

# SICPA

## GLOBAL COMPETITION LAW POLICY

Version 4.0 – October 2023

**Available in the following languages:**  
(Please click on the language for direct access)

- [English](#)
- [French](#)
- [Spanish](#)
- [Brazilian Portuguese](#)
- [Turkish](#)
- [Chinese](#)

**In case of discrepancy, the English version prevails.**

# Global Competition Law Policy

Version 4.0 – October 2023

Policy owner:  
SICPA Group Compliance Officer

Approved by:  
SICPA Board of Directors  
October 2023



Enabling trust

# TABLE OF CONTENTS

<b>1 INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
<b>2 PURPOSE</b>	<b>3</b>
<b>3 SCOPE</b>	<b>3</b>
<b>4 DEFINITIONS</b>	<b>4</b>
<b>5 REQUIREMENTS AND GUIDANCE</b>	<b>5</b>
5.1 Interactions with Competitors .....	5
5.1.1 Applicable restrictions.....	5
5.1.2 Commercially Sensitive Information .....	6
5.1.3 Membership of a professional association.....	6
5.1.4 Benchmarking costs, historic data and reports.....	7
5.1.5 Information Exchange with SICPA's joint ventures.....	7
5.1.6 Bid rigging.....	7
5.2 Mergers, acquisitions, divestitures and joint ventures .....	8
5.2.1 Negotiating a transaction .....	8
5.2.2 pre-closing contacts.....	8
5.2.3 Merger control.....	8
5.3 Companies with a Dominant Position .....	9
5.3.1 Dominant Position.....	9
5.3.2 Prohibited types of behaviour .....	9
<b>6 CONSEQUENCES AND INDEMNIFICATION</b>	<b>9</b>
<b>7 REPORTING OBLIGATION AND DISCIPLINARY ACTIONS</b>	<b>10</b>
<b>8 RESPONSIBILITIES</b>	<b>10</b>
<b>9 APPENDIX 1: ANTI-TRUST DECLARATION</b>	<b>11</b>
<b>10 RELATED APPLICABLE POLICIES AND GUIDELINES / REFERENCES / SUPPORT MATERIAL</b>	<b>13</b>

# 1 INTRODUCTION

Business integrity is fundamental to SICPA. To be credible as Trust Enablers worldwide, SICPA must comply with all the applicable laws and act in accordance with its values, as outlined in its Code of Conduct.

As a group with global business activities, SICPA aims to adhere to the national and international laws and regulations in force in the different countries in which it operates, as well as to implement high standards of integrity in business transactions. Even in the absence of such laws, the interests of SICPA, its shareholders and Employees are best served by a policy of vigorous and fair competition.

To achieve compliance, it is the responsibility of all SICPA Employees to ensure SICPA remains in compliance with this Policy.

Competition Law impacts practically every aspect of SICPA's business, including pricing, promotion and sale of products and services, as well as SICPA's relationships with suppliers, distributors, other customers, and Competitors.

Competition Law prohibits Agreements, practices, and conduct that have a detrimental effect on competition. Competition Law violations can result in severe penalties.

SICPA generally operates globally in compliance with Swiss and EU Competition Law, unless applicable local laws are more restrictive.

Please note that this Policy is not a substitute for Compliance or Legal advice, which should be sought whenever necessary due to the complexity of the matter or in case of doubt about the conduct to be adopted.

# 2 PURPOSE

The purpose of the SICPA Global Competition Law Policy ("Policy") is to ensure that all SICPA Employees and anyone acting on behalf of SICPA comply with applicable competition laws.

The aim of this Policy is also to set out the key principles of Competition Law that are common throughout the world in order to establish the standards to be followed within SICPA.

# 3 SCOPE

This Policy is applicable to all SICPA's activities, including those of subsidiaries and controlled joint ventures worldwide and their respective officers, directors, Employees and third parties.

Minority joint ventures and minority affiliates are encouraged to adopt and comply with this Policy or implement an equivalent one.

SICPA must not indirectly through third parties perform actions which it is not permitted legally to perform itself. This Policy therefore applies to anyone acting on behalf of SICPA, including, but not limited to, SICPA's representatives, consultants, agents, and brokers.

A deviation from this Policy requires the approval of SICPA Group Compliance Officer or SICPA General Counsel.

## 4 DEFINITIONS

Abbreviation / acronym / word	Definition
<b>Agreement</b>	<i>An agreement in Competition Law can include formal and informal agreements, written and oral agreements, explicit or implicit, binding or non-binding deals or understandings.</i>
<b>Commercially Sensitive Information</b>	<i>Any information that has the potential to reveal trade secrets or other confidential information and is not in the public domain.</i>
<b>Competitor</b>	<i>Any company/person that provides services or products in competition with SICPA or that has the potential to do so.</i>
<b>Concerted Practice</b>	<i>The concept of Concerted Practices refers to undertakings that knowingly engage in collusive behaviour to reduce uncertainty in the market. In contrast to an Agreement, such collusive behaviour does not require the participants to adhere to a common plan that defines their actions in the market. Rather, it is enough if the participants 'knowingly adopt or adhere to collusive devices which facilitate the coordination of their commercial behaviour'.</i>
<b>Dominant Position</b>	<i>A Dominant Position is presumed when a company has substantial market power and has the ability to behave to some extent independently of Competitors, suppliers, and customers.</i>
<b>Employee</b>	<i>Officers, directors, employees whether fixed term, permanent, or probationary, trainees, seconded staff, volunteers, and interns.</i>
<b>Exchange of Information</b>	<i>Exchange of Information means receiving and sharing information, either directly or through a third party. The unilateral receipt or delivery of information can be sufficient for an infringement.</i>
<b>Joint Control</b>	<i>Joint control means that SICPA shares control of a business with one or more third parties. A jointly controlled company should be treated as a Competitor.</i>
<b>Sole Control</b>	<i>Sole control exists when one company alone has decisive influence over another company</i>

## 5 REQUIREMENTS AND GUIDANCE

### 5.1 INTERACTIONS WITH COMPETITORS

#### 5.1.1 APPLICABLE RESTRICTIONS

Any interaction with Competitors can lead to Competition Law concerns because it may restrain competition, resulting in higher prices, lower output, and less innovation; therefore, such interactions must be strictly controlled and otherwise limited as much as possible.

Exchanging information and entering into Agreements with Competitors is not permitted without the prior approval of SICPA General Counsel or Group Compliance Officer or designees.

SICPA shall not interact with Competitors to directly or indirectly engage in anti-competitive practices, such as:

- (i) Fixing sales or purchase prices (“price-fixing”): includes not only Agreements on specific prices, but also Agreements among Competitors on maximum or minimum prices, discounts, rebates, or credit terms. Agreements among buyers of a product or service as to the prices they will pay are illegal, as are Agreements among sellers of a product or service as to the prices they will charge.
- (ii) Fixing other terms of sale or purchase or exchanging Commercially Sensitive Information.
- (iii) Bid Rigging: fixing bids on tenders by agreeing in advance which company will make the lowest offer or no offer at all.
- (iv) Boycott: refraining from supplying a product or service.
- (v) Dividing markets or customers: allocation of markets or customers, whether based on geographical location or other factors.
- (vi) Obstructing entry or excluding competing firms from a market.
- (vii) Restricting innovation: limiting or controlling research and technological development.

An actual Agreement, whether formal (e.g., a contract) or informal (e.g., a handshake), is not required for a competition or antitrust law violation to occur. An Agreement may be inferred from conduct and other circumstances. In particular, in many jurisdictions an Agreement may be inferred from discussions or Exchanges of Information with Competitors. For this reason, any contact with Competitors, through trade associations or otherwise, may provide an opportunity for allegations that the parties have entered into an anti-competitive Agreement.

Moreover, in some jurisdictions, anti-competitive Agreements such as those described above do not need to be formalized or even implemented in order to be sanctionable, and may be considered “per se” illegal in all circumstances. In other words, there is no admissible defence, justification, or excuse for such conduct.

### **5.1.2 COMMERCIALY SENSITIVE INFORMATION**

Any discussions or communications with Competitors concerning Commercially Sensitive Information must be avoided.

Disclosure of information can be a violation even if it is not reciprocal or bilateral. Even a single Exchange of Commercially Sensitive Information, whether written or oral, true or false, can be penalized. Receiving Commercially Sensitive Information or simply attending a meeting where Competitors Exchange Commercially Sensitive Information can also constitute an infringement.

It is the responsibility of each person interacting with a Competitor to ensure that no Commercially Sensitive Information is exchanged and no anti-competitive Agreements or Concerted Practices are entered into.

This rule applies to contacts of any kind including, but not limited to, trade association activities, meetings of government-sponsored groups, or social gatherings.

In the case of occasional meetings with Competitors, the principles and guidance provided in this Policy must be strictly followed.

If any Commercially Sensitive Information is shared during a meeting, the Employee must immediately inform the General Counsel or the Group Compliance Officer.

In any event, prior to any meeting with a Competitor, an Anti-Trust declaration (see Appendix 1) must be signed, a clear written agenda must be set up beforehand, and minutes must be distributed afterwards.

### **5.1.3 MEMBERSHIP OF A PROFESSIONAL ASSOCIATION**

Professional associations and trade or industry groups are particularly sensitive: in addition to direct contact, they often involve joint activities with Competitors. Whether they raise competition concerns will depend on the nature of the activities. Conduct that is permissible for individual members of a trade association may not be permissible or advisable for the trade association.

Before SICPA becomes a member of any trade association or industry group, the General Counsel should review the rationale for joining, as well as any charter, bylaws, or other documents describing the organization and operation of the association or group, and the responsibilities to be assumed by any SICPA Employee proposed to serve as an officer or representative of an association.

It is the obligation of the prospective member to find out what rules must be followed in becoming a member of a professional association and in attending its meetings.

As a general rule, each meeting must have a written agenda that must be carefully reviewed by the attending Employees, who must seek support from the Legal or Compliance teams if in doubt. If improper topics are on an agenda, SICPA Employees should not attend unless those topics are removed from the agenda. Improper topics must not be discussed either during or outside formal meetings.

After any Professional Association meetings, minutes must be drawn up and properly archived.

If any discussion at a professional association meeting raises competition concerns, this must be reported immediately to the General Counsel or the Group Compliance Officer.

#### **5.1.4 BENCHMARKING COSTS, HISTORIC DATA AND REPORTS**

Before starting any benchmarking exercise (contributing to market statistics) that may include Competitors, SICPA Employees must contact the Group Compliance Officer or the General Counsel for guidance.

#### **5.1.5 INFORMATION EXCHANGE WITH SICPA'S JOINT VENTURES**

Commercially Sensitive Information may only be shared or exchanged with a joint venture company if it is in Sole Control of SICPA. Third party shareholders must not have access to SICPA's Commercially Sensitive Information. Entities that are Jointly Controlled by SICPA shall be treated as Competitors.

#### **5.1.6 BID RIGGING**

Bid rigging typically involves Competitors agreeing to artificially:

- (i) renounce to submit a bid;
- (ii) withdraw a bid; or
- (iii) submit a previously agreed bid, especially on the price of the goods and/or services offered to potential customers, in order to distort the bidding process and influence the award of the contract to a particular Competitor.

Bid rigging is prohibited. No Exchange of Information between Competitors regarding individual offers is permitted.

In certain countries, bid rigging is a criminal violation that may result in fines for both the company and individuals and lead to imprisonment.

## **5.2 MERGERS, ACQUISITIONS, DIVESTITURES AND JOINT VENTURES**

From a competition law perspective, mergers and acquisitions (M&A) involve the concentration of economic power in fewer hands than before.

These practices are not in themselves anti-competitive; however, the results of an M&A operation may lead to anti-competitive situations (e.g., the creation of a Dominant Position), as these concentrations may lessen and impede effective competition within the involved market / sector. Therefore, the following guidelines must be observed.

### **5.2.1 NEGOTIATING A TRANSACTION**

The SICPA General Counsel or the Group Compliance Officer must be consulted and informed prior to entering into M&A negotiations. During the negotiation and Due Diligence phases, communications between SICPA and any third party shall be limited to what is necessary for the purpose of evaluating the potential transaction.

In certain circumstances, as determined by the Legal team, these contacts may require additional Competition Law safeguards, including, but not limited to, the conclusion of Non-Disclosure Agreements and the creation of a designated team.

### **5.2.2 PRE-CLOSING CONTACTS**

The parties will be considered Competitors until the transaction is closed, i.e., until the title and ownership of the acquired company are transferred. Until such date, strict rules apply regarding the interaction with the other parties to the transaction in order to avoid a violation of Competition Law. The general rule is that, until closing, Competitors must compete on a "business as usual" basis.

### **5.2.3 MERGER CONTROL**

Merger control systems have been adopted in many countries in order to prevent anti-competitive consequences of concentrations and market dominance.

The preventive merger control system requires mandatory notification of a planned M&A transaction in order to obtain prior approval from the relevant government competition authorities, which carry out an assessment before the transaction is implemented. Failure to notify the relevant competition authorities or the implementation of a planned transaction before obtaining clearance from the competition authorities may result in heavy fines.

## **5.3 COMPANIES WITH A DOMINANT POSITION**

Competition Law imposes stricter rules on companies that hold a Dominant Position than on non-dominant companies. Therefore, Agreements or conduct that would be legal for a non-dominant company may be prohibited if implemented by a company in a Dominant Position.

Individuals responsible for the commercial strategy of a company that may hold a Dominant Position in one or more markets or for one or more products or services must observe certain rules to make sure that the company cannot be deemed to abuse that Dominant Position.

### **5.3.1 DOMINANT POSITION**

Competition Law sets additional rules for the conduct of companies in a Dominant Position. Generally speaking, a company is in a Dominant Position if it can make business decisions without regard to its Competitors. However, to determine whether a company is dominant, various factors are taken into consideration, such as market share, the existence of barriers to entering the market, the presence of large Competitors, and the ability of customers to constrain the behaviour of the company.

### **5.3.2 PROHIBITED TYPES OF BEHAVIOUR**

It is generally prohibited to take unfair advantage of a Dominant Position in a market, whether in relation to customers, suppliers or Competitors. Companies that hold a Dominant Position in a market cannot engage in certain types of so-called 'abusive' behaviour. Such behaviour can take many forms, including predatory or excessive pricing, refusal to supply, price discrimination, Most Favoured Nation clauses, certain types of rebates, exclusivity Agreements, tying, bundling or margin squeezing, obstruction of entry or exclusion from a market by means other than a permissible acquisition.

## **6 CONSEQUENCES AND INDEMNIFICATION**

Violations of global Competition Law could severely damage SICPA's reputation, prohibit its participation in public tenders, restrict its ability to do business in the public sector, and result in personal and corporate criminal and civil penalties.

Individuals who violate Competition Law may face criminal prosecution that could result in imprisonment, monetary fines, or other governmental action, such as permanent bans on serving as corporate officer. SICPA cannot indemnify their officers and Employees against liability under these laws, which means that penalties can be levied against individuals without reimbursement by SICPA or an insurer. This also applies to officers and Employees who are no longer part of SICPA.

## 7 REPORTING OBLIGATION AND DISCIPLINARY ACTIONS

SICPA will not tolerate the dishonest or unlawful achievement of results by any Employee, either directly or through a third party.

Any violation of this Policy may result in disciplinary action, including termination of employment or contract.

No Employee will be penalized or subject to other adverse consequences for refusing to engage in anti-competitive behaviour, even if doing so may result in SICPA and/or any of its subsidiaries losing business. Any suggestions of such action (punishment or adverse consequences) should be reported.

Any SICPA Employee who becomes aware of a violation or potential violation of any applicable Competition Law or of this Policy must immediately report it to any of the following:

- Any member of SICPA's Legal or Compliance teams; or
- The SICPA Speak Up Line (Whistleblower System);
- Any member of the SICPA Executive Committee.

Failure to report a suspected violation constitutes a violation of the Policy.

## 8 RESPONSIBILITIES

Task/Department	All departments	Legal	Compliance	Authorities
Documentation when interacting with Competitors	E	S	S	
Membership professional association	E	S	S	
Benchmarking	E	S	S	
Mergers and Acquisitions	S	E	S	I
Interactions with Authorities	S	E	E	S

E = Department to execute; S = Supporting department (Originator of request); I = Department to be informed

## 9 APPENDIX 1: ANTI-TRUST DECLARATION

### Antitrust Declaration of the participants attending a [...]

**The undersigned, acting on behalf of their respective companies, declare and acknowledge the following:**

All attendees of the meeting acknowledge that they are aware of the appropriate antitrust laws. Attendees of the meeting shall avoid discussing certain subjects when they are together – both during the formal meeting and in informal contacts with other industry members – and shall otherwise adhere strictly to the following rules:

- DO NOT discuss prices, fees or rates, or features that can affect (raise, lower or stabilize) prices, such as discounts, costs, salaries, terms and conditions of sale, warranties, or profit margins, nor timing of changes of such prices, fees, rates or features. *Note that (i) a price-fixing violation may be inferred from price-related discussions followed by parallel decisions on pricing by association members—even in the absence of an oral or written agreement; (ii) the mere exchange of commercially sensitive information is anti-competitive even if no agreement is actually concluded; (iii) a price-fixing violation may result from an explicit or implicit agreement, even if it is not effectively implemented;*
- DO NOT agree with competitors as to uniform terms of sale, warranties or contract provisions.
- DO NOT discuss specific R&D, sales or marketing plans, or any confidential product, development or production strategies.
- DO NOT exchange data concerning fees, prices, production, sales, bids, costs, salaries, customer credit, or other business practices, unless the exchange is made pursuant to a well-considered plan that has been approved by legal counsel of all participants.
- DO NOT agree with competitors to divide up customers, markets or territories.
- DO NOT agree with competitors not to deal with certain suppliers or others.
- DO NOT discuss your customers with your competitors.
- DO NOT discuss customer, supplier or competitor boycott or retaliation.
- DO insist that there is an agenda set for the meeting which is circulated in advance.
- DO leave any meeting (formal or informal) where improper subjects are being discussed. Tell everyone why you are leaving and make sure that your departure and disagreement is registered in the minutes of the meeting and/or express your disagreement and record your departure in writing to the organizer of the meeting and your legal counsel after the meeting.
- DO insist that minutes of the meetings are circulated to all participants afterwards.
- DO ensure that if questions arise about the legal aspects of the proposed activities or your individual responsibilities under the antitrust laws, you seek advice and counsel from counsel.

The undersigned declare and confirm that in their dealings with each other, including at the meeting to be held on [...], they will strictly follow these rules and will not contravene any of the prohibitions contained therein.

The subject matter of the meeting on [...] will pertain exclusively to [...].

Made on [...]  
In [...] counterparts

**...SA**

**etc etc**

---

Name:

Title:

## 10 RELATED APPLICABLE POLICIES AND GUIDELINES / REFERENCES / SUPPORT MATERIAL

Item No.	ID number or Link	Title
1	5078399	SICPA Code of Conduct

# Politique Mondiale Relative Au Droit De La Concurrence

Version 4.0 – Octobre 2023

Propriétaire :  
*Group Compliance Officer* de SICPA

Approuvée par :  
Conseil d'Administration de SICPA  
Octobre 2023



Enabling trust

# SOMMAIRE

<b>1 INTRODUCTION</b>	<b>3</b>
<b>2 OBJECTIF</b>	<b>3</b>
<b>3 CHAMP D'APPLICATION</b>	<b>4</b>
<b>4 DÉFINITIONS</b>	<b>4</b>
<b>5 POLITIQUE</b>	<b>5</b>
5.1 Échanges avec des Concurrents.....	5
5.1.1 Restrictions applicables.....	5
5.1.2 Informations commercialement sensibles.....	6
5.1.3 Adhésion à une association professionnelle.....	7
5.1.4 Évaluation comparative des coûts, données historiques et rapports.....	7
5.1.5 Échange d'informations avec les Joint-Ventures de SICPA.....	8
5.1.6 Offres concertées.....	8
5.2 Fusions, acquisitions, dessaisissements et Joint-Ventures.....	8
5.2.1 Négociation d'une transaction.....	9
5.2.2 Contacts préalables à la conclusion d'une transaction.....	9
5.2.3 Contrôle des fusions.....	9
5.3 Sociétés occupant une Position dominante.....	9
5.3.1 Position dominante.....	10
5.3.2 Types d'agissements interdits.....	10
<b>6 CONSÉQUENCES ET MISE HORS DE CAUSE</b>	<b>10</b>
<b>7 OBLIGATION DE SIGNALEMENT ET MESURES DISCIPLINAIRES</b>	<b>10</b>
<b>8 RESPONSABILITÉS</b>	<b>11</b>
<b>9 ANNEXE 1 : DÉCLARATION ANTITRUST</b>	<b>12</b>
<b>10 AUTRES POLITIQUES ET LIGNES DIRECTRICES APPLICABLE / DOCUMENTS CONNEXES</b>	<b>14</b>

# 1 INTRODUCTION

L'intégrité dans les affaires est fondamentale pour SICPA. Pour être crédibles en tant que Trust Enablers (« Facilitateurs de confiance ») SICPA doit se conformer à toutes les lois en vigueur et agir conformément à ses valeurs, telles que définies dans son Code de Conduite.

Du fait de ses activités d'ordre mondial, le groupe SICPA entend respecter les lois et réglementations nationales et internationales en vigueur dans les différents pays où il opère et faire preuve d'un haut niveau d'intégrité dans ses transactions commerciales. Même en l'absence de telles lois, les intérêts de SICPA, de ses actionnaires et de ses Employés sont servis au mieux par une politique prônant une concurrence dynamique et équitable.

Pour atteindre la conformité avec les lois, il est de la responsabilité des Employés de SICPA de s'assurer que le groupe se conforme à la présente Politique.

Le droit de la concurrence touche quasiment tous les aspects des activités de SICPA, notamment les prix, les promotions et la vente de produits et services, ainsi que les relations de SICPA avec les fournisseurs, les distributeurs, les autres clients et les Concurrents.

Le droit de la concurrence interdit les Ententes, les pratiques et les comportements qui nuisent à la concurrence. Toute violation du droit de la concurrence peut entraîner de lourdes sanctions.

SICPA exerce généralement ses activités à l'échelle mondiale dans le respect du droit de la concurrence suisse et européen, à moins que des lois locales applicable ne soient plus restrictives.

Il est à noter que la présente Politique ne remplace pas les conseils du département Compliance ou Legal, qui doivent être sollicités en cas de besoin, en raison de la complexité du sujet ou bien en cas de doute sur la conduite à adopter.

## 2 OBJECTIF

La Politique Mondiale De SICPA Relative Au Droit De La Concurrence (la « Politique ») a pour objectif de s'assurer que tous les Employés de SICPA et toutes les personnes agissant pour le compte de SICPA respectent les lois applicables en matière de concurrence.

La présente Politique vise également à énumérer les grands principes du droit de la concurrence communément établis à travers le monde, afin de définir les normes à suivre au sein de SICPA.

### 3 CHAMP D'APPLICATION

La présente Politique s'applique à toutes les activités de SICPA, y compris à ses filiales et Joint-Ventures détenues majoritairement à travers le monde ainsi qu'à leurs responsables, directeurs, Employés et tierces parties respectifs.

Les sociétés affiliées et Joint-Ventures à participation minoritaire sont encouragées à adopter et à respecter la présente Politique ou à implémenter une politique équivalente.

SICPA ne doit en aucun cas faire appel à des tierces parties pour effectuer indirectement des actes que la loi lui interdit d'accomplir. La présente Politique s'applique donc à toute personne agissant au nom de SICPA, y compris, et de manière non limitée, aux représentants, consultants, agents et courtiers de SICPA.

Tout écart à la présente Politique requiert l'approbation du *Group Compliance Officer* ou du *General Counsel* de SICPA.

### 4 DÉFINITIONS

Abréviation/acronyme/mot	Définition
<b>Entente</b>	<i>En vertu du droit de la concurrence, une entente peut inclure des accords, des ententes ou des engagements formels ou informels, écrits ou oraux, explicites ou implicites, contraignants ou non contraignants.</i>
<b>Informations Commercialement Sensibles</b>	<i>Toute information pouvant révéler des secrets industriels ou d'autres informations confidentielles et n'ayant pas été rendue publique.</i>
<b>Concurrent</b>	<i>Toute société/personne fournissant des services ou des produits faisant concurrence à SICPA ou susceptibles d'exercer une telle concurrence.</i>
<b>Pratiques concertées</b>	<i>Le concept de Pratiques concertées fait référence aux entreprises qui adoptent sciemment un comportement collusoire pour réduire les incertitudes sur le marché. Contrairement à une Entente, un tel comportement collusoire n'impose pas aux participants de respecter un plan commun définissant leurs actes sur le marché. Il suffit au contraire que les participants « adoptent ou se plient sciemment à des mécanismes collusoires qui facilitent la coordination de leur comportement commercial ».</i>
<b>Position dominante</b>	<i>Il est présumé qu'une société occupe une Position dominante lorsqu'elle exerce un pouvoir important sur le marché et peut agir dans une certaine mesure indépendamment des Concurrents, des fournisseurs et des clients.</i>
<b>Employé(e)</b>	<i>Responsables, directeurs, employés à durée déterminée, à durée indéterminée ou en période d'essai, apprentis, personnel détaché, bénévoles et stagiaires.</i>

<b>Échange d'informations</b>	<i>Désigne la réception et le partage d'informations, directement ou par l'intermédiaire d'une tierce partie. La réception ou la transmission d'informations de manière unilatérale peut suffire à constituer une infraction.</i>
<b>Contrôle commun</b>	<i>Ce terme signifie que SICPA partage le contrôle d'une entreprise avec une ou plusieurs tierces parties. Une entreprise sous contrôle commun doit être considérée comme un Concurrent.</i>
<b>Contrôle exclusif</b>	<i>Situation dans laquelle une société exerce seule une influence décisive sur une autre société.</i>

## 5 POLITIQUE

### 5.1 ÉCHANGES AVEC DES CONCURRENTS

#### 5.1.1 RESTRICTIONS APPLICABLES

Tout échange avec des Concurrents peut soulever des problèmes au regard du droit de la concurrence car ils sont susceptibles de restreindre la concurrence, entraînant une hausse des prix, une baisse de la production et une innovation réduite ; ces échanges doivent donc être strictement contrôlés et autrement rester limités autant que possible.

Aucune information ne doit être échangée et aucune Entente ne doit être conclue avec des Concurrents sans avoir obtenu l'approbation préalable du *General Counsel*, du *Group Compliance Officer* de SICPA ou des personnes désignées à cet effet.

SICPA ne doit pas interagir avec des Concurrents dans le but de se livrer directement ou indirectement à des pratiques anticoncurrentielles, telles que :

- (i) Fixer des prix de vente ou d'achat (« fixation de prix ») : cela inclut non seulement les Ententes sur des prix spécifiques, mais aussi les Ententes entre Concurrents sur des prix maximums ou minimums, des remises, des rabais ou des conditions de crédit. Les Ententes entre différents acheteurs d'un produit ou service sur le prix qu'ils paieront sont illégales, tout comme les Ententes entre différents vendeurs d'un produit ou service sur les prix qu'ils factureront.
- (ii) Fixer d'autres conditions de vente ou d'achat ou échanger des Informations Commercialement Sensibles.
- (iii) Soumettre une offre concertée : définir les offres qui seront soumises dans le cadre d'un appel d'offres en choisissant à l'avance quelle société fera l'offre la plus basse ou alors aucune offre du tout.
- (iv) Imposer un boycott : s'abstenir de fournir un produit ou un service.
- (v) Répartir les marchés ou les clients : attribuer les marchés ou les clients, en fonction de la zone géographique ou d'autres facteurs.

- (vi) Faire obstruction à l'entrée d'entreprises concurrentes sur un marché ou les exclure du marché.
- (vii) Restreindre l'innovation : limiter ou contrôler le développement de la recherche et des technologies.

Une violation du droit de la concurrence ou des lois antitrust peut avoir lieu même en l'absence d'Entente effective, qu'elle soit formelle (p. ex. un contrat) ou informelle (p. ex. une poignée de main). Une Entente peut être déduite d'un comportement et d'autres circonstances. Dans de nombreuses juridictions, une Entente peut notamment être déduite de discussions ou d'un Échange d'informations avec des Concurrents. C'est pourquoi tout contact avec des Concurrents, par le biais d'associations commerciales ou d'autres moyens, peut offrir une opportunité d'alléguer que les parties ont conclu une Entente anticoncurrentielle.

Qui plus est, dans certaines juridictions, les Ententes anticoncurrentielles telles que celles décrites ci-dessus n'ont pas besoin d'être formalisées ni même mises en application pour être passibles de sanctions et peuvent être considérées « en soi » comme illégales dans toutes les circonstances. En d'autres termes, aucune défense, justification ni excuse ne saurait être admise pour un tel comportement.

### **5.1.2 INFORMATIONS COMMERCIALEMENT SENSIBLES**

Toute discussion ou communication avec des Concurrents à propos d'Informations Commercialement Sensibles doit être évitée.

Une divulgation d'informations peut constituer une infraction même si elle n'est pas réciproque ou bilatérale. Le moindre échange d'Informations Commercialement Sensibles, vraies ou fausses, par écrit ou oralement, peut être sanctionné. La réception d'Informations Commercialement Sensibles ou le simple fait d'assister à une réunion où des Concurrents échangent de telles informations peut également constituer une infraction.

Il incombe à chaque personne qui entretient des échanges avec un Concurrent de s'assurer qu'aucune Information commercialement sensible n'est échangée et qu'aucune Entente anticoncurrentielle ou Pratique concertée n'est conclue.

Cette règle s'applique à tous les types de contacts, y compris, sans toutefois s'y limiter, aux activités des associations commerciales, aux réunions de groupes parrainés par le gouvernement ou à d'autres rassemblements sociaux.

En cas de réunions occasionnelles avec des Concurrents, les principes et les recommandations fournis dans la présente Politique doivent être scrupuleusement suivis.

Si des Informations Commercialement Sensibles sont divulguées durant une réunion, l'Employé(e) doit en informer immédiatement le *General Counsel* ou le *Group Compliance Officer*.

Dans tous les cas, et avant toute réunion avec un Concurrent, une déclaration antitrust (voir Annexe 1) doit être signée, un ordre du jour doit être clairement établi par écrit et, à l'issue de la réunion, un procès-verbal devra être distribué.

### 5.1.3 ADHÉSION À UNE ASSOCIATION PROFESSIONNELLE

Les associations professionnelles et les groupes commerciaux ou industriels sont particulièrement sensibles : outre les contacts directs, ils impliquent souvent des activités conjointes avec des Concurrents. C'est la nature des activités qui déterminera si cela pose un problème au regard du droit de la concurrence. Un comportement qui peut être autorisé pour les membres individuels d'une association commerciale peut ne pas être autorisé ou souhaitable pour l'association professionnelle.

Avant que SICPA n'intègre une association commerciale ou un groupe industriel, le *General Counsel* devra examiner les raisons de cette intégration, ainsi que toute charte, règlement ou autre document décrivant l'organisation et le fonctionnement de l'association ou du groupe, ainsi que les responsabilités qui seront assumées par tout(e) Employé(e) de SICPA proposé(e) comme membre ou représentant(e) d'une association.

Il incombe au membre potentiel de se renseigner sur les règles à suivre en cas d'adhésion à une association professionnelle et lorsqu'il assiste à des réunions.

En règle générale, chaque réunion doit avoir un ordre du jour écrit qui doit être étudié attentivement par les Employés assistant à la réunion, lesquels doivent demander de l'aide au département Legal ou Compliance en cas de doute. Si des sujets inappropriés figurent à l'ordre du jour, les Employés de SICPA ne doivent assister à la réunion que si ces sujets sont retirés de l'ordre du jour. Aucun sujet inapproprié ne doit être abordé, ni durant les réunions formelles, ni en dehors.

À l'issue de toute réunion d'une association professionnelle, un procès-verbal doit être rédigé et archivé correctement.

Si une discussion lors d'une réunion d'une association professionnelle soulève des préoccupations en matière de concurrence, cela doit être signalé immédiatement au *General Counsel* ou au *Group Compliance Officer*.

### 5.1.4 ÉVALUATION COMPARATIVE DES COÛTS, DONNÉES HISTORIQUES ET RAPPORTS

Avant d'effectuer tout exercice d'évaluation comparative (contribuant aux statistiques du marché) susceptible d'inclure des Concurrents, les Employés de SICPA doivent contacter le *Group Compliance Officer* ou le *General Counsel* pour obtenir des recommandations.

### **5.1.5 ÉCHANGE D'INFORMATIONS AVEC LES JOINT-VENTURES DE SICPA**

Des Informations Commercialement Sensibles peuvent être partagées ou échangées uniquement avec une Joint-Venture sur laquelle SICPA exerce un Contrôle exclusif. Les tiers actionnaires ne doivent pas avoir accès aux Informations Commercialement Sensibles de SICPA. Les entités avec un Contrôle commun de SICPA seront considérées comme des Concurrents.

### **5.1.6 OFFRES CONCERTÉES**

Les offres concertées impliquent généralement que des Concurrents acceptent artificiellement de :

- (i) renoncer à soumettre une offre ;
- (ii) retirer une offre ; ou
- (iii) soumettre une offre précédemment convenue, notamment sur le prix des biens ou services proposés aux clients potentiels, afin de fausser le processus d'appel d'offres et d'influencer l'attribution du contrat à un Concurrent particulier.

Les offres concertées sont interdites. Aucun Échange d'informations entre Concurrents portant sur des offres individuelles n'est autorisé.

Dans certains pays, les offres concertées constituent une infraction pénale pouvant entraîner des amendes pour la société, mais aussi pour les personnes physiques, et donner lieu à des peines d'emprisonnement.

## **5.2 FUSIONS, ACQUISITIONS, DESSAISISSEMENTS ET JOINT-VENTURES**

Du point de vue du droit de la concurrence, les fusions et acquisitions (F&A) impliquent de concentrer les pouvoirs économiques entre les mains d'un nombre réduit de personnes.

Ces pratiques ne sont pas en soi anticoncurrentielles ; toutefois, les résultats d'une opération de F&A peuvent conduire à des situations anticoncurrentielles (p. ex. la création d'une Position dominante), car cette concentration des pouvoirs peut amoindrir et empêcher une réelle concurrence sur le marché ou dans le secteur concerné. Les lignes directrices qui suivent doivent donc être respectées.

### **5.2.1 NÉGOCIATION D'UNE TRANSACTION**

Le *General Counsel* ou le *Group Compliance Officer* de SICPA doit être consulté et informé avant d'entamer des négociations de F&A. Durant la phase de négociation et de diligence raisonnable, les communications entre SICPA et toute tierce partie doivent se limiter aux seuls éléments nécessaires aux fins d'évaluer la transaction potentielle.

Dans certaines circonstances, déterminées par le département Legal, ces contacts pourront nécessiter des protections supplémentaires au regard du droit de la concurrence, incluant, sans toutefois s'y limiter, la conclusion d'accords de confidentialité et la création d'une équipe dédiée.

### **5.2.2 CONTACTS PRÉALABLES À LA CONCLUSION D'UNE TRANSACTION**

Les parties seront considérées comme des Concurrents jusqu'à ce que la transaction soit conclue, c'est-à-dire jusqu'à ce que le titre et la propriété de la société acquise aient été transférés. Jusque-là, des règles strictes régissent les échanges avec les autres parties de la transaction, afin d'éviter toute violation du droit de la concurrence. La règle générale veut que jusqu'à la conclusion d'une transaction, les Concurrents se livrent une concurrence « habituelle ».

### **5.2.3 CONTRÔLE DES FUSIONS**

Des systèmes de contrôle des fusions ont été adoptés dans de nombreux pays, afin de prévenir les conséquences anticoncurrentielles des concentrations de pouvoir et d'une domination du marché.

Le système préventif de contrôle des fusions impose d'émettre une notification concernant toute transaction de F&A prévue, afin d'obtenir l'autorisation préalable des autorités gouvernementales compétentes en matière de concurrence, qui procèdent à une évaluation avant la réalisation de la transaction. Le fait de ne pas informer les autorités compétentes en matière de concurrence ou de concrétiser une transaction prévue avant d'avoir obtenu l'autorisation des autorités compétentes peut entraîner de lourdes sanctions pécuniaires.

## **5.3 SOCIÉTÉS OCCUPANT UNE POSITION DOMINANTE**

Le droit de la concurrence impose des règles plus strictes aux sociétés qui occupent une Position dominante. De ce fait, des Ententes ou des comportements qui seraient légaux pour une société non dominante peuvent être interdits s'ils sont pratiqués par une société occupant une Position dominante.

Les personnes responsables de la stratégie commerciale d'une société susceptible d'occuper une Position dominante sur un ou plusieurs marchés, ou concernant un ou plusieurs produits ou services, doivent observer certaines règles pour s'assurer qu'il ne puisse pas être considéré que la société abuse de cette Position dominante.

### **5.3.1 POSITION DOMINANTE**

Le droit de la concurrence impose des règles supplémentaires concernant les agissements des sociétés occupant une Position dominante. En règle générale, une société est en Position dominante si elle peut prendre des décisions commerciales sans tenir compte de ses Concurrents. Toutefois, plusieurs facteurs sont pris en compte pour déterminer si une société exerce une Position dominante, comme la part de marché, l'existence d'obstacles à la pénétration du marché, la présence de grands Concurrents et la possibilité pour les clients de restreindre les agissements de la société.

### **5.3.2 TYPES D'AGISSEMENTS INTERDITS**

Il est généralement interdit de tirer un avantage injuste d'une Position dominante sur un marché, que cela concerne des clients, des fournisseurs ou des Concurrents. Les sociétés occupant une Position dominante sur un marché ne doivent pas se livrer à certains types d'agissements qualifiés d'« abusifs ». Ces agissements peuvent prendre de nombreuses formes, notamment la fixation de prix excessifs ou d'éviction, le refus d'approvisionnement, la discrimination par les prix, les clauses relatives à la nation la plus favorisée, certains types de rabais, les contrats d'exclusivité, les ventes liées ou groupées, la compression des marges, l'obstruction à l'entrée sur un marché ou l'exclusion d'un marché par des moyens autres qu'une acquisition autorisée.

## **6 CONSÉQUENCES ET MISE HORS DE CAUSE**

La violation des lois mondiales régissant la concurrence peut gravement nuire à la réputation de SICPA, lui interdire de participer à des appels d'offres publics, restreindre sa capacité à faire des affaires dans le secteur public et entraîner des sanctions pénales et civiles pour la société et pour ses membres à titre personnel.

Toute personne transgressant le droit de la concurrence risque des poursuites pénales pouvant aboutir à une peine d'emprisonnement, à des amendes ou à des sanctions administratives, telles qu'une interdiction définitive d'occuper un poste de responsable dans une société. SICPA ne peut pas exonérer ses responsables et ses Employés de leur responsabilité en vertu de ces lois, ce qui signifie que des sanctions peuvent être imposées aux individus sans remboursement de SICPA ou d'un assureur. Cela s'applique également aux responsables et aux Employés qui ne travaillent plus chez SICPA.

## **7 OBLIGATION DE SIGNALEMENT ET MESURES DISCIPLINAIRES**

SICPA ne tolérera en aucun cas qu'un(e) Employé(e) obtienne des résultats de façon malhonnête ou illégale, directement ou par l'intermédiaire d'une tierce partie.

Le non-respect de la présente Politique peut entraîner une procédure disciplinaire, allant jusqu'au licenciement.

Aucun(e) Employé(e) ne sera pénalisé(e) ou ne fera l'objet de mesures défavorables pour avoir refusé de se livrer à un agissement anticoncurrentiel, même si cela peut faire perdre des contrats à SICPA ou à l'une de ses filiales. Toute suggestion d'agissement en ce sens (sanctions ou mesures défavorables) devra être signalée.

Tout(e) Employé(e) de SICPA qui est informé(e) d'une violation réelle ou potentielle des lois applicables régissant la concurrence ou de la présente Politique doit le signaler immédiatement à l'une des personnes suivantes :

- à un membre du département Legal ou Compliance de SICPA ;
- au service téléphonique de signalement de SICPA (Speak Up Line) ; ou
- à un membre du Comité Exécutif de SICPA.

Le non-signalement d'une suspicion de violation constitue une infraction à la présente Politique.

## 8 RESPONSABILITÉS

Tâche/Service	Tous les départements	Legal	Compliance	Autorités
Documents requis lors d'échanges avec des Concurrents	E	S	S	
Adhésion à une association professionnelle	E	S	S	
Évaluation comparative	E	S	S	
Fusions et acquisitions	S	E	S	I
Échanges avec les autorités	S	E	E	S

E = Département en charge de l'exécution ; S = Département devant apporter son soutien (à l'origine de la requête) ; I = Département devant être informé

## 9 ANNEXE 1 : DÉCLARATION ANTITRUST

### Déclaration antitrust des personnes assistant à un(e)

[...]

**Les personnes soussignées, agissant pour le compte de leurs sociétés respectives, déclarent et reconnaissent ce qui suit :**

Toutes les personnes assistant à la réunion attestent avoir connaissance des lois antitrust applicables. Les personnes assistant à la réunion éviteront d'aborder ensemble certains sujets (aussi bien durant la réunion formelle que lors de contacts informels avec d'autres membres du secteur) et respecteront par ailleurs scrupuleusement les règles suivantes :

- NE PAS discuter de prix, d'honoraires ou de taux, ou d'éléments pouvant influencer (faire augmenter, faire baisser ou stabiliser) les prix, comme les remises, coûts, salaires, conditions générales de vente, garanties ou marges bénéficiaires, ni des calendriers de modification desdits prix, honoraires, taux ou éléments. *N.B.* : **(i)** des discussions sur les prix suivies de décisions de tarification prises en parallèle par des membres d'une association peuvent laisser entendre l'existence d'une violation sous la forme d'une fixation des prix, même en l'absence d'accord oral ou écrit ; **(ii)** le simple fait d'échanger des informations commercialement sensibles constitue une pratique anticoncurrentielle, même si aucun accord n'est effectivement conclu ; **(iii)** une violation sous la forme d'une fixation des prix peut découler d'un accord explicite ou implicite, même si celui-ci n'est pas effectivement mis en œuvre ;
- NE PAS s'entendre avec des concurrents pour uniformiser des conditions de vente, des garanties ou des dispositions contractuelles.
- NE PAS discuter de plans spécifiques concernant la R&D, les ventes ou le marketing, ni de stratégies confidentielles en matière de produits, de développement ou de production.
- NE PAS échanger de données concernant les honoraires, les prix, la production, les ventes, les offres, les coûts, les salaires, la solvabilité des clients ou d'autres pratiques commerciales, excepté si cet échange se fait conformément à un plan minutieusement étudié et approuvé par le responsable des affaires juridiques de chaque participant.
- NE PAS s'entendre avec des concurrents pour se répartir des clients, des marchés ou des territoires.
- NE PAS s'entendre avec des concurrents pour refuser de traiter avec certains fournisseurs ou autres parties.
- NE PAS discuter de vos clients avec vos concurrents.
- NE PAS discuter d'un boycott ou de représailles à l'encontre de clients, de fournisseurs ou de concurrents.
- VEILLER À insister pour qu'un ordre du jour soit établi et diffusé avant la réunion.
- VEILLER À quitter toute réunion (formelle ou informelle) au cours de laquelle des sujets inappropriés sont abordés. Expliquez pourquoi vous partez et assurez-vous que votre départ et votre désaccord sont consignés dans le procès-verbal de la réunion, ou exprimez

votre désaccord et notifiez votre départ par écrit auprès de l'organisateur de la réunion et de votre responsable des affaires juridiques après la réunion.

- VEILLER À insister pour que les procès-verbaux des réunions soient ultérieurement transmis à tous les participants.
- VEILLER À demander conseil au directeur des affaires juridiques si des questions sont soulevées à propos des aspects juridiques des activités envisagées ou de vos responsabilités individuelles en vertu des lois antitrust.

Les personnes soussignées déclarent et confirment que dans le cadre de leurs relations, y compris lors de la réunion qui se tiendra le [...], elles suivront scrupuleusement ces règles et n'enfreindront aucune des interdictions contenues dans le présent document.

L'objet de la réunion du [...] portera exclusivement sur [...].

Fait le [...]  
En [...] exemplaires

**...SA**

**etc. etc.**

---

Nom :  
Fonction :

## 10 AUTRES POLITIQUES ET LIGNES DIRECTRICES APPLICABLE / DOCUMENTS CONNEXES

Objet No.	Numéro ID ou Lien	Titre
1	5078399	Code de conduite de SICPA

# Política De Ley De Competencia Internacional

Versión 4.0 – Octubre 2023

Propietario:  
*Group Compliance Officer de SICPA*

Aprobada por:  
Consejo de Administración de SICPA  
Octubre 2023



Enabling trust

# ÍNDICE

<b>1 INTRODUCCIÓN</b>	<b>3</b>
<b>2 OBJETO</b>	<b>3</b>
<b>3 CAMPO DE APLICACIÓN</b>	<b>4</b>
<b>4 DEFINICIONES</b>	<b>4</b>
<b>5 POLÍTICA</b>	<b>5</b>
5.1 Interacciones con Competidores .....	5
5.1.1 Restricciones aplicables .....	5
5.1.2 Información Comercialmente Sensible .....	6
5.1.3 Membresía de una asociación profesional .....	6
5.1.4 Costes de benchmarking, datos históricos e informes .....	7
5.1.5 Intercambio de Información con las joint ventures de SICPA.....	7
5.1.6 Manipulación de licitaciones .....	7
5.2 Fusiones, adquisiciones, desinversiones y joint ventures .....	8
5.2.1 Negociando una transacción .....	8
5.2.2 contactos previos al cierre .....	8
5.2.3 Control de fusiones.....	8
5.3 Empresas con una Posición Dominante.....	9
5.3.1 Posición Dominante.....	9
5.3.2 Tipos de comportamiento prohibidos.....	9
<b>6 CONSECUENCIAS E INDEMNIZACIÓN</b>	<b>9</b>
<b>7 OBLIGACIÓN DE PRESENTACIÓN DE INFORMES Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS</b>	<b>10</b>
<b>8 RESPONSABILIDADES</b>	<b>11</b>
<b>9 APÉNDICE 1: DECLARACIÓN ANTIMONOPOLIO</b>	<b>12</b>
<b>10 POLÍTICAS Y DIRECTRICES / REFERENCIAS / MATERIALES DE SOPORTE APLICABLES RELACIONADOS</b>	<b>14</b>

# 1 INTRODUCCIÓN

La integridad empresarial es fundamental para SICPA. Para gozar de credibilidad como Facilitadores de la Confianza en todo el mundo, SICPA debe cumplir todas las leyes aplicables y actuar de acuerdo con sus valores, tal y como se exponen en su Código de Conducta.

Como grupo con actividades comerciales a nivel mundial, SICPA tiene como objetivo adherirse a las leyes y reglamentos nacionales e internacionales vigentes en los diferentes países en los que opera, así como aplicar altos estándares de integridad en las transacciones comerciales. Incluso en ausencia de tales leyes, los intereses de SICPA, sus accionistas y Empleados están mejor representados por una política de competencia vigorosa y justa.

Para lograr dicho cumplimiento, es responsabilidad de todos los Empleados de SICPA asegurarse de que SICPA siga cumpliendo con esta Política.

Las Leyes de Competencia afectan a prácticamente todos los aspectos empresariales de SICPA, incluidos los precios, promoción y venta de productos y servicios, así como las relaciones de SICPA con proveedores, distribuidores, otros clientes y competidores.

Las Leyes de Competencia prohíben los acuerdos, prácticas y conductas que tienen un efecto perjudicial sobre la competencia. Las infracciones de las Leyes de Competencia pueden resultar en graves sanciones.

SICPA opera en general en todo el mundo cumpliendo las Leyes de Competencia suizas y de la UE, salvo que las leyes locales aplicables sean más restrictivas.

Tenga en cuenta que esta Política no sustituye al asesoramiento legal o de Compliance, que se deberá solicitar siempre que sea necesario debido a la complejidad del asunto o en caso de duda sobre la conducta a adoptar.

## 2 OBJETO

El objetivo de la Política Internacional de Ley de Competencia de SICPA («Política») es garantizar que todos los Empleados de SICPA y cualquier persona que actúe en nombre de SICPA cumplan con las leyes de competencia aplicables.

El objetivo de esta Política es también establecer los principios clave de la Ley de Competencia que son comunes en todo el mundo para establecer las normas a seguir dentro de SICPA.

### 3 CAMPO DE APLICACIÓN

Esta Política es aplicable a todas las actividades de SICPA, incluidas las de las filiales y joint ventures controladas en todo el mundo y sus respectivos directivos, directores, Empleados y terceros.

Se recomienda a las joint ventures y afiliadas minoritarias adoptar y cumplir con esta Política o implementar una equivalente.

SICPA no debe llevar a cabo indirectamente, a través de terceros, acciones que no le estén legalmente permitidas para realizar por sí misma. Por lo tanto, esta Política se aplica a cualquier persona que actúe en nombre de SICPA, incluidos, pero sin limitarse a, los representantes, consultores, agentes y brókeres de SICPA.

Cualquier desviación de esta Política requiere la aprobación del *Group Compliance Officer* de SICPA o del *General Counsel* de SICPA.

### 4 DEFINICIONES

Abreviatura / acrónimo / palabra	Definición
<b>Acuerdo</b>	<i>Un acuerdo según la Ley de Competencia puede incluir acuerdos formales e informales, acuerdos escritos y orales, tratos o acuerdos explícitos o implícitos, vinculantes o no vinculantes.</i>
<b>Información Comercialmente Sensible</b>	<i>Cualquier información que tenga el potencial de revelar secretos comerciales u otra información confidencial y que no sea de dominio público.</i>
<b>Competidor</b>	<i>Cualquier empresa/persona que ofrezca servicios o productos en competencia con SICPA o que tenga el potencial de hacerlo.</i>
<b>Práctica Concertada</b>	<i>El concepto de Prácticas Concertadas se refiere a las prácticas que se adoptan sabiendo que implican un comportamiento colusorio para reducir la incertidumbre en el mercado. A diferencia de un Acuerdo, este comportamiento colusorio no requiere que los participantes se adhieran a un plan común que defina sus acciones en el mercado. Más bien, basta con que los participantes «adopten o se adhieran a sabiendas a mecanismos colusorios que faciliten la coordinación de su comportamiento comercial».</i>
<b>Posición Dominante</b>	<i>Se presume una Posición Dominante cuando una empresa tiene un poder sustancial en el mercado y tiene la capacidad de comportarse hasta cierto punto con independencia de sus Competidores, proveedores y clientes.</i>
<b>Empleado</b>	<i>Directivos, directores, empleados con contrato indefinido, temporal o en periodo de prueba, en prácticas, personal en comisión, voluntarios y becarios.</i>

<b>Intercambio de Información</b>	<i>Intercambio de Información significa recibir y compartir información, ya sea directamente o a través de un tercero. La recepción o entrega unilateral de información puede ser suficiente para una infracción.</i>
<b>Control Conjunto</b>	<i>Control Conjunto significa que SICPA comparte el control de un negocio con uno o más terceros. Una empresa controlada conjuntamente debe ser tratada como un Competidor.</i>
<b>Control Exclusivo</b>	<i>El Control Exclusivo existe cuando una sola empresa tiene una influencia decisiva sobre otra empresa</i>

## 5 POLÍTICA

### 5.1 INTERACCIONES CON COMPETIDORES

#### 5.1.1 RESTRICCIONES APLICABLES

Cualquier interacción con Competidores puede dar lugar a problemas en relación con la Ley de Competencia ya que pueden restringir la competencia, dando lugar a precios más elevados, menor producción y menos innovación; por lo tanto, tales interacciones deben ser estrictamente controladas y limitadas en la medida de lo posible.

El intercambio de información y la celebración de acuerdos con los Competidores no están permitidos sin la aprobación previa del *General Counsel* de SICPA, el *Group Compliance Officer* de SICPA o sus designados.

SICPA no interactuará con Competidores para participar directa o indirectamente en prácticas anticompetitivas, tales como:

- (i) Fijación de precios de venta o de compra («fijación de precios»): no sólo incluye Acuerdos sobre precios específicos, sino también Acuerdos entre Competidores sobre precios máximos o mínimos, descuentos, rebajas o condiciones de crédito. Los Acuerdos entre compradores de un producto o servicio en relación con los precios que pagarán son ilegales, al igual que los Acuerdos entre vendedores de un producto o servicio en relación con los precios que cobrarán.
- (ii) Fijación de otras condiciones de venta o compra o intercambio de Información Comercialmente Sensible.
- (iii) Manipulación de licitaciones: la fijación de ofertas en licitaciones acordando previamente qué empresa hará la oferta más baja o no hará ninguna oferta.
- (iv) Boicot: abstenerse de ofrecer un producto o servicio.
- (v) División de mercados o clientes: asignación de mercados o clientes, ya sea en función de la ubicación geográfica o de otros factores.
- (vi) Obstaculización de la entrada o exclusión de empresas de la competencia de un mercado.
- (vii) Innovación restrictiva: limitar o controlar la investigación y el desarrollo tecnológico.

No es necesario que exista un acuerdo real, ya sea formal (por ejemplo, un contrato) o informal (por ejemplo, un apretón de manos), para que se produzca una infracción de las leyes de competencia o antimonopolio. Un Acuerdo se puede inferir de una conducta u otras circunstancias. En particular, en muchas jurisdicciones, un Acuerdo se puede inferir de discusiones o Intercambios de Información con Competidores. Por esta razón, cualquier contacto con Competidores, a través de asociaciones comerciales o de otro modo, pueden dar pie a alegaciones de que las partes celebraron un Acuerdo anticompetitivo.

Además, en algunas jurisdicciones, no es necesario que los Acuerdos anticompetitivos como los descritos anteriormente se formalicen o incluso apliquen para ser sancionables, y se pueden considerar ilegales «per se» en todas las circunstancias. En otras palabras, no existe defensa, justificación o excusa admisible para tal conducta.

### **5.1.2 INFORMACIÓN COMERCIALMENTE SENSIBLE**

Se debe evitar todo tipo de discusión o comunicación con Competidores relacionada con Información Comercialmente Sensible.

La divulgación de información puede ser una infracción, incluso si no es recíproca o bilateral. Incluso un único intercambio de Información Comercialmente Sensible, ya sea por escrito u oral, verdadero o falso, puede ser sancionado. Recibir Información Comercialmente Sensible o simplemente asistir a una reunión en la que los Competidores intercambian Información Comercialmente Sensible también puede constituir una infracción.

Es responsabilidad de cada persona que interactúa con un Competidor asegurarse de que no se intercambia Información Comercialmente Sensible, y de que no se celebran Acuerdos anticompetitivos o se establecen Prácticas Concertadas.

Esta norma se aplica a contactos de todo tipo, incluyendo, pero sin limitarse a, actividades de asociaciones comerciales, reuniones de grupos patrocinados por el gobierno o reuniones sociales.

En caso de reuniones ocasionales con Competidores, se deben seguir estrictamente los principios y las orientaciones proporcionados en esta Política.

Si durante una reunión se comparte Información Comercialmente Sensible, el empleado debe informar inmediatamente al *General Counsel* o al *Group Compliance Officer* de SICPA

En cualquier caso, antes de cualquier reunión con un Competidor se firmará una declaración antimonopolio (véase el apéndice 1), se establecerá un orden del día claro por escrito, y posteriormente se distribuirá el acta correspondiente.

### **5.1.3 MEMBRESÍA DE UNA ASOCIACIÓN PROFESIONAL**

Las asociaciones profesionales y comerciales o los grupos industriales son particularmente sensibles: además del contacto directo, frecuentemente implican actividades conjuntas con Competidores. El hecho de que puedan plantear problemas de competencia dependerá de la naturaleza de las actividades. Conductas que pueden estar permitidas para miembros individuales de una asociación comercial podrían no estar permitidas o no ser aconsejables para la asociación comercial.

Antes de que SICPA se convierta en miembro de cualquier asociación comercial o grupo industrial, el General Counsel deberá revisar los motivos de la membresía, así como los estatutos, reglamentos u otros documentos que describan la organización y el funcionamiento de la asociación o grupo, y las responsabilidades que deberá asumir cualquier empleado de SICPA propuesto para actuar como responsable o representante de una asociación.

Es obligación del futuro miembro informarse de las normas que debe seguir al hacerse miembro de una asociación profesional y al asistir a sus reuniones.

Como norma general, cada reunión debe tener un orden del día escrito que debe ser revisado cuidadosamente por los Empleados asistentes, quienes deben buscar apoyo de los equipos Jurídico y de Compliance en caso de duda. Si en el orden del día figuran temas inadecuados, los Empleados de SICPA no deberán asistir a menos que dichos temas se retiren del orden del día. No se deben tratar temas inadecuados ni durante las reuniones formales ni fuera de ellas.

Tras cualquier reunión de la Asociación Profesional, se debe redactar un acta que se debe archivar adecuadamente.

Si alguna discusión durante una reunión de la asociación profesional plantea problemas de competencia, se debe informar inmediatamente al *General Counsel* o al *Group Compliance Officer* de SICPA.

#### **5.1.4 COSTES DE BENCHMARKING, DATOS HISTÓRICOS E INFORMES**

Antes de iniciar cualquier ejercicio de benchmarking (contribuyendo a las estadísticas del mercado) que pueda incluir a Competidores, los Empleados de SICPA se deben poner en contacto con el *Group Compliance Officer* o el *General Counsel* de SICPA para solicitar orientación.

#### **5.1.5 INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN CON LAS JOINT VENTURES DE SICPA**

La Información Comercialmente Sensible sólo puede ser compartida o intercambiada con una joint venture si esta está bajo el Control Exclusivo de SICPA. Los terceros accionistas no deben tener acceso a la Información Comercialmente Sensible de SICPA. Las entidades que son controladas conjuntamente por SICPA serán tratadas como Competidores.

#### **5.1.6 MANIPULACIÓN DE LICITACIONES**

La manipulación de licitaciones suele involucrar a Competidores que se ponen de acuerdo para, artificialmente:

- (i) renunciar a presentar una oferta;
- (ii) retirar una oferta; o
- (iii) presentar una oferta previamente acordada, especialmente en relación con el precio de los bienes y/o servicios ofrecidos a los clientes potenciales, con el fin de distorsionar el proceso de licitación e influir en la adjudicación del contrato a un Competidor en particular.

La manipulación de licitaciones está prohibida. No está permitido el Intercambio de Información entre Competidores en relación con las ofertas individuales.

En algunos países, la manipulación de licitaciones es una infracción penal que puede dar lugar a multas tanto para la empresa como para los individuos, e incluso llevar a la cárcel.

## **5.2 FUSIONES, ADQUISICIONES, DESINVERSIONES Y JOINT VENTURES**

Desde la perspectiva de las leyes de competencia, las fusiones y adquisiciones (F&A) implican la concentración de poder económico en menos manos que antes.

Estas prácticas no son en sí mismas anticompetitivas; sin embargo, los resultados de una operación de F&A pueden dar lugar a situaciones anticompetitivas (por ejemplo, la creación de una posición dominante), ya que estas concentraciones pueden disminuir e impedir la competencia efectiva dentro del mercado / sector implicado. Por lo tanto, se deben observar las siguientes directrices.

### **5.2.1 NEGOCIANDO UNA TRANSACCIÓN**

El *General Counsel* y el *Group Compliance Officer* de SICPA deben ser consultados e informados antes de entablar negociaciones de F&A. Durante la fase de negociación y diligencia debida, las comunicaciones entre SICPA y cualquier tercero se limitarán a lo necesario para el fin de evaluar la posible transacción.

En ciertas circunstancias, que serán determinadas por el equipo Jurídico, estos contactos pueden requerir salvaguardias adicionales de la Ley de Competencia, incluyendo, pero no limitándose a, la celebración de acuerdos de no divulgación y la creación de un equipo designado.

### **5.2.2 CONTACTOS PREVIOS AL CIERRE**

Las partes serán consideradas Competidores hasta que la transacción esté cerrada, es decir, hasta que se transfiera la titularidad y propiedad de la empresa adquirida. Hasta esa fecha, se aplican normas estrictas en cuanto a la interacción con las otras partes de la transacción para evitar una violación de la Ley de Competencia. La regla general es que, hasta el cierre, los Competidores deben competir «como de costumbre».

### **5.2.3 CONTROL DE FUSIONES**

Los sistemas de control de fusiones fueron adoptados en muchos países para evitar las consecuencias anticompetitivas de las concentraciones y de una posición dominante en el mercado.

El sistema preventivo de control de fusiones exige la notificación obligatoria de una operación de F&A prevista para obtener la aprobación previa de las autoridades gubernamentales de competencia pertinentes, que llevan a cabo una evaluación antes de que se ejecute la transacción. No notificar a las autoridades de competencia pertinentes o implementar una

transacción prevista antes de obtener la autorización de las autoridades de competencia puede dar lugar a elevadas multas.

## **5.3 EMPRESAS CON UNA POSICIÓN DOMINANTE**

La Ley de Competencia impone normas más estrictas a las empresas que ocupan una Posición Dominante que a las empresas no dominantes. Por lo tanto, los Acuerdos o conductas que serían legales para una empresa no dominante pueden estar prohibidos si los aplica una empresa en Posición Dominante.

Las personas responsables de la estrategia comercial de una empresa que pueda tener una Posición Dominante en uno o más mercados o para uno o más productos o servicios deben observar ciertas reglas para asegurarse de que no se pueda considerar que la empresa abusa de esa Posición Dominante.

### **5.3.1 POSICIÓN DOMINANTE**

La Ley de Competencia establece normas adicionales de conducta para las empresas con una Posición Dominante. En términos generales, una empresa ocupa una Posición Dominante si puede tomar decisiones empresariales sin tener en cuenta a sus Competidores. No obstante, para determinar si una empresa es dominante, se tienen en cuenta varios factores, como la cuota de mercado, la existencia de barreras de entrada al mercado, la presencia de grandes Competidores y la capacidad de los clientes para restringir el comportamiento de la empresa.

### **5.3.2 TIPOS DE COMPORTAMIENTO PROHIBIDOS**

En general, está prohibido aprovecharse indebidamente de una Posición Dominante en un mercado, ya sea en relación con clientes, proveedores o Competidores. Las empresas que ocupan una Posición Dominante en un mercado no pueden realizar determinados tipos de comportamientos denominados «abusivos». Estos comportamientos pueden adoptar muchas formas, entre otros, precios predatorios o excesivos, denegación de suministro, discriminación de precios, cláusulas de nación más favorecida, ciertos tipos de descuentos, Acuerdos de exclusividad, modelos de venta atada, paquetización o estrechamiento de márgenes, obstrucción de la entrada o exclusión de un mercado por medios distintos que una adquisición permitida.

## **6 CONSECUENCIAS E INDEMNIZACIÓN**

Las infracciones de las Leyes de Competencia internacionales podrían dañar gravemente la reputación de SICPA, prohibir su participación en licitaciones públicas y restringir la capacidad de SICPA para realizar negocios en el sector público, así como dar lugar a sanciones penales y civiles personales y corporativas.

Los individuos que infrinjan las Leyes de Competencia pueden enfrentarse a un enjuiciamiento penal que puede resultar en penas de prisión, multas monetarias y otras acciones gubernamentales como la prohibición permanente de ejercer como directivo de una empresa. SICPA no puede indemnizar a sus directivos ni a sus Empleados por la responsabilidad derivada de estas leyes, lo que significa que las penas pueden imponerse a los individuos sin

reembolso por parte de SICPA ni de ninguna empresa de seguros. Esto también es aplicable a los directivos y Empleados que ya no forman parte de SICPA.

## **7 OBLIGACIÓN DE PRESENTACIÓN DE INFORMES Y MEDIDAS DISCIPLINARIAS**

SICPA no tolerará la consecución de resultados de forma deshonesta ni ilegal por parte de ningún Empleado, sea directamente o a través de un tercero.

Cualquier infracción de esta Política puede dar lugar a medidas disciplinarias, incluida la finalización del contrato o empleo.

Ningún empleado será penalizado ni expuesto a otras consecuencias adversas por negarse a participar en comportamientos contrarios a la competencia, incluso si hacerlo puede suponer la pérdida de contratos para SICPA o cualquiera de sus filiales. Se debe informar de cualquier indicio que sugiera una acción de este tipo (penalización o consecuencias adversas).

Cualquier Empleado de SICPA que descubra una infracción o posible infracción de cualquier Ley de Competencia aplicable o de esta Política debe informar de inmediato a cualquiera de los siguientes:

- Cualquier miembro del equipo Jurídico o de Compliance de SICPA;
- La línea Speak Up de SICPA (sistema Whistleblower); o
- Cualquier miembro del Comité Ejecutivo de SICPA.

No informar de una sospecha de infracción constituye en sí una infracción de la Política.

## 8 RESPONSABILIDADES

Tarea/Departamento	Todos los departamentos	Jurídico	Compliance	Autoridades
Documentación al interactuar con Competidores	E	S	S	
Membresía asociación profesional	E	S	S	
Benchmarking	E	S	S	
Fusiones y adquisiciones	S	E	S	I
Interacción con las autoridades	S	E	E	S

E = Departamento de ejecución; S = Departamento de soporte (creador de la solicitud); I = Departamento a informar

## 9 APÉNDICE 1: DECLARACIÓN ANTIMONOPOLIO

### Declaración antimonopolio de los participantes que asisten a [...]

Los abajo firmantes, actuando en nombre de sus respectivas empresas, declaran y aceptan lo siguiente:

Todos los participantes a la reunión declaran conocer las leyes antimonopolio correspondientes. Los participantes de la reunión deben evitar hablar de determinados temas cuando estén reunidos, tanto durante la reunión formal como en los contactos informales con otros miembros del sector, y, además, deben cumplir estrictamente las siguientes reglas:

- NO hablar de precios, tasas o tarifas, ni de características que puedan afectar (subir, bajar o estabilizar) los precios, como descuentos, costes, salarios, condiciones de venta, garantías o márgenes de beneficio, ni del calendario de cambios de dichos precios, tasas, tarifas o características. *Tenga en cuenta* que (i) de discusiones relacionadas con los precios seguidas de decisiones paralelas sobre los precios por parte de los miembros de la asociación se puede inferir una infracción de fijación de precios, incluso en ausencia de un acuerdo oral o escrito; (ii) el mero intercambio de información comercialmente sensible es un acto anticompetitivo, incluso si no se celebra ningún acuerdo en la práctica; (iii) una infracción de fijación de precios puede resultar de un acuerdo explícito o implícito, incluso si no se aplica efectivamente;
- NO acuerde con competidores condiciones de venta, garantía o disposiciones contractuales uniformes.
- NO discuta planes específicos de I+D, ventas o marketing, ni ninguna estrategia confidencial de producto, desarrollo o producción.
- NO intercambie datos relativos a tarifas, precios, producción, ventas, ofertas, costes, salarios, créditos a clientes u otras prácticas comerciales, a menos que el intercambio se realice conforme a un plan bien estudiado y aprobado por los asesores jurídicos de todos los participantes.
- NO acuerde con competidores repartirse clientes, mercados y/o territorios.
- NO acuerde con competidores no tratar con determinados proveedores u otros terceros.
- NO hable sobre sus clientes con sus competidores.
- NO hable sobre boicot o represalias de clientes, proveedores o competidores.
- Insista en que haya un orden del día establecido para la reunión y que se debe distribuir con antelación.
- Abandone cualquier reunión (formal o informal) en la que se discutan temas indebidos. Diga a todos por qué se marcha y asegúrese de que su salida y su desacuerdo queden registrados en el acta de la reunión y/o exprese su desacuerdo y deje constancia de su salida por escrito al organizador de la reunión y a su asesor jurídico después de la reunión.

- Insista en que las actas de las reuniones se distribuyan a todos los participantes tras las mismas.
- Asegúrese de buscar asesoramiento y consejo legal en caso de que surjan dudas sobre los aspectos legales de las actividades propuestas o sobre sus responsabilidades individuales en virtud de las leyes antimonopolio.

Los abajo firmantes declaran y confirman que, en sus relaciones mutuas, incluyendo la reunión que se celebrará el día [...], respetarán estrictamente estas normas y no infringirán ninguna de las prohibiciones que contienen.

El tema de la reunión del día [...] se referirá exclusivamente a [...].

Creado el [...]  
En [...] copias

**...SA**

**etc. etc.**

---

Nombre:  
Cargo:

## 10 POLÍTICAS Y DIRECTRICES / REFERENCIAS / MATERIALES DE SOPORTE APLICABLES RELACIONADOS

Elem ento n.º	Número de ID o enlace	Título
1	5078399	Código de Conducta de SICPA

# Política Global De Concorrência

Versão 4.0 – Outubro de 2023

Titular da Política:  
*Group Compliance Officer* da SICPA

Aprovada por:  
Diretoria da SICPA  
Outubro de 2023



Enabling trust

# ÍNDICE

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2 PROPÓSITO</b>	<b>3</b>
<b>3 ESCOPO DE APLICAÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>4 DEFINIÇÕES</b>	<b>4</b>
<b>5 NORMAS E PROCEDIMENTOS</b>	<b>5</b>
5.1 Interações com Concorrentes.....	5
5.1.1 Restrições aplicáveis.....	5
5.1.2 Informação Comercial Sensível.....	6
5.1.3 Filiação a uma associação profissional.....	6
5.1.4 Custos, dados históricos e relatórios para benchmarking.....	7
5.1.5 Troca de informação com joint-ventures da SICPA.....	7
5.1.6 Manipulação fraudulenta de propostas.....	7
5.2 Fusões, aquisições, alienações e joint-ventures.....	8
5.2.1 Negociação de uma transação.....	8
5.2.2 Contatos no período que antecedem a transação.....	8
5.2.3 Controle de fusões.....	8
5.3 Empresas com Posição Dominante.....	9
5.3.1 Posição Dominante.....	9
5.3.2 Tipos de condutas proibidas.....	9
<b>6 CONSEQUÊNCIAS E INDENIZAÇÃO</b>	<b>9</b>
<b>7 OBRIGAÇÃO DE NOTIFICAÇÃO E MEDIDAS DISCIPLINARES</b>	<b>10</b>
<b>8 RESPONSABILIDADES</b>	<b>10</b>
<b>9 APÊNDICE 1: DECLARAÇÃO ANTITRUSTE</b>	<b>11</b>
<b>10 OUTRAS POLÍTICAS E REGULAMENTOS APLICÁVEIS / REFERÊNCIAS / MATERIAL DE SUPORTE</b>	<b>13</b>

# 1 INTRODUÇÃO

Integridade nos negócios é fundamental para a SICPA. Para ter credibilidade para "Fomentar a Confiança" em todo o mundo, a SICPA deve cumprir todas as leis pertinentes e agir de acordo com seus valores, conforme descrito em seu Código de Conduta.

Como um grupo que exerce suas atividades em todo o mundo, a SICPA tem por objetivo aderir às leis e regulações nacionais e internacionais vigentes nos diferentes países em que opera, e também implementar um elevado padrão de integridade nas transações comerciais. Ainda que tais leis eventualmente não existam, uma política de concorrência rigorosa e justa atende melhor aos interesses da SICPA, de seus acionistas e de seus Colaboradores.

Para se lograr a conformidade, todos os Colaboradores da SICPA são responsáveis por garantir que a SICPA se mantenha fiel à presente Política.

A Legislação sobre Concorrência impacta praticamente todos os aspectos dos negócios da SICPA, incluindo a precificação, a promoção e a venda de produtos e serviços, e também os relacionamentos da SICPA com fornecedores, distribuidores, outros clientes e Concorrentes.

A Legislação sobre Concorrência proíbe Acordos, práticas e condutas que tenham um efeito prejudicial sobre a concorrência. Violações à Legislação sobre Concorrência podem resultar em graves penalizações.

Em geral, a SICPA opera globalmente em conformidade com a Legislação sobre Concorrência da Suíça e da UE, exceto nos casos em que as leis locais pertinentes sejam mais rigorosas.

Note que a presente Política não substitui uma consultoria adequada de Compliance ou Jurídica, a qual deve ser requerida sempre que for necessário devido à complexidade do assunto ou em caso de dúvida sobre a conduta a ser adotada.

## 2 PROPÓSITO

A finalidade da Política Global de Concorrência da SICPA (doravante denominada "Política") é garantir que todos os Colaboradores e qualquer pessoa que atue em nome da SICPA cumpram a legislação sobre concorrência aplicável.

O objetivo da presente Política é, também, destacar os princípios básicos da Legislação sobre Concorrência que estão presentes no mundo todo, para estabelecer os padrões a serem seguidos dentro da SICPA.

## 3 ESCOPO DE APLICAÇÃO

A presente Política se aplica a todas as atividades da SICPA, incluindo aquelas das suas subsidiárias e joint-ventures sob seu controle, no mundo todo, com seus respectivos executivos, diretores, Colaboradores e terceiros.

Recomenda-se às joint-ventures minoritárias e afiliadas minoritárias a adoção e cumprimento da presente Política ou a implementação de uma política equivalente.

A SICPA não deve realizar indiretamente, através de terceiros, ações que não lhe sejam permitidas realizar legalmente por conta própria. Portanto, a presente Política é válida para qualquer um que atue em nome da SICPA, incluindo, mas não se limitando, aos representantes, consultores, agentes e corretores da SICPA.

Uma exceção à presente Política requer a aprovação do *Group Compliance Officer* da SICPA ou Gerente Jurídico Geral da SICPA.

## 4 DEFINIÇÕES

Abreviação / acrônimo / palavra	Definição
<b>Acordo</b>	<i>Em Legislação sobre Concorrência, acordos podem incluir contratos formais e informais, acordos por escrito ou verbais, negociações ou acordos explícitos ou implícitos, vinculativos ou não vinculativos.</i>
<b>Informação Comercial Sensível</b>	<i>Qualquer informação que tenha potencial de revelar segredos comerciais ou outras informações confidenciais e que não seja de domínio público.</i>
<b>Concorrente</b>	<i>Qualquer empresa/pessoa que forneça serviços ou produtos em concorrência com a SICPA ou que tenha potencial para fazê-lo.</i>
<b>Prática Concertada</b>	<i>O conceito de Prática Concertada se refere a empreendimentos que conscientemente envolvam um comportamento de conluio para diminuir as incertezas no mercado. Ao contrário do Acordo, tal comportamento de conluio não exige dos participantes a adesão a um plano comum que defina suas ações no mercado. Pelo contrário, basta que os participantes 'conscientemente adotem ou acatem sistemas de conluio que facilitem a coordenação de seu comportamento comercial'.</i>
<b>Posição Dominante</b>	<i>Presume-se uma Posição Dominante quando uma empresa tem um poder de mercado expressivo e tem a capacidade de comportar-se, até certo ponto, de modo independente dos Concorrentes, fornecedores e clientes.</i>
<b>Colaborador</b>	<i>Executivos, diretores, funcionários com contrato por tempo determinado, indeterminado ou probatório, trainees, empregados temporários/secondees, voluntários e estagiários.</i>
<b>Troca de Informações</b>	<i>Troca de Informações significa receber e compartilhar informações, diretamente ou através de um terceiro. O recebimento ou a entrega unilaterais de informação pode bastar para caracterizar uma infração.</i>
<b>Controle Conjunto</b>	<i>Controle conjunto significa que a SICPA compartilha o controle de um negócio com um ou mais terceiros. Uma empresa de controle conjunto deve ser tratada como Concorrente.</i>
<b>Controle Exclusivo</b>	<i>Controle exclusivo ocorre quando uma empresa sozinha tem influência decisiva sobre outra empresa.</i>

## 5 NORMAS E PROCEDIMENTOS

### 5.1 INTERAÇÕES COM CONCORRENTES

#### 5.1.1 RESTRIÇÕES APLICÁVEIS

Qualquer interação com concorrentes pode levar a uma questão de Legislação sobre Concorrência, pois pode restringir a concorrência e resultar em preços mais altos, menor produção e menos inovação. Portanto, tais interações devem ser rigorosamente controladas, se não limitadas ao máximo possível.

A troca de informações e a celebração de Acordos com concorrentes não é permitida sem a prévia aprovação do Gerente Jurídico Geral ou do *Group Compliance Officer* da SICPA ou de seus representantes.

A SICPA não deverá interagir com Concorrentes para se envolver, direta ou indiretamente, em práticas anticoncorrenciais, tais como:

- (i) Fixação de preços de venda ou compra ("fixação de preços"): inclui não apenas Acordos sobre preços específicos, mas também acordos entre Concorrentes sobre preços máximos ou mínimos, descontos, abatimentos ou condições de crédito. Acordos entre os compradores sobre o preço a ser pago por um produto ou serviço são ilegais, assim como os Acordos entre os vendedores quanto aos preços que cobrarão por um produto ou serviço.
- (ii) Fixação de outros termos de venda ou compra, ou troca de Informação Comercial Sensível.
- (iii) Manipulação fraudulenta de propostas: definir lances em licitações combinando previamente qual empresa proverá a oferta mais baixa ou não proverá nenhuma oferta.
- (iv) Boicote: deixar de fornecer um produto ou serviço.
- (v) Divisão de mercados ou clientes: alocar mercados ou clientes com base na localização geográfica ou em outros fatores.
- (vi) Obstruir a entrada ou excluir empresas concorrentes de um mercado.
- (vii) Restrição à inovação: limitar ou controlar a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico.

Não é necessário que haja um Acordo efetivo, seja ele formal (por exemplo, um contrato) ou informal (por exemplo, um aperto de mão), para que ocorra uma violação à Legislação sobre Concorrência ou Antitruste. Pode-se presumir a existência de um Acordo a partir da conduta e de outras circunstâncias. Particularmente, em muitas jurisdições pode-se presumir a existência de um Acordo a partir de discussões ou de trocas de informações com concorrentes. Por isso, qualquer contato com Concorrentes, quer seja por meio de associações comerciais ou de outra forma, pode dar ensejo a alegações de que as partes celebraram um Acordo anticoncorrencial.

Além disso, em algumas jurisdições, Acordos anticoncorrenciais como os descritos acima não precisam ser formalizados ou mesmo implementados para serem puníveis, podendo ser

considerados necessariamente ilegais em todas as circunstâncias. Ou seja, não há defesa, justificativa ou desculpa admissível para tal conduta.

### **5.1.2 INFORMAÇÃO COMERCIAL SENSÍVEL**

Deve-se evitar qualquer discussão ou comunicação sobre Informações Comerciais Sensíveis com Concorrentes.

Revelar informações pode ser uma violação até mesmo quando não é recíproca ou bilateral. Até uma única troca de informação comercial sensível, verbal ou por escrito, verdadeira ou falsa, pode ser penalizada. Receber informação comercial sensível ou simplesmente comparecer a uma reunião em que concorrentes troquem informação comercial sensível também pode caracterizar uma infração.

É de responsabilidade de cada pessoa que está interagindo com o concorrente garantir que não haja nenhuma troca de informação comercial sensível, que não seja feito nenhum Acordo anticoncorrencial e que não haja aceitação ou adesão a nenhuma Prática Concertada.

Essa regra se aplica a qualquer tipo de contato, incluindo e não se restringindo a atividades de associações comerciais, reuniões de grupos patrocinados pelo governo e encontros sociais.

No caso de reuniões ocasionais com Concorrentes, os princípios e a orientação fornecidos nesta Política devem ser rigorosamente seguidos.

Se alguma informação comercial sensível for revelada durante uma reunião, o Colaborador deverá comunicar ao Gerente Jurídico Geral ou ao *Group Compliance Officer* imediatamente.

Em qualquer evento, antes de qualquer reunião com um Concorrente, deve-se assinar uma declaração antitruste (veja Apêndice 1), definir previamente e por escrito uma pauta clara e, depois da reunião, deve-se distribuir a respectiva ata.

### **5.1.3 FILIAÇÃO A UMA ASSOCIAÇÃO PROFISSIONAL**

Associações profissionais e grupos comerciais ou setoriais são particularmente sensíveis: além do contato direto, eles geralmente envolvem atividades conjuntas com Concorrentes. O fato de suscitarem apreensão em relação à concorrência dependerá da natureza das atividades. Uma conduta que é permitida para indivíduos membros de uma associação comercial pode não ser permitida ou aconselhável para a associação comercial.

Antes da SICPA se tornar membro de qualquer associação comercial ou grupo setorial, o Gerente Jurídico Geral deve analisar a justificativa para a associação, além de quaisquer estatutos, regimentos internos ou outros documentos que descrevam a organização e a operação de tal associação ou grupo, e também as responsabilidades a serem assumidas por qualquer Colaborador da SICPA que se proponha a atuar como executivo ou representante de uma associação.

É obrigação do futuro membro saber quais são as regras a serem seguidas para filiar-se a uma associação profissional e para participar de suas reuniões.

Como regra geral, cada reunião deve ter uma pauta impressa que deve ser cuidadosamente analisada pelos Colaboradores presentes, que, em caso de dúvida, devem buscar o apoio das equipes Jurídica ou de Compliance. Se houver tópicos indevidos na pauta, os Colaboradores da SICPA não devem participar da reunião, a menos que tais tópicos sejam removidos da pauta. Tópicos indevidos não devem ser discutidos em nenhum momento, nem durante nem fora de reuniões formais.

Após qualquer reunião da Associação Profissional, as respectivas atas devem ser redigidas e arquivadas adequadamente.

Caso ocorram quaisquer debates durante uma reunião de uma associação profissional que levantem preocupações sobre concorrência, deve-se comunicar ao Gerente Jurídico Geral ou o *Group Compliance Officer* imediatamente.

#### **5.1.4 CUSTOS, DADOS HISTÓRICOS E RELATÓRIOS PARA BENCHMARKING**

Antes de iniciar qualquer exercício de benchmarking (contribuindo para as estatísticas de mercado) que possa incluir concorrentes, os Colaboradores da SICPA devem entrar em contato com o Gerente Jurídico Geral ou o *Group Compliance Officer* para obter orientação.

#### **5.1.5 TROCA DE INFORMAÇÃO COM JOINT-VENTURES DA SICPA**

Informações comerciais sensíveis só podem ser compartilhadas ou trocadas com uma empresa de joint venture se a empresa parceira for de Controle Exclusivo da SICPA. Acionistas de terceiros não podem ter acesso às informações comerciais sensíveis da SICPA. Entidades que estejam sob Controle Conjunto da SICPA devem ser tratadas como Concorrentes.

#### **5.1.6 MANIPULAÇÃO FRAUDULENTA DE PROPOSTAS**

Tipicamente, a manipulação fraudulenta de propostas consiste nos concorrentes concordarem em, artificialmente:

- (i) se recusarem a enviar uma proposta;
- (ii) desistir de fazer uma proposta; ou
- (iii) enviar uma proposta previamente acordada, especialmente em relação ao preço dos bens e/ou serviços oferecidos aos potenciais clientes, com o objetivo de distorcer o processo de licitação e influenciar a adjudicação do contrato a um Concorrente em particular.

A manipulação fraudulenta de propostas é proibida. Não é permitida nenhuma troca de informações entre Concorrentes com relação a ofertas individuais.

Em certos países, a manipulação fraudulenta de propostas é considerada uma violação criminal que pode resultar em multas, tanto para a empresa quanto para pessoas, e pode levar à prisão.

## 5.2 FUSÕES, AQUISIÇÕES, ALIENAÇÕES E JOINT-VENTURES

Do ponto de vista da Legislação sobre Concorrência, as fusões e aquisições (M&A) envolvem a concentração do poder econômico.

Essas práticas não são, por si só, anticoncorrenciais. Os resultados de uma operação de M&A podem, no entanto, levar a situações anticoncorrenciais (por exemplo, a criação de uma Posição Dominante), pois essas concentrações podem diminuir e impedir a concorrência efetiva no mercado/setor envolvido. Por isso, as seguintes diretrizes devem ser observadas.

### 5.2.1 NEGOCIAÇÃO DE UMA TRANSAÇÃO

O Gerente Jurídico Geral ou o *Group Compliance Officer* da SICPA devem ser consultados e comunicados antes de iniciar quaisquer negociações de M&A. Durante a negociação e a fase de Due Diligence, deve-se restringir a comunicação entre a SICPA e qualquer terceiro ao que é necessário para a finalidade de avaliar a possível transação.

Em algumas circunstâncias, que devem ser determinadas pela equipe Jurídica, tais contatos podem exigir medidas de segurança adicionais em relação à Legislação sobre Concorrência, que incluem, mas não se limitam, a Contratos de Confidencialidade e a criação de uma equipe designada.

### 5.2.2 CONTATOS NO PERÍODO QUE ANTECEDEM A TRANSAÇÃO

As partes serão consideradas Concorrentes até a transação ser concretizada, ou seja, até serem transferidas a posse e a titularidade da empresa adquirida. Até tal data se aplicam regras rigorosas a respeito da interação com as demais partes em relação à transação, com o objetivo de evitar uma violação à Legislação sobre Concorrência. A regra geral é que, até a concretização, as Concorrentes devem competir como de costume.

### 5.2.3 CONTROLE DE FUSÕES

Muitos países adotaram sistemas de controle de fusões para evitar as consequências anticoncorrenciais das concentrações e da dominância do mercado.

O sistema de controle de fusões preventivo exige a notificação obrigatória de uma transação de M&A planejada, para que se obtenha a aprovação prévia das autoridades governamentais de concorrência pertinentes, que realizam uma avaliação antes que a transação seja implementada. Deixar de notificar as autoridades de concorrência responsáveis ou implementar uma transação planejada antes de se obter a autorização das autoridades competentes pode resultar em pesadas multas.

## 5.3 EMPRESAS COM POSIÇÃO DOMINANTE

A Legislação sobre Concorrência impõe regras mais rigorosas às empresas que detêm uma Posição Dominante em comparação com as não dominantes. Por isso, Acordos ou condutas que poderiam ser considerados legalmente válidos para uma empresa não dominante podem ser proibidos caso sejam implementados por uma empresa com Posição Dominante.

As pessoas responsáveis pela estratégia comercial de uma empresa que possa deter uma Posição Dominante em um ou mais mercados ou para um ou mais produtos ou serviços, devem observar certas regras para garantir que a empresa não seja acusada de abuso da Posição Dominante.

### 5.3.1 POSIÇÃO DOMINANTE

A Legislação sobre Concorrência estabelece regras adicionais para a conduta de empresas com uma Posição Dominante. De modo geral, uma empresa está em uma Posição Dominante se puder tomar decisões de negócios sem levar em conta seus Concorrentes. No entanto, para determinar se uma empresa é dominante são considerados vários fatores, tais como participação no mercado, a existência de barreiras para entrar no mercado, a presença de grandes Concorrentes e a capacidade dos clientes em limitar o comportamento da empresa.

### 5.3.2 TIPOS DE CONDUTAS PROIBIDAS

Em geral, é proibido aproveitar-se injustamente de uma Posição Dominante em um mercado, seja em relação a clientes, fornecedores ou Concorrentes. Empresas que detêm Posição Dominante em um mercado não podem adotar certos tipos de condutas chamadas de 'abusivas'. Tais condutas podem assumir formatos diversos, incluindo precificação predatória ou excessiva, recusa de fornecimento, discriminação de preços, cláusulas de nação mais favorecida, certos tipos de descontos, Contratos de exclusividade, subordinação, agrupamento ou achatamento de margens, obstrução à entrada ou exclusão de um mercado por meios que não sejam uma aquisição permitida.

## 6 CONSEQUÊNCIAS E INDENIZAÇÃO

Violações à Legislação sobre Concorrência podem prejudicar severamente a reputação da SICPA, proibir sua participação em licitações públicas, restringir sua capacidade de fazer negócios com o setor público e resultar em penalidades criminais e civis para pessoas físicas e jurídicas.

Pessoas que violam a Legislação sobre Concorrência podem vir a enfrentar processos criminais que podem resultar em penas de prisão, penas pecuniárias ou outras ações por parte do governo, tais como proibições permanentes de atuar como executivo corporativo. A SICPA não pode indenizar seus executivos e Colaboradores por responsabilizações amparadas por essas leis, ou seja, essas penalidades podem ser impostas a pessoas físicas sem reembolso pela SICPA ou por uma seguradora. O mesmo se aplica a executivos e Colaboradores que não mais façam parte do quadro de funcionários da SICPA.

## 7 OBRIGAÇÃO DE NOTIFICAÇÃO E MEDIDAS DISCIPLINARES

A SICPA não tolera a obtenção desonesta ou ilegal de resultados por qualquer Colaborador, seja ela direta ou através de um terceiro.

Qualquer violação à presente Política pode resultar em medidas disciplinares, inclusive demissão ou rescisão de contrato.

Nenhum Colaborador será penalizado ou submetido a outras consequências negativas por recusar-se a adotar condutas anticoncorrenciais, ainda que isso resulte na perda de negócios para a SICPA e/ou qualquer uma de suas subsidiárias. Quaisquer insinuações de tais ações (penalizações ou consequências negativas) devem ser denunciadas.

Qualquer Colaborador da SICPA que tomar conhecimento de uma violação ou possível violação a qualquer Legislação sobre Concorrência aplicável ou à presente Política deve fazer imediatamente uma denúncia a qualquer um dos seguintes elementos:

- A qualquer membro da Equipe Jurídica ou de Compliance da SICPA; ou
- A Linha Speak-up da SICPA (Sistema de Denúncias);
- A qualquer membro do Comitê Executivo da SICPA.

Configura-se uma violação à Política o fato de não denunciar uma suspeita de violação.

## 8 RESPONSABILIDADES

Atribuição/Departamento	Todos os departamentos	Jurídico	Conformidade	Autoridades
Documentação quando em interação com concorrentes	E	S	S	
Filiação a associação profissional	E	S	S	
Benchmarking	E	S	S	
Fusões e Aquisições	S	E	S	I
Interação com Autoridades	S	E	E	S

E = Departamento Executor; S = Departamento de Suporte (autor da solicitação); I = Departamento a ser Informado

## 9 APÊNDICE 1: DECLARAÇÃO ANTITRUSTE

### Declaração Antitruste dos participantes que compareceram a [...]

Os signatários, agindo em nome de suas respectivas empresas, declaram e reconhecem o seguinte:

Todos os participantes da reunião reconhecem que estão cientes das leis antitruste pertinentes. Os participantes da reunião devem evitar falar de certos assuntos quando estão reunidos, tanto durante a reunião formal quanto nos contatos informais com outros membros do segmento. Pelo contrário, devem aderir estritamente às seguintes regras:

- NÃO fale sobre preços, taxas ou tarifas, ou de elementos que possam afetar (aumentar, diminuir ou estabilizar) preços, tais como descontos, custos, salários, termos e condições de venda, garantias ou margens de lucro, nem sobre datas ou prazos para tais preços, taxas, tarifas ou elementos. *Note que (i) pode-se inferir uma violação de fixação de preços a partir de discussões relacionadas a preços seguidas por decisões paralelas tomadas pelos membros da associação a respeito da precificação – mesmo que não haja um acordo verbal ou escrito; (ii) a mera troca de informações comerciais sensíveis é anticoncorrencial, ainda que não seja realizado, efetivamente, nenhum acordo; (iii) uma violação de fixação de preços pode resultar de um acordo explícito ou implícito, mesmo que ele não seja efetivamente implementado;*
- NÃO combine com concorrentes a uniformização de termos de venda, garantias ou provisões contratuais.
- NÃO fale sobre planos específicos de P&D, vendas ou marketing, ou de quaisquer estratégias confidenciais de produto, desenvolvimento ou produção.
- NÃO troque dados a respeito de tarifas, preços, produção, vendas, licitações, custos, salários, crédito de cliente ou de outras práticas comerciais, a não ser que a troca seja feita de acordo com um plano ponderado que tenha sido aprovado pelos consultores jurídicos de todos os participantes.
- NÃO combine com concorrentes a repartição de clientes, mercados ou territórios.
- NÃO combine com concorrentes de não fazer negócios com certos fornecedores ou outros.
- NÃO fale de seus clientes com seus concorrentes.
- NÃO fale sobre boicote ou retaliação a clientes, fornecedores ou concorrentes.
- INSISTA que há uma agenda definida para a reunião, que foi divulgada antecipadamente.
- DEIXE qualquer reunião (formal ou informal) em que assuntos inadequados estejam sendo discutidos. Diga a todos o motivo pelo qual você está saindo e certifique-se de que sua saída e sua discordância seja registrada na ata da reunião e/ou expresse sua discordância e registre sua saída por escrito para o organizador da reunião e para seu consultor jurídico depois da reunião.

- INSISTA para que as atas das reuniões sejam distribuídas para todos os participantes na sequência.
- CERTIFIQUE-SE de obter consultoria jurídica se surgirem questões sobre os aspectos legais das atividades propostas ou de suas responsabilidades individuais sob as leis antitruste.

Os signatários declaram e confirmam que, em suas interações entre si, incluindo a reunião a ser realizada em [...], seguirão estritamente essas regras e que não infringirão nenhuma das proibições nelas contidas.

O assunto da reunião em [...] está relacionado exclusivamente a [...].

Realizado em [...]  
Em [...] contrapartes

**...SA**

**etc etc**

---

Nome:  
Cargo:

## 10 OUTRAS POLÍTICAS E REGULAMENTOS APLICÁVEIS / REFERÊNCIAS / MATERIAL DE SUPORTE

Nº do item	Número de identificação ou link	Título
1	5078399	Código de Conduta da SICPA

# GLOBAL REKABET YASASI POLİTİKASI

Versiyon 4.0 – Ekim 2023

Politikanın sahibi:  
SICPA Grup Uyumluluk Sorumlusu

Onaylayan:  
SICPA Yönetim Kurulu  
Ekim 2023



Enabling trust

# İÇİNDEKİLER

<b>1 GİRİŞ</b>	<b>3</b>
<b>2 AMAÇ</b>	<b>3</b>
<b>3 KAPSAM</b>	<b>3</b>
<b>4 TANIMLAR</b>	<b>4</b>
<b>5 GEREKLİLİK VE KLAVUZ</b>	<b>5</b>
5.1 Rakiplerle Etkileşim .....	5
5.1.1 Uygulanabilir kısıtlamalar .....	5
5.1.2 Ticari Hassas Bilgi .....	6
5.1.3 Meslek örgütü üyeliği .....	6
5.1.4 Karşılaştırmalı değerlendirme maliyetleri, geçmiş veriler ve raporlar .....	7
5.1.5 SICPA'nın ortak girişimleri ile Bilgi Alışverişi .....	7
5.1.6 İhaleye fesat karıştırma .....	7
5.2 Şirket birleşmeleri, satın alımları, elden çıkarma ve ortak girişimler .....	7
5.2.1 Bir satın almanın müzakeresi .....	8
5.2.2 sözleşmenin tamamlanmasından önce irtibatlar .....	8
5.2.3 Şirket birleşmesi kontrolü .....	8
5.3 Baskın Pozisyonlu Şirketler .....	8
5.3.1 Baskın Pozisyon .....	8
5.3.2 Yasaklanmış davranış türleri .....	9
<b>6 SONUÇLAR VE TAZMİN ETME</b>	<b>9</b>
<b>7 RAPORLAMA YÜKÜMLÜLÜĞÜ VE DİSİPLİN EYLEMLERİ</b>	<b>9</b>
<b>8 SORUMLULUKLAR</b>	<b>10</b>
<b>9 EK 1: ANTI TRÖST BEYANI</b>	<b>11</b>
<b>10 İLGİLİ GEÇERLİ POLİTİKALAR VE KILAVUZLAR / REFERANSLAR / DESTEKLEYİCİ MATERYALLER</b>	<b>13</b>

# 1 GİRİŞ

İş dürüstlüğü SICPA için esastır. SICPA tüm dünyada Güven Sağlayıcılar olarak güvenilir olabilmesi için geçerli tüm yasalara uymalı ve Davranış Kurallarında belirtildiği gibi kendi değerlerine uygun hareket etmelidir.

Global iş faaliyetlerinde bulunan bir grup olarak SICPA, faaliyette bulunduğu farklı ülkelerdeki yürürlükte olan ulusal ve uluslararası yasalara ve düzenlemelere bağlı kalmayı ve aynı zamanda ticari işlemlerinde yüksek dürüstlük standartlarını uygulamayı amaçlamaktadır. Bu yasaların olmadığı durumda bile, SICPA'nın hissedarlarının ve çalışanlarının menfaati en iyi şekilde enerjik ve adil bir rekabet politikası yoluyla sağlanır.

Uyumluluğu sağlamak için, SICPA'nın bu Politikaya uymasını sağlamak tüm SICPA çalışanlarının sorumluluğundadır.

Rekabet Yasaları, pratik olarak fiyatlandırma, promosyon ve ürün ve servis satışı ve aynı zamanda SICPA'nın tedarikçiler, distribütörler, diğer müşteriler ve rakipler ile ilişkileri dahil olmak üzere SICPA'nın işinin tüm yönlerini etkiler.

Rekabet Yasası, rekabete zarar verici anlaşmaları, uygulamaları ve davranışları yasaklar. Rekabet Hukuku ihlalleri ağır cezalarla sonuçlanabilir.

SICPA, geçerli yerel yasalar daha kısıtlayıcı olmadığı sürece, genellikle küresel olarak İsviçre ve AB Rekabet Yasasına uygun şekilde faaliyet gösterir.

Lütfen bu Politikanın, konunun karmaşıklığı nedeniyle gerektiğinde veya benimsenecek davranış hakkında şüphe duyulması halinde başvurulması gereken Uyum veya Hukuki tavsiyenin yerine geçmediğini unutmayın.

## 2 AMAÇ

SICPA Global Rekabet Yasası Politikası ("Politika") tüm SICPA çalışanlarının ve SICPA adına faaliyet gösteren her kişinin yürürlükteki rekabet yasalarına uymalarını sağlamaktır.

Bu Politika'nın amacı, SICPA içinde izlenilecek standartları oluşturmak için dünya çapında yaygın olan Rekabet Yasasının anahtar prensiplerini ortaya koymaktır.

## 3 KAPSAM

Bu Politika, dünya çapında iştiraklerin ve kontrol edilen iş ortaklıkları ve bunların ilgili memurları, yöneticileri, çalışanları ve Üçüncü Şahıslar dahil olmak üzere tüm SICPA faaliyetleri için geçerlidir.

Azınlık hisseli iş ortaklığı şirketleri ve azınlık hisseli bağlı şirketlerin bu Politika'yı benimsemeleri veya benzerini uygulamaları tavsiye edilir.

SICPA, yasal olarak kendisinin yapmasına izin verilmeyen faaliyetleri dolaylı olarak üçüncü şahıslar yoluyla yapmamalıdır. Bu nedenle bu Politika, SICPA'nın temsilcileri, danışmanları, bayileri ve aracıları dahil fakat bunlarla sınırlı olmamak üzere SICPA adına faaliyet gösteren herkes için geçerlidir.

Bu Politika'dan sapma SICPA Uyumluluk Grup Sorumlusu veya SICPA Genel Kurulunun onayını gerektirir.

## 4 TANIMLAR

Kısaltma / kısa ad / kelime	Tanım
<b>Anlaşma</b>	<i>Rekabet Yasasındaki bir anlaşma resmi veya gayri resmi anlaşmaları, yazılı veya sözlü anlaşmaları, açık veya zımni, bağlayıcı veya bağlayıcı olmayan işleri veya mutabakatları içerebilir.</i>
<b>Ticari Hassas Bilgi</b>	<i>Ticaret sırlarını veya diğer gizli bilgiyi ortaya çıkarma potansiyeli olan ve kamuya açık olmayan herhangi bir bilgi.</i>
<b>Rakip</b>	<i>SICPA ile rakip olarak hizmetler veya ürünler sunan veya bunları yapma potansiyeline sahip herhangi bir şirket veya kişidir.</i>
<b>Danışıklı Davranış</b>	<i>Danışıklı Davranışlar kavramı, pazarda belirsizliği azaltmak için bilerek danışıklı hareket etmek için verilen taahhütleri belirtmektedir. Bir Anlaşmanın tersine, bu şekilde danışıklı hareket etmek katılımcıların pazardaki faaliyetlerini tanımlayan bir ortak plana bağlı kalmalarını gerektirmez. Bunun yerine, katılımcıların 'ticari davranışlarının koordinasyonunu gerçekleştiren danışıklı yolları bilerek benimsemeleri veya bağlı kalmaları' yeterlidir.</i>
<b>Baskın Pozisyon</b>	<i>Bir şirketin azımsanmayacak pazar gücüne sahip olduğu veya bir dereceye kadar Rakiplerden, tedarikçilerden ve müşterilerden bağımsız hareket edebilme yeteneğine sahip olduğunda bir Baskın Pozisyon söz konusudur.</i>
<b>Çalışan</b>	<i>Sabit süreli, kalıcı veya deneme süresi boyunca çalışan görevliler, direktörler, çalışanlar, eğitim alanlar, geçici görevlendirilenler, gönüllüler ve stajyerler.</i>
<b>Bilgi Alışverişi</b>	<i>Bilgi Alışverişi, doğrudan veya bir üçüncü şahıs aracılığı ile bilgiyi almak ve paylaşmak demektir. Bilginin tek taraflı alınması veya iletilmesi bir ihlal için yeterlidir.</i>
<b>Ortaklaşa Kontrol</b>	<i>Ortaklaşa kontrol, SICPA'nın bir işletmenin kontrolünü bir veya daha fazla üçüncü şahıs ile paylaşması demektir. Ortaklaşa kontrol edilen bir şirket Rakip gibi değerlendirilmelidir.</i>
<b>Tek Başına Kontrol</b>	<i>Bir şirket tek başına bir başka şirket üzerinde nihai etkiye sahip olduğunda tek başına kontrol vardır</i>

## 5 GEREKLİLİK VE KLAVUZ

### 5.1 RAKİPLERLE ETKİLEŞİM

#### 5.1.1 UYGULANABİLİR KISITLAMALAR

Rakiplerle her türlü etkileşim, rekabeti kısıtlayarak daha yüksek fiyatlar, daha düşük verim ve daha az inovasyonla sonuçlanabileceği için Rekabet Hukukuyla ilgili endişelere yol açabilir; bu yüzden, bu tür etkileşimler sıkı kontrol edilmeli, bundan başka olabildiğince sınırlandırılmalıdır.

SICPA Baş Hukuk Müşavirinin veya Grup Uyum Görevlisinin veya atadığı kişilerin önceden onayı olmadan Rakiplerle bilgi alışverişinde bulunulmasına ve Anlaşmalar yapılmasına izin verilmez.

SICPA, doğrudan veya dolaylı olarak rekabeti bozucu uygulamalarda bulunmak üzere Rakiplerle etkileşime girmez, örneğin:

- (i) Satışları veya satın alma fiyatlarını sabitleme ("fiyat sabitleme"): sadece belirli fiyatlar üzerinde Anlaşmaları değil, aynı zamanda Rakipler arasında azami veya asgari fiyatlar, indirimler, iskontolar veya kredi koşulları üzerinde Anlaşmaları da içerir. Bir ürünün veya hizmetin alıcıları arasında ödenecek fiyatlara ilişkin anlaşmalar kadar, bir ürünün veya hizmetin satıcıları arasında talep edilecek fiyatlara ilişkin anlaşmalar da yasadışıdır.
- (ii) Diğer satış veya satın alma koşullarını belirleme veya Ticari Açıdan Hassas Bilgileri paylaşma.
- (iii) İhalede danışıklı hareket etme: hangi şirketin en düşük teklifi vereceğini veya hiç teklif vermeyeceğini önceden kararlaştırarak ihalelerde teklifleri sabitleme.
- (iv) Boykot: bir ürünü veya hizmeti sağlamaktan kaçınma.
- (v) Pazarları veya müşterileri bölme: coğrafi konuma veya diğer faktörlere dayalı olarak pazarları veya müşterileri paylaşma.
- (vi) Pazara girişi engelleme veya rakip firmaları pazardan dışlama.
- (vii) İnovasyonu kısıtlama: araştırma ve teknolojik gelişmeyi sınırlandırma veya kontrol etme.

Bir rekabet veya antitröst yasası ihlalinin meydana gelmesi için, ister resmi (örn. bir sözleşme) veya gayresmi olsun (örn. bir el sıkışma), fiili bir Anlaşma şart değildir. Davranışlar ve diğer koşullar, bir Sözleşme anlamı taşıyabilir. Özellikle, birçok yargı bölgesinde, Rakiplerle yapılan görüşmeler veya Bilgi Alışverişleri, bir Sözleşme anlamı taşıyabilir. Bu nedenle, ister ticaret birlikleri aracılığıyla ister başka şekilde olsun, Rakiplerle kurulacak herhangi bir temas, tarafların rekabeti bozucu bir Anlaşma yaptıkları yönündeki iddialara fırsat verebilir.

Ayrıca bazı yargı bölgelerinde, yukarıda belirtilenler gibi rekabeti bozucu Anlaşmaların, yaptırma tabi olabilmesi için resmileştirilmesine, hatta uygulanmasına gerek yoktur ve her durumda "kendiliğinden" yasa dışı kabul edilebilir. Başka deyişle, bu tür bir davranışın kabul edilebilir hiçbir savunması, gerekçesi veya mazereti yoktur.

### 5.1.2 TİCARİ HASSAS BİLGİ

Ticari Açıdan Hassas Bilgilere ilişkin olarak Rakiplerle her türlü görüşmeden veya iletişimden kaçınılmalıdır.

Bilgilerin ifşa edilmesi, karşılıklı veya iki taraflı olmasa bile ihlal teşkil edebilir. İster yazılı ister sözlü, ister doğru ister yanlış olsun, Ticari Açıdan Hassas Bilgilerin bir kez paylaşılması bile cezalandırılabilir. Ticari Hassas Bilginin alınması veya sadece Rakiplerin Ticari Hassas Bilgi Alışverişinde bulunduğu bir toplantıya katılmak bile aynı zamanda “this yellow mark should be deleted” bir ihlali de oluşturabilir.

Hiçbir Ticari Hassas Bilginin alışverişinin olmamasını ve hiçbir rekabet karşıtı Anlaşmaya veya Danışıklı Davranışa girilmediğinden emin olmak bir Rakip ile etkileşime giren her kişinin sorumluluğundadır.

Bu kural, ticari birlik faaliyetleri, devlet destekli grupların toplantıları veya sosyal toplantılar dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere her türlü temas için geçerlidir.

Rakiplerle ara sıra yapılan toplantılar durumunda, bu Politikada yer alan ilkelere ve klavuzla sıkı sıkıya uyulmalıdır.

Ticari Açıdan Hassas Bilgiler bir toplantıda paylaşırsa ilgili Çalışan, Baş Hukuk Müşavirini veya Grup Uyum Görevlisini hemen bilgilendirmelidir.

Her durumda, bir Rakip ile yapılacak herhangi bir toplantı öncesinde bir Antitröst beyanı (bkz. Ek 1) imzalanmalı, önceden belirgin ve yazılı bir gündem oluşturulmalı ve sonrasında tutanaklar dağıtılmalıdır.

### 5.1.3 MESLEK ÖRGÜTÜ ÜYELİĞİ

Meslek birlikleri, ticaret veya endüstri grupları özellikle hassastır: doğrudan temasa ek olarak, genellikle Rakiplerle ortak faaliyetler içerir. Rekabet kaygılarına yol açıp açmayacakları faaliyetlerin yapısına bağlıdır. Bir ticaret birliğinin bireysel üyeleri için izin verilen davranışlar, ticaret birliği için izin verilmeyebilir veya tavsiye edilmeyebilir.

SICPA herhangi bir ticaret birliğine veya endüstri grubuna üye olmadan önce Baş Hukuk Müşaviri, katılma gerekçesinin yanı sıra birliğin veya grubun kuruluş esas şartlarını, iç tüzüğünü veya kuruluşunu ve işleyişini açıklayan diğer belgeleri, birliğin yetkilisi veya temsilcisi olarak hizmet vermesi önerilen herhangi bir SICPA Çalışanı tarafından üstlenilecek sorumlulukları incelemelidir.

Bir meslek örgütü üyesi olmak ve toplantılarına katılma sırasında hangi kurallara uyulacağını öğrenmek aday üyenin sorumluluğundadır.

Kural olarak, her toplantının yazılı bir gündemi olmalıdır; bu gündemi, Hukuk veya Uyumluluk ekiplerinden destek alması gereken ve toplantıya katılan çalışanlar dikkatle incelemelidir. Gündemde uygunsuz konular olursa bu konular gündemden çıkarılmadıkça SICPA Çalışanları toplantıya katılmamalıdır. Uygunsuz konular ne resmi toplantılar sırasında ne de toplantı dışında görüşülmemelidir.

Herhangi bir Meslek Birliđi toplantısından sonra tutanaklar hazırlanıp geređince arşivlenmelidir.

Bir meslek birliđi toplantısındaki herhangi bir görüŖme rekabet endiŖeleri dođurursa bu, derhal BaŖ Hukuk MüŖavirine veya Grup Uyum Görevlisine bildirilmelidir.

#### **5.1.4 KARŖILAŖTIRMALI DEĐERLENDİRME MALİYETLERİ, GEÇMİŖ VERİLER VE RAPORLAR**

Rakipleri de içerebilecek herhangi bir karŖılaŖtırma çalıŖmasına (piyasa istatistiklerine katkıda bulunan) baŖlamadan önce, SICPA ÇalıŖanları rehberlik için Grup Uyum Görevlisi veya BaŖ Hukuk MüŖaviri ile iletiŖime geçmelidir.

#### **5.1.5 SICPA'NIN ORTAK GİRİŖİMLERİ İLE BİLGİ ALIŖVERİŖİ**

Ticari Hassas Bilgi bir ortak giriŖim Ŗirketi ile sadece eđer SICPA'nın Tek BaŖına Kontrolünde olursa paylaŖılabilir veya deđiŖimi yapılabilir. Üçüncü Ŗahıs hissedarlar SICPA'nın Ticari Hassas Bilgisine eriŖimi olmamalıdır. SICPA tarafından OrtaklaŖa Kontrol edilen kuruluşlar Rakip olarak deđerlendirilir.

#### **5.1.6 İHALEYE FESAT KARIŖTIRMA**

İhaleye fesat karıŖtırma Rakiplerin suni olarak aŖađıdaki hususlarda anlaşmalarını içerir:

- (i) teklif vermekten vazgeçmek;
- (ii) bir teklifi geri çekmek; veya
- (iii) ihale prosesini tahrif etmek ve sözleşmenin özel bir Rakibe vermek amacıyla etki etmek için özellikle potansiyel müşterilere teklif edilen malların ve/veya hizmetlerin fiyatı olmak üzere önceden anlaşılmış bir teklif vermek.

İhaleye fesat karıŖtırma yasaktır. Bireysel tekliflere iliŖkin olarak Rakipler arasında Bilgi AlıŖveriŖine izin verilmez.

Belirli ülkelerde, ihaleye fesat karıŖtırma hem Ŗirket ve hem de kiŖiler için para cezalarına neden olabilen ve hapis cezasına yol açabilen bir cezai ihlaldir.

## **5.2 ŖİRKET BİRLEŖMELERİ, SATIN ALIMLARI, ELDEN ÇIKARMA VE ORTAK GİRİŖİMLER**

Rekabet hukuku perspektifinden bakıldıđında, birleŖme ve satın almalar (B&S) ekonomik gücün eskisinden daha az sayıda elde toplanmasıyla sonuçlanır.

Bu uygulamalar kendi baŖlarına rekabeti bozucu nitelikte deđildir; ancak, bir B&S iŖleminin sonuçları rekabeti bozucu durumlara yol açabilir (örn., Hakim Konum yaratılması), çünkü bu toplanmalar ilgili pazarda / sektörde etkin rekabeti azaltabilir ve engelleyebilir. Bu yüzden, aŖađıdaki klavuz ilkelere uyulmalıdır.

### 5.2.1 BİR SATIN ALMANIN MÜZAKERESİ

B&S görüşmelerine başlamadan önce SICPA Genel Hukuk Müşavirine veya Grup Uyum Görevlisine danışılıp bilgi verilmelidir. Müzakere ve Durum Tespiti safhaları sırasında, SICPA ve herhangi bir üçüncü taraf arasındaki iletişimler potansiyel satın almanın değerlendirilmesi amacı için ne gerekiyorsa onunla sınırlı olmalıdır.

Yasal ekibi tarafından belirlendiği bazı durumlarda bu irtibatlar, Gizlilik Anlaşmasının yapılması ve atanmış bir ekibin oluşturulması dahil, fakat bunlarla sınırlı olmamak üzere ilave Rekabet Yasası korumalarını gerektirebilir.

### 5.2.2 SÖZLEŞMENİN TAMAMLANMASINDAN ÖNCE İRTİBATLAR

Satın alma tamamlanana kadar yani satın alınan şirketin unvanı ve sahipliği devredilinceye kadar taraflar Rakipler olarak değerlendirilir. Anılan tarihe kadar, Rekabet Yasasının ihlalden kaçınmak için satın almaya dahil olan diğer taraflarla etkileşimle ilgili katı kurallar uygulanır. Genel kural, tamamlanıncaya kadar Rakipler "olağan şeyler" esasına göre rekabet etmelidir.

### 5.2.3 ŞİRKET BİRLEŞMESİ KONTROLÜ

Anılan toplanmaların ve pazar hakimiyetinin rekabeti bozucu sonuçlarını önlemek amacıyla birçok ülkede birleşmeyi kontrol etme sistemleri benimsenmiştir.

Önleyici işlevi gören birleşmeyi kontrol etme sistemi, işlem uygulanmadan önce bir değerlendirme yapan ilgili resmi rekabet kurumlarından ön onay almak için, planlanmış bir B&S işleminin zorunlu olarak bildirilmesini gerektirmektedir. İlgili rekabet kurumlarına bildirimde bulunulmaması veya planlanan bir işlemin rekabet kurumlarından izin alınmadan önce uygulanması ağır para cezalarına neden olabilir.

## 5.3 BASKIN POZİSYONLU ŞİRKETLER

Rekabet Yasası, Hakim Pozisyona sahip şirketlere, hakim olmayan şirketlere göre daha katı kurallar getirmektedir. Bu nedenle, baskın olmayan bir şirket için yasal olabilecek Anlaşmalar veya faaliyetler, Baskın Pozisyonda olan bir şirket tarafından yapılırsa yasaklanabilir.

Bir yada daha fazla pazarda veya bir yada daha fazla üründe veya serviste Baskın Pozisyonu elinde tutabilen bir şirketin ticari stratejisinden sorumlu bireyler, şirketin Baskın Pozisyonu suistimal ettiği izlenimi vermemek için belirli kurallara uymalıdır.

### 5.3.1 BASKIN POZİSYON

Rekabet Yasası Baskın Pozisyonlu Şirketlerin faaliyetine ilave kurallar koyar. Genel olarak, bir şirket, Rakiplerini dikkate almadan ticari kararlar alabiliyorsa Hakim Konumdadır. Yine de, bir şirketin baskın olup olmadığını belirlemek için çeşitli faktörler dikkate alınır, örneğin: pazar payı, pazara girmenin önündeki engellerin varlığı, büyük Rakiplerin olması ve müşterilerin şirketin davranışını engelleme yeteneği.

### 5.3.2 YASAKLANMIŞ DAVRANIŞ TÜRLERİ

İster müşteriler, ister tedarikçiler isterse Rakiplerle ilgili olsun, bir pazarda Hakim Konumdan haksız avantaj elde etmek genel olarak yasaktır. Bir pazarda Baskın Pozisyonu elinde tutan şirketler 'suistimal edici' davranış olarak anılan belirli davranış türlerinde bulunamaz. Yağmacı veya aşırı fiyatlandırma, tedarikte bulunmayı reddetme, fiyat ayrımcılığı, En Çok Kayrılan Ülke maddeleri, belirli indirim türleri, münhasırlık Anlaşmaları, bağlama, paket satış veya marj sıkıştırması, izin verilen bir satın alma dışındaki yollarla bir pazara girişin engellenmesi veya bir pazardan dışlama dahil olmak üzere, bu tür davranışlar birçok şekilde olabilir.

## 6 SONUÇLAR VE TAZMİN ETME

Global Rekabet Yasasının ihlalleri SICPA'nın saygınlığını ciddi şekilde hasara uğratabilir ve kamu ihalelerine katılmasının yasaklanmasına ve SICPA'nın kamu sektöründe iş yapma kabiliyetinin kısıtlanmasına ve kişisel ve kurumsal suç ve para cezalarına neden olur.

Rekabet Hukukunu ihlal eden kişiler hapis cezası, para cezaları veya şirket yetkilisi olarak görev yapmanın kalıcı olarak yasaklanması gibi diğer devlet önlemleriyle sonuçlanabilecek cezai kovuşturmalara karşı karşıya kalabilirler. SICPA yöneticilerinin ve çalışanlarının bu yasalar altındaki yükümlülüklerini tazmin edemezler. Bu ise SICPA veya sigorta eden tarafından tazmini olmadan cezaların kişilere uygulanabileceği demektir. Bu aynı zamanda artık SICPA'nın parçası olmayan yöneticiler ve çalışanlar için de geçerlidir.

## 7 RAPORLAMA YÜKÜMLÜLÜĞÜ VE DİSİPLİN EYLEMLERİ

SICPA, ister doğrudan isterse bir üçüncü şahıs aracılığı yoluyla olsun herhangi bir çalışanın dürüst olmayan veya yasadışı yollarla sonuç elde etmesini müsamaha göstermez.

Bu politikanın herhangi bir ihlali istihdamın veya sözleşmenin sona erdirilmesi dahil disiplin işlemine neden olabilir.

SICPA ve/veya iştiraklerinin işi kaybetmesine yol açması durumunda bile hiçbir çalışan rekabet karşıtı davranışta bulunmayı reddettiği için cezalandırılmaz veya diğer olumsuz sonuçlara maruz bırakılamaz. Bu tür bir önleme (ceza veya olumsuz sonuçlar) ilişkin tüm öneriler bildirilmelidir.

Uygulanabilen herhangi bir Rekabet Yasasının veya bu Politikanın herhangi bir ihlalini veya potansiyel ihlalini öğrenen tüm SICPA çalışanları derhal aşağıdaki mercilerden birine bildirmelidir:

- SICPA Hukuk ve Uyumluluk Ekibinin herhangi bir üyesine veya
- SICPA Konuşma Hattı (Muhbir Sistemi);
- SICPA Yürütme Kurulunun herhangi bir üyesine.

Şüpheli bir ihlalin rapor edilmemesi bu Politika'nın ihlal edilmesi demektir.

## 8 SORUMLULUKLAR

Görev/Departman	Tüm departmanlar	Yasal	Uyumluluk	Yetkililer
Rakipler ile Etkileşim Olduğunda Belgelendirme	Y	D	D	
Meslek örgütü üyeliği	Y	D	D	
Karşılaştırmalı Değerlendirme	Y	D	D	
Şirket Birleşmeleri ve Alımları	D	Y	D	B
Yetkililer ile etkileşim	D	Y	Y	D

Y = Yürütecek Departman; D = Destek departmanı (Talebin geldiği yer); B = Bilgilendirilecek departman

## 9 EK 1: ANTİ TRÖST BEYANI

### [...] Katılan katılımcıların Anti Tröst Beyanı

**Aşağıda imzası bulunan, ilgili şirketler adına hareket edenler aşağıdakileri beyan ederler ve kabul ederler:**

Tüm toplantıya katılanlar, uygun anti tröst yasalarının farkında olduklarını kabul ederler. Toplantıya katılanlar birlikte olduklarında belirli konuları tartışmaktan kaçınacaktır – hem resmi toplantıda hem de diğer endüstri üyeleri ile resmi olmayan görüşmelerde – ve bunun dışında kesinlikle aşağıdaki kurallara bağlı kalacaklardır:

- İndirimler, maliyetler, maaşlar, satışın şartları ve koşulları, garantiler veya kar marjları gibi fiyatları etkileyebilen (artırmak, indirmek veya sabitlemek) fiyatları, harçları veya oranları veya özellikleri veya bunun dışında anılan fiyatları, harçların, oranların ve özelliklerin değişimlerinin zamanlamasını TARTIŞMAYIN. (i) Sözlü veya yazılı bir anlaşma olmasa bile, birlik üyelerinin fiyatla ilgili görüşmelerinin ve ardından fiyatlandırmaya ilişkin paralel kararlarının, bir fiyat belirleme ihlali anlamı taşıyabileceğini; (ii) fiilen bir anlaşma yapılmamış olsa bile, sadece ticari açıdan hassas bilgilerin paylaşılmasının rekabeti bozucu nitelikte olduğunu; (iii) etkili bir şekilde uygulanmasa bile, açık veya zımni bir anlaşmanın, bir fiyat belirleme ihlali anlamı taşıyabileceğini *unutmayın*;
- Satışın, garantilerin veya sözleşme hükümlerinin aynı koşullara sahip olması için rakiplerle ANLAŞMAYIN.
- Belirli bir AR-GE, satış veya pazarlama planlarını veya herhangi bir gizli üretim, gelişme veya üretim stratejilerini TARTIŞMAYIN.
- Bilgi alışverişi, tüm katılımcıların yasal danışmanları tarafından onaylanmış üzerinde çok iyi düşünülmüş bir plana göre yapılmadığı sürece ücretler, fiyatlar, ürün, satışlar, maliyetler, maaşlar, müşteri kredisi veya diğer iş pratikleri ile ilgili verilerin değişimini YAPMAYIN.
- Müşterileri, pazarları veya bölgeleri bölmek için rakiplerle ANLAŞMAYIN.
- Belirli tedarikçiler ve diğerleri iş yapmamak için rakiplerle ANLAŞMAYIN.
- Müşterileriniz hakkında rakiplerinizle KONUŞMAYIN.
- Müşteriyi, tedarikçiyi veya rakip boykotunu veya misillemesini KONUŞMAYIN.
- Önceden dağıtılan ve toplantı için hazırlanmış bir gündem olması konusunda ISRAR EDİN.
- Uygunsuz konuların tartışılmakta olduğu herhangi bir toplantıdan (resmi veya resmi olmayan) AYRILIN. Neden ayrıldığınızı herkese söyleyin ve ayrılmanızın ve uzlaşmazlığınızın toplantı tutanağına kaydedildiğinden emin olun ve/veya toplantıdan sonra toplantıyı organize edene ve yasal danışmanınıza uzlaşmazlığınızı yazılı olarak ifade edin.
- Toplantı tutanaklarının daha sonra tüm katılımcılara dağıtılması için ISRAR EDİN.

- Anti tröst yasaları altında teklif edilen aktivitelerin yasal yönleri veya sizin sorumluluklarınız hakkında sorular çıkarsa danışmandan tavsiye ve danışmanlık aldığınızdan EMİN OLUN.

Aşağıda imzası bulunanlar, [...] tarihinde yapılacak olan toplantı dahil olmak üzere birbirleri ile olan işlerinde bu kurallara kesinlikle uyacaklarını ve burada yer alan yasakların hiçbirini çiğnemeyeceklerini beyan ederler ve onaylarlar.

[...] Tarihinde yapılacak olan toplantının konusu özellikle [...] ile ilgili olacaktır.

[...] Tarihinde yapıldı  
[...] Mevkidaş

...SA

vs. vs.

---

Adı:

Unvanı:

## 10 İLGİLİ GEÇERLİ POLİTİKALAR VE KILAVUZLAR / REFERANSLAR / DESTEKLEYİCİ MATERYALLER

Öge No.	Kod numarası veya Bağlantı	Başlık
1	5078399	SICPA Davranış Kuralları

# 全球竞争法政策

版本 4.0 – 2023 年 10 月

批准人：  
SICPA 集团合规官

批准者：  
SICPA 集团董事会  
2023 年 10 月



Enabling trust

# 目录

<b>1 引言</b>	<b>3</b>
<b>2 宗旨</b>	<b>3</b>
<b>3 范围</b>	<b>3</b>
<b>4 定义</b>	<b>4</b>
<b>5 要求和指导</b>	<b>5</b>
5.1 与竞争对手的互动.....	5
5.1.1 适用限制.....	5
5.1.2 商业敏感信息.....	6
5.1.3 行业协会的会员资格.....	6
5.1.4 成本基准分析、历史数据和报告.....	7
5.1.5 与 SICPA 合资企业之间的信息交换.....	7
5.1.6 投标操纵.....	7
5.2 合并、收购、资产剥离和合资.....	8
5.2.1 交易谈判.....	8
5.2.2 交易完成前的接洽.....	8
5.2.3 合并管制.....	8
5.3 具有市场支配地位的公司.....	9
5.3.1 市场支配地位.....	9
5.3.2 禁止的行为类型.....	9
<b>6 不良后果和赔偿</b>	<b>9</b>
<b>7 报告义务和纪律处分</b>	<b>10</b>
<b>8 职责</b>	<b>10</b>
<b>9 附录 1: 反垄断声名</b>	<b>11</b>
<b>10 相关适用政策和准则/参考/支持性材料</b>	<b>13</b>

## 1 引言

业务诚信是 SICPA 的根本。为了成为全球范围内的信任推动者，SICPA 必须遵守所有的适用法律，并按照其行为准则中描述的价值观行事。

作为一个在全球开展业务活动的集团，SICPA 旨在遵守其运营所在国家/地区现行的国家和国际法律法规，并在商业交易中坚持最高诚信标准。即使没有此类法律，SICPA、其股东和员工也可以通过积极的公平竞争政策获得最佳利益。

为实现合规，所有 SICPA 员工都有责任确保 SICPA 始终遵守本政策。

竞争法几乎影响到 SICPA 业务的各个方面，包括产品和服务的定价、推广和销售，以及 SICPA 与供应商、分销商、其他客户和竞争对手的关系。

竞争法禁止那些对竞争产生不利影响的协议、做法和行为。违反竞争法会受到严厉处罚。

SICPA 通常根据瑞士和欧盟竞争法在全球开展业务，除非适用的当地法律更具限制性。

请注意，本政策不能替代合规或法律意见，如果问题复杂或对要采取的行为有疑问，应在必要时寻求合规或法律意见。

## 2 宗旨

SICPA 制定全球竞争法政策（“政策”）的宗旨是确保所有 SICPA 员工和代表 SICPA 行动的任何人均遵守适用的竞争法。

制定本政策的目的是阐明全球通用的竞争法主要原则，以确立 SICPA 应遵循的标准。

## 3 范围

本政策适用于 SICPA 的所有分支机构，包括全球范围内的子公司和受控合资企业，及其各自的高级职员、董事、员工和第三方。

鼓励少数股权合资企业和少数股权关联公司采用和遵守本政策，或执行同等政策。

SICPA 不能通过第三方间接实施法律不允许其自行做出的行为。因此，本政策适用于代表 SICPA 行事的任何人员，包括但不限于 SICPA 的代表、顾问、代理商和经纪人。

如欲背离本政策，需要获得 SICPA 集团合规官或 SICPA 总法律顾问的批准。

## 4 定义

缩写/首字母缩写/词汇	定义
协议	竞争法中的协议可以包括正式和非正式协议、书面和口头协议、明示或暗示、有约束力或无约束力的交易或谅解。
商业敏感信息	可能泄露商业秘密或其他机密信息且不属于公共领域的任何信息。
竞争对手	任何正在提供或可能提供与 SICPA 具有竞争关系的服务或产品的公司/个人。
串通行为	串通行为的概念是指为减少市场不确定性蓄意合谋达成的承诺。与协议不同，这种合谋行为并不要求参与者遵守界定其在市场中的行动的共同计划。它只要参与者“有意地采用或遵守有助于其商业行为的合谋手段”就足够了。
市场支配地位	如果某家公司拥有相当大的市场支配力，并有能力在一定程度上独立于竞争对手、供应商和客户行事，即被推定为具有市场支配地位。
员工	高级职员、董事、定期、永久或试用人员、受训人员、借调人员、志愿者和实习生。
信息交换	信息交换是指直接或通过第三方接收和共享信息。单方面接收或传递信息就足以构成违规。
共同控制	共同控制是指 SICPA 与一个或多个第三方共享企业的控制权。被共同控制的公司应视为竞争对手。
单独控制	当一个公司单独对另一家公司具有决定性的影响时，即可定义为单独控制

## 5 要求和指导

### 5.1 与竞争对手的互动

#### 5.1.1 适用限制

与竞争对手的任何互动都可能会导致违反竞争法的隐患出现；因为这可能会限制竞争，导致价格上涨、产量下降和创新减少；因此，必须严格控制此类互动，并尽可能加以限制。

未经 SICPA 总法律顾问或集团合规官或指定人员的事先批准，不得与竞争对手交换信息和签订协议。

SICPA 不得与竞争对手直接或间接实施反竞争行为，例如：

- (i) 固定买卖价格（“价格操纵”）：不仅包括具体价格的协议，还包括竞争对手之间关于最高或最低价格、折扣、回扣或信贷条款的协议。产品或服务购买人之间关于支付价格的协议是非法的，产品或服务销售人之间关于收费价格的协议也是非法的。
- (ii) 操纵其他买卖条款或交换商业敏感信息。
- (iii) 投标操纵：通过事先商定哪家公司报价最低或根本不报价来操纵投标。
- (iv) 抵制：拒绝提供产品或服务。
- (v) 划分市场或客户：分配市场或客户，无论是基于地理位置还是其他因素。
- (vi) 阻碍竞争公司进入或将竞争公司排除在市场之外。
- (vii) 限制创新：限制或控制研究和技术发展。

实际协议，无论是正式的（如合同）还是非正式的（如握手协议），都不是违反竞争法或反垄断法的必要条件。反竞争协议可以从行为和其他情况中推断出来。尤其是在许多司法领域，反竞争协议可从与竞争者讨论或与竞争对手的信息交换中推断出。因此，通过行业协会或其他方式与竞争对手进行的任何接触，都有可能为指控双方达成反竞争协议提供机会。

此外，在一些司法领域，上述这类反竞争协议不需要正式化，甚至也不需要实施就可以受到制裁，且在任何情况下都可能被视为“本质上”非法。换言之，这种行为不接受辩护、理由或借口。

### 5.1.2 商业敏感信息

必须避免与竞争对手就商业敏感信息进行任何讨论和交流。

信息披露即使不具有互惠或双向性，也可能构成违规。即使是一次商业敏感信息的交换，无论是书面还是口头，真实还是虚假，都可能受到处罚。接收商业敏感信息或只是参加竞争对手交换商业敏感信息的会议也会构成违规。

与竞争对手进行互动的每个人都有责任确保不交换任何商业敏感信息，不签署任何反竞争协议或存在串通行为。

此规则适用于任何形式的接触，包括但不限于行业协会活动、政府资助团体的会议或社交聚会。

如果需要偶尔与竞争对手会面，必须严格遵守本政策中提到的原则和指导。

如果任何商业敏感信息在会议期间被共享，则员工必须立即通知总法律顾问或集团合规官。

无论情况如何，在与竞争对手举行任何会议之前，必须签署反垄断声明（见附录 1），并事先制定明确的书面议程，然后在会后分发会议记录。

### 5.1.3 行业协会的会员资格

行业协会和同业或行业组织尤其敏感：除了直接接触以外，他们还经常与竞争对手一起参加联合活动。这些活动是否会引起竞争问题，取决于这些活动的性质。行业协会成员个人允许做的行为，可能不是行业协会允许或建议的。

在 SICPA 加入任何行业协会或行业组织之前，总法律顾问应审查加入的理由、描述协会或团体组织和运营的章程、细则或其他文件、以及拟担任协会官员或代表的 SICPA 员工应承担的责任。

准会员有义务了解成为行业协会会员和参加其会议时必须遵循的规则。

一般而言，每次会议都必须有书面议程，出席会议的员工必须仔细审查，如有疑问，员工必须寻求法律或合规团队的支持。如果议程中有不适当的主题，SICPA 员工不得出席会议，除非从议程中删除该主题。在正式会议期间或之外，不得讨论不适当的主题。

在参加专业协会会员会议之后，必须准备并妥善保存会议记录。

如果专业协会会员会议上的讨论引起竞争问题，则必须立即向总法律顾问或集团合规官报告。

#### **5.1.4 成本基准分析、历史数据和报告**

在开始任何可能包括竞争对手的基准分析（有助于市场统计）之前，SICPA 员工必须联系集团合规官或总法律顾问寻求指导。

#### **5.1.5 与 SICPA 合资企业之间的信息交换**

商业敏感信息只能与由 SICPA 单独控制的合资企业共享或交换。第三方利益相关者不得访问 SICPA 的商业敏感信息。SICPA 与第三方共同控制的实体应视为竞争对手。

#### **5.1.6 投标操纵**

投标操纵通常是指竞争对手有意地同意：

- (i) 放弃投标；
- (ii) 撤回投标；或者
- (iii) 提交事先商定的投标，特别是有关提供给潜在客户的商品和/或服务价格的信息，以干扰投标过程，影响特定竞争对手中标。

禁止投标操纵，竞争对手之间不允许交换有关单独报价的信息。

在某些国家/地区，投标操纵是犯罪行为，可能会对公司和个人均处以罚款，并可能导致监禁。

## 5.2 合并、收购、资产剥离和合资

从竞争法的角度来看，并购 (M&A) 涉及到经济权力集中在比以前更少的人手中。

这种行为本身并不具有反竞争性；然而，并购业务的结果可能导致反竞争情况出现（例如，形成支配地位），因为这种集中可能会减少和阻碍所涉市场/行业内的有效竞争。因此，必须遵守以下指导。

### 5.2.1 交易谈判

在进行并购谈判之前，必须先咨询并通知 SICPA 总法律顾问或集团合规官。在谈判和尽职调查阶段，SICPA 与任何第三方之间的交流应仅限于评估潜在交易所必须的内容。

在某些情况下，根据法律团队的决定，这些接洽可能需要采取额外的竞争法保障措施，包括但不限于签订保密协议和设立指定团队。

### 5.2.2 交易完成前的接洽

在交易完成之前，即转让被收购公司的产权和所有权之前，双方将被视为竞争对手。在此日期之前，与其他各交易方的互动需要采用严格的规则，以避免违反竞争法。一般规则是，在交易完成之前，竞争对手必须按照“正常”方式进行竞争。

### 5.2.3 合并管制

为了防止集中和市场支配地位带来的反竞争后果，许多国家采用了合并管制制度。

预防性合并管制制度要求对计划中的并购交易进行强制通知，以获得相关政府竞争主管部门的事先批准，竞争主管部门会在交易实施前进行评估。如果未向相关竞争主管部门通知计划中的交易或在获得竞争主管部门的许可之前实施计划中的交易，则可能会导致高额罚款。

## 5.3 具有市场支配地位的公司

竞争法要求具有市场支配地位的公司比不具有市场支配地位的公司遵守更严格的规定。因此，某些对不具有市场支配地位的公司而言是合法的协议或行为，在由具有市场支配地位的公司执行时可能会被禁止。

可能在一个或多个市场或一种或多种产品或服务中具有支配地位的公司商业策略制定负责人必须遵守某些规则，以确保该公司不会被视为滥用市场支配地位。

### 5.3.1 市场支配地位

竞争法为处于市场支配地位公司的行为规定了额外的规则。一般而言，如果一个公司可以在不考虑竞争对手的情况下做出商业决策，那么它就处于市场支配地位。但是，在确定某家公司是否处于市场支配地位时，需要考虑多种因素，例如市场份额，是否存在进入市场的障碍、是否存在大型竞争对手以及客户是否有能力约束公司的行为。

### 5.3.2 禁止的行为类型

通常竞争法禁止不公平地利用市场支配地位，无论是对客户、供应商还是竞争对手。具有市场支配地位的公司不能从事某些被称之为“滥用”的行为。此类行为可以有多种形式，包括：掠夺性定价或定价过高、拒绝供应、价格歧视、最惠客户条款、某些类型的回扣、排他性协议、搭售、捆绑销售或利润挤压、以及以允许收购以外的手段阻碍对方进入市场或将对方排除在市场之外。

## 6 不良后果和赔偿

违反全球竞争法可能严重损害 SICPA 的声誉，禁止其参加公开招标，限制其在公共部门开展业务的能力并导致个人和公司受到刑事和民事处罚。

违反竞争法的个人可能会面临刑事起诉，可能会招致监禁、罚款或其他政府处罚，例如永久禁止担任公司管理人员。SICPA 不能对其高级职员和员工在这些法律下应当承担的责任进行赔偿，这意味着违法竞争法可能对个人征收罚款，而不需要 SICPA 或保险公司的赔偿。这也适用于不再属于 SICPA 的高级职员和员工。

## 7 报告义务和纪律处分

SICPA 不能容忍任何员工直接或通过第三方以不诚实或非法方式取得成果。

任何违反本政策的行为都可能导致纪律处分，包括终止雇佣关系或合同。

任何员工都不会因拒绝从事反竞争行为而受到处罚或承担其他不利后果，即使这样做可能导致 SICPA 和/或其任何子公司失去业务。任何此类行动建议（处罚或不良后果）都应报告。

任何 SICPA 员工在发现违反或可能违反适用竞争法或本政策的情况时，必须立即向以下任一人员报告：

- SICPA 法律或合规团队的任何成员；或
- SICPA 举报热线（吹哨人系统）；
- SICPA 执行委员会的任何成员。

未报告可疑违规行为亦会构成对本政策的违反。

## 8 职责

任务/部门	所有部门	法律	合规	主管部门
与竞争对手互动时的文档	E	S	S	
行业协会会员资格	E	S	S	
基准分析	E	S	S	
并购	S	E	S	I
与主管当局的互动	S	E	E	S

E = 执行部门； S = 支持部门（请求发起人）； I = 要通知的部门

## 9 附录 1：反垄断声名

### 参会代表的反垄断声名

[...]

以下签署人，代表其各自的公司，声明并确认以下事项：

会议的所有与会者均确认其了解适用的反垄断法。会议的与会者，应避免在正式会议以及与其他行业成员的非正式接触期间讨论某些话题，并应在其他情况下严格遵守以下规则：

- 请勿讨论价格、费用或费率或者会影响（提高、降低或稳定）价格的因素（例如折扣、成本、薪资、销售条款和条件、保证或者利润率），也不要讨论改变该等价格、费用、费率或因素的时机。请注意：(i) 即使没有口头或书面协议，协会成员进行与价格相关的讨论并随后作出定价决定，也可以推断为价格垄断的违法行为；(ii) 即使实际上未达成协议，仅交换商业上的敏感信息也属反竞争；(iii) 即使并未有效执行协议，但明示或隐含的协议也有可能导致价格垄断的违法行为；
- 请勿与竞争对手就销售、保证或合同规定的统一条款达成共识。
- 请勿讨论特定的研发、销售或市场营销计划，或者任何机密产品、开发或生产策略。
- 请勿交换有关费用、价格、生产、销售、投标、成本、薪资、客户信用或其他商业惯例方面的数据，除非该交换行为是根据深思熟虑的计划进行的，而该计划已获所有参与者的法律顾问批准。
- 请勿与竞争对手达成共识，以划分客户、市场或地域。
- 请勿与竞争对手达成共识，不与某些供应商或他人进行交易。
- 请勿与竞争对手讨论自己的客户。
- 请勿讨论客户、供应商或竞争对手的抵制或反击行为。
- 请务必一定要为会议制定议程并提前分发。

- 如果（正式或非正式的）会议上正在讨论任何不恰当的话题，请务必离席。请告知所有人您离席的原因，并确保会议纪要中已记录您的离席和意见分歧和/或表达了您的意见分歧，并在会后以书面形式向会议的组织者以及您的法律顾问声明您的离席情况。
- 请务必一定要将会议纪要分发给所有与会者。
- 请确保在对拟议活动的法律方面或您在反垄断法下的个人责任有疑问时，向法律顾问寻求建议和意见。

以下签署人声明并确认，在彼此来往时（包括在将于 [...] 举行的会议上），其将严格遵守本规则，并且不会违反规则中的任何禁止规定。

于 [...] 举行的会议议题仅与 [...] 有关。

兹制定于 [...]

一式 [...] 份

...SA

等等

---

姓名：

职务：

## 10 相关适用政策和准则/参考/支持性材料

项目编号	ID 编号或链接	标题
1	5078399	SICPA 行为准则