

Politique de concurrence

SOMMAIRE

0. CONTRÔLE DE VERSIONS.....	3
1. INTRODUCTION	4
2. CADRE D'APPLICATION.....	4
3. FINALITÉ	4
4. CADRE JURIDIQUE	5
4.1 Réglementation.....	5
4.2 Conséquences	5
5. PRINCIPES DE COMPORTEMENT DANS LES CONTACTS OU LES RELATIONS AVEC LES CONCURRENTS	6
5.1. Accords anticoncurrentiels.....	6
5.1.1. Pratiques interdites	6
5.1.2. Lignes d'action.....	7
5.2. Échanges d'informations.....	7
5.2.1. Pratiques interdites.....	7
5.2.2. Lignes d'action.....	8
5.3. Associations sectorielles.....	8
5.3.1. Pratiques interdites	8
5.3.2. Lignes d'action.....	8
5.4. Coopération commerciale avec des concurrents.....	9
5.4.1. Justification	9
5.4.2. Lignes d'action.....	9
6. ACTIONS DANS LE GROUPE FCC.....	10

0. CONTRÔLE DE VERSIONS

Version	Date	Modifications
01	23 février 2022	Version initiale. Approuvée par le Conseil d'administration.

1. INTRODUCTION

Le Code éthique et de conduite du Groupe FCC reflète l'engagement du Groupe envers les règles et principes de la libre concurrence dans les secteurs et marchés dans lesquels il opère.

Cet engagement est prioritaire et compatible avec nos intérêts stratégiques, et impose au Groupe FCC de se doter d'une politique d'entreprise en matière de conformité à la réglementation de défense de la concurrence.

Ce document (« **Politique de concurrence** » ou « **Politique** ») a été conçu comme un instrument efficace pour garantir que les activités du Groupe FCC respectent pleinement la réglementation de défense de la concurrence.

2. CADRE D'APPLICATION

Cette Politique doit être appliquée par toutes les entreprises du Groupe FCC, ainsi que par leurs équipes de direction et leurs employés.

En particulier, les services commerciaux, de développement des affaires, de planification stratégique et de contrôle, des offres et des achats, doivent être particulièrement sensibles à ces règles dans l'exercice de leur activité, en veillant à leur respect, notamment par ceux qui sont en contact avec des concurrents, des clients ou des fournisseurs.

3. FINALITÉ

La Politique de concurrence poursuit les objectifs suivants :

- Présenter les principes de base du droit de la concurrence que l'équipe de direction et tous les employés du Groupe FCC doivent connaître ; et
- Fournir aux sociétés du Groupe FCC, à leurs équipes de direction et à leurs salariés des lignes directrices d'action pour éviter une infraction à la concurrence.

Cette Politique fait partie du modèle de conformité du Groupe FCC et doit être considérée avec les autres politiques et procédures applicables aux sociétés qui composent le groupe.

Le Code d'éthique et de conduite du Groupe FCC est la norme-cadre qui fixe les lignes directrices obligatoires en matière de conduite dans les domaines éthique, social et environnemental. La Politique de concurrence développe l'engagement exprès du Groupe, consigné dans son Code d'éthique et de conduite, de respecter la libre concurrence et les bonnes pratiques du marché.

4. CADRE JURIDIQUE

4.1 Réglementation

La réglementation de défense de la concurrence vise à garantir le bon fonctionnement des marchés, en veillant à ce que tous les opérateurs économiques choisissent leur stratégie et leur comportement sur le marché de manière autonome et indépendante.

Les réglementations applicables en matière de droit de la concurrence sont similaires dans la plupart des pays où opère le Groupe FCC, puisqu'elles s'inspirent des mêmes principes.

En particulier, les comportements suivants sont interdits :

- Les accords anticoncurrentiels entre entreprises ayant pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence.
- L'abus d'une position dominante sur le marché.

4.2 Conséquences

Le non-respect des règles de concurrence peut entraîner des conséquences graves, tant pour les sociétés du Groupe que pour leurs salariés.

Conséquences pour les sociétés du Groupe :

- **Amendes élevées** : Une infraction aux règles de concurrence peut être sanctionnée d'une amende pouvant s'élever à 10 % du chiffre d'affaires total du groupe.
- **Interdiction de passer des contrats avec l'administration publique** : la déclaration d'une infraction grave de concurrence peut entraîner l'interdiction de passer des contrats avec l'administration publique pendant plusieurs années.
- **Réclamations de dommages-intérêts** : une infraction à la concurrence peut porter préjudice aux clients, concurrents, fournisseurs ou administrations publiques. Les personnes lésées par une pratique anticoncurrentielle peuvent demander réparation du préjudice causé. Le montant des dommages-intérêts peut même être supérieur à l'amende qui peut être infligée par les autorités de la concurrence.
- **Nullité des conventions** : les accords contraires aux règles de concurrence sont nuls et donc inapplicables.
- **Atteinte à la réputation** : les décisions des autorités de la concurrence sont publiques et ont un impact médiatique important. La sanction d'une infraction à la concurrence ou encore la simple ouverture d'une procédure disciplinaire nuit à l'image de l'entreprise et du Groupe. Cette atteinte à la réputation peut également affecter la passation de marchés de travaux ou de services, entraîner la perte d'investisseurs potentiels ou la résiliation anticipée de contrats.

Conséquences pour les salariés du Groupe :

- **Amendes personnelles** : les dirigeants, les décideurs ou les personnes qui agissent pour le compte de la société en violation des règles de concurrence peuvent également être sanctionnées, à titre individuel, par les autorités de la concurrence.
- **Atteinte à la réputation personnelle** : les amendes personnelles prononcées par les autorités de la concurrence sont également publiques et ont des répercussions dans la presse. La participation à une infraction à la concurrence nuit à la réputation de la personne impliquée et peut l'affecter professionnellement, voire même dans ses relations personnelles.
- **Responsabilité professionnelle** : la participation à un comportement contraire aux règles de la concurrence par un employé du Groupe FCC entraînera des mesures disciplinaires, voire un licenciement équitable.
- **Responsabilité pénale potentielle** : Certains pays prévoient des sanctions pénales pour ceux qui participent à une infraction à la concurrence.

5. PRINCIPES DE COMPORTEMENT DANS LES CONTACTS OU LES RELATIONS AVEC LES CONCURRENTS

Tout accord, entente ou coopération avec un concurrent ayant pour objet ou pour effet réel ou potentiel de restreindre la concurrence (par exemple, un accord sur les prix ou le partage du marché) constitue une infraction très grave au droit de la concurrence.

La notion d'« accord » est très large. Il n'y a pas besoin d'un accord écrit, l'existence d'une « entente » (même tacite) entre concurrents suffit.

5.1. Accords anticoncurrentiels

5.1.1. Pratiques interdites

Les accords suivants avec des concurrents sont totalement interdits, même s'ils ne sont finalement pas exécutés, car ils constituent une infraction très grave au règlement de la concurrence :

- **Coordination de la politique commerciale ou stratégique sur le marché** avec des concurrents, sauf dans le cadre d'accords de coopération justifiés du point de vue de la concurrence.
- **Répartitions ou manipulation d'appels d'offres**, par exemple, en coordonnant les offres avec les concurrents, en alignant les conditions de l'offre, en acceptant de ne pas soumissionner ou en soumettant des offres artificiellement élevées ou basses, en fixant des compensations aux entreprises qui ne sont pas retenues, etc.

- **Échanges d'informations commercialement sensibles** avec des concurrents, y compris la simple réception ou livraison d'informations (par exemple, des informations sur les prix, les coûts, les conditions commerciales ou de service, l'approvisionnement de fournisseurs ou la participation à des appels d'offres).
- **Répartitions de clients ou de territoires** avec des concurrents.
- **Accords sur les volumes de vente ou les parts de marché** .
- **Accords limitant la production** .

5.1.2. Lignes d'action

- Si un contact avec un concurrent constitutif d'une infraction à la concurrence survient, il doit être arrêté en précisant par écrit (par exemple par courrier électronique) qu'il est inapproprié et en indiquant qu'il ne doit plus se reproduire.
- Une attention particulière doit être portée au vocabulaire utilisé dans les communications verbales ou écrites avec les concurrents. En particulier, les expressions qui pourraient être mal comprises et amener une autorité de concurrence à comprendre qu'un comportement anticoncurrentiel a pu se produire doivent être évitées.

5.2. Échanges d'informations

5.2.1. Pratiques interdites

Le droit de la concurrence interdit les échanges d'informations commercialement sensibles entre concurrents, car ils réduisent l'incertitude quant à leur comportement actuel ou futur sur le marché.

Ces échanges d'informations sont interdits, qu'ils aient lieu directement entre concurrents ou indirectement (par l'intermédiaire de tiers). Le support de cet échange est sans importance (même s'il se produit dans une conversation, un e-mail ou une application de messagerie instantanée).

Il est également interdit d'exiger des clients ou des fournisseurs qu'ils transmettent des informations sur les conditions commerciales spécifiques proposées par les concurrents.

- **Quelles informations sont commercialement sensibles ?**

La confidentialité des informations d'un point de vue concurrentiel dépend des spécificités du marché, du caractère stratégique des données, de la fréquence des échanges, ainsi que de l'étendue et de l'ancienneté des informations échangées.

Tout échange d'informations entre concurrents qui réduit l'incertitude sur le comportement commercial ou stratégique des entreprises sur le marché constitue une infraction à la concurrence.

Risque plus élevé	Risque moins élevé
Informations sur le comportement actuel ou futur	Informations historiques

Informations sur la stratégie commerciale	Informations publiques
Informations individualisées	Informations ajoutées
Sur un marché concentré	Sur un marché peu concentré

5.2.2. Lignes d'action

- Si des informations commercialement sensibles sont reçues d'un concurrent, il faut consigner par écrit (par exemple par e-mail) que la communication est inappropriée car elle viole les règles de la concurrence.
- Si nous recevons des informations commercialement sensibles sur un concurrent (par exemple des prix), même via des sources licites (comme lors d'une négociation avec un client), la source et la date doivent être indiquées sur le document interne afin de prouver, si nécessaire, que ces informations n'ont pas été reçues d'un concurrent.

5.3. Associations sectorielles

5.3.1. Pratiques interdites

Dans le cadre des associations sectorielles, il y a généralement des contacts avec des concurrents. Dès lors, des précautions doivent être prises pour éviter qu'une infraction à la concurrence se produise. En particulier, les pratiques suivantes sont totalement interdites :

- Coordination avec les concurrents de la politique commerciale ou stratégique sur le marché.
- Échange d'informations commercialement sensibles.
- Actions collectives contre des entreprises qui ne font pas partie de l'association.

5.3.2. Lignes d'action

- La simple assistance ou présence à une réunion au cours de laquelle une pratique anticoncurrentielle a lieu peut être considérée par les autorités de concurrence comme une participation à un comportement anticoncurrentiel.
- Si possible, l'ordre du jour doit être demandé avant la réunion pour vérifier qu'aucun échange d'informations commercialement sensibles ni aucun type d'accord pouvant être considéré comme anticoncurrentiel ne sont prévus (voir section 5.1).
- Il est conseillé de demander l'établissement d'un procès-verbal des réunions auxquelles assistent des concurrents et d'en obtenir une copie.

5.4. Coopération commerciale avec des concurrents

5.4.1. Justification

Les accords de coopération entre concurrents (alliances, consortiums, unions temporaires d'entreprises ou *joint-venture*, etc.) comportent un risque d'infraction aux règles de la concurrence, la plus grande prudence est donc de mise lorsqu'ils se produisent.

Les accords de coopération entre concurrents, par exemple les unions temporaires d'entreprises (UTE), sont pleinement justifiés quand il existe un besoin objectif pour les entreprises de s'associer afin de mener à bien un projet ou pour participer à un appel d'offres, à cause d'un manque de capacité technique, professionnelle, économique, organisationnelle ou organisationnelle suffisante. Ils peuvent également être justifiés lorsqu'il est déraisonnable ou moins attrayant de faire cavalier seul parce que les mêmes efficacités économiques ou avantages opérationnels ne peuvent être atteints ou en cas de risques financiers.

Situations dans lesquelles la constitution d'une union temporaire d'entreprises est toujours anticoncurrentielle :

- Si l'UTE a pour objet d'éviter la concurrence entre les entreprises qui la composent.
- Si l'UTE est constituée pour modifier ou manipuler un appel d'offres (par exemple, déterminer l'offre gagnante, éviter la qualification de retraits inconsidérés, etc.).

Situations dans lesquelles des précautions doivent être prises lors de la mise en place d'une UTE :

- Lorsque l'une des entreprises faisant partie de l'UTE s'est présentée par le passé à des appels d'offres similaires qui lui ont été adjugés. Dans ce cas, il convient de consigner dans les documents préparatoires de l'UTE (par exemple rapports, « *MOU* », etc.) les circonstances particulières de l'entreprise ou du marché qui justifient la nécessité de participer à l'appel d'offres conjointement avec d'autres entreprises.
- Lorsque l'une des entreprises faisant partie de l'UTE dispose de la capacité technique, professionnelle et économique requise et/ou de la disponibilité des ressources matérielles et humaines nécessaires pour concourir seule.
- Lorsque l'entreprise assiste individuellement à l'appel d'offres et sous-traite l'exécution à des concurrents qui auraient pu se soumettre à l'appel d'offres.

5.4.2. Lignes d'action

- Il doit être documenté que la coopération est justifiée afin de prouver, le cas échéant, qu'elle n'a pas de finalité anticoncurrentielle. Pour cela, un **mémoire ou rapport** qui justifie la collaboration pour **(i) manque de capacité technique ou de disponibilité des ressources** (impossibilité de concourir seul) ou **(ii) caractère raisonnable ou efficacité économique ou opérationnelle** de passer par une UTE (par exemple, risque financier, garantie d'une marge bénéficiaire ou d'une limite de perte, capacité opérationnelle ou opportunité d'avoir la connaissance ou l'expérience d'un partenaire local, etc.).

- Des précautions doivent être prises lors des contacts préalables avec les concurrents qui interviennent avant la constitution d'une UTE, et tout échange d'informations en dehors de l'UTE doit être évité.
- Éviter la conclusion d'accords globaux d'UTE ou portant sur plus d'un projet, chaque accord de constitution d'une union temporaire d'entreprise devant faire référence à des travaux ou projets spécifiques.
- La participation des entreprises à une UTE doit durer uniquement pendant le projet ou les travaux pour lesquels elle a été constituée, sauf situations exceptionnelles justifiées.

6. ACTIONS DANS LE GROUPE FCC

L'équipe de direction et les travailleurs du Groupe FCC doivent connaître et respecter les règles de défense de la concurrence. À cette fin, l'accès à des supports de formation et à des conseils spécifiques sera fourni pour assurer une culture du respect des règles de la concurrence.

En ce sens, le Groupe FCC s'engage à fournir à son personnel les outils appropriés pour mener à bien son travail, en évitant d'enfreindre les règles de la concurrence. En outre, chaque secteur d'activité ou filiale du Groupe pourra développer des actions spécifiques complémentaires en fonction de son degré d'exposition à une éventuelle infraction.

De manière générale, les lignes d'action suivantes seront développées dans le Groupe FCC :

- **Formation** : la connaissance et la sensibilité au sein du Groupe FCC en matière de défense de la concurrence sont essentielles pour limiter l'exposition à un risque d'infraction. Pour cette raison, un programme de formation régulier sera mis en place, qui comprendra du matériel pédagogique et des guides de comportement.
- **Conseils** : les responsables de la conformité réglementaire et les conseils juridiques de chaque secteur d'activité ou filiale du Groupe FCC résoudront tout doute ou toute question pouvant survenir concernant le respect de la présente politique et des réglementations en matière de concurrence.
- **Canal éthique** : il faudra informer d'éventuelles actions anticoncurrentielles au sein du Groupe FCC via le canal éthique, l'anonymat étant garanti.
- **Détection** : les entreprises qui composent le Groupe FCC procéderont à des contrôles de leur activité commerciale afin de détecter d'éventuelles infractions.

Le degré d'évolution de ces instructions sera évalué périodiquement afin de mettre en place, le cas échéant, des actions complémentaires.

De plus, des procédures spécifiques pourront être mises en place pour la gestion de certaines situations pouvant entraîner un risque accru d'exposition à des infractions à la concurrence, notamment en ce qui concerne :

- **Associations sectorielles** : établissement d'un registre avec identification et examen des associations sectorielles ou forums professionnels auxquels les entreprises participent.

- **Coopération entre entreprises** : tout projet impliquant une coopération commerciale avec des concurrents (consortiums, accords commerciaux, union temporaire d'entreprises ou « *joint-venture* ») devra comporter une justification préalable de ladite collaboration. En particulier, il faudra rédiger un mémoire ou un rapport comprenant une évaluation technique et économique pour autorisation interne.
- **Accords de distribution commerciale** : les secteurs d'activité ou filiales du Groupe FCC qui concluent des accords de distribution veilleront tout particulièrement à éviter des infractions spécifiques telles que la fixation de prix de revente, l'attribution de territoires de vente finale ou des accords de distribution exclusive susceptibles de restreindre la concurrence (lorsque la part de marché dépasse 30 % ou si la durée de l'accord dépasse 5 ans).
- **Position dominante** : pour prévenir l'abus de position dominante, les entreprises dominantes doivent agir sur le marché en évitant les actions unilatérales pouvant être qualifiées d'abusives. À cette fin, le Groupe FCC vérifiera périodiquement sa position ou son pouvoir de marché sur les marchés sur lesquels il opère, afin d'éviter les comportements abusifs pouvant conduire à l'exclusion de concurrents (tels que la prédation, les remises de fidélisation, l'enchaînement de produits, etc.) ou l'exploitation abusive des clients (tels que des prix abusifs, la discrimination ou le refus d'approvisionnement).

23 février 2022