

Code de conduite en matière de concurrence (directive sur la concurrence)

21 juin 2022

1.	Introduction.....	4
1.1.	Qu'est-ce que le droit de la concurrence?	4
1.2.	Directives du droit de la concurrence et informations complémentaires	5
2.	Prévention des violations du droit des cartels	5
2.1.	Accords restrictifs de concurrence et pratiques concertées.....	5
2.1.1	Restrictions horizontales	6
2.1.1.1	Accords sur les prix ou les conditions de livraison avec des concurrents actuels ou potentiels (accords dits horizontaux)	6
2.1.1.2	Accords de partage du marché avec des concurrents actuels ou potentiels	7
2.1.1.3	Boycotts.....	7
2.1.1.4	Groupements professionnels.....	7
2.1.1.5	Entreprises communes (joint ventures)	8
2.1.1.6	Soumissions particulières.....	8
2.1.1.7	Echange d'informations	9
2.1.2	Accords verticaux.....	10
2.1.2.1	Prix de revente de sociétés de distribution	10
2.1.2.2	Protection territoriale/exclusivité.....	11
2.1.2.3	Clause de concurrence	12
2.1.2.4	Brevets, droits d'auteur, savoir-faire ou marques.....	12
2.2.	Interdiction d'abuser d'une position dominante sur le marché	12
2.2.1	Discrimination/conditions de vente divergentes.....	13
2.2.2	Entrave à la concurrence.....	13
2.2.2.1	Approvisionnement exclusif	13
2.2.2.2	Rabais de fidélité et rabais ayant un effet comparable.....	13
2.2.2.3	Prix de dumping.....	14
2.2.2.4	Ventes liées	14
2.2.2.5	Regroupement	14
2.2.2.6	Clause anglaise	15
2.2.2.7	Refus de livraison	15
2.2.2.8	Discrimination géographique par les prix.....	16
2.3.	Interdiction d'abuser d'une position d'entreprise relativement puissante sur le marché	16
2.3.1	Discrimination/conditions de vente divergentes.....	17
2.3.2	Rabais de fidélité et rabais ayant un effet comparable	17
2.3.3	Ventes liées	18
2.3.4	Refus de livraison.....	18
2.3.5	Résiliations de contrats	19

2.3.6	Discrimination géographique par les prix	19
3.	Procédure à suivre en cas de suspicion de violation du droit des cartels	19
4.	Enquêtes antitrust.....	21
5.	Concurrence déloyale	21
6.	Entrée en vigueur	22
	Annexe 1: fiche d'information type en cas de perquisition – Accueil	23
	Annexe 2: fiche d'information type en cas de perquisition – Direction.....	25
	Annexe 3: mémento pour les collaborateurs lors de perquisitions.....	29

1. Introduction

1.1. Qu'est-ce que le droit de la concurrence?

La société Arbonia AG et les sociétés de son groupe (ci-après «Arbonia» collectivement, ou ci-après «société du groupe» pour une société individuelle du groupe) s'engagent dans leur Code de conduite à adopter un comportement loyal et fondé sur la performance en matière de concurrence et s'abstiennent de toute pratique concurrentielle interdite et ne participent à aucun accord concurrentiel contraire au droit des cartels.

Le droit de la concurrence d'un pays s'applique lorsqu'une atteinte au droit de la concurrence a des conséquences dans ce pays, même si l'infraction est commise à l'étranger. En tant que groupe actif au niveau mondial, Arbonia a l'obligation et s'efforce de respecter toutes les lois et réglementations nationales et internationales applicables en matière de droit de la concurrence.

Dans le contexte d'une législation et d'une jurisprudence complexes en matière de droit de la concurrence, l'objectif de cette directive est de renforcer davantage la compréhension du droit de la concurrence chez tous les collaborateurs d'Arbonia et de fournir des indications et des recommandations concrètes sur le comportement à adopter dans le travail quotidien. Les collaborateurs doivent être capables d'identifier et de remettre en question des faits problématiques du point de vue du droit de la concurrence et d'engager les procédures requises.

Dans de tels cas, il est en outre impératif que la direction compétente ainsi que le service juridique d'Arbonia soient immédiatement informés et impliqués. Cela vaut particulièrement pour tous les accords qui seront conclus avec des concurrents actuels ou potentiels et/ou des accords de fourniture et d'achat à long terme avec des clients et/ou des fournisseurs. Il existe toutefois d'autres types d'accords avec des partenaires commerciaux comme par exemple des coopérations dans le domaine de la recherche et du développement pour lesquels la conformité au droit de la concurrence doit être vérifiée.

La concurrence entre les entreprises est le moteur de notre économie et constitue le prérequis de la croissance, de l'emploi et de la richesse. La protection de la concurrence est en grande partie traitée par le droit des cartels. Le droit des cartels interdit les restrictions inappropriées de la concurrence telles que les accords sur les prix ou la répartition des marchés entre concurrents ainsi que toute forme d'utilisation abusive d'une position dominante sur le marché.

Chaque société du groupe doit toujours vérifier elle-même que son comportement est conforme au droit des cartels. Mais une telle évaluation n'est pas toujours facile. Même un comportement concerté ou des échanges informels ayant pour but de ou pouvant avoir pour effet de restreindre la concurrence sont interdits. Même l'apparence d'une telle situation de conspiration doit être évitée.

1.2. Directives du droit de la concurrence et informations complémentaires

Il incombe à chaque collaborateur d'avoir un comportement conforme au droit de la concurrence.

En cas de doute, il convient de demander conseil à son supérieur hiérarchique ou au Head of Compliance, ou de signaler tout comportement relevant du droit de la concurrence.

Tous les collaborateurs d'Arbonia du monde entier doivent respecter le droit de la concurrence. Chaque collaborateur est personnellement responsable du respect des dispositions du droit de la concurrence. Les violations sont passibles de sanctions par Arbonia. Les collaborateurs qui enfreignent les règles sont passibles de sanctions civiles, pénales et disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement immédiat. Arbonia se réserve le droit d'être indemnisé par le collaborateur fautif.

Grâce à un système de signalement opérationnel (voir également à ce sujet la directive sur le signalement des abus) ainsi qu'à la sensibilisation des collaborateurs aux faits relevant du droit de la concurrence, les préjudices pour Arbonia et ses collaborateurs doivent être exclus ou réduits (voir point 2), les éventuels incidents critiques du point de vue du droit de la concurrence doivent être signalés et examinés et, en cas d'enquête relevant du droit de la concurrence, il doit y avoir une réaction appropriée (voir points 3 et 4).

2. Prévention des violations du droit des cartels

Toute violation du droit des cartels peut avoir de graves conséquences pour Arbonia et ses collaborateurs. Les violations du droit des cartels exposent à de lourdes amendes, souvent suivies de demandes de dommages et intérêts considérables. En outre, les violations du droit des cartels entraînent la nullité des contrats et nuisent en définitive à l'intégrité et à la crédibilité d'Arbonia et/ou de la société du groupe concernée vis-à-vis des clients et du public. Dans certains pays, une violation du droit des cartels peut également entraîner des sanctions pénales (par ex. une peine d'emprisonnement). C'est pourquoi il est important d'éviter tout accord restrictif de concurrence et toute pratique concertée (voir point 2.1) ainsi que toute forme d'exploitation abusive d'une position dominante sur le marché (voir point 2.2) ou d'une position d'entreprise relativement puissante sur le marché (voir point 2.3).

Les principes suivants doivent être observés lors de chaque contact professionnel:

2.1. Accords restrictifs de concurrence et pratiques concertées

Sont contraires au droit des cartels les accords de tout type et les pratiques concertées d'entreprises se trouvant à des niveaux de marché identiques ou différents, qui ont pour but ou pour effet de restreindre la concurrence.

Relèvent du champ d'application du droit des cartels les accords écrits, de même que les accords passés oralement et les pratiques dites concertées, c'est-à-dire tout agissement volontaire ou seulement envisagé de différentes entreprises qui ne constitue certes pas à proprement parler la conclusion d'un accord, mais par lequel une collaboration pratique remplace sciemment la concurrence qui comporte des risques.

2.1.1 Restrictions horizontales

Les restrictions horizontales sont des accords ou des pratiques concertées entre des entreprises opérant au même niveau du marché, par exemple des accords entre concurrents ou concurrents potentiels (compétiteurs); exemples: accords sur les prix, les quantités ou territoriaux.

2.1.1.1 Accords sur les prix ou les conditions de livraison avec des concurrents actuels ou potentiels (accords dits horizontaux)

✘ **Il est interdit**

- de fixer, directement ou indirectement, des prix de vente ou d'achat;
- de décider ensemble d'augmenter ou de baisser les prix ou de se concerter d'une autre manière;
- de fixer ensemble certains prix minimum ou prix fixes ou une fourchette de prix;
- de fixer ensemble des quantités de production, d'achat ou de livraison ou de convenir de réductions ou d'augmentations;
- de s'entendre sur des octrois de rabais, des remises de prix ou d'autres conditions de livraison et conditions associées aux prix (par exemple conditions de paiement, échéances des crédits, intérêts moratoires et étendue des garanties);
- d'échanger des informations relatives aux coûts ou aux prix (par ex. des informations sur la fixation des prix, les rabais, les remises de prix, les conditions de crédit, les chiffres d'affaires, les listes de clients, ou d'autres facteurs de coûts importants);
- de conclure des accords d'achat avec des concurrents, en particulier lorsque les fournitures en question constituent un élément de coût important.

✔ **Après consultation du Head of Compliance, il est en principe autorisé:**

- d'élaborer et d'utiliser des outils de calcul communs, à condition que l'outil de calcul soit utilisé pour des raisons pro-compétitives, conformément aux règles de la Commission de la concurrence relatives aux outils de calcul, et qu'aucune condition de prix ou aucun aspect de la fixation des coûts et/ou des prix ne soit échangé.



Il est autorisé

- de rechercher de manière unilatérale et autonome les tarifs actuels des concurrents («*rate shopping*»), par exemple sur Internet ou en observant les tarifs publiés sans aucun échange avec les concurrents; il est à noter que les informations doivent avoir été trouvées et consignées sans aucun échange avec les concurrents.
- d'accepter les informations non sollicitées de la part des clients concernant les tarifs des concurrents, si elles ne font pas l'objet d'une recherche systématique. Il est à noter que l'information doit avoir été communiquée spontanément par un client.

2.1.1.2 Accords de partage du marché avec des concurrents actuels ou potentiels



Il est interdit

- de diviser ou répartir les marchés, qu'il s'agisse de certains territoires géographiques, de produits, de clients ou de sources d'approvisionnement;
- de fixer des quotas de production, d'achat ou de vente;
- de convenir de clauses de non-concurrence.

2.1.1.3 Boycotts



Il est interdit

- de conclure des accords visant à ne pas livrer certains clients et à ne pas acheter de marchandises à certains fournisseurs;
- de conclure des accords subordonnant la livraison ou l'achat de marchandises à certaines conditions.

2.1.1.4 Groupements professionnels



Il est interdit

- d'échanger directement ou indirectement des informations sur les prix, remises de prix, conditions de livraison, marges bénéficiaires, structures des coûts, volumes de production, calculs de prix, pratiques marketing et commerciales, zones de livraison, fournisseurs, clients, etc., lors de manifestations de groupements professionnels.

✓ **Il est autorisé**

- d'adhérer à un groupement professionnel qui regroupe des concurrents;
- de s'entendre dans le cadre d'un groupement professionnel sur des pétitions et requêtes communes, des questions administratives et des thèmes similaires;
- de collecter des éléments statistiques et de les mettre à disposition, dans la mesure où il s'agit de données passées, qui ont été collectées par un service indépendant et publiées dans une forme agrégée.

2.1.1.5 Entreprises communes (joint ventures)

Les accords entre des concurrents qui portent sur la formation d'une entreprise commune (comme par exemple dans les entreprises communes en matière de recherche et développement, de production, de vente, etc.) doivent toujours être autorisés au Head of Compliance.

2.1.1.6 Soumissions particulières

Les accords de soumission entre concurrents sont prohibés aussi bien par la législation sur les cartels que par le droit relatif aux approvisionnements et peuvent donner lieu à des prétentions civiles en dommages-intérêts.

✗ **Il est interdit**

- d'échanger préalablement des informations sur le contenu ou les conditions des offres (prix, conditions de vente, etc.) avec des concurrents;
- de s'accorder directement ou indirectement sur l'attribution du marché;
- d'envoyer des offres remplies à des concurrents qui peuvent ensuite envoyer des offres de complaisance;
- de s'entendre sur des prix avant d'envoyer une offre et lors d'appels d'offres;
- de constituer des groupes de travail officieux dans lesquels chacun fait des offres, mais où le supplément est prédéfini en interne;
- de créer des bureaux de communication dans lesquels se manifeste chaque partie intéressée et où apparaît la partie qui doit obtenir le marché;
- d'établir des mécanismes d'attribution qui déterminent quel concurrent obtient le marché, à quel moment et à quelles conditions;
- dans une position dominante sur le marché, de proposer des prix de «dumping» (prix inférieurs aux coûts de revient);
- d'influencer les décideurs des appels d'offres par des cadeaux ou des avantages indus;
- de conclure des accords avec des concurrents visant à participer à un appel d'offres avec une offre fictive;

- de se retirer d'un appel d'offres public à condition d'être indemnisé pour ce retrait par un concurrent;
- d'informer les concurrents si Arbonia prend part à un appel d'offres;
- de demander aux concurrents s'ils prennent part à un appel d'offres.



Il est autorisé

- de former des groupes de travail et de présenter une offre commune en tant que groupe de travail, à condition que le groupe de travail soit divulgué au maître d'ouvrage et que la formation du groupe de travail permette aux entreprises de présenter une offre ou que l'offre du groupe de travail soit manifestement meilleure que ne le seraient les offres individuelles des entreprises;
- de demander à d'éventuels grossistes de participer à un appel d'offres public, mais sans fixer les prix de celui-ci ou coordonner les offres du grossiste.

2.1.1.7 Echange d'informations

L'échange d'informations relatives à la concurrence entre concurrents est interdit. Les informations relatives à la concurrence sont des informations non publiques qu'une entreprise ne communiquerait normalement pas à ses concurrents, car elles pourraient influencer une décision ou une stratégie commerciale de ces derniers. Les informations suivantes sont considérées comme relatives à la concurrence et ne doivent pas être échangées avec des concurrents:

- prix (par exemple prix et remises de prix actuels, augmentations de prix, réductions de prix et rabais prévus), conditions d'achat ou autres conditions commerciales;
- clients, fournisseurs, marchés ou territoires;
- coûts de production, quantités produites, capacités, chiffres d'affaires, chiffres de vente ou paramètres de qualité;
- plans marketing, stratégies de vente ou évaluation des risques du marché;
- offres prévues ou soumises, y compris les informations relatives à la participation à un appel d'offres;
- technologies, programmes de R&D et leurs résultats, autres investissements; et
- toute autre information susceptible de conférer un avantage concurrentiel à un concurrent.

Si vous recevez des informations relatives à la concurrence de la part d'un concurrent, informez-en immédiatement la direction et/ou le Head of Compliance. Vous pouvez

également faire un signalement aux bureaux de communication mentionnés dans la «directive sur le signalement des abus».

2.1.2 Accords verticaux

Les accords verticaux sont des contrats conclus entre des entreprises qui opèrent à des niveaux de production et de distribution différents. En général, les partenaires contractuels ne sont pas des concurrents, mais des sociétés de distribution, des clients, des preneurs et fournisseurs de licences et des sous-traitants. Le traitement des accords verticaux peut varier en fonction de la législation applicable; ainsi, certaines catégories d'accords verticaux ne violent pas le droit européen de la concurrence s'ils entrent dans le champ d'application du règlement d'exemption par catégorie correspondant, alors que le même type d'accords peut ne pas être autorisé dans une autre juridiction.

2.1.2.1 Prix de revente de sociétés de distribution

✘ Il est interdit (au fabricant)

- de fixer ou prescrire directement et indirectement des prix de revente de sociétés de distribution ou de distributeurs dans des listes, catalogues, communications, brochures, bons de commande, offres ou d'une manière similaire;
- de demander à des sociétés de distribution de respecter les prix de vente recommandés;
- de rompre ou menacer de rompre une relation d'affaires avec une société de distribution en raison de son refus d'appliquer les prix de vente recommandés;
- d'empêcher des sociétés de distribution d'accorder des rabais et des conditions préférentielles;
- de fournir aux sociétés de distribution des instructions ou des formules pour le calcul des prix;
- de prescrire la marge bénéficiaire de la société de distribution;
- de prescrire des prix de vente fixes ou minimum;
- de convenir de clauses de traitement préférentiel qui interdisent aux sociétés de distribution d'accorder à d'autres clients des conditions d'achat plus avantageuses que pour elles-mêmes;
- de coordonner la politique de prix avec le distributeur en fonction de la situation du marché;
- de surveiller systématiquement les prix de revente du distributeur.



Il est autorisé

- d'émettre une recommandation de prix indicative pour la revente des marchandises, dans la mesure où l'application de la recommandation n'est pas liée à une contrainte directe ou indirecte (par ex. par l'octroi de rabais) ou à d'autres mesures (par ex. l'affichage automatique du prix recommandé dans le système de caisse du distributeur) et la recommandation de prix n'a pas pour effet de fixer de fait un prix sur le marché;
- de fixer des prix maximaux de revente, à condition que ces prix maximaux n'aient pas, dans les faits, l'effet de prix fixes ou minimaux.

2.1.2.2 Protection territoriale/exclusivité



Il est interdit

- d'imposer des interdictions d'exportation;
- de prescrire que des sociétés de distribution qui se trouvent en dehors de la zone d'exclusivité convenue ne doivent pas être approvisionnées passivement (c'est-à-dire à la demande du client de l'extérieur de la zone d'exclusivité);
- d'interdire à une société de distribution de vendre sur demande les marchandises à d'autres canaux de distribution;
- de conclure des accords de livraison exclusifs prévoyant des livraisons exclusivement à un client donné sans l'autorisation expresse du Head of Compliance;
- de refuser les commandes des distributeurs qui exportent les produits (ventes passives) en invoquant des restrictions territoriales;
- d'interdire à une société de distribution de faire de la publicité ou de distribuer des produits sur Internet.



Il est autorisé

- d'accorder des droits exclusifs de distribution, d'achat, de franchise et de licence dans un territoire donné;
- d'interdire une politique de vente active en dehors de la zone d'exclusivité si la part de marché de l'entreprise du groupe est inférieure à 30 % et la publicité et la distribution sur Internet ne sont pas interdites;
- d'informer le partenaire commercial sur les différences concernant l'acceptation de produits dans d'autres pays ou sur les exigences légales dans d'autres pays;
- de limiter provisoirement la quantité de marchandise vendue à un partenaire commercial en raison de problèmes de capacité justifiés.

2.1.2.3 Clause de concurrence

✘ Il est interdit

- d'interdire à une société de distribution ou à un preneur de licence de fabriquer et de vendre des produits concurrents pendant la durée de l'accord, pour une durée indéterminée ou pour une durée supérieure à 5 ans à compter du début de l'accord;
- d'interdire à une société de distribution ou à un preneur de licence de fabriquer et de vendre des produits concurrents après la fin de l'accord (clause de non-concurrence post-contractuelle).

✔ Il est autorisé

- d'interdire à une société de distribution ou à un preneur de licence de fabriquer et de vendre des produits concurrents pendant la durée de l'accord, pour une durée maximale de 5 ans, à condition que la part de marché ne dépasse pas 30 %.

2.1.2.4 Brevets, droits d'auteur, savoir-faire ou marques

✘ Il est interdit

- de conclure un accord de licence de brevets, de droits d'auteur, de savoir-faire ou de marques sans l'autorisation expresse du Head of Compliance;
- d'interdire à un partenaire commercial de contester la validité juridique du brevet licencié;
- de fixer le prix que le preneur de licence demande pour son produit;
- de s'accorder avec d'autres titulaires de brevets sur les taxes déterminées pour les brevets concurrents.

2.2. Interdiction d'abuser d'une position dominante sur le marché

Il est interdit à une entreprise ayant une position dominante sur le marché d'utiliser sa puissance sur le marché de manière déloyale et discriminatoire. Une position dominante sur le marché et les conséquences qui en découlent doivent toujours être examinées dans le cadre de ces instructions lorsque la part de marché d'une entreprise sur un marché donné dépasse 40 %.

Pour déterminer la part de marché, le marché en question doit être délimité matériellement, géographiquement et historiquement. En général, des produits appartiennent à un même marché (marché matériel) s'ils sont raisonnablement échangeables (substituables) du point de vue de la contrepartie sur le marché. Le marché déterminant géographiquement est défini comme le territoire où prévalent des conditions de concurrence identiques ou comparables. Il

peut s'agir par exemple d'un, de plusieurs ou de tous les Etats membres de l'UE/AELE et de la Suisse, mais aussi de certaines régions de ces pays.

En cas d'affirmation d'une position dominante sur le marché, les instructions suivantes doivent impérativement être respectées:

2.2.1 Discrimination/conditions de vente divergentes

✘ **Il est interdit**

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'accorder, dans des conditions identiques, des conditions de vente (prix, rabais) ou des conditions commerciales différentes à des partenaires commerciaux similaires (sociétés de distribution, clients ou fournisseurs).

2.2.2 Entrave à la concurrence

2.2.2.1 Approvisionnement exclusif

✘ **Il est interdit**

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'empêcher dans une large mesure les concurrents d'avoir accès à des clients ou à des distributeurs en leur imposant des obligations d'achat exclusives.

2.2.2.2 Rabais de fidélité et rabais ayant un effet comparable

✘ **Il est interdit**

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'accorder des rabais à un client à la condition qu'il s'approvisionne exclusivement auprès du fournisseur dominant sur le marché (rabais dits d'exclusivité ou de fidélité);
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'accorder des remises globales sur le chiffre d'affaires qui créent un effet d'aspiration en faveur de l'entreprise dominante sur le marché et qui concernent la vente de produits de différents marchés;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'accorder des remises d'objectif adaptées individuellement au volume de ventes d'un client ou d'un fournisseur donné;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'accorder des remises de quantité sur certaines catégories de produits sans l'autorisation expresse du Head of Compliance;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'accorder, sans l'autorisation expresse du Head of Compliance, des remises sur les ventes

de certaines catégories de produits, calculées sur la base d'une indication préalable de la quantité commandée.

2.2.2.3 Prix de dumping

✘ Il est interdit

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de demander des prix inférieurs aux coûts de revient;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de proposer des produits ou des services à un prix délibérément inférieur au prix de revient.

2.2.2.4 Ventes liées

✘ Il est interdit

- de subordonner la fourniture d'un produit dominant sur le marché à l'obligation d'acheter un autre produit ou de conclure un contrat de service;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'exiger d'un client qu'il achète une gamme complète de produits, y compris les accessoires, sans l'autorisation expresse du Head of Compliance;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, d'exiger d'un client la conclusion d'un contrat de service pour des raisons de sécurité du produit sans l'autorisation expresse du Head of Compliance.

✔ Il est autorisé

- de prescrire dans les contrats de licence l'achat de matériel et d'outils spéciaux objectivement nécessaires pour une exploitation techniquement satisfaisante de la licence.

2.2.2.5 Regroupement

✘ Il est interdit

- de regrouper stratégiquement un produit dominant sur le marché avec un ou plusieurs autres produits dans le seul but d'exclure des concurrents;
- de fixer un prix prédateur pour une offre groupée de produits.



Il est autorisé

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de regrouper deux produits ou plus si cela repose sur des bases scientifiques fondées;
- de regrouper des produits qui font partie d'un système objectivement nécessairement lié.

2.2.2.6 Clause anglaise



Il est interdit

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de convenir d'une clause dite «anglaise». Cette clause donne au partenaire contractuel de l'acteur dominant du marché la possibilité de se procurer des produits auprès d'un concurrent, dans la mesure où il a préalablement communiqué à l'acteur dominant le nom du concurrent, la quantité achetée et le prix convenu.



Il est autorisé

- de convenir de renouvellements automatiques des contrats, à condition qu'une résiliation soit possible.

2.2.2.7 Refus de livraison



Il est interdit

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de refuser de livrer un client qui remplit les mêmes conditions que les autres clients livrés;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de restreindre différemment la livraison de clients similaires sans justification objective;
- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de refuser de conclure un contrat sans justification objective ou de mettre fin à un contrat existant afin de refuser des relations commerciales.



Il est autorisé

- de refuser des clients nouveaux ou anciens pour des raisons économiques raisonnables et justifiables;
- de refuser de livrer un nouveau client en raison de capacités insuffisantes.

2.2.2.8 Discrimination géographique par les prix

✘ Il est interdit

- en tant qu'entreprise ayant une position dominante sur le marché, de restreindre la possibilité pour les clients d'acheter à l'étranger, aux prix du marché local et aux conditions usuelles dans la branche locale, des marchandises ou des prestations offertes en Suisse et à l'étranger.

✔ Il est autorisé

- d'exiger des clients qu'ils aillent eux-mêmes chercher les marchandises à l'étranger s'ils souhaitent les obtenir aux conditions étrangères.

2.3. Interdiction d'abuser d'une position d'entreprise relativement puissante sur le marché

Il est interdit à une entreprise relativement puissante sur le marché d'entraver ou de désavantager d'autres entreprises ou consommateurs qui dépendent de cette entreprise en termes d'offre ou de demande, par exemple par des conditions discriminatoires, des prix prédateurs, des régimes de rabais spéciaux, un refus d'accès aux droits de propriété intellectuelle, des résiliations de contrats non justifiées objectivement ou des refus de demandes commerciales, etc.

Une entreprise est considérée comme relativement puissante sur le marché lorsque d'autres entreprises sont dépendantes d'elle pour l'offre ou la demande d'une marchandise ou d'un service de telle sorte qu'il n'existe pas de possibilités suffisantes et raisonnables de se tourner vers d'autres entreprises.

Le concept de puissance relative sur le marché vise à protéger les demandeurs et les fournisseurs lorsqu'ils dépendent de fournisseurs ou de demandeurs puissants sur le marché. Il est notamment possible de distinguer les groupes de cas de dépendance suivants (liste non exhaustive):

- Dépendance liée à la gamme: produits indispensables en rayon sans lesquels un distributeur ne peut pas être compétitif (produits de pointe), pièces de rechange d'origine, mises à jour de logiciels, etc.
- Dépendance liée à l'entreprise: enfermement d'une entreprise, par ex. en raison de coûts de changement prohibitifs et/ou lorsque le client s'attache à un partenaire contractuel déterminé pour une longue période et ne peut en pratique plus se tourner vers d'autres fournisseurs en cas de refus de livraison unilatéral
- Puissance d'achat relative: Le fournisseur dépend d'un demandeur puissant (par ex. un sous-traitant ou un fournisseur de grandes chaînes de vente au détail/grossistes)
- Dépendance liée à la plateforme ou aux données: dépendance d'une entreprise vis-à-vis de l'accès à la plateforme ou aux données d'une autre entreprise

- Dépendance liée à une pénurie: obligation de livraison non discriminatoire en cas de pénurie générale (par ex. pendant une crise pétrolière ou, le cas échéant, une pénurie générale de puces)

Les entreprises relativement puissantes sur le marché doivent fournir des raisons objectives pour justifier une différence de traitement entre des clients ou des fournisseurs similaires, par ex. en ce qui concerne les prix, les rabais, la révocation des relations de livraison ou d'achat ou les ventes liées (sinon, elles sont interdites).

L'évaluation se fait au cas par cas, sur la base des relations de dépendance existant entre deux entreprises en ce qui concerne des produits ou services spécifiques. Par conséquent, une entreprise peut, par exemple, être relativement puissante vis-à-vis du partenaire commercial 1 et ne pas l'être vis-à-vis du partenaire commercial 2, tout en étant relativement puissante vis-à-vis du partenaire commercial 1 uniquement en ce qui concerne le produit A, mais pas en ce qui concerne le produit B.

En cas d'affirmation d'une position dominante sur le marché, les instructions suivantes doivent impérativement être respectées:

Entrave aux entreprises dépendantes

2.3.1 Discrimination/conditions de vente divergentes

✘ Il est interdit

- de traiter différemment des partenaires commerciaux (par ex. des clients ou des fournisseurs) de même nature dans des conditions identiques (par ex. de pratiquer des prix, des rabais ou des conditions commerciales différents).

✔ Il est autorisé

- d'accorder des conditions de vente (rabais) différentes à des sociétés de distribution, dans la mesure où ces sociétés fournissent des services spéciaux, qui ne sont pas proposés par d'autres sociétés de distribution ou qui se situent dans des niveaux de marché différents (grossistes – détaillants).

2.3.2 Rabais de fidélité et rabais ayant un effet comparable

✘ Il est interdit

- en tant qu'entreprise relativement puissante sur le marché, d'accorder des rabais à un client dépendant à la condition qu'il s'approvisionne exclusivement auprès du fournisseur relativement puissant sur le marché (rabais dits de fidélité);



Il est autorisé

- d'accorder des remises de quantité sur certaines catégories de produits;
- d'accorder des remises sur les ventes de certaines catégories de produits, calculées sur la base d'une indication préalable de la quantité commandée.

2.3.3 Ventes liées



Il est interdit

- en tant qu'entreprise relativement puissante sur le marché, de subordonner la fourniture d'un produit à une entreprise dépendante à l'obligation d'acheter un autre produit ou de conclure un contrat de service.



Il est autorisé

- d'exiger d'un client qu'il achète une gamme complète de produits, y compris les accessoires;
- d'exiger d'un client la conclusion d'un contrat de service pour des raisons de sécurité du produit;
- de prescrire dans les contrats de licence l'achat de matériel et d'outils spéciaux nécessaires pour une exploitation techniquement satisfaisante de la licence.

2.3.4 Refus de livraison



Il est interdit

- en tant qu'entreprise relativement puissante sur le marché, de refuser de livrer un client dépendant qui remplit les mêmes conditions que les autres clients livrés;
- en tant qu'entreprise relativement puissante sur le marché, de restreindre ou de mettre fin à la livraison de clients dépendants sans justification objective.



Il est autorisé

- de refuser des clients nouveaux ou anciens pour des raisons économiques raisonnables et justifiables;
- de refuser de livrer un nouveau client en raison de capacités insuffisantes.

2.3.5 Résiliations de contrats

✘ Il est interdit

- en tant qu'entreprise relativement puissante sur le marché, de mettre fin à des contrats avec des clients dépendants sans préavis raisonnable si le partenaire contractuel (client ou fournisseur) n'est pas en mesure de se tourner à court terme vers d'autres fournisseurs ou clients.

✔ Il est autorisé

- de résilier sans préavis des contrats avec des entreprises dépendantes pour des raisons importantes (par ex. violation grave du contrat par le partenaire contractuel);
- de résilier des contrats avec des entreprises dépendantes s'il existe une possibilité pour le partenaire contractuel de se tourner vers un autre fournisseur ou client à l'issue d'un délai de préavis raisonnable.

2.3.6 Discrimination géographique par les prix

✘ Il est interdit

- en tant qu'entreprise relativement puissante sur le marché, de restreindre la possibilité pour des clients dépendants d'acheter à l'étranger, aux prix du marché local et aux conditions usuelles dans la branche locale, des marchandises ou des prestations offertes en Suisse et à l'étranger.

✔ Il est autorisé

- d'exiger des clients qu'ils aillent eux-mêmes chercher les marchandises à l'étranger s'ils souhaitent les obtenir aux conditions étrangères.

3. Procédure à suivre en cas de suspicion de violation du droit des cartels

Les collaborateurs qui constatent des faits laissant supposer une éventuelle violation du droit des cartels doivent le signaler immédiatement. Il faut soit informer la direction et/ou le Head of Compliance, soit adresser le signalement aux bureaux de communication mentionnés dans la «directive sur le signalement des abus». Tous les collaborateurs doivent contribuer à l'enquête sur des faits suspects et éviter ou prévenir des violations.

Autres règles de conduite pour les collaborateurs:

Contacts commerciaux avec des concurrents actuels ou potentiels:

Si des rencontres avec des concurrents (contacts professionnels, manifestations, salons, etc.) donnent lieu à des discussions sur des thèmes importants au niveau du droit des cartels, prenez de la distance avec le contenu de la discussion et insistez pour y mettre un terme. Si cette demande reste sans suite, quittez immédiatement la table des discussions et rédigez une note sur la discussion. Ensuite, signalez l'incident au Head of Compliance en lui remettant la note sur la discussion.

Attention: Lors de discussions contraires au droit des cartels, il ne suffit pas d'avoir une attitude passive pendant la discussion. Dans ce cas-là, l'entreprise engage également sa responsabilité pour la violation du droit des cartels. Par conséquent, dans votre travail quotidien, assurez-vous que le comportement sur le marché ne soit pas influencé par des contacts informels avec des concurrents actuels ou potentiels. Par principe, veillez à ce que les contacts commerciaux avec des concurrents aient toujours un motif concret et que l'objectif de la rencontre soit fixé à l'avance (agenda).

Correspondance commerciale:

Dans votre correspondance commerciale, veillez à toujours employer un langage clair et non équivoque. Cela vaut notamment aussi pour l'utilisation des e-mails dans lesquels les formulations sont généralement moins exactes que dans d'autres formes de correspondance écrite. Evitez les formulations ambiguës telles que: *«En raison de la forte pression sur les coûts dans notre secteur, nous augmenterons nos prix de ...% au début de l'année prochaine.»* Cela peut donner l'impression que nous connaissons les coûts de nos concurrents. La formulation suivante ne poserait pas de problème: *«En raison de l'augmentation de nos coûts, nous augmenterons nos prix de ...% au début de l'année.»*

Evitez d'utiliser des formules telles que: *«harmonisation, alignement, concertation, etc.»* en rapport avec des thèmes relatifs aux prix. De telles déclarations pourraient être interprétées comme signifiant que des accords avec des concurrents ont déjà eu lieu ou que des tentatives ont au moins été faites dans ce sens.

Evitez si possible les expressions qui pourraient donner l'impression qu'il n'y a pas de concurrence sur un marché pour l'entreprise (par ex. *«nous sommes le leader inébranlable du marché»*).

Rejetez expressément et par écrit les informations confidentielles que vous avez obtenues des concurrents par hasard ou sans les avoir demandées.

4. Enquêtes antitrust

Les autorités en charge de la concurrence ont la possibilité d'ordonner des perquisitions (inopinées) dans les entreprises lorsqu'elles soupçonnent qu'une violation du droit des cartels a été commise. À cette fin, elles sont habilitées à fouiller le site et les locaux, à demander à consulter des documents et des dossiers, à prendre des copies de documents, à ordonner des saisies et à interroger le personnel. Si une perquisition est effectuée dans une société du groupe, les collaborateurs de la société du groupe concernée doivent impérativement respecter les instructions suivantes, puis suivre les étapes décrites dans les consignes locales de comportement établies pour la société du groupe en question en se basant sur les fiches d'information type pour l'accueil (Annexe 1) et la direction (Annexe 2).

5. Concurrence déloyale

Si le droit des cartels a pour but de protéger la concurrence (ou les concurrents, les fournisseurs et les demandeurs) contre les restrictions de concurrence, le droit de la concurrence déloyale a pour but de garantir la protection de tous les acteurs du marché (concurrents, clients, consommateurs, etc.) contre la concurrence déloyale. Toutes les sociétés du groupe et tous les collaborateurs d'Arbonia sont tenus de respecter, dans le cadre de leurs activités, les dispositions en vigueur de la législation respective sur la concurrence déloyale. L'expression «concurrence déloyale» désigne un comportement illicite ou trompeur susceptible d'influencer les relations entre les différents acteurs du marché ainsi que d'autres lois applicables au niveau national qui protègent la concurrence loyale.

Agit également de manière déloyale toute personne qui, dans le commerce en ligne, discrimine sans justification objective les clients finaux en matière de prix ou de conditions de paiement sur la base de leur nationalité, de leur domicile, de leur implantation, du siège de leur prestataire de services de paiement ou du lieu d'émission de leur moyen de paiement, bloque ou limite l'accès à un portail en ligne; ou redirige sans autorisation le client final vers une autre version du portail en ligne que celle qu'il a initialement consultée.

Voici quelques exemples de comportement déloyal:

- Influence inadmissible sur les clients (par ex. «offres leurres» en dessous du prix de revient, tromperie du client par des indications trompeuses sur les produits, utilisation de méthodes de vente agressives qui entravent la liberté de choix du client, etc.)
- Dénigrer un concurrent (par ex. dans la publicité)
- Utiliser des indications trompeuses sur ses propres produits dans le cadre de présences publicitaires
- Exploiter ou utiliser une prestation de tiers à ses propres fins

- Créer un risque de confusion avec des produits d'autres fournisseurs
- Géoblocage injustifié et autres formes de discrimination dans le commerce en ligne (prix, conditions de paiement, etc.) en raison de la nationalité, du domicile, de l'implantation, du siège du prestataire de services de paiement ou du lieu d'émission du moyen de paiement, notamment lors de l'accès aux interfaces utilisateur en ligne de tout type (sites Internet, boutiques en ligne, etc.)

6. Entrée en vigueur

La présente directive entre en vigueur avec effet immédiat et remplace la directive sur la concurrence du 24 janvier 2014.

Arbon, le 21 juin 2022

Arbonia AG



Alexander von Witzleben
Président du Conseil d'administration.



Andrea Wickart
Head of Compliance / Secrétaire générale

Annexe 1: fiche d'information type en cas de perquisition – Accueil

- 1. Les membres des autorités doivent être interrogés sur le motif de leur visite. *Rester calme et objectif, n'entraver en aucun cas la perquisition, mais respecter les points suivants:*
- 2. Informer immédiatement la direction et/ou le Head of Compliance:
 - CEO de la division: [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone]
 - Direction: [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone]
 - Head of Compliance: [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone]

Si ces personnes sont absentes ou injoignables, le représentant de l'entreprise présent du plus haut niveau hiérarchique doit être immédiatement informé. À cet effet, il convient de contacter sur place l'une des personnes suivantes (dans cet ordre):

- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
 - [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
 - [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
- 3. Demander aux membres des autorités de présenter le mandat de perquisition.
 - 4. Se faire remettre le mandat de perquisition et le copier/numériser.
 - 5. Demander aux membres des autorités de s'identifier et numériser ou copier leurs documents d'identification.
 - 6. Noter les titres de service de chaque membre des autorités.
 - 7. Une copie du mandat de perquisition ainsi que les informations concernant les membres des autorités (*informations mentionnées aux points 4, 5 et 6*) doivent être transmises à la direction, au Head of Compliance et à l'avocat externe (voir coordonnées au point 2).
 - 8. Il faut attribuer aux membres des autorités une salle de réunion dans laquelle il n'y a pas de dossiers ou d'autres possibilités d'accès à des documents, et les inviter à y attendre l'arrivée des personnes informées au préalable au moment de l'accueil, ainsi que si possible l'arrivée de l'avocat externe auquel la direction / le Head of Compliance a fait appel.

Si les membres des autorités refusent d'attendre l'arrivée de la direction (par exemple parce qu'elle n'est pas présente dans les locaux) et veulent procéder immédiatement à une perquisition, le collaborateur le plus haut placé présent doit être appelé conformément au point 2, afin que les autorités puissent commencer la perquisition sans

délai. Cette personne doit assumer la direction conformément à la «**fiche d'information en cas de perquisition – Direction**».

Règles applicables de manière générale (et pour tous les collaborateurs):

- *Ne jamais tenter de détruire, de cacher ou de mettre de côté des documents!*
- *Il n'y a aucune obligation de soutenir activement la perquisition. En revanche, lors d'une perquisition par les autorités en charge de la concurrence, les réponses données aux questions concernant des documents ou des faits doivent être fidèles à la vérité. Ne donnez que des informations sur les activités dont vous avez définitivement connaissance et évitez les spéculations!*
- *La perquisition doit être traitée de manière confidentielle. Informez-en uniquement les personnes susmentionnées.*

Annexe 2: fiche d'information type en cas de perquisition – Direction

I. Début de la perquisition

Règles applicables de manière générale (et pour tous les collaborateurs):

- *Ne jamais tenter de détruire, de cacher ou de mettre de côté des documents!*
- *Il n'y aucune obligation de soutenir activement la perquisition. En revanche, lors d'une perquisition par les autorités en charge de la concurrence, les réponses données aux questions concernant des documents ou des faits doivent être fidèles à la vérité. Ne donnez que des informations sur les activités dont vous avez définitivement connaissance et évitez les spéculations!*

- 1. Les membres des autorités doivent être interrogés sur le motif de leur visite.
*Rester calme et objectif, n'entraver en aucun cas la perquisition.
Ne jamais tenter de détruire, de cacher ou de mettre de côté des documents.*
- 2. Le mandat de perquisition doit être examiné pour relever l'objet et l'étendue de la perquisition.
 - *Le mandat doit mentionner le motif de la perquisition et l'autorité qui effectue la perquisition (autorité nationale en charge de la concurrence ou Commission européenne).*
 - *Le mandat de perquisition doit préciser les locaux qui doivent être perquisitionnés et les éléments de preuve recherchés.*

Il est indispensable de connaître le contenu exact du mandat de perquisition afin de pouvoir vérifier, au cours de la perquisition, que les autorités se conforment aux pouvoirs qui leur ont été conférés par le mandat de perquisition.
- 3. Les personnes suivantes doivent être informées immédiatement:
 - CEO de la division: [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone]
 - Head of Compliance: [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone]
 - Si elle n'a pas encore été informée: Direction: [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone]
 - [Avocate ou avocat externe spécialisée(e) en droit de la concurrence désigné(e) pour chaque société],

Direction de la division (l'une des personnes suivantes doit être informée):

- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction

Personne responsable de l'informatique (l'une des personnes suivantes doit être informée):

- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction
- [prénom, nom, e-mail, numéro de téléphone], fonction

- 4. Un récapitulatif des informations concernant les membres des autorités recueillies lors de l'accueil (*informations mentionnées aux points 4, 5 et 6 de la «**fiche d'information en cas de perquisition – Accueil**»*) doit être transmis à la direction et au Head of Compliance (voir coordonnées au point 3).
- 5. En accord avec le Head of Compliance (s'il n'est pas joignable: en accord avec la direction de la division, si elle n'est pas non plus joignable: en accord avec la direction), un(e) avocat(e) externe expérimenté(e) dans les procédures de droit de la concurrence doit être convoqué(e) dès que possible (voir coordonnées au point 3).

Il convient en outre de déterminer si une perquisition est également effectuée simultanément sur d'autres sites de l'entreprise (perquisition menée en parallèle) (voir coordonnées au point 3).

- 6. Une salle de travail équipée d'une photocopieuse (ou la salle de réunion attribuée aux membres des autorités lors de l'accueil ainsi qu'une photocopieuse) doit être mise à la disposition des membres des autorités pour la poursuite de la perquisition.
- 7. Il convient de désigner pour chaque membre des autorités un collaborateur de l'entreprise qui l'accompagnera pendant toute la durée de la perquisition: Les collaborateurs désignés doivent établir un compte-rendu détaillé des actions du membre des autorités qu'ils accompagnent (données personnelles des fonctionnaires accompagnés, manière de procéder des autorités, documents consultés, documents saisis, fichiers électroniques saisis ou copiés, questions posées, renseignements fournis, etc.).

II. Pendant la perquisition

Règles applicables de manière générale (et pour tous les collaborateurs):

- o *Ne jamais tenter de détruire, de cacher ou de mettre de côté des documents!*
- o *Il n'y aucune obligation de soutenir activement la perquisition. En revanche, lors d'une perquisition par les autorités en charge de la concurrence, les réponses données aux questions concernant des documents ou des faits doivent être fidèles à la vérité. Ne donnez que des informations sur les activités dont vous avez définitivement connaissance et évitez les spéculations!*

- 8. Il faut constituer une «équipe du droit de la concurrence» qui, du côté de l'entreprise, coordonne / accompagne le déroulement ultérieur de la perquisition et définit la communication interne et une éventuelle communication externe.

Doivent faire partie de cette «équipe du droit de la concurrence»:

- a) *Représentant de la direction de la division*
 - b) *Représentant de la direction*
 - c) *Représentant Compliance*
 - d) *Représentant Informatique*
 - e) *Avocat(e) externe*
 - f) *Head of Corporate Communications*
- 9. L'équipe du droit de la concurrence doit évaluer le plus rapidement possible s'il convient éventuellement de déposer un marqueur d'auto-dénonciation auprès des autorités en charge de la concurrence compétentes.
 - 10. Un membre de l'équipe du droit de la concurrence doit être désigné comme interlocuteur et point d'information central pour les membres des autorités et les collaborateurs de l'entreprise concernée pendant toute la durée de la perquisition.
 - 11. Au début de l'enquête, il convient de demander aux fonctionnaires de confirmer que tous les documents et toutes les informations fournis seront traités de manière confidentielle, sauf indication contraire. La confirmation des fonctionnaires doit être consignée par écrit.
 - 12. Des copies de tous les documents emportés par les fonctionnaires doivent être faites. Les fonctionnaires doivent fournir leur propre liste signée des documents copiés. Vérifiez l'exactitude de cette liste.
 - 13. Les collaborateurs de l'entreprise concernée doivent être informés et instruits sur la procédure à suivre pendant la perquisition.

Le cas échéant, une communication externe / un communiqué de presse doit également être publié par le service chargé de la communication d'entreprise.

- 14. *Droit de l'entreprise à demander une mise sous scellés:*
En accord avec le Head of Compliance ou par l'intermédiaire de l'avocat externe consulté, une mise sous scellés peut être exigée.
Les dossiers et les objets qui, sur déclaration de l'entreprise, ne peuvent pas être perquisitionnés ou saisis en raison d'un droit de refuser de déposer ou de témoigner ou pour d'autres raisons, doivent être mis sous scellés à la demande de l'entreprise et ne peuvent être ni consultés ni utilisés par les autorités pénales pendant ce temps.

La mise sous scellés doit être demandée immédiatement et à un moment précis de la perquisition. Elle ne pourra pas être exigée ultérieurement, par exemple lors de l'analyse de documents.

III. Fin de la perquisition – Procès-verbal d'exécution

- 15. Il convient de se faire remettre et de vérifier le procès-verbal d'exécution:
 - *Les dispositions applicables prévoient que les personnes directement concernées (et parmi elles l'entreprise qui a fait l'objet d'une perquisition) reçoivent non seulement une copie du mandat de perquisition, mais aussi un procès-verbal d'exécution.*
 - *Si des documents ou d'autres objets sont saisis dans le cadre d'une perquisition, le procès-verbal d'exécution inclut une liste des documents et objets saisis. Ce procès-verbal d'exécution doit être exact et détaillé; il doit être signé par l'entreprise en tant que propriétaire des locaux perquisitionnés.*
 - *Ensuite, les collaborateurs qui ont accompagné les différents membres des autorités pendant la perquisition doivent rédiger eux-mêmes un compte-rendu propre. Ces comptes-rendus établis par les collaborateurs doivent être comparés avec le procès-verbal des autorités.*

IV. Après la perquisition – Débriefing

- 16. Immédiatement après la perquisition, l'équipe du droit de la concurrence doit tenir une réunion.
- 17. Les informations fournies lors de la perquisition soit par des membres des autorités (mandat de perquisition, procès-verbal d'exécution), les comptes-rendus des collaborateurs et les autres documents et informations doivent être rassemblés.
- 18. En outre, les collaborateurs doivent être questionnés au sujet de l'enquête.

Après le débriefing, l'entreprise doit analyser la situation de manière plus approfondie et déterminer la marche à suivre.

Annexe 3: mémento pour les collaborateurs lors de perquisitions

Les autorités en charge de la concurrence, les autorités judiciaires ou d'autres autorités peuvent effectuer des perquisitions inopinées chez Arbonia.

Lors d'une perquisition, les fonctionnaires peuvent fouiller les locaux commerciaux, consulter et copier des documents et des dossiers, saisir des documents et des dossiers originaux et interroger les collaborateurs. Lors d'une perquisition, les autorités ont le droit d'entrer dans tous les bureaux, d'avoir accès à tous les mots de passe, d'ouvrir toutes les pièces et tous les contenants (par ex. armoires, coffres-forts), de fouiller toutes les données électroniques et d'en faire des copies complètes; en cas d'obstruction, elles ont le droit de faire appel à la police.

Lors d'une perquisition, tous les collaborateurs doivent respecter les règles suivantes:

A FAIRE

- Restez calme et gardez le contrôle de la situation.
- Traitez les fonctionnaires avec respect et courtoisie.
- Informez immédiatement votre supérieur hiérarchique et coopérez avec notre service juridique et nos avocats externes.
- Lisez attentivement le mandat de perquisition officiel si les fonctionnaires insistent pour commencer leur perquisition.
- Ouvrez tous les bureaux, pièces et coffres-forts à la demande des fonctionnaires.
- Permettez aux fonctionnaires d'accéder aux ordinateurs et aux téléphones portables demandés.

A NE PAS FAIRE

- Ne dérangez et ne gênez PAS les fonctionnaires.
- Ne cachez et ne détruisez AUCUN document ou dossier, ne supprimez AUCUN fichier ou e-mail.
- Ne cassez AUCUN des scellés officiels apposés par les fonctionnaires.
- Ne signez AUCUN document qui vous a été remis par les fonctionnaires avant que les avocats ne les aient examinés.
- Ne parlez PAS du contenu de l'affaire avec les fonctionnaires en l'absence des avocats, ne répondez qu'à des questions générales et factuelles. Pour les questions complexes, demandez un délai pour donner votre réponse par écrit ou ultérieurement.
- Ne faites PAS de suppositions ou de spéculations et n'exprimez PAS d'opinions personnelles.
- Ne donnez PAS d'informations sur des choses que vous ne connaissez pas précisément ou dont vous ne vous souvenez pas exactement.
- Ne fournissez AUCUN document et AUCUNE information sans qu'ils vous aient été demandés.
- Ne communiquez PAS au sujet de la perquisition avec d'autres personnes à l'intérieur ou à l'extérieur d'Arbonia.
- Ne faites AUCUN AVEU!