il appartient aux Personnes Concernées de signaler sans tarder la situation au Service Legal & Compliance. En règle générale, le droit de la concurrence admet le partage d'informations accessibles au public ou historiques (c'est-à-dire suffisamment « anciennes ») ou sous forme anonyme.
- e) La participation à des réunions d'associations professionnelles implique souvent des réunions et des discussions entre la concurrence. C'est pourquoi les règles énoncées ci-dessus s'appliquent également aux réunions d'associations professionnelles, même si elles sont organisées par des entités publiques. Les Personnes Concernées s'interdisent de participer à des « réunions en marge » ou d'autres réunions qui se dérouleraient avant ou après les réunions d'associations professionnelles fiables.

I V E C O • G R O U P

En cas de réunions non planifiées ou de discussions informelles avec la concurrence (par exemple, lors de salons professionnels ou de conférences), si un sujet qui vous semble ne pas être approprié, comme les barèmes de prix, les politiques de distribution, les volumes ou les parts de marché (voir le paragraphe 1) était abordé, il est recommandé d'arrêter aussitôt la discussion, de s'en retirer puis de signaler l'incident au Service Legal & Compliance ou à l'Assistance en ligne en matière de Conformité.

Nous nous tiendrons informés des tendances du marché, des développements techniques et des opportunités commerciales uniquement par le biais de sources légales et transparentes.

- 3. Relations avec les prestataires ou la clientèle :** les lois antitrust interdisent aux entreprises qui fabriquent ou qui vendent d'imposer des prix de revente à leur clients (p. ex. concessionnaires, revendeurs ou ateliers), ainsi que de se répartir entre elles des marchés et des clients, hormis quelques exceptions spécifiques. Il s'agit là de questions commerciales essentielles pour toutes les entreprises présentes sur le marché. Il est dès lors important de bien connaître les règles qui régissent ces questions et de savoir comment leur maîtrise peut procurer un avantage concurrentiel à notre Entreprise.
- a) Évitez des accords avec les clients susceptibles d'influer de quelque façon que ce soit sur le prix (ou la marge bénéficiaire) ou par ailleurs de restreindre les conditions de vente auxquelles l'entreprise cliente revend ses propres produits ou services. Il est en tout état de cause strictement interdit d'imposer des prix de revente fixes ou minimaux.
 - b) S'agissant des secteurs d'activité où Iveco Group a une position importante sur le marché (en règle générale, une part de marché supérieure à 30 %), prenez conseil auprès du Service Legal & Compliance avant de vous lancer dans les opérations suivantes :
 - (i) refus de fourniture à une entreprise cliente ou à une catégorie de clients donnée, y compris pour des raisons qui pourraient apparaître objectivement justifiées : à titre d'exemple, la suspicion que celle-ci revendra les produits dans une zone faisant l'objet de sanctions commerciales imposées par l'ONU ou mises en œuvre au niveau national pourrait constituer une raison objectivement justifiable pour refuser de traiter avec cette entreprise cliente ; ou
 - (ii) ententes obligeant le client à acheter tout ou une partie importante de ses besoins, ou tout autre produit ou service autre que ceux demandés, à une entreprise de Iveco Group.
 - c) Ne refusez pas de participer à un appel d'offres lorsque on vous y invite expressément, ou de vendre des produits à un client donné, existant ou potentiel, pour des raisons autres que des sanctions commerciales imposées par l'ONU ou mises en œuvre au niveau national, de solvabilité, de non-recevabilité des conditions contractuelles, de rentabilité de la vente ou de contraintes de capacité limitant notre capacité à honorer la commande sans avoir préalablement pris conseil auprès du Service Legal & Compliance.
 - d) N'agissez pas d'une façon qui favoriserait injustement une entreprise cliente par rapport à

I V E C O • G R O U P

une autre lorsque toutes deux sont en concurrence au même niveau de distribution, p.ex., les concessionnaires et les ateliers.

- e) Ne laissez pas entendre à une entreprise prestataire qu'elle doit acheter chez Iveco Group pour vendre à Iveco Group. De la même façon, ne laissez pas entendre à une entreprise cliente que l'achat de produits de Iveco Group débouchera sur des ventes de son ou ses produits à Iveco Group.

Nous agissons en conformité avec le droit de la concurrence dans nos relations avec les prestataires, la clientèle et les partenaires potentiels et nous les invitons à appliquer le même niveau de conformité.

4. Ventes et publicité en ligne :

L'Entreprise fournit à ses concessionnaires agréés des politiques commerciales et des exigences relatives à la qualité ou à l'apparence particulière de la boutique en ligne du concessionnaire et à la présentation des produits ou services concernant la protection juridique de la réputation, de l'identité de la marque et des marques déposées de l'Entreprise.

Dès lors, conformément au droit de la concurrence, il est permis d'exiger que la publicité en ligne réponde à certaines normes de qualité ou contienne des informations spécifiques et, sous certaines conditions, d'interdire l'utilisation de certains services de comparaison de prix ou moteurs de recherche, à l'exception des services de publicité en ligne les plus utilisés, voire d'interdire la vente sur des places de marché en ligne non autorisées.

En tout état de cause, ne prenez aucune mesure ou n'adoptez aucun comportement qui pourrait, directement ou indirectement, avoir pour objet d'empêcher l'utilisation effective de l'Internet par les concessionnaires pour vendre les biens ou les services contractuels à des territoires ou à une catégorie de clients particuliers sans consulter au préalable le Service Legal.

Nous prenons acte de l'importance des ventes en ligne et des ventes multicanaux utilisées par le client pour acheter des biens et des services dans le monde entier, en conformité avec le droit de la concurrence.

5. Appels d'offres : en règle générale, Iveco Group participe directement ou indirectement à des Appels d'Offres dans les cas de figure suivants :

- a) **Les entreprises concessionnaires, importatrices, distributrices et carrossières** (ces dernières fabriquent des carrosseries spécifiquement destinées aux autobus, autocars et autres véhicules) participent à un Appel d'Offres pour leur propre compte et demandent à Iveco Group un devis qui leur servira de base pour élaborer leur offre.

- b) **Iveco Group participe directement à un Appel d'Offres.**
- c) **Iveco Group participe à un Appel d'Offres en association avec une tierce partie**, c.-à-d. présente une offre conjointe. Iveco Group court le risque d'être tenu responsable de tout comportement illicite de la partie tierce associée. La partie tierce associée peut être une entreprise concessionnaire, importatrice, distributrice, carrossière ou une entreprise n'ayant aucune relation contractuelle avec Iveco Group.

La participation à un appel d'offres comporte des risques spécifiques liés au droit de la concurrence, car les personnes qui y participent doivent être en concurrence les unes avec les autres et agir de manière indépendante, quelle que soit la forme de leur participation : individuelle ou associée. Les « **soumissions concertées** » sont une forme typique de comportement interdit (« échange d'informations ») ou même d'accord (c.-à-d. « Cartel ») entre participants à l'appel d'offre sur :

- (i) à quel prix faire une offre ou
- (ii) participer ou non à un appel d'offres
- (iii) répartition de catégories de client ou de territoires.

Iveco Group adopte des lignes directrices ad hoc en vue d'assurer qu'aucune des conduites interdites énoncées ci-dessus ne puisse avoir lieu relativement à ses ventes dans le cadre d'un Appel d'Offre. En cas de doute, chaque Personne Concernée est tenue de consulter le Service Legal & Compliance avant de s'engager dans une procédure de réponse à un avis ou à un appel d'offres.

Nous participons à des appels d'offres publics et privés en nous engageant à agir avec intégrité, transparence et responsabilité.

6. Contrôle des fusions (fusions et acquisitions, coentreprises et « concentrations ») :

Certaines opérations qui causent un changement durable de contrôle, appelées « concentrations », doivent être notifiées aux autorités de la concurrence compétentes en vertu des lois applicables, afin de permettre un contrôle préventif de la concurrence effective sur le(s) marché(s) géographique(s) et de produits concerné(s) à la suite de l'opération.

Le contrôle préventif des « concentrations » par les autorités de la concurrence est destiné à empêcher que des transactions de ce type donnent lieu à la création ou à la consolidation d'une position dominante. La notion de « concentration » recouvre toutes les opérations qui entraînent un changement durable du contrôle des entreprises concernées, par exemple :

- la création d'une coentreprise à part entière ;
- la fusion, la scission et l'acquisition d'une entreprise ;
- l'acquisition d'activités, de biens ou d'actifs auxquels des recettes peuvent être clairement attribuées, voire de personnel salarié.

La déclaration à l'autorité de la concurrence compétente doit être soumise avant que la transaction

n'ait lieu. Dans la plupart des pays, la transaction ne peut pas être commencée tant que l'autorisation (éventuellement soumise à certaines conditions) de l'autorité compétente n'a pas été donnée (« période de statu quo »).

Le contrôle public des autorités de la concurrence sur une acquisition ou une cession d'entreprise est nécessaire lorsque le résultat de la transaction est susceptible de créer ou de faciliter une position dominante ou un éventuel verrouillage sur les marchés concernés.

- 7. Conduite à tenir en réponse à des enquêtes menées par les autorités de la concurrence :** l'Entreprise adopte une politique de pleine coopération dans le cadre d'enquêtes portant sur les lois de concurrence ou de demandes d'informations concernant des allégations de conduite anticoncurrentielle. Dès lors, si un enquêteur ou un agent publics dûment nommés par une autorité de la concurrence (p. ex. l'AGCM en Italie, la Commission européenne, le ministère de la Justice américain ou la Commission américaine du commerce) demandaient un entretien, vous transmettaient des questions écrites ou demandaient à entrer dans les locaux de l'Entreprise dans le cadre d'une enquête, contactez aussitôt le Service Legal & Compliance qui vous conseillera et vous assistera.

Nous collaborons concrètement avec les autorités antitrust pendant les phases d'enquête, sans préjudice de notre privilège contre l'auto-incrimination.

- 8. Obligation de signalement :** il est du devoir des Personnes Concernées de signaler sans tarder toute violation, réelle ou suspectée, de la présente Politique par une ou des Personne(s) Concernée(s). Veuillez signaler directement ces faits ou toute personne suspecte à un membre du Service Legal & Compliance, ou encore, de façon anonyme, à notre Assistance en ligne en matière de Conformité, conformément au Code de conduite de l'Entreprise. Vous n'avez à craindre aucune mesure de représailles, car ce comportement étant systématiquement strictement interdit, l'Entreprise s'engage à assurer la protection des personnes qui effectuent un signalement à tout moment et en toute circonstance.

Une violation de la présente Politique constitue une violation du Code de conduite. L'Entreprise enquêtera systématiquement sur les fautes commises et prendra les sanctions disciplinaires qui s'imposent, pouvant aller jusqu'à la résiliation du contrat de travail dans les cas les plus graves.