

## KODEKS POSTĘPOWANIA KONKURENCYJNEGO

*„Programy zgodności (compliance) są narzędziami, pozwalającymi przedsiębiorcom zwiększyć szansę uniknięcia naruszeń odpowiednich przepisów prawa, w szczególności prawa konkurencji. Opierają się nie tylko na środkach zmierzających do tworzenia kultury zorientowanej na przestrzeganie zasad (szkolenia, uwrażliwienie pracowników) ale także na systemie alarmów, doradztwa, audytów i odpowiedzialności, niezbędnych dla wywołania właściwych reakcji w ramach firmy (prewencja, wykrywanie i reagowanie w przypadkach możliwych naruszeń)”*

*Francuski Urząd do spraw konkurencji (Autorité de la concurrence) - Dokument ramowy z dnia 10 lutego 2012 r. dotyczący programów zgodności z zasadami konkurencji.*

### **PREAMBUŁA**

Grupa LACROIX, w tym wszystkie jej francuskie i zagraniczne spółki zależne, zobowiązuje się do propagowania Praw Człowieka, w szczególności odnosząc się do Powszechnej Deklaracji Praw Człowieka i Konwencji Narodów Zjednoczonych przeciwko korupcji.

Grupa LACROIX zwraca szczególną uwagę na przestrzeganie wszystkich przepisów prawa dotyczących ochrony, we wszystkich krajach, w których Grupa LACROIX prowadzi działalność: godności, bezpieczeństwa, zdrowia pracujących w nich kobiet i mężczyzn, jakości środowiska naturalnego, ale również walki z wszelkimi formami zachowań antykonkurencyjnych, które szkodzą działalności naszej spółki, a także całości społeczności biznesowej.

Niniejszy kodeks określa zasady, a także sposób ich wcielania w życie oraz surowo zakazuje wszelkich antykonkurencyjnych zachowań. Pragniemy, aby wszyscy dbali o przestrzeganie tej polityki.

## SPIS TREŚCI

Preambuła .....	1
Spis treści.....	2
Zobowiązanie Grupy LACROIX.....	4
Zasady konkurencji .....	4
Porozumienia .....	4
<i>Porozumienia z postanowieniami o wyłączności, zrównaniu cen, współpracy...</i> ..	5
<i>Niedozwolone porozumienie w ramach przetargu: uzgodnione oferty</i> .....	6
<i>Udział – członkostwo w związkach branżowych</i> .....	7
<i>Bojkot konkurencyjny</i> .....	8
Nadużycie pozycji dominującej.....	8
Koncentracje .....	9
Pomoc publiczna.....	10
Praktyki ograniczające konkurencję .....	10
<i>Ceny sztywne</i> .....	10
<i>Dumping cenowy</i> .....	10
Nieuczciwa konkurencja .....	11
<i>Zniestawienie</i> .....	11
<i>Wprowadzenie w błąd - Pasożytnictwo</i> .....	11
Dostępne Narzędzia .....	12
Szkolenia .....	12
Wsparcie - Sygnalizowanie niewłaściwych praktyk - Ochrona przed działaniami odwetowymi .....	12
<i>Poinformuj swojego przełożonego:</i> .....	13
<i>Jeżeli wahasz się, czy porozmawiać o problemie z Twoim przełożonym:</i> .....	13
System zgłoszeń nieprawidłowości / Ochrona danych osobowych .....	14
Naruszenia niniejszego Kodeksu.....	14
Wdrożenie: odpowiedzialność i nadzór.....	15
Przydatne adresy i linki .....	16



## ZOBOWIĄZANIE GRUPY LACROIX

Celem niniejszego Kodeksu jest poinformowanie i wyjaśnienie wszystkim pracownikom zasad będących fundamentem dla wcielenia w życie uczciwej konkurencji, zarówno w celu przestrzegania przepisów prawa i zasad postępowania wewnątrz firmy, jak i dla umożliwienia wykrywania ewentualnych zagrożeń dla konkurencji, których ofiarą, bezpośrednio lub pośrednio mogłyby być Grupa LACROIX.

## ZASADY KONKURENCJI

### POROZUMIENIA

Wszelkie porozumienia między przedsiębiorcami, niezależnie od poziomu łańcucha produkcyjnego, na którym przedsiębiorcy ci działają oraz niezależnie od tego czy porozumienie zawarto w formie pisemnej, czy nie, a które mają na celu zakłócenie swobodnej konkurencji lub wywołują taki rzeczywisty lub potencjalny efekt, mogą być zakwalifikowane jako porozumienia naruszające konkurencję.

Porozumienie niekonkurencyjne dotyczy zatem dwóch lub więcej przedsiębiorstw, którzy wchodzi w zmwę lub wymieniają informacje w celu:

- ograniczenia dostępu do rynku lub konkurencji
- utrudnienia ustalania cen przez wolny rynek
- ograniczania lub kontrolowania produkcji, rynków zbytu, inwestycji lub postępu technicznego,
- podziału rynków lub źródeł zaopatrzenia

#### Przykłady:

- porozumienie konkurentów co do cen odsprzedaży do konsumentów
- porozumienie mające na celu podział rynków lub klientów między różne przedsiębiorstwa
- porozumienie mające na celu ograniczenie produkcji w celu sztucznego podniesienia cen...



Podobnie jest z wymianą informacji poufnych lub strategicznych (koszty produkcji, dane sprzedażowe, plany marketingowe, itp.) pomiędzy konkurentami lub przedsiębiorcami na różnych szczeblach obrotu, jeżeli prowadzi ona do ograniczenia strategicznej niepewności na rynku.

**Sankcje:**

W przypadku rzeczywistego porozumienia naruszającego konkurencję, sankcjami są w szczególności: nieważność umowy lub praktyki, sankcje pieniężne sięgające 10% obrotu światowego Grupy, kara pozbawienia wolności, środki przymusowe.

*POROZUMIENIA Z POSTANOWIENIAMI O WYŁĄCZNOŚCI, ZRÓWNANIU CEN, WSPÓŁPRACY...*

Niektóre porozumienia między konkurentami lub między producentem i podmiotami operującymi na niższym szczeblu obrotu (hurtownicy, sprzedawcy detaliczni, itd.) mogą być uznane za zakazane porozumienia „horyzontalne” lub „wertykalne”.

**W żadnym wypadku nie możemy żądać od naszych dostawców lub partnerów osiągnięcia korzyści nieuzasadnionych swobodną konkurencją na rynku**, które miałyby za cel lub skutek wyeliminowanie potencjalnych konkurentów.

**Podobnie konieczne jest wdrożenie cenników dostępnych dla każdego producenta, konkurenta lub dystrybutora, zgodnie z obowiązującymi przepisami.** Cenniki mogą się oczywiście różnić, w szczególności w zależności od obrotów, wypłacalności przedsiębiorcy, kosztów badań i rozwoju, promocji, terminów płatności, mając na uwadze, że kryteria określone przez Grupę LACROIX muszą być stosowane jednakowo, niezależnie od tego, kto jest podmiotem występującym o udostępnienie cennika.

**Szczególną uwagę należy zwracać na umowy o współpracy, zawierane z jednym lub więcej dostawcami lub klientami, oraz na umowy zawierające klauzulę wyłączności lub klauzulę angielską (pozwalającą uzyskać najniższą cenę oferowaną przez konkurenta).** Projekty takich porozumień należy obowiązkowo uprzednio zgłaszać do weryfikacji do Działu Prawnego a także do Działu Finansowego, w celu potwierdzenia, że dane porozumienie nie stanowi naruszenia prawa konkurencji.

Za nielegalną, stanowiącą niedozwolone porozumienie, mogłaby zostać uznana umowa o wyłączności z przedsiębiorcą, dysponującym bardzo znaczącym udziałem w swojej branży.

**Przykład:**

Jeżeli producent narzuca swoim sprzedawcom detalicznym stosowanie określonych cen odsprzedaży detalicznej lub zgadza się przyjąć ich do swojej sieci sprzedaży, zakazując im sprzedaży przez Internet.

## NIEDOZWOLONE POROZUMIENIE W RAMACH PRZETARGU: UZGODNIONE OFERTY

W przypadku procedur przetargowych - tak publicznych, jak prywatnych, potencjalnym konkurentom zakazuje się wymieniać informacje w trakcie procedury przetargowej lub w jakikolwiek sposób uzgadniać ich oferty.

### **Przykłady:**

Oferta z rażąco wysoką ceną przegrywa (oferta „kryjąca”), brak odpowiedzi na niektóre zaproszenia do udziału w przetargu

W przypadku ofert w konsorcjum lub z wykorzystaniem podwykonawców, przedsiębiorstwa muszą upewnić się, że:

### **1 – zawiązanie konsorcjum lub skorzystanie z podwykonawców nie stanowi naruszenia wolnej konkurencji.**

Mając powyższe na uwadze, spółki zobowiązane są być w stanie uzasadnić techniczną, finansową lub ekonomiczną konieczność zbiorowej reakcji. W przypadku outsourcingu zleceniobiorca musi wymienić usługi, które mają być zleczone z zewnątrz oraz uzasadnić potrzebę częściowego podwykonawstwa.

W rezultacie, nie należy nawiązywać kontaktów z konkurentami, chyba że zostanie formalnie udowodnione, iż współpraca kilku podmiotów gospodarczych jest niezbędna, aby móc odpowiedzieć na konkretną usługę lub ogólny przetarg.

### **2 - legalność konsorcjum lub stosunku współpracy wymaga uważnej analizy prawnej i ekonomicznej**

Należy upewnić się, że projekt nie będzie stanowił naruszenia zasad wolnej konkurencji z punktu widzenia pozycji stron, ich udziałów w rynku czy klauzul umownych. Taką analizę powinny uprzednio przeprowadzić Dział Prawny i Dział Finansowy.

### **3 - wymiana informacji dla celów wspólnej oferty w przetargu powinna być precyzyjnie określona.**

Należy ograniczyć się do opisanie wcześniej wybranym partnerom usługi, którą zamierzamy im powierzyć na bazie specyfikacji istotnych warunków zamówienia. Wymiana informacji musi być w pierwszej kolejności ograniczona do zainteresowania wspólną ofertą bądź jego brakiem, w celu uniknięcia wszelkiej wymiany informacji co do cen zanim nie zostanie podjęta decyzja o wspólnym składaniu ofert. Jeżeli usługodawca sygnalizuje brak zainteresowania i o ile nie zostały wymienione żadne informacje co do warunków finansowych i warunków realizacji zamówienia, można swobodnie przystąpić do konsultacji z innym partnerem.

**4 - w przypadku, gdy oferta zbiorcza okaże się trafna oraz do chwili złożenia oferty, lub w inny sposób przerwania dyskusji, spółka zobowiązana jest:**

- ograniczyć wymianę informacji do takich, które są absolutnie niezbędne dla celów takiej współpracy, w szczególności w odniesieniu do zdolności wykonawczych oraz dostępności w zakresie materiałów, w aspekcie technicznym i ludzkim oraz w kwestiach finansowych i handlowych;

- jakkolwiek wymiana informacji wykraczająca poza wstępne kontakty, o których mowa powyżej wymaga, aby potencjalni partnerzy przedstawili ofertę zbiorową (jako konsorcjum lub w stosunku podwykonawstwa), albo też powstrzymali się w ogóle od składania ofert w danym przetargu, z wyjątkiem sytuacji, w której można udowodnić, że taka wymiana informacji nie mogła wpłynąć na niezależny charakter indywidualnie złożonych ofert;

Jeżeli negocjacje zakończą się niepowodzeniem, przedsiębiorcy mogą indywidualnie złożyć oferty w przetargu, jeżeli istnieją pisemne ślady potwierdzające przyczyny niepowodzenia, a także opisujące charakter informacji wymienianych z potencjalnymi partnerami. Wszystkie etapy negocjacji muszą być opisane w dokumentacji, w tym wszystkie wymienione informacje, zwłaszcza w zakresie zdolności wykonania zamówienia i dostępności partnerów - materiałowej, technicznej, ludzkiej jak również aspektów finansowych i handlowych.

Preferowana jest pisemna wymiana informacji, zaś informacje wymieniane ustnie muszą być potwierdzone pisemnie ze wskazaniem daty, nazwy przedsiębiorcy i precyzyjnym opisem charakteru wymienianych informacji.

**UDZIAŁ – CZŁONKOSTWO W ZWIĄZKACH BRANŻOWYCH**

**Każdy udział bądź członkostwo w związkach branżowych, federacjach krajowych lub regionalnych lub stowarzyszeniach zawodowych musi najpierw zostać przedłożony do zatwierdzenia przez Dyрекcję Generalną i Dział Prawny.**

W przypadku zaaprobowanego uczestnictwa, pracownicy Grupy LACROIX są w pełni poinformowani, że udział w tych organizacjach nie może mieć na celu lub skutkować wymianą poufnych lub wewnętrznych informacji pomiędzy poszczególnymi członkami, dyskusjami lub wymianą informacji o rynkach lub aktualnych postępowaniach przetargowych.

**Z uwagi na powyższe, każde uczestnictwo podlega ściśle następującym zasadom:**

- zakazuje się uczestnictwa w jakichkolwiek spotkaniach między konkurentami, z wyjątkiem spotkań członków związku zawodowego, federacji lub organizacji zawodowej
- dozwolone spotkania muszą mieć precyzyjny i szczegółowy porządek obrad, uprzednio zakomunikowany w formie pisemnej

- uczestnicy takich spotkań są zobowiązani powstrzymać się od komunikowania wszelkich informacji dotyczących produktów, aktualnych zamówień, stosowanych cen, kosztów produkcji czy wszelkich innych informacji wrażliwych lub strategicznych, które mogłyby wpłynąć na swobodną konkurencję rynkową lub ją ograniczyć.

- uczestnicy muszą opuścić spotkanie, rejestrując swoje odejście w przypadku, gdy między uczestnikami ma miejsce wymiana informacji wskazanych powyżej.

#### BOJKOT KONKURENCYJNY

**Bojkot konkurencyjny jest wspólnym działaniem, zmierzającym do odmowy sprzedaży lub zakupu, lub do wywarcia presji w tym kierunku na innym przedsiębiorcy (kliencie lub dostawcy).**

Działanie to może w rzeczywistości polegać na zbiorowej odmowie udziału w zaproszeniu do składania ofert. Bojkot konkurencyjny jest równoznaczny z zamierzonym działaniem mającym na celu usunięcie operatora z rynku.

W związku z powyższym, nieważne jest, czy bojkot konkurencyjny jest organizowany w celu wywarcia presji na przedsiębiorcy, aby zakończył on nielegalną praktykę. W przypadku takiej praktyki przedsiębiorcy mogą zwrócić się do stosownych organów, zamiast organizować własne sankcje ekonomiczne w postaci udziału w bojkocie.

Każdy podmiot w Grupie ma swobodę dobierania sobie partnerów biznesowych wedle własnego wyboru i zaprzestania relacji handlowych z dostawcą lub klientem, w szczególności z uwagi na ewentualne uchybienia różnym przepisom prawa przez danego przedsiębiorcę. Jednakże surowo zakazane jest uczestnictwo - wyraźne lub milczące - w bojkocie konkurencyjnym.

Wszelkie przypadki naruszenia przez dostawców lub klientów zobowiązań umownych i/lub przepisów w stosownych przypadkach podlegają czynnościom prawnym..

#### NADUŻYCIE POZYCJI DOMINUJĄCEJ

Przedsiębiorcy posiadający istotną pozycję na rynku, na którym działają mogą znaleźć się w sytuacji pozycji dominującej. Tacy przedsiębiorcy obarczeni są szczególną odpowiedzialnością w stosunku do innych: nie mogą angażować się w działania określane jako nadużycie tej pozycji.

**Pozycja dominująca nie jest sama w sobie zabroniona. Niedozwolone jest jedynie jej nadużycie,** ponieważ posiadanie pozycji dominującej nakłada na przedsiębiorcę



szczególną odpowiedzialność dotyczącą funkcjonowania konkurencji na rynku, na którym przedsiębiorca ten posiada pozycję dominującą.

W konsekwencji, niektóre praktyki, dozwolone w przypadku przedsiębiorców niebędących w sytuacji pozycji dominującej, będą surowo zabronione w przypadku przedsiębiorców dominujących na rynku.

### **Przykłady:**

- sztucznie zawyżone ceny, które mogłyby stanowić nadużycie wobec pozbawionych możliwości wyboru klientów,
- sztucznie zaniżone ceny w celu wyeliminowania konkurentów z rynku,
- narzucenie partnerom handlowym niesłusznym warunków sprzedaży
- usługi powiązane lub sprzedaż powiązana
- wyłączność narzucona dostawcom lub klientom.

### **Sankcje:**

W przypadku nadużycia pozycji dominującej, sankcjami są w szczególności nieważność umowy lub praktyki, sankcje pieniężne sięgające 10% obrotu światowego **Grupy**, kara pozbawienia wolności, inne środki przymusowe.

## **KONCENTRACJE**

**Przepisy dotyczące kontroli koncentracji mają na celu zachowanie równowagi konkurencyjnej na rynkach, zapobiegając koncentrowaniu siły ekonomicznej, która mogłaby prowadzić do tworzenia lub umocnienia pozycji dominującej, mogącej zagrozić swobodnej konkurencji rynkowej.** Z uwagi na powyższe, fuzje, przejęcia kontroli (nabycie spółki/przedsiębiorstwa) lub zakładanie spółek typu „joint venture” podlegają szczególnemu nadzorowi w celu uniknięcia tworzenia lub wzmocnienia pozycji dominującej lub siły nabywczej.

Koncentracje podlegają obowiązkowi uprzedniego zgłoszenia, jeżeli wartość projektu przekracza pewien próg.

W efekcie czego, **w przypadku jakiegokolwiek projektu dotyczącego zewnętrznego wzrostu, absorpcji połączenia, wykupu bądź ustanowienia spółki typu joint venture, niezbędne jest uprzednie przekazanie go działom prawnym i finansowym** celem ustalenia, czy dany projekt jest objęty obowiązkiem wcześniejszego zawiadomienia władz finansowych.

### **Sankcje:**

W przypadku braku zgłoszenia transakcji o zasięgu krajowym może zostać nałożona kara w wysokości 5% obrotu netto zrealizowanego na terytorium Francji. W przypadku transakcji o wymiarze wspólnotowym (UE) kara wynosi 10% obrotu światowego netto Grupy, do której należy podmiot przejmujący.

## POMOC PUBLICZNA

Unia Europejska uregulowała kwestię „dotacji państwowych”, czyli pomocy przyznawanej przez podmioty rządowe, władze lokalne lub inne podmioty publiczne, które mogą stanowić przeszkodę w otwieraniu rynków krajowych w Unii Europejskiej.

**Zakazana jest zatem wszelka pomoc przyznawana przez Państwo lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów.**

Dotacje te mogą mieć formę subwencji, ulg podatkowych lub zwolnień podatkowych, dotacji na spłatę odsetek, gwarancji kredytowych na korzystnych warunkach itp.

**Z uwagi na powyższe, każdy program pomocy publicznej musi zostać uprzednio zgłoszony Komisji Europejskiej przez Państwo Członkowskie UE.** Beneficjent pomocy publicznej obowiązany jest ją zwrócić, jeżeli nie została uprzednio zgłoszona.

## PRAKTYKI OGRANICZAJĄCE KONKURENCJĘ

### CENY SZTYWNE

Żadna spółka z Grupy nie może narzucać, bezpośrednio lub pośrednio i w sposób celowy, partnerowi handlowemu, minimalnej ceny odsprzedaży produktu lub świadczenia usługi ani realizowania marży handlowej poniżej ustalonego poziomu minimalnego lub wyrażonego w formie pewnej wartości.

### Sankcje za działania w skali krajowej:

- 15.000 EUR w przypadku osób fizycznych (prawnego przedstawiciela lub pełnomocnika)
- 75.000 EUR w przypadku osób prawnych

### DUMPING CENOWY

Żadna ze spółek Grupy nie może odsprzedawać ani ogłaszać odsprzedaży produktu „w stanie, w jakim jest” (to znaczy bez przekształcenia) za cenę niższą od rzeczywistej ceny zakupu. Zakaz ten dotyczy również relacji międzygrupowych (odsprzedaż produktu przez spółkę matkę spółce zależnej lub przez spółkę zależną spółce siostrzanej). Zakaz dotyczy każdego odsprzedawanego produktu, rozpatruje się to niezależnie.

**Sankcje:**

- 75.000 EUR w przypadku osób fizycznych (prawnego przedstawiciela lub pełnomocnika)
- 375.000 EUR w przypadku osób prawnych
- zaprzestanie praktyk

**NIEUCZCIWA KONKURENCJA**

ZNIESŁAWIENIE

Polega na prezentowaniu własnego produktu, jednocześnie oczerniając produkt konkurencyjny. Rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji polega na fałszywych lub przesadzonych zarzutach w celu szkodenia wizerunkowi i reputacji konkurenta. Rozpowszechnianie dyskredytujących informacji o konkurencie stanowi akt nieuczciwej konkurencji. Rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji może na przykład przyjmować postać kampanii medialnych lub listów adresowanych do klientów lub kluczowych partnerów.

**Sankcja:**

- Odszkodowanie
- Zakazanie praktyk

WPROWADZENIE W BŁĄD - PASOŻYTNICTWO

Wprowadzanie w błąd w odniesieniu do produktów własnych i produktów konkurencji stanowi nieuczciwą praktykę, która może podlegać sankcjom. Imitowanie, które ma na celu wprowadzenie w błąd odbiorców i konsumentów, w celu wykorzystania renomy konkurenta i próby odebrania mu klientów. **Wprowadzenie w błąd może dotyczyć prostego podobieństwa, które wprowadza realne ryzyko błędu u średnio uważnego klienta.**

**Pasożytnictwo polega na oszukańczym przywłaszczeniu renomy innego przedsiębiorcy, w celu niesłusznego czerpania zysków z jego know-how i reputacji, bez wydawania środków. Pasożytnictwo może polegać na wykorzystywaniu nazw handlowych lub renomowanych znaków towarowych dla oznaczania innych produktów.**

**Sankcja:**

Odszkodowanie

Zakazanie praktyk

**DOSTĘPNE NARZĘDZIA****SZKOLENIA**

Oczekuje się od pracowników, że zapoznają się z niniejszym Kodeksem i będą uczestniczyć w szkoleniach antykorupcyjnych, które będą regularnie organizowane. Zagraniczne spółki zależne, w zależności od ich specyficznych potrzeb, mogą zobowiązać pracowników do dodatkowych szkoleń.

Nowi pracownicy od samego początku zatrudnienia muszą być uczulani na zagadnienia dotyczące walki z korupcją. Niniejszy Kodeks zostanie im dostarczony na samym początku współpracy. W broszurze powitalnej dla nowych pracowników zostanie dodany specjalny zapis.

O udział w szkoleniu mogą zostać poproszone także niektóre osoby trzecie, wykonujące swoją działalność w szczególnie „wrażliwych” obszarach.

**WSPARCIE - SYGNALIZOWANIE NIEWŁAŚCIWYCH  
PRAKTYK - OCHRONA PRZED DZIAŁANAMI ODWETOWYMI**

Wspierając kulturę otwartą na krytykę, Grupa LACROIX zamierza przede wszystkim zapobiegać nieuczciwym zachowaniom. Pracownik, który w dobrej wierze zgłasza potencjalne naruszenie Kodeksu swojemu przełożonemu, działowi prawnemu lub działowi HR, nie tylko nie będzie podlegał sankcjom za swoje działanie, ale będzie chroniony przed wszelkimi formami działań odwetowych.

Jeżeli zostałeś postawiony przed wyborem na gruncie etycznym lub dylematem związanym z prowadzonymi sprawami biznesowymi, porozmawiaj o tym. Twój przełożony bądź też dyrektor prawny, personalny czy finansowy są właściwymi osobami, z którymi możesz podzielić się swoimi wątpliwościami.



Menadżerowie Grupy LACROIX muszą dbać o to, aby zgłaszający się do nich współpracownicy otrzymali pomoc i doradztwo, którego potrzebują, aby przestrzegać Kodeks Grupy LACROIX.

*POINFORMUJ SWOJEGO PRZEŁOŻONEGO:*

- 1- Jeżeli w dobrej wierze uważasz, że zostało popełnione, jest popełniane lub prawdopodobnie zostanie popełnione naruszenie Kodeksu Grupy:
- 2- Jeżeli odkryjesz, że ktoś jest ofiarą odwetu za wypowiedanie się w dobrej wierze w kwestii zgodności z niniejszym Kodeksem.

*JEŻELI WAHASZ SIĘ, CZY POROZMAWIĄĆ O PROBLEMIE Z TWOIM PRZEŁOŻONYM:*

Możesz skorzystać ze specjalnego adresu e-mailowego: [compliance@lacroix-group.com](mailto:compliance@lacroix-group.com)

Informacje przesyłane w ramach systemu zgłoszeń nieprawidłowości etycznych muszą być formułowane w sposób obiektywny i wystarczająco precyzyjne, aby pozwolić na weryfikację domniemych faktów.

Konsultant ds. etyki zastrzega sobie prawo do nieprzeprowadzania działań w odniesieniu do informacji dotyczących zarzutów wniesionych w złej wierze i/lub zarzutów bez wystarczających szczegółowych informacji. Zasadniczo, osoba formułująca ostrzeżenie (sygnalista) powinna ujawnić swoją tożsamość. Jej dane osobowe będą traktowane w sposób poufny, zaś jej anonimowość będzie respektowana.

Jeżeli autor zgłoszenia pragnie jednak pozostać anonimowy, powinien wskazać to w swoim zgłoszeniu.

W takim przypadku osoba odpowiedzialna za zgodność z etyką, po zbadaniu powagi przytoczonych faktów i dokładności informacji, zadecyduje o dalszym postępowaniu ze zgłoszeniem

## SYSTEM ZGŁOSZEŃ NIEPRAWIDŁOWOŚCI / OCHRONA DANYCH OSOBOWYCH

System zgłoszeń nieprawidłowości etycznych jest konfigurowany przez Grupę LACROIX występującą w roli kontrolera danych. Zgodnie z odpowiednimi przepisami o ochronie danych osobowych w większości krajów, w których obecna jest Grupa a w szczególności w Unii Europejskiej, każda osoba zidentyfikowana w ramach systemu zgłoszeń nieprawidłowości etycznych - niezależnie czy jest autorem zgłoszenia, czy osobą, której ono dotyczy - może skontaktować się z Dyrektorem Prawnym Grupy w celu wykonania prawa dostępu do dotyczących jej danych, lub skierować wniosek wraz z kopią dokumentu potwierdzającego tożsamość za pośrednictwem poczty elektronicznej na następujący adres e-mail: [compliance@lacroix-group.com](mailto:compliance@lacroix-group.com)

Może także w opisany wyżej sposób zażądać poprawienia lub usunięcia danych, jeżeli są one nieprawidłowe, niekompletne, dwuznaczne lub przeterminowane.

System zgłoszeń nieprawidłowości był przedmiotem:

- zgłoszenia do francuskiego urzędu do spraw ochrony danych osobowych - CNIL (Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés) - zgoda jednostkowa nr AU-004
- konsultacji każdej rady pracowniczej każdej branży z tytułu przepisów pozwalających na kontrolę działalności pracowników ([art. L. 2323-32](#) francuskiego kodeksu pracy);
- uprzedniej, indywidualnej informacji dla pracowników z tytułu [artykułu L. 1222-4 francuskiego kodeksu pracy](#) i w zastosowaniu ustawy o „Informatyce i swobodach”.

## NARUSZENIA NINIEJSZEGO KODEKSU

**Nie będą tolerowane żadne naruszenia niniejszego Kodeksu.**

Każdy oskarżony współpracownik korzysta z domniemania działania zgodnie z kodeksem postępowania Grupy, o ile dowody zgromadzone w ramach postępowania wyjaśniającego nie doprowadzą do rozsądnego wniosku, iż miało miejsce naruszenie jego postanowień.



W przypadku naruszeń Kodeksu Grupa LACROIX zobowiązuje się postępować w następujący sposób:

- poważnie traktować wszystkie zgłoszenia naruszeń;
- w sprawny i szybki sposób przeprowadzić postępowanie wyjaśniające;
- obiektywnie i bezstronnie oceniać fakty;
- podjąć środki korygujące i nałożyć adekwatne sankcje dyscyplinarne, jeżeli zgłoszenie naruszenia okaże się zasadne.

Menadżerowie są zobowiązani ustalić, przy wsparciu działu HR, środki korygujące i adekwatne sankcje. Wszelkie naruszenia mogą pociągnąć za sobą sankcje aż do zwolnienia włącznie.

## **WDROŻENIE: ODPOWIEDZIALNOŚĆ I NADZÓR**

Niniejszy Kodeks będzie podlegał okresowym rewizjom i aktualizacji w celu uwzględnienia stosownych zmian i dostosowań.

Dyrekcja może przeprowadzać okresowe audyty w celu sprawdzenia przestrzegania zgodności praktyk w całej Grupie LACROIX.

Obowiązkiem każdego dyrektora każdej jednostki Grupy LACROIX jest stosowanie tych zasad w ramach obowiązków związanych z jego stanowiskiem, dawanie przykładu oraz dostarczanie niezbędnych rekomendacji pracownikom im podległym.

Menadżerowie są zobowiązani niezwłocznie zgłaszać przypadki naruszenia Kodeksu. Takie postępowanie pozwoli Dyrekcji Generalnej dowiadywać się, śledzić i kontrolować domniemane naruszenia, od momentu ich zgłoszenia do rozwiązania problemu.

Organy zarządzające Grupy będą corocznie przekazywać informacje na temat działań następczych związanych z wdrażaniem i wynikami zgłaszanych kwestii.

Jednostkowe zezwolenie AU-004 CNIL, dotyczące specjalistycznych systemów ostrzegania umożliwiających pracownikom zgłaszanie problemów związanych z obszarami finansów, księgowości, bankowości oraz zwalczania korupcji, praktyk antykonkurencyjnych, dyskryminacji i nękania w miejscu pracy, zdrowia i



bezpieczeństwa pracy, jak również ochrony środowiska, w pełni stosuje się do niniejszego Kodeksu oraz inicjatyw, które z niego wynikają.

## **PRZYDATNE ADRESY I LINKI**

Kodeks Antykorupcyjny Grupy LACROIX jest dostępny w Intranecie Grupy, a także na jej stronie internetowej. Możliwe jest zażądanie papierowej wersji Kodeksu Zasad Konkurencji - należy zwrócić się do Dyrekcji Prawnej Grupy lub na adres [compliance@lacroix-group.com](mailto:compliance@lacroix-group.com).

Dział Prawny Grupy: +33 (0)2.40.92.37.44 – +33 (0)2.40.92.37.57

### Osoba odpowiedzialna za kwestie etyczne:

- Dla Grupy Lacroix	M Legrand Dyrektor Prawny
- Dla Lacroix Sofrel i jej spółek zależnych	M
- Dla Lacroix City i jej spółek zależnych	M
- Dla Lacroix Electronics i jej spółek zależnych	M