

Entreprise Iveco Group	POLITIQUE EN MATIÈRE DE CONCURRENCE	
Fonction Legal & Compliance	Date d'entrée en vigueur Janvier 2022	Pages 11

Champ d'application : la présente politique s'applique à Iveco Group N.V. et à ses filiales (collectivement, «Iveco Group» ou l'« Entreprise »), aux administrateurs, dirigeants et salariés 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 assurer le respect des lois sur la concurrence et des lois antitrust au sein de Iveco Group, et à réduire le risque d'une mauvaise gestion de nos relations avec les autorités de la concurrence dans tous les pays dans lesquels Iveco Group a des activités ou est susceptible d'en avoir. Dans le cadre de la présente politique, toutes les références aux questions, règles et législation concernant la concurrence incluent les questions, les règles et les législations antitrust.

Le non-respect des lois sur la concurrence crée un risque de lourdes sanctions économiques pour Iveco Group, 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.

Il appartient à chaque Personne Concernée de connaître la présente politique et de la respecter.

Politique : les règles suivantes doivent être connues et toujours strictement respectées en toutes circonstances au sein de Iveco Group. En cas de doute sur les règles suivantes, les Personnes Concernées sont tenues de consulter le Service juridique et de la conformité avant d'aller plus loin.

- 1. Relations avec les concurrents** : les lois sur la concurrence interdisent les discussions sur des sujets sensibles ayant trait à la concurrence avec les représentants de nos concurrents ou concurrents potentiels (c.-à-d. des entreprises susceptibles de pénétrer un marché sur lequel Iveco Group exerce ses activités). Les principaux sujets réputés sensibles en termes de concurrence sont : les prix antérieurs, actuels ou futurs, les conditions ayant un lien avec les

I V E C O • G R O U P

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 des clients particuliers, des territoires, la stratégie commerciale ou le chiffre d'affaires des activités.

- a) Ne concluez jamais d'accords ou d'ententes, qu'ils soient ou non écrits, avec des concurrents ou des concurrents potentiels (par exemple : accords de coopération ou Joint-ventures) qui (i) fixent ou stabilisent les marges, (ii) réduisent les prestations ou la production, (iii) répartissent les clients ou les marchés, (iv) boycottent des clients, des fournisseurs ou des concurrents, ou (v) aboutissent à des actions concertées au détriment de concurrents.
- b) N'ayez jamais des discussions, d'échanges d'e-mails ou d'autres formes de communications écrites susceptibles d'être interprétées comme donnant lieu à de tels accords ou ententes.
- c) N'envoyez ou ne divulguez jamais aucun type d'information sur les prix à un concurrent, et veillez à ne jamais en recevoir de sa part. Lorsqu'un concurrent ou un concurrent potentiel est également un client ou un fournisseur de Iveco Group, il est permis de discuter et de convenir des prix à appliquer à, ou par, l'entreprise concernée de Iveco Group pour les produits à vendre ou à acheter à ce concurrent.
- d) Évitez de passer des appels téléphoniques à des concurrents, à moins qu'ils ne soient en rapport avec des besoins commerciaux légitimes, comme dans le cas où Iveco Group leur fournit des produits, ou leur en achète.
- e) Si vous recevez les tarifs d'un concurrent, ou toute autre information sur les prix de nature confidentielle **d'un client, d'un concessionnaire ou d'une personne autre que le concurrent lui-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 juridique et de la conformité.
- f) Les relations avec les concurrents telles qu'énoncées dans la Section 1 ci-dessus sont particulièrement importantes et sensibles dès lors que Iveco Group participe à des appels d'offres publics. Chaque marque doit adopter les procédures écrites appropriées relatives à la participation aux appels d'offres publics visant à réduire le risque de comportements

anticoncurrentiels. Les lignes directrices relatives à la gestion des appels d'offres publics constituent l'Annexe I de ce document.

- 2. Réunions planifiées avec des concurrents et des associations professionnelles et autres réunions non planifiées :** les autorités de la concurrence présument qu'une réunion entre deux concurrents ou plus est motivée soit 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. En toutes circonstances, soyez sensible à la façon dont vos remarques pourraient être interprétées. À cet égard, il convient de :

En cas de réunions planifiées avec des concurrents et des associations professionnelles :

- a) Créer à l'avance un ordre du jour clair et licite pour les participants à la réunion.
- b) Le transmettre au Service juridique pour obtenir confirmation du caractère approprié de cet ordre du jour.
- c) Créer un compte rendu clair et exact (un «procès-verbal») de la réunion qui en indique la raison, l'organisateur et la teneur des discussions. Ce procès-verbal doit être convenu entre tous les participants de la réunion. Le procès-verbal de la réunion doit être régulièrement archivé dans un référentiel désigné conformément aux Lignes directives de l'entreprise en matière de conservation des documents.
- d) Quitter les discussions inappropriées. Si, lors d'une réunion, les discussions devaient dévier sur des sujets inappropriés, les participants doivent aussitôt quitter la réunion et veiller à ce que la raison de leur départ soit inscrite sur les comptes-rendus concernant cette réunion. Il appartient aux Personnes Concernées de signaler sans tarder la situation au Service juridique et de la conformité.
- e) La participation à des réunions d'associations professionnelles implique souvent des réunions et des discussions entre concurrents. C'est pourquoi les règles énoncées ci-dessus s'appliquent également aux réunions d'associations professionnelles, même si leurs organisateurs sont 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.

En cas de réunions non planifiées ou de discussions informelles avec des concurrents (par exemple, lors de salons professionnels ou de conférences), si un domaine qui vous semblerait 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, arrêtez aussitôt la discussion et retirez-vous, puis signalez l'incident au Service juridique ou au Service de la conformité ou au Service d'assistance déontologique.

3. Relations avec les fournisseurs ou les clients : les lois antitrust interdisent à un producteur ou un vendeur d'imposer à ses clients des restrictions sur le prix de revente, ainsi que de se répartir entre eux des marchés et des clients, hormis quelques exceptions spécifiques. Ce sont là des questions commerciales essentielles pour toutes les entreprises du secteur des biens d'équipement. Il est dès lors important de bien connaître les règles qui les encadrent, et de savoir comment leur maîtrise peut procurer un avantage concurrentiel à l'Entreprise.

- a) Prenez conseil auprès du Service juridique et de la conformité au sujet des accords avec les clients susceptibles d'influer de quelque façon que ce soit sur le prix (ou la marge bénéficiaire) auquel le client revend les produits ou d'imposer des restrictions en termes de revente
- b) S'agissant des lignes de produits pour lesquelles Iveco Group a une position importante sur le marché (en règle générale, une part de marché supérieure à 30 %), prenez conseil auprès du Service juridique et de la conformité avant de vous lancer dans les opérations suivantes :
 - (i) refus de fourniture à un client ou à une catégorie de clients donnés, y compris pour des raisons qui pourraient apparaître objectivement justifiées : à titre d'exemple, la suspicion que celui-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 ce client ; ou
 - (ii) ententes obligeant les clients à acheter tout ou une partie importante de leurs besoins, ou tout autre produit ou service autre que ceux demandés, à une entreprise de Iveco Group Industrial.
- c) Ne refusez pas de participer à un appel d'offres lorsque vous y êtes expressément invité, ou de vendre des produits à certains clients, existants ou potentiels, 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

I V E C O • G R O U P

à honorer la commande sans avoir préalablement pris conseil auprès du Service juridique et de la conformité.

- d) N'agissez pas d'une façon qui favoriserait injustement un client par rapport à un autre lorsque tous deux sont en concurrence au même niveau de distribution (p.ex., à la fois les concessionnaires ou les consommateurs finaux).
- e) Ne laissez pas entendre à un fournisseur qu'il doit acheter chez Iveco Group s'il veut vendre à Iveco Group. De la même façon, ne laissez pas entendre à un client que l'achat de produits de Iveco Group débouchera sur des ventes de son ou ses produits à Iveco Group.

4. Conduite à tenir en réponse à des enquêtes menées par les autorités de la concurrence : Dans le cadre d'enquêtes portant sur les lois antitrust / concurrence ou de demandes d'informations concernant des allégations de conduite anticoncurrentielle, la politique de l'Entreprise est celle de la pleine coopération. Dès lors, si un enquêteur public ou un agent public dûment nommé par une autorité de la concurrence (p.ex., la Commission européenne, le ministère de la Justice américain ou la Commission américaine du commerce) demandait un entretien, vous transmettait des questions écrites ou demandait à entrer dans les locaux de l'Entreprise dans le cadre d'une enquête, contactez aussitôt le Service juridique et de la conformité qui vous conseillera et vous assistera.

5. 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). Ces signalements doivent être effectués auprès d'un membre du Service juridique et de la conformité, ou encore communiqués de façon anonyme, sans crainte de mesures de rétorsion, et ce conformément au Code de conduite de l'Entreprise et aux politiques relatives à l'assistance déontologique.

Une violation de la présente politique constitue une violation du Code de conduite, et pourrait se traduire par des sanctions disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement

Annexe I

Lignes directrices relatives à la gestion des appels d'offres publics pour faciliter le respect de la législation et des règles de concurrence

Iveco Group N.V. (ainsi que toutes les entreprises directement ou indirectement contrôlées par Iveco Group N.V., « Iveco Group») participe à des appels d'offres publics et privés (« Appels d'Offres ») et s'engage à agir avec intégrité, transparence et responsabilité.

Ces lignes directrices sont destinées à faciliter le respect de la législation et des règles de concurrence dans le but de favoriser, entre autres bonnes pratiques, une véritable concurrence ouverte dans l'attribution des marchés. D'autres législations, politiques et procédures propres à Iveco Group au niveau local peuvent s'appliquer et régir des aspects ne relevant pas du respect des lois de concurrence, ce qui est pris en compte dans l'Appel d'Offres (par exemple, Iveco Group n'a pas le droit, dans de nombreuses juridictions, de participer à un Appel d'Offres parallèlement à ses Concessionnaires, car cette participation constituerait une violation de la législation locale et entraînerait sa disqualification). Il convient de respecter ces législations locales, les autres politiques et procédures ainsi que ces lignes directrices.

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

- A. Les concessionnaires, importateurs, distributeurs et carrossiers** (les carrossiers 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 un tiers, c.-à-d. présente une offre conjointe.** Iveco Group court le risque d'être tenue responsable de tout comportement illicite de la partie tierce associée. La partie tierce associée peut être un concessionnaire, un importateur, un distributeur, un carrossier ou une entreprise n'ayant aucune relation contractuelle avec Iveco Group.

Risques propres au respect du droit de la concurrence dans le cadre de la participation à un appel d'offres :

1. Soumissions concertées

Il y a soumissions concertées lorsque des entreprises censées se livrer concurrence s'entendent secrètement pour faire majorer les prix ou baisser la qualité des biens ou des services au détriment des acheteurs de ces produits ou services dans le cadre d'un Appel d'Offres. Ces soumissions concertées peuvent prendre plusieurs formes :

Offres de couverture. Il y a offre de couverture lorsque des individus ou des entreprises conviennent de présenter une offre comprenant au moins l'un des éléments suivants : (1) un concurrent accepte de soumettre une offre qui est plus élevée que celle de l'entreprise désignée pour soumettre l'offre gagnante (2) un concurrent soumet une offre dont on sait qu'elle est trop élevée pour être acceptée, ou (3) un concurrent soumet une offre qui est assortie de conditions spéciales dont on sait qu'elles sont inacceptables pour l'acheteur.

Suppression d'offres. Il s'agit d'accords entre concurrents selon lesquels une ou plusieurs entreprises conviennent de ne pas soumissionner ou de retirer une offre faite précédemment, de façon que soit acceptée l'offre de l'entreprise censée remporter le marché.

Rotation d'offres. Les entreprises parties à l'entente secrète continuent de soumissionner, mais elles conviennent que chacune remportera le marché à tour de rôle (p.ex., l'offre la plus basse).

Répartition des marchés. Les concurrents se divisent le marché et conviennent de ne pas soumettre d'offres concurrentielles pour certains acheteurs ou certaines zones géographiques.

Points clés : Il peut y avoir des soumissions concertées avant la soumission d'une offre, voire avant l'attribution du marché.

2. Échange d'informations

Cet échange a lieu lorsque les concurrents ou les concurrents potentiels échangent des informations sensibles du point de vue concurrentiel (p.ex., prix, quantité, disponibilité, coûts de production), ce qui a pour effet d'entraver la concurrence.

Points clés : L'échange d'informations peut avoir lieu à tout moment, jusqu'à ce que l'autorité publique ne rende public le prix proposé (p.ex., ouverture des enveloppes, publication du nom de l'entreprise ayant remporté le marché et le prix offert).

3. Fixation des prix

Il y a fixation des prix lorsque les concurrents conviennent de ne pas vendre des biens ou des services en dessous d'un certain prix.

Points clés : Il peut y avoir une fixation des prix avant la soumission d'une offre, notamment avant le lancement de l'Appel d'Offres, voire après l'attribution du marché.

4. Gestion des concessionnaires, importateurs, distributeurs ou carrossiers en violation des lois sur la concurrence

Cette violation peut se produire lorsqu'une entreprise donne à l'un (ou plus) de ses concessionnaires, importateurs, distributeurs ou carrossiers un avantage concurrentiel par rapport à un autre des concessionnaires, importateurs, distributeurs ou carrossiers de Iveco Group intervenant sur le même marché ou soumissionnant pour le même Appel d'Offres sans raison commerciale valable justifiant la différence de traitement.

Points clés: La gestion des concessionnaires, importateurs, distributeurs ou carrossiers en violation des lois sur la concurrence peut avoir lieu à tout moment avant la soumission de l'Appel d'Offres.

5. Entente (ou cartel) – source d'approvisionnement restreinte/unique

Il y a entente (ou cartel) lorsque des entreprises, de concert avec les acheteurs publics lançant l'Appel d'Offres, établissent des critères de préqualification de nature telle à considérablement limiter le nombre de participants admissibles à répondre à l'Appel d'Offres, les limitant ainsi de fait à un nombre très faible, voire à un seul soumissionnaire.

Points clés: une entente peut avoir lieu lorsque les critères de préqualification sont fixés et lorsque la participation à l'Appel d'Offres est limitée à un nombre trop faible de participants, voire à un seul participant.

6. Refus de vente

Il y a refus de vente lorsqu'une entreprise sollicitée pour vendre ses produits refuse de le faire. En l'absence d'un accord contraignant préexistant, les entreprises ont la liberté de contracter ou de ne pas contracter. Néanmoins, dans certaines conditions, le refus de vente peut être réputé constituer une violation de la libre concurrence.

Points clés : Il peut y avoir refus de vente à tout moment avant la soumission de l'appel d'offre et, en règle générale, il a lieu lorsque la concurrence est très restreinte.

7. Prix imposés

Il y a prix imposés lorsqu'un fabricant/fournisseur fixe un prix minimum en dessous duquel il est interdit de vendre un produit au consommateur ou à l'utilisateur final. Plus précisément, cette pratique pourrait avoir lieu si Iveco Group et le concessionnaire, l'importateur, le distributeur ou le carrossier participant à l'Appel d'Offres conviennent du prix final de l'offre du Concessionnaire, de l'Importateur, du Distributeur ou du Carrossier. Les entités dans la chaîne de distribution doivent être libres de décider du prix de vente de leurs produits.

Points clés: La pratique des prix imposés peut avoir lieu à tout moment avant la soumission de l'offre.

Iveco Group adhère aux lignes directrices suivantes 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'Offres.

a. Chaque Appel d'Offres est géré par une équipe dédiée de salariés de Iveco Group, clairement identifiés par [fonction/marque] (l'« Équipe ») en amont de la participation à l'Appel d'Offres. Cette Équipe est dirigée par un chef de projet (le « Chef de projet »). Il est interdit à l'Équipe de communiquer avec les concurrents et des tiers pour ce qui est de la participation à l'Appel d'Offres, le prix proposé et/ou d'autres conditions applicables (les « Informations »). L'Équipe est tenue de limiter la communication en interne des Informations aux salariés de Iveco Group participant aux activités liées à l'Appel d'Offres.

b. Si un membre de l'Équipe venait à avoir connaissance du prix et/ou des conditions d'un autre participant au même Appel d'Offres, quelle que soit la source de l'information, il/elle est tenu(e) de contacter aussitôt le Service juridique et de lui communiquer cette information. Le Service juridique définit alors le plan d'action à

adopter et en informe le Service de la conformité. La participation à l'Appel d'Offres est réputée suspendue tant que le Service juridique n'aura pas arrêté un plan d'action adéquat.

c. À la demande du Chef de projet, le Contrôleur de gestion [de la marque / du marché] pertinent(e) procède une analyse de rentabilité du prix d'offre proposé par [Fonction]. Si cette analyse fait ressortir une marge brute négative, le Contrôleur de la marque/du marché pertinent(e) fournit alors une justification par écrit du ou des motif(s) pour lesquels la participation de Iveco Group à l'Appel d'Offres est dans l'intérêt de Iveco Group malgré la marge brute négative, et le [Fonction] obtient du General Counsel régional l'autorisation écrite avant la soumission d'un devis ou d'une offre.

d. [Fonction] veille à ce que tous les documents relatifs à l'Appel d'Offres : i) demeurent strictement confidentiels ; ii) soient enregistrés et archivés tout au long de la période requise par la loi applicable.

e. En cas de participation à un Appel d'Offres dans le cas de figure A., où Iveco Group soutient la participation de plus d'un concessionnaire, importateur, distributeur ou carrossier dans le cadre d'un même Appel d'Offres, y compris la participation par le biais d'une tierce partie comme un agent ou un intermédiaire, le Chef de projet est tenu de vérifier en amont que tous les concessionnaires, importateurs, distributeurs ou carrossiers bénéficient du même devis et des mêmes conditions économiques, sauf raison commerciale valable et documentée, préalablement validée par écrit par le Service juridique.

f. La procédure de préqualification des soumissionnaires pour des contrats d'un montant important ou une série de petits contrats est une pratique courante, qui peut être légitime. Toutefois, si les critères de préqualification sont détaillés et nombreux, ils peuvent être considérés comme constituant la base d'établissement d'une entente. Le Chef de projet, en collaboration avec d'autres fonctions internes pertinentes (telle la Qualité et les Pièces détachées) est tenu d'évaluer si la spécificité et le nombre des critères de préqualification sont de nature à limiter à moins de trois le nombre de participants à l'Appel d'Offres. Dans ce cas, il/elle en informe le Service juridique, qui définit le plan d'action à adopter.

g. Dans le cas d'une participation à un Appel d'Offres dans le cas de figure C., un accord d'association est alors conclu entre l'entité juridique de Iveco Group participant à l'Appel d'Offres et une partie tierce associée. Cet accord d'association doit être approuvé par la Marque, la [Fonction] et le Service juridique pertinents.

I V E C O • G R O U P

h. Tout salarié de Iveco Group ayant connaissance du non-respect de l'une des conditions ci-dessus et/ou d'une conduite interdite énoncée dans ces lignes directrices, présente ou passée, est tenu d'en informer aussitôt le Service juridique, qui offrira les conseils qui s'imposent. Le Service juridique définit alors le plan d'action à adopter.

i. La participation à l'Appel d'Offres, et/ou la soumission de l'offre est réputée constituer une déclaration et une garantie de la part du Chef de projet que Iveco Group a respecté les présentes lignes directrices relatives à l'Appel d'Offres.