

Van de Velde

Politique relative à l'interdiction des ententes sur les prix



Cette politique a été approuvée par le Conseil d'administration de Van de Velde SA le 27 août 2024.

À tous nos collaborateurs

Les ententes sur les prix font obstacle au libre jeu de la concurrence entre distributeurs et peuvent porter préjudice aux intérêts des consommateurs.



Le droit de la concurrence en Europe et en Amérique du Nord dispose que la fixation du prix d'un produit ou service en concertation avec une autre personne ou entreprise est illicite.

La présente politique a pour but explicite de sensibiliser tous les collaborateurs, représentants et agents commerciaux (« **Personnes concernées** ») aux règles régissant la fixation des prix.

Elle vise également à prévenir toute entente illicite sur les prix de la part des Personnes concernées ou de Van de Velde, qu'elle soit avérée ou qu'elle passe pour telle.

Dans le contexte de la présente politique (ci-après dénommée « **Politique** »), « **nous** », « **notre** » ou « **Van de Velde** » désignent Van de Velde NV, dont l'adresse est Lageweg 4, 9260 Schellebelle, Belgique, et toutes ses filiales directes ou indirectes.

La Management Team est responsable de l'application de la Politique. Celle-ci est discutée et évaluée annuellement par la Management Team. Le cas échéant, et après approbation du Conseil d'administration, elle est modifiée et améliorée.

Nous vous demandons de lire attentivement la Politique, de la comprendre et de la respecter.

Les informations énoncées dans la présente Politique déterminent notre position et nos directives à propos de sujets spécifiques, mais elles ne couvrent pas toutes les situations que vous pouvez rencontrer. En cas de questions ou de doutes quant à l'acceptabilité de vos actions dans le cadre de la Politique, n'hésitez pas à contacter notre responsable du département Legal en envoyant un message à legal@vandevelde.eu ou en [téléphonant au +32 9 365 25 10](tel:+3293652510).

Nous vous souhaitons tout le meilleur,

Karel Verlinde, CEO et Herman Van de Velde, président du Conseil d'administration



Qu'attendons-nous de vous ?

La Politique fournit les informations et directives nécessaires pour éviter les ententes illicites sur les prix ainsi que d'autres pratiques illicites.



Cette Politique s'applique à **tous les collaborateurs liés à Van de Velde**, quel que soit leur statut. Cela inclut, sans s'y limiter, les administrateurs, les membres de la Management Team, les employés (avec contrat à durée indéterminée, déterminée ou temporaire), les consultants, les stagiaires, les étudiants jobistes, le personnel détaché, les collaborateurs à temps partiel, les intérimaires, les bénévoles et les agents.

Pour certains de ces collaborateurs, il n'existe pas de relation d'autorité avec Van de Velde (par ex. les consultants et les agents). Il est convenu contractuellement qu'ils fournissent des services à Van de Velde en respectant le cadre législatif. Les références au « supérieur.e » dans la présente Politique sont le cas échéant remplacées par « client » ou « personne de contact ».

À ce propos, nous renvoyons au **Q&R relatif aux ententes sur les prix**, où des situations courantes sont discutées. Ce Q&R est disponible auprès de People ou sur la Conversation Room (Files – All – Legal Policies).

1. Respectez la Politique

Abstenez-vous de toute activité susceptible de mener à une violation ou à une suspicion de violation de la présente Politique.

Les conséquences de telles activités peuvent être graves :

- Tout collaborateur qui enfreint la présente Politique peut faire l'objet de mesures disciplinaires susceptibles d'aboutir à un licenciement pour faute grave.
- Une amende et/ou une peine de prison peuvent être imposées en cas d'infraction à la loi. Les personnes lésées peuvent également exiger un dédommagement.

2. Menez à bien la formation

Si vous recevez une invitation, menez à bien notre formation relative aux ententes sur les prix sur la plateforme de la Van de Velde Academy ou en classe.

3. Signalez les situations suspectes

La prévention, la détection et la dénonciation des ententes sur les prix et autres pratiques illégales relèvent de la responsabilité de tous les collaborateurs associés à Van de Velde.

Nous vous demandons de toujours signaler toute action suspecte. Ne vous laissez pas embrigader dans des situations où vous seriez amené à faire des choses dont vous savez ou soupçonnez qu'elles ne sont pas admises.

En cas de doute, vous pouvez consulter la Politique ou vous adresser en toute confiance à votre supérieur ou au membre de la Management Team qui vous représente.

Ententes horizontales

Les ententes qui restreignent la concurrence sont illicites. Cet énoncé englobe les accords entre concurrents sur les prix qu'ils factureront aux clients ou sur ceux qu'ils paieront aux fournisseurs.



1. Ententes sur les prix

Il est interdit aux concurrents de s'entendre sur :

- des prix, des remises, des marges bénéficiaires... ;
- des conditions de vente (telles que frais de livraison ou modalités de crédit).

2. Autres ententes

D'autres activités peuvent restreindre la concurrence comme le font les ententes sur les prix.

Il est interdit aux concurrents de :

- discuter sur ou échanger des informations sur des prix actuels et futurs. Cela peut donner à penser qu'il existe des ententes sur les prix. Dans l'éventualité où les prix augmenteraient en même temps, cela peut être perçu comme la conséquence d'une entente sur les prix ;
- convenir des zones géographiques où ils vendent ou ne vendent pas ;
- s'entendre pour se réserver tel ou tel client ou catégorie de clients. Ils ne peuvent pas non plus s'entendre sur qui réalisera une vente donnée ;
- s'accorder sur qui vendra tel type de produit ou service à un client tandis que l'autre vendra au même client un autre type de produit ou service ;
- se mettre d'accord pour ne pas vendre à un acheteur donné ou ne pas acheter à un fabricant, vendeur ou fournisseur donné.

L'existence d'une entente entre concurrents peut être déduite d'une ligne de conduite ou d'une succession de communications ou de rencontres entre concurrents, précédant une action ou inaction uniforme en matière de prix.

Ententes verticales

Des ententes entre Van de Velde et des détaillants partenaires ou des fournisseurs peuvent également restreindre la concurrence et être illicites. Sont concernés par exemple des accords sur des prix de vente avec des détaillants partenaires et des fournisseurs.



1. Ententes sur les prix avec des détaillants partenaires

Nous ne pouvons pas imposer des prix, qu'il s'agisse de prix minimums, maximums ou de prix de vente conseillés, à nos clients ni même leur demander de respecter des prix fixes.

En revanche, il est permis d'expliquer au client la manière dont est généré un profit et l'influence des prix, marges, taux de rotation, surplus et fidélité de la clientèle sur la contribution de notre marque à son bénéfice, mais le client doit demeurer libre de décider de la marge qu'il prend sur la vente de nos produits.

En conséquence, nous ne devons jamais faire pression sur nos clients ni même leur demander de respecter des prix déterminés.

2. Ententes sur les prix avec des fournisseurs

Nous ne pouvons convenir avec les fournisseurs du respect de certains prix, qu'il s'agisse de prix minimums ou de prix de vente conseillés, ou leur offrir une quelconque garantie à ce sujet.

À faire !

Quelques directives pratiques pour éviter les ententes illicites sur les prix ainsi que d'autres pratiques illicites.

1. Faire vérifier les contrats par le département Legal



Contactez toujours le département Legal (legal@vandevelde.eu) si vous souhaitez conclure un contrat avec un détaillant partenaire ou un fournisseur.

3. Protestez et cessez la conversation téléphonique



L'approche la plus sûre consiste à prendre ses distances par rapport à tout ce qui peut être vu comme une violation des règles. Si cela se produit pendant une conversation téléphonique, protestez et mettez un terme à la communication. Informez le département Legal (legal@vandevelde.eu) de la situation.

2. Protestez et quittez la réunion



Si, pendant une réunion, des discussions ont lieu qui peuvent être vues comme une violation des règles, protestez, quittez la réunion et exigez que ce départ soit mentionné dans le compte-rendu de la réunion. Informez le département Legal (legal@vandevelde.eu) de la situation.

4. Transférez le courrier électronique à Legal



Que faire si vous recevez un courrier électronique vous suggérant d'enfreindre les règles ci-dessus ?

Transférez ce courrier électronique au département Legal (legal@vandevelde.eu) de Van de Velde pour que nous puissions vous fournir une réponse appropriée.

Signaler une situation suspecte

Si vous êtes préoccupé.e par un problème ou si vous soupçonnez de la subornation ou d'autres formes de corruption, signalez-le le plus rapidement possible.



1. Signalement auprès de votre supérieur ou du.de la membre de la Management Team qui vous représente

Il est important que vous informiez dès que possible votre supérieur.e ou le.la membre de la Management Team qui vous représente si vous vous trouvez dans une situation où des activités illicites (telles que des ententes illicites sur les prix ou l'échange illicite d'informations sur les prix) sont discutées.

Si vous signalez une éventuelle violation de la Politique à votre supérieur.e ou au.à la membre de la Management Team qui vous représente, il.elle est tenu.e de communiquer l'information au CEO. Le.la CEO jugera alors de la nécessité d'une enquête. Toute enquête éventuelle est menée de manière objective et confidentielle dans les plus brefs délais après le signalement. Si aucune enquête n'a lieu, la personne qui a communiqué la suspicion de violation en sera informée et recevra, si possible, des conseils complémentaires.

2. Des questions ?

Si vous avez des incertitudes concernant le fait qu'une action donnée constitue une entente illicite sur les prix ou une autre pratique illicite, ou si vous avez d'autres questions, vous pouvez contacter notre responsable du département Legal à l'adresse legal@vandavelde.eu ou au +32 9 365 25 10.

3. Signalement au moyen du canal Lanceurs d'alerte



Si vous soupçonnez l'existence ou le risque d'apparition d'un conflit par rapport à la présente Politique, vous pouvez le signaler en suivant la procédure décrite dans le diagramme « Signalement interne » de la **Politique relative aux lanceurs d'alerte** de Van de Velde.

Conformément à la Politique relative aux lanceurs d'alerte de Van de Velde, le signalement est traité de manière confidentielle et le lanceur d'alerte bénéficie d'une protection contre d'éventuelles représailles. De plus, le signalement peut être effectué de façon anonyme. En cas de question, veuillez écrire à whistleblowing@vandavelde.eu.

La Politique relative aux lanceurs d'alerte est disponible auprès de People, sur la Conversation Room (Files – All – Legal Policies) et sur www.vandavelde.eu (Van de Velde – Lancer une alerte interne).

Protection contre les représailles

Van de Velde veut encourager l'ouverture et soutiendra quiconque signalera de bonne foi un problème, même s'il s'avère ultérieurement qu'il n'y a pas de problème.



Les personnes poussées par d'autres à participer à des pratiques illicites ou qui signalent un problème ou un acte délictueux dans le chef de tiers s'inquiètent parfois des retombées négatives qu'elles pourraient subir. Il peut s'agir d'un licenciement, de mesures disciplinaires, de menaces ou tout autre traitement préjudiciable.

Si vous pensez être la victime d'un traitement négatif, vous pouvez le signaler en suivant la procédure décrite dans le diagramme « Signalement interne » de la **Politique relative aux lanceurs d'alerte** de Van de Velde. Vous pouvez invoquer les mesures de protection prévues dans cette Politique.

Van de Velde **interdit formellement toute forme de représailles** dans le cadre de la Politique.

Van de Velde met tout en œuvre pour que vous n'ayez à craindre aucune retombée négative si vous :

- refusez de participer à des pratiques illicites ;
- signalez de bonne foi l'existence (ou la suspicion) d'une entente illicite sur les prix ou d'une autre pratique illicite effective, potentielle ou susceptible de se produire à l'avenir.

Exemples de situations

Pour suivre, une liste de situations que vous pouvez rencontrer dans le cadre de vos activités pour Van de Velde.



- un détaillant partenaire se plaint du fait que Van de Velde livre à un autre détaillant partenaire dans la même région que lui ;

⇒ *Van de Velde est libre de décider des détaillants partenaires qu'elle accepte, selon sa gestion du territoire.*

- vous apprenez que deux détaillants partenaires d'une ville se sont entendus sur la répartition des marques Van de Velde ;

⇒ *Van de Velde n'est pas tenue par cette entente. Elle est illégale.*

- certaines fonctionnalités et infos manquent sur le site web d'un détaillant partenaire ;

⇒ *Van de Velde peut imposer des critères de qualité au site web d'un détaillant partenaire. Ces critères ne peuvent pas avoir pour objectif la limitation de la vente en ligne.*

- un détaillant partenaire a fermé sa boutique physique et ne vend plus qu'en ligne ;

⇒ *Van de Velde peut demander qu'un détaillant partenaire dispose au moins d'une boutique physique et mettre un terme à la collaboration si ce n'est pas le cas.*

- un franchisé demande de télécharger les prix de vente recommandés de Van de Velde dans sa caisse ;

⇒ *Van de Velde peut le faire à la demande du franchisé. Les franchisés doivent toujours avoir la possibilité de définir leurs propres prix.*

- un détaillant partenaire demande quelles promotions on lancera sur nos sites web ;

⇒ *En tant que fournisseur, Van de Velde peut conseiller tous les détaillants partenaires sur la gestion des promotions (périodes, pourcentages...). Van de Velde ne peut pas communiquer d'informations sur les promotions prévues sur ses propres sites web.*

- le personnel d'une boutique VDV se plaint du fait qu'un détaillant partenaire des environs vend nos produits à des prix inférieurs aux siens ;

⇒ *Van de Velde ne peut pas intervenir dans les prix que fixent les détaillants partenaires. Van de Velde ne peut que demander pourquoi certains prix sont appliqués.*

- un détaillant partenaire demande d'étiqueter nos produits avec prix de vente recommandés ;

⇒ *C'est permis, pour autant que le détaillant partenaire puisse toujours enlever ces étiquettes ou en coller une autre au-dessus.*

- un détaillant partenaire change soudainement de politique de prix et se met à vendre nos produits à un prix inférieur au prix de vente recommandé ;

⇒ *Van de Velde ne peut pas mettre un terme à la collaboration avec un détaillant partenaire en raison de sa politique de prix.*

- un collègue qui fait des achats pour nos propres magasins transmet des tarifs de marques de lingerie concurrentes à un collègue du département commercial ;

⇒ *L'échange d'informations sur les prix entre Retail et notre département commercial est possible, mais ces informations ne peuvent pas être communiquées à des franchisés ou d'autres parties.*