



Nom	Responsable	Approuvé par	Date de publication	Version	Niveau de sécurité
Politique de concurrence	Saskia Bellinkx – Director Competition, Regulatory & Wholesale	Ann Caluwaerts – EVP People, Brand & CA	02/10/2020	2.0	Interne

Table of Contents

1. OBJECTIF	2
2. CHAMP D'APPLICATION	2
3. RESPECT	2
4. RESUMÉ DES PRINCIPES ESSENTIELS	2
5. QUELLES SONT LES RÈGLES DE BASE DU DROIT DE LA CONCURRENCE?	3
5.1 INTERDICTION DES CARTELS	3
5.1.1 Les accords entre concurrents	3
5.1.2 Les accords avec les fournisseurs, revendeurs, distributeurs et clients de gros 4	4
5.1.3 De quels types de contacts, pratiques concertées ou accords s'agit-il?	4
5.1.4 Exceptions	4
5.2 ABUS DE POSITION DOMINANTE	4
5.3 ABUS DE POSITION DE DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE	5
5.4 LE CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS	5
6. QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES D'UNE VIOLATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE? ...	6
7. COMMENT ÉVITER LES VIOLATIONS?	6
7.1 PRINCIPES GÉNÉRAUX	6
7.2 CONTACTS AVEC LES CONCURRENTS	6
7.3 CONTACTS AVEC LES FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS	7
7.4 PRATIQUES DANS DES MARCHÉS OÙ TELENET POURRAIT ÊTRE DOMINANT	7
7.5 VIS-À-VIS D'ENTREPRISES DANS UNE POSITION DE DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE À L'ÉGARD DE TELENET 8	8



1. OBJECTIF

Ce document établit les lignes directrices que les travailleurs de Telenet doivent suivre afin de respecter le droit de la concurrence. Nos collaborateurs doivent toujours veiller à exécuter leurs tâches de manière honnête et éthiquement responsable et à ne pas empêcher la libre concurrence. À cette fin, les règles de concurrence européennes et belges ainsi que les lignes directrices de ce document doivent être scrupuleusement respectées. Les questions relatives à ce document peuvent être adressées au Service Juridique (legal@telenetgroup.be).

2. CHAMP D'APPLICATION

Cette politique s'applique à tous les travailleurs de Telenet, Telenet Group et Telenet Retail.

3. RESPECT

Tous les travailleurs sont responsables du respect de la présente politique et de toutes les règles de concurrence applicables. Les exigences de cette politique ne sont pas des recommandations et sont impératives. Vous devez vous assurer de les comprendre et de pouvoir vous y conformer. Tout manquement répété à des règles et lignes directrices essentielles sera signalé à la direction et pourra entraîner des mesures disciplinaires. Chez Telenet, nous disons les choses comme elles sont et si vous suspectez ou venez à connaissance d'un comportement qui selon vous viole la présente politique, vous avez l'obligation de signaler ce comportement inapproprié le plus rapidement possible. Vous pouvez directement signaler la situation à l'équipe Compliance (compliance@telenetgroup.be) et à votre responsable. Vous pouvez aussi utiliser la ligne de lanceurs d'alerte (en cliquant [ici](#)), ce qui vous permet de conserver l'anonymat. Sachez qu'il sera très difficile de mener une enquête et peut-être impossible de prendre des mesures correctives si vous restez anonymes.

4. RESUMÉ DES PRINCIPES ESSENTIELS

À faire	À ne pas faire
<ul style="list-style-type: none">• Être prudent lors de l'échange d'informations avec les concurrents, même lors d'événements informels ou publics.• Prévoir un ordre du jour et un procès-verbal lors de réunions avec les concurrents.• Faire acter les objections à des sujets interdits lors de réunions avec les concurrents.• Se demander toujours si un tiers est un concurrent (potentiel) de Telenet et contacter le Service Juridique en cas de doute.• Laisser aux revendeurs, distributeurs et clients de gros leur liberté de politique commerciale quant aux prix, clients et territoires.• Vérifier à temps avec le Service Juridique si Telenet occupe une position dominante sur un marché spécifique et si une action envisagée est autorisée.	<ul style="list-style-type: none">• Ne pas échanger d'informations commerciales sensibles avec les concurrents.• Ne pas conclure d'accord de fixation de prix avec les concurrents.• Ne pas conclure d'accord de partage de marchés ou de clients.• Ne pas conclure d'accord avec les concurrents sur d'autres conditions commerciales.• Ne pas conclure d'accord avec les concurrents sur un appel d'offres.• Ne pas s'accorder avec les concurrents pour empêcher l'arrivée sur le marché de nouveaux entrants, fournisseurs et clients de gros.• Ne pas imposer d'obligations d'exclusivité ou de non-concurrence sans l'approbation du Service Juridique.• Ne pas lancer de projet de rachat ou de collaboration durable sans analyse préalable du contrôle des concentrations (voir plus loin) et, le cas échéant, approbation par les autorités de la concurrence.



	<ul style="list-style-type: none">• Ne pas imposer de conditions non-équitable aux entreprises qui sont économiquement dépendantes de Telenet.
--	--

5. QUELLES SONT LES RÈGLES DE BASE DU DROIT DE LA CONCURRENCE?

Ci-dessous sont abordés quatre éléments importants du droit de la concurrence.

- L'interdiction des cartels: l'interdiction des ententes et contacts qui restreignent la concurrence
- L'interdiction d'abus de position dominante
- L'interdiction d'abus de position de dépendance économique
- Le contrôle des concentrations: l'interdiction de rachat, fusion ou collaboration durable avec certaines entreprises sans l'approbation préalable des autorités de la concurrence.

5.1 INTERDICTION DES CARTELS

Les ententes et accords entre entreprises qui restreignent la concurrence sont interdits. Sont également interdits les contacts anticoncurrentiels entre entreprises qui, sous quelque forme que ce soit, faussent les conditions de concurrence. Il peut s'agir d'accords avec des concurrents, revendeurs, distributeurs, clients de gros ou fournisseurs. Les accords, contacts ou pratiques interdits peuvent prendre différentes formes. La liste d'exemples d'infractions ci-dessous n'est pas exhaustive et d'autres accords ou pratiques commerciales peuvent être anticoncurrentiels.

5.1.1 Les accords entre concurrents

Les accords avec un concurrent qui ont pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence réciproque au niveau des prix ou d'autres conditions de concurrence sont interdits. Attention: certains fournisseurs, clients ou partenaires peuvent aussi être des concurrents de Telenet et ses entreprises liées (par ex. les MVNO).

Exemples:

Accords ou contrats avec un concurrent concernant:

- les prix et les conditions de prix (réductions, conditions de paiement, commissions des concessionnaires...);
- le moment et/ou l'ampleur des augmentations et des diminutions des prix;
- les caractéristiques de produits (par exemple la vitesse ou le volume d'un abonnement internet) ou des nouveaux produits ou services;
- la répartition de clients et/ou marchés (par exemple: l'opérateur X reçoit le marché résidentiel alors que l'opérateur Y s'occupe du marché B2B);
- la répartition des marchés géographiques;
- la limitation de la production;
- la participation à un appel d'offres;
- (empêcher) l'arrivée de nouveaux opérateurs sur le marché;
- le boycottage de revendeurs, clients de gros ou fournisseurs.



5.1.2 Les accords avec les fournisseurs, revendeurs, distributeurs et clients de gros

Certains accords avec les fournisseurs, revendeurs, distributeurs ou clients de gros peuvent aussi restreindre la concurrence.

Exemples:

- les accords sur les prix au détail ou sur d'autres conditions commerciales;
- l'interdiction de s'écarter du prix recommandé pour les produits ou services;
- les restrictions en termes de clients, marchés ou zones géographiques;
- les obligations d'exclusivité ou de non-concurrence.

5.1.3 De quels types de contacts, pratiques concertées ou accords s'agit-il?

Les cartels existent sous de nombreuses formes et ne doivent nécessairement pas être officiellement approuvés par les entreprises concernées.

- Les accords peuvent être **oraux ou écrits, informels** ou fixés dans un contrat **formel**.
- **Comportements collusoires:** Un comportement collusoire entre concurrents peut aussi être une infraction sans qu'il y ait véritablement un contrat. Ceci peut se produire lorsqu'un contact direct ou indirect entre entreprises mène à l'alignement du comportement commercial des entreprises concernées qui ne peut s'expliquer par le fonctionnement normal du marché et qui a pour objet ou pour effet d'influencer le comportement des concurrents sur le marché ou des divulguer ses propres intentions commerciales futures.
- **Les échanges d'informations commerciales sensibles** entre concurrents qui augmentent la sécurité stratégique sur le marché (concernant une stratégie commerciale confidentielle, des prévisions de prix ou de volumes, le lancement de nouveaux produits, les commissions de concessionnaires, les coûts de production, les plans de commercialisation, etc.) peuvent être considérés comme anticoncurrentiels. Même lorsque ce type d'information stratégique est diffusée unilatéralement par courriel, téléphone, rencontres formelles ou informelles, cela peut être considéré comme une violation. Que cette information soit partagée de manière directe ou indirecte (via des tiers) n'a pas d'importance.

5.1.4 Exceptions

Il existe des exceptions à cette interdiction de cartel et dans certaines circonstances certains accords peuvent être autorisés. Les accords dont il est démontré qu'ils sont bénéfiques au client et à l'économie, tels que les accords de recherche, développement et transfert de technologie, sont parfois autorisés. Pour savoir si c'est le cas, une analyse juridique des accords envisagés et des circonstances de l'espèce est nécessaire. Contactez toujours le Service Juridique (legal@telenetgroup.be) avant de discuter ce genre d'initiatives avec des partenaires externes.

5.2 ABUS DE POSITION DOMINANTE

Une entreprise détient une position dominante lorsqu'elle a la possibilité, dans un marché spécifique, d'adopter des comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, clients ou fournisseurs. La détention d'une importante part de marché (par exemple 40% ou plus) est un indicateur de la détention d'une telle position dominante. Contactez toujours le Service Juridique afin de vérifier si Telenet se trouve éventuellement dans une telle position dominante.



Il n'est pas interdit de détenir une position dominante. La position dominante implique toutefois qu'il incombe à l'entreprise concernée une responsabilité particulière de ne pas en abuser. Cela implique concrètement qu'une entreprise dominante ne peut se permettre certaines pratiques qui sont au contraire autorisées pour ses concurrents. Les entreprises dominantes ne peuvent empêcher les entreprises concurrentes d'effectivement rivaliser ou les exclure du marché.

Exemples:

- le refus de livrer un produit ou fournir un service, par rapport auquel l'entreprise détient une position dominante, sans justification objective;
- la vente à perte ou à des prix excessivement bas d'un produit ou un service par rapport auquel l'entreprise détient une position dominante;
- des prix anormalement élevés qui désavantagent les clients;
- l'application sans justification objective de conditions commerciales discriminatoires pour un produit ou service par rapport auquel l'entreprise détient une position dominante et qui entraîne un désavantage concurrentiel pour les partenaires commerciaux concernés;
- l'offre conjointe de produits et/ou services de manière à exclure les concurrents du marché.

5.3 ABUS DE POSITION DE DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

Il est interdit d'abuser d'une position de dépendance économique d'une autre entreprise pouvant affecter la concurrence sur le marché belge concerné ou dans une partie substantielle de celui-ci. Il est question de position de dépendance économique à l'égard de Telenet lorsque pour les entreprises concernées (i) il n'existe pas d'alternative raisonnablement équivalente et disponible dans un délai, à des conditions et à des coûts raisonnables, (ii) ce qui permettrait à Telenet d'imposer à ces entreprises des prestations ou des conditions qui ne pourraient pas être obtenues dans des circonstances normales de marché.

Exemples d'abus potentiels:

- le refus de vente ou d'achat;
- l'imposition de prix de vente ou d'achat abusifs ou d'autres conditions commerciales non équitables;
- la limitation de la production, des débouchés ou du développement technique au préjudice des consommateurs;
- l'application à l'égard de partenaires économiques de conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence;
- le fait de subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires économiques, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

5.4 LE CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS

Certains rachats d'entreprises, joint-ventures, contrats d'outsourcing significatifs ou formes de coopération durable avec d'autres entreprises sont potentiellement soumis à l'approbation préalable des autorités belges ou européennes de la concurrence. La mise en place de ce genre de projets sans une telle approbation préalable est interdite. Consultez toujours le Service Juridique avant de discuter de ce genre d'initiatives avec des partenaires externes.



6. QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES D'UNE VIOLATION DU DROIT DE LA CONCURRENCE?

Une violation des règles de concurrence peut donner lieu à des amendes très élevées (jusqu'à 10% du chiffre d'affaires mondial du groupe LG). En outre, cela expose Telenet à des risques significatifs (recours des concurrents ou clients, atteinte à la réputation, perturbation du fonctionnement normal de l'entreprise à cause des perquisitions, ...).

7. COMMENT ÉVITER LES VIOLATIONS?

Tous les collaborateurs doivent se tenir aux principes et règles de conduites suivants afin d'éviter les violations du droit de la concurrence.

7.1 PRINCIPES GÉNÉRAUX

- Ne participez ni contribuez à des actes dont vous savez qu'ils peuvent violer les règles de concurrence.
- Faites en sorte d'être familiers avec les règles des politiques de Chinese Walls pour Wholesale et Entertainment (De Vijver Media) et conformez-vous à ces règles.
- En cas de doute quant à la possibilité que certaines pratiques ou certains accords envisagés violent le droit de la concurrence, consultez promptement le Service Juridique.
- Si vous venez à connaissance d'une violation (potentielle) du droit de la concurrence, vous êtes tenu de le signaler immédiatement à votre responsable ainsi qu'à l'équipe Compliance (compliance@telenetgroup.be). Après avoir rassemblé toutes les informations nécessaires, ils examineront quelle attitude vous devrez adopter dans les circonstances d'espèce. Vous pourrez aussi signaler la situation via la ligne de lanceurs d'alerte (en cliquant [ici](#)), ce qui vous permet de conserver l'anonymat.

7.2 CONTACTS AVEC LES CONCURRENTS

- Gardez toujours à l'esprit que les acteurs suivants peuvent également être des concurrents (potentiels): les opérateurs mobiles et fixes, les MVNO, les canaux indirects de vente, les acteurs de l'IoT, les intégrateurs, les fournisseurs de combinés, les fournisseurs d'infrastructures, les fournisseurs de services de cloud, les organismes de radiodiffusion et les maisons de production.
- Ne concluez pas d'accords et ne dialoguez pas (oralement ou par écrit) avec des concurrents au sujet des prix et des conditions de prix (réductions, conditions de paiement, commissions de concessionnaires ...), le moment et/ou l'ampleur des augmentations et des diminutions des prix, les caractéristiques des produits (par exemple : la vitesse ou le volume des abonnements internet) ou de nouveaux produits ou services, la répartition des clients et/ou des marchés (par exemple: l'opérateur X reçoit le marché résidentiel alors que l'opérateur Y s'occupe du marché B2B), la répartition des marchés géographiques, la limitation de la production, la participation à un appel d'offres, l'arrivée de nouveaux opérateurs sur le marché, le boycottage de revendeurs, clients de gros ou fournisseurs.
- Ne partagez aucune information commerciale sensible avec un concurrent telle qu'une stratégie commerciale confidentielle, des prévisions de prix ou de volumes, le lancement de nouveaux produits, les commissions de concessionnaires, les coûts de production, les plans de commercialisation, etc.



- Evitez également de demander des informations commerciales sensibles à un concurrent.
- Lorsqu'un concurrent offre ou divulgue des informations commerciales sensibles ou si un sujet interdit est abordé lors d'une conversation avec un client, émettez directement une objection explicite. Si le concurrent poursuit, il faut alors quitter la conversation ou la réunion. Maintenir le silence ne suffit pas. Faites en sorte que votre objection et votre départ soient actés.
- Faites également attention aux échanges indirects d'informations commerciales sensibles entre concurrents par le biais de tiers comme les distributeurs, les clients ou les organisations sectorielles donnant lieu à des comportements alignés.
- Faites attentions aux déclarations externes (interviews, communiqués de presse, discours) qui peuvent être interprétées comme une manière de tester les réactions des concurrents par rapport à un comportement commercial futur.
- Evitez également les échanges d'informations commerciales sensibles lors de rencontres avec des représentants de concurrents lors d'événements informels ou dans un contexte privé.
- En cas de réunions avec des concurrents (potentiels): prévoyez à l'avance la circulation d'un ordre du jour clair et veillez à vous assurer qu'aucun sujet interdit n'y soit mentionné, échangez les procès-verbaux de la réunion et apportez-y des corrections si nécessaire de sorte à ce qu'ils ne puissent être mal interprétés.

7.3 CONTACTS AVEC LES FOURNISSEURS ET DISTRIBUTEURS

Demandez toujours l'avis du Service Juridique avant de:

- limiter directement ou indirectement la liberté des revendeurs, distributeurs et clients de gros de déterminer leurs prix, de choisir leurs clients et leurs territoires;
- concorder des obligations d'exclusivité ou de non-concurrence avec des fournisseurs, revendeurs, ou des clients ou distributeurs de gros.

7.4 PRATIQUES DANS DES MARCHÉS OÙ TELENET POURRAIT ÊTRE DOMINANT

Pour les produits et/ou services par rapport auxquels Telenet pourrait être dominant, et à moins que cela n'ait été préalablement analysé et approuvé par le Service Juridique:

- n'appliquez pas de prix excessivement bas ou élevés;
- n'appliquez pas de prix excessivement bas: ne vendez pas à perte (moins qu'au prix coûtant);
- offrez les produits et/ou services aux partenaires commerciaux sans discrimination au niveau du prix ou d'autres conditions de vente;
- pas d'offre (directe ou indirecte) conjointe de produits ou services; pas d'obligation d'achat conjoint de produits ou services ni d'encouragement à l'achat conjoint, par exemple par des remises groupées.



7.5 VIS-À-VIS D'ENTREPRISES DANS UNE POSITION DE DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE À L'ÉGARD DE TELENET

Vis-à-vis d'entreprises dans une position de dépendance économique à l'égard de Telenet, et à moins que cela n'ait été préalablement analysé et approuvé par le Service Juridique:

- pas de refus de vente ou d'achat;
- n'imposez pas de prix d'achat ou de vente abusifs ou d'autres conditions commerciales non équitables;
- n'imposez pas de limitation de la production, des débouchés ou du développement technique au préjudice des consommateurs;
- n'appliquez pas de conditions inégales à des prestations équivalentes, en infligeant de ce fait aux entreprises un désavantage dans la concurrence;
- ne subordonnez pas la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires économiques, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.