

Politique en matière de concurrence et de lutte contre les abus de position dominante

I. Engagement de l'organisation

La concurrence loyale et l'intégrité du marché sont des valeurs fondamentales pour Median Technologies. En tant qu'entreprise exerçant des activités à l'international, Median Technologies s'engage à respecter à la lettre les lois et réglementations en vigueur dans les différents pays où elle opère. Chaque employé est tenu d'adopter un comportement loyal et correct en matière de concurrence.

II. Champ d'application et objectif de la présente politique

La présente politique s'applique à Median Technologies S.A. et à ses sociétés affiliées (« Median » ou « la Société »), ainsi qu'à toute personne associée à Median, y compris les actionnaires, les administrateurs, les auditeurs indépendants, les employés, notamment les cadres supérieurs, ainsi que les personnes qui, bien que n'étant pas employées par Median, travaillent directement ou indirectement pour elle (par exemple, les agents, les collaborateurs à quelque titre que ce soit, les consultants, les fournisseurs, les partenaires commerciaux), tous étant définis comme des « Personnes Assujetties ».

La présente Politique a vocation à garantir le respect des lois en matière de concurrence et de lutte contre les abus de position dominante (« Lois sur la Concurrence ») au sein de Median et à s'assurer que le risque de mauvaise gestion des relations avec les autorités de la concurrence est atténué dans tous les pays dans lesquels Median fait des affaires ou est susceptible d'en faire. Aux fins de la présente Politique, toute référence aux questions, règles et lois relatives à la concurrence inclut les questions, règles et lois relatives à la lutte contre les abus de position dominante.

Le non-respect des Lois sur la Concurrence expose Median à un risque de perte économique grave, notamment des amendes pouvant aller jusqu'à un certain pourcentage du chiffre d'affaires global (par exemple 10 % dans l'UE) ou des recettes de l'entreprise concernée et, dans certains pays, les personnes concernées sont passibles d'une peine d'emprisonnement.

Il incombe à chaque Personne Assujetties de connaître et de respecter la présente Politique.

Les règles clés suivantes doivent être connues et suivies à la lettre au sein de Median. En cas de doute sur l'une des règles suivantes, les Personnes Assujetties sont tenues de consulter le responsable de la conformité juridique avant d'entamer toute action.

III. Relations avec les concurrents

Les Lois sur la Concurrence interdisent toute discussion et tout échange d'informations sur des questions sensibles du point de vue concurrentiel avec les représentants de nos concurrents ou de nos concurrents potentiels (c'est-à-dire les sociétés susceptibles d'entrer sur un marché pertinent sur lequel Median opère). Les principaux sujets considérés comme sensibles du point de vue concurrentiel sont les prix passés, présents ou futurs, les conditions liées aux prix (telles que les remises, les marges ou les suppléments) ou d'autres conditions de vente, l'approvisionnement du marché ou les quantités produites, les activités de recherche actuelles ou potentielles, les listes de clients, les offres ou toute

question relative à des clients individuels ou à un territoire, à la stratégie commerciale ou au chiffre d'affaires de l'entreprise.

Il faut notamment respecter les règles suivantes :

- a) Ne jamais conclure d'accords ou d'ententes écrites ou non écrites avec des concurrents ou des concurrents potentiels (par exemple, des accords de coopération ou des entreprises communes) qui (i) fixent ou stabilisent les prix ou les marges ; (ii) réduisent les services ou la production ; (iii) répartissent les clients ou les marchés ; (iv) boycottent les clients, les fournisseurs ou les concurrents ; ou (v) donnent lieu à des actions concertées visant à désavantager les concurrents.
- b) Ne jamais avoir de discussions ou échanger des courriels ou toute autre communication écrite qui pourraient être interprétés comme donnant lieu à de tels accords ou ententes.
- c) Ne jamais envoyer, divulguer ou recevoir tout type d'information stratégique et sensible au marché à un concurrent.

Dans le cadre des relations avec les concurrents, il est interdit :

- d'échanger des informations commerciales sensibles et stratégiques telles que des listes de prix, des informations sur les prix actuels et futurs appliqués aux distributeurs, aux hôpitaux, au public ; des informations sur les dates de lancement, les prix de lancement et le calendrier des changements de prix futurs ;
- de révéler ses remises, ses marges commerciales et ses conditions commerciales, ou sa stratégie médicale/marketing, par exemple des données sur les représentants, les efforts promotionnels, etc.

Cependant, il est toujours possible d'échanger :

- des informations réellement nécessaires et fonctionnelles concernant l'octroi d'une licence et la distribution (par exemple des informations sur le coût des marchandises, les redevances, les ventes minimales, les prévisions de vente, etc.) ;
 - en particulier, lorsqu'un concurrent ou un concurrent potentiel est également client ou fournisseur de Median, il est permis de discuter et de se mettre d'accord sur les prix à facturer à ou par la société Median concernée pour les produits applicables qui seront vendus au concurrent ou achetés auprès de ce dernier ;
 - des données médico-scientifiques sur le produit ;
 - des données de pharmacovigilance.
- d) Éviter tout contact avec les concurrents, sauf s'ils sont liés à des besoins commerciaux légitimes, par exemple lorsque Median fournit des produits au concurrent ou lui achète des produits.
 - e) Il n'est pas illégal de recevoir la liste de prix d'un concurrent ou d'autres prix ou informations confidentielles d'un client, d'un partenaire ou d'une personne autre que le concurrent lui-même, mais dans tous les cas, les Personnes Assujetties doivent consigner au moment même comment et auprès de qui la liste de prix/l'information a été obtenue (afin d'être considérée comme une activité légale d'intelligence économique) et, le cas échéant, demander rapidement conseil auprès du responsable de la conformité juridique.

IV. Relations avec les fournisseurs et les clients

Les Lois sur la Concurrence interdisent à un fabricant ou à un vendeur d'imposer des restrictions sur les prix de revente à ses clients, ainsi que d'opérer des discriminations entre les clients, à quelques exceptions près. Il s'agit de questions commerciales essentielles pour toutes les entreprises, de sorte

que bien connaître les règles régissant ces questions et savoir les gérer efficacement peut conférer à l'entreprise un avantage concurrentiel.

Dans le cadre des relations avec les fournisseurs et les distributeurs (ou les clients), il est interdit :

- a) D'opérer des discriminations entre les partenaires. Il est interdit d'agir d'une manière qui favorise ou avantage injustement un client ou un partenaire par rapport à un autre client ou partenaire lorsque tous deux sont en concurrence au même niveau de distribution (par exemple, les deux distributeurs ou les deux clients finaux).

Toutefois, il est permis :

- d'appliquer des conditions plus favorables ou des remises plus importantes pour les clients qui achètent plus de produits et plus fréquemment ;
 - d'offrir des conditions de paiement favorables aux clients les plus fiables et de refuser de fournir des clients moins fiables ou plus susceptibles de manquer à leurs obligations.
- b) D'imposer ou d'accepter des prix de revente minimaux (PRM). Un prix minimum peut être recommandé, mais jamais imposé à un distributeur, à un revendeur ou à un autre partenaire ; dans le secteur des soins de santé, les PRM peuvent concerner un système de concédant à distributeur, en particulier lorsque le distributeur est responsable des décisions en matière de prix vis-à-vis des autorités de tarification, des grossistes, des sous-distributeurs, des hôpitaux et d'autres payeurs. Les PRM peuvent être factuels et/ou figurer dans un accord écrit (contrat et ses annexes), dans une demande par courrier électronique, par téléphone, par WhatsApp, etc.

Dans de telles circonstances, il convient de tenir compte des éléments suivants :

- Les prix de revente minimaux ou fixes sont toujours illégaux ;
- Des prix de revente maximaux peuvent être imposés, à condition qu'ils ne se traduisent pas par des prix fixes résultant de pressions ou d'incitations ;
- Un prix de revente donné peut être recommandé à un distributeur ;
- Les réductions et les remises sont destinées à récompenser un comportement adéquat, c'est-à-dire une meilleure offre de services, un investissement dans la formation des employés, des activités et des services de marketing spécifiques.

L'interdiction couvre un large éventail de comportements qu'un fournisseur peut adopter pour empêcher les revendeurs de vendre ou de promouvoir leurs produits en dessous d'un prix spécifié :

- Imposer un prix de revente minimum
- Tenter d'inciter une personne à ne pas vendre en dessous d'un prix de revente minimum spécifié
- Refuser de fournir (ou discriminer) les partenaires qui ne se conforment pas aux instructions en matière de prix.

Obtenir l'avis du responsable de la conformité juridique concernant les accords avec les clients et les partenaires susceptibles d'influencer ou d'affecter de quelque manière que ce soit le prix (ou la marge bénéficiaire) auquel le client ou le partenaire revend les produits ou de restreindre de quelque manière que ce soit les conditions de revente.

- c) De demander et d'accepter d'approuver des remises dans le réseau de ventes.

Toutefois, il est permis :

- de traiter de la même manière des commandes similaires en termes de quantité et de conditions de paiement et provenant de différents distributeurs ;

- d'appliquer des conditions plus favorables ou des remises plus importantes pour les clients qui achètent plus de produits et plus fréquemment ;
 - d'offrir des conditions de paiement favorables aux clients les plus fiables et de refuser de fournir des clients moins fiables ou plus susceptibles de manquer à leurs obligations.
- d) D'échanger des informations commerciales sensibles si le distributeur est ou est susceptible d'être votre concurrent potentiel, par exemple dans le cadre d'appels d'offres concurrentiels ou dans le réseau de ventes en aval. Les rapports commerciaux des grossistes et des distributeurs ne doivent jamais contenir d'informations sur les prix de revente finaux à leurs clients.

V. Réunions

Les autorités de la concurrence présument qu'une réunion entre deux ou plusieurs concurrents sera soit motivée par une intention illégale, soit conduira à des discussions de nature inappropriée. Nous sommes tenus d'indiquer clairement dans nos documents écrits, avant et après la réunion, qu'aucun comportement inapproprié n'a eu lieu. Soyez sensible à tout moment à la manière dont vos remarques pourraient être interprétées, et ce pour cette raison :

En cas de réunions prévues avec des concurrents et des associations professionnelles :

- Établissez à l'avance un ordre du jour clair et légal pour les participants à la réunion.
- En cas de doute sur la légitimité potentielle d'un ou de plusieurs sujets à traiter, communiquez l'ordre du jour au responsable de la conformité juridique et demandez-lui de confirmer l'adéquation de l'ordre du jour proposé.
- Rédigez un compte rendu précis et clair (« procès-verbal ») de la réunion, en indiquant les raisons de sa tenue, les personnes en sont à l'origine et le contenu des discussions. Ce compte rendu doit être approuvé par tous les participants à la réunion. Le procès-verbal de la réunion doit être dûment archivé.
- Mettez fin aux discussions inappropriées. Si une discussion au cours d'une réunion porte sur des sujets inappropriés, les participants doivent, dès que la conversation prend une direction inappropriée, quitter la réunion et s'assurer que la raison de leur départ est consignée dans tous les documents conservés au sujet de cette réunion. Les Personnes Assujetties en question doivent rapidement signaler le problème au responsable de la conformité juridique.

Les associations professionnelles impliquent souvent des réunions et des discussions entre concurrents. Par conséquent, les règles ci-dessus s'appliquent également aux réunions d'associations commerciales, même si elles sont parrainées par une entité gouvernementale ou publique. Les Personnes Assujetties ne doivent pas assister à des « réunions parallèles » ou à des réunions supplémentaires organisées avant ou après des réunions d'associations commerciales authentiques.

En cas de réunions non planifiées ou de discussions informelles avec des concurrents (par exemple, lors d'un salon professionnel ou d'une conférence), si la conversation porte sur un sujet que vous pensez être inapproprié, tel que les niveaux de prix ou la politique de distribution et les stratégies de marketing, les volumes ou les parts de marché, mettez immédiatement fin à la conversation et signalez le problème au responsable de la conformité juridique.

VI. Participation aux procédures d'appel d'offres

Le droit de la concurrence et le droit pénal sont très stricts en ce qui concerne la participation aux procédures d'appel d'offres. Constitue une infraction pénale le fait d'entraver, de s'abstenir (en échange d'autres avantages) ou d'interférer de quelque manière que ce soit dans les procédures d'appel d'offres. Par exemple, dans le cadre d'un appel d'offres pour un hôpital, certains

soumissionnaires s'entendent pour maintenir le prix de l'offre au-dessus d'un certain niveau minimum : cela constitue une entente illicite en vertu des règles de lutte contre les abus de position dominante et peut également constituer un délit pénal, pour avoir commis une fraude portant atteinte aux intérêts du gouvernement. S'il est prouvé que ces infractions ont été commises dans le cadre d'une procédure d'appel d'offres, les responsables sont passibles d'une peine d'emprisonnement et d'amendes.

En ce qui concerne la participation aux appels d'offres, il convient de garder à l'esprit les points suivants :

- a) Les prix des offres doivent toujours être définis unilatéralement par l'entreprise. Aucun concédant d'une licence, titulaire d'une licence, co-commerçant, distributeur, grossiste et/ou tiers ne doit être impliqué à quelque stade que ce soit du processus de fixation des prix et d'appel d'offres, pas plus que la société ne doit être impliquée à quelque stade que ce soit du processus de fixation des prix et d'appel d'offres des concédants d'une licence, titulaire d'une licence, co-commerçants, distributeurs, grossistes et/ou tiers.
- b) Il est strictement interdit à toutes les Personnes Assujetties agissant au nom de l'entreprise de discuter, de convenir ou d'échanger des informations sur les appels d'offres et les prix avec d'autres entreprises, notamment, mais sans s'y limiter, les prix (actuels ou futurs), les remises, les listes de prix et leur fixation, l'établissement des prix, les variations de prix, la méthode de calcul des prix, les conditions commerciales, les éléments de prix uniques (c'est-à-dire les remises et les réductions, les marges bénéficiaires, les garanties, les conditions d'achat/de vente, la gestion du crédit), les parts de marché, la part territoriale ou les informations concernant la limitation des activités d'appel d'offres à des offres données, les informations concernant les clients et/ou les produits ;
- c) Il est strictement interdit de conclure tout accord, pratique concertée, discussion ou communication susceptible de restreindre la concurrence en raison de son objet et/ou de ses effets, tels que le partage d'informations et de stratégies de participation/abstention à des appels d'offres avec d'autres entreprises (y compris au sein de l'association pharmaceutique locale), la fixation conjointe de prix et/ou de remises (y compris les ventes à perte), l'empêchement, la limitation ou la distorsion de la présence de nouveaux concurrents sur le marché, à la fois de manière générale et dans le cadre d'une seule procédure d'appel d'offres.

VII. Comportement en réponse aux enquêtes des autorités de la concurrence

La société a pour politique de coopérer pleinement aux enquêtes de lutte contre les abus de position dominante/de concurrence ou à toute demande d'information concernant une allégation de comportement anticoncurrentiel. En conséquence, si un enquêteur public ou un fonctionnaire dûment désigné par une autorité de la concurrence (par exemple, la Commission européenne, le ministère américain de la justice ou la Federal Trade Commission, ou les autorités chinoises compétentes) demande un entretien, vous pose des questions écrites ou cherche à pénétrer dans les locaux de la société dans le cadre d'une enquête, vous devez immédiatement contacter le responsable de la conformité juridique, qui vous conseillera et vous aidera.

VIII. Devoir de signalement

Les Personnes Assujetties ont le devoir de signaler rapidement toute violation réelle ou présumée de la présente Politique par une ou plusieurs autres Personnes Assujetties. Ces rapports doivent être adressés au responsable de la conformité juridique ou être transmis de manière anonyme et sans crainte de représailles, conformément au Code de Median.

Toute violation de la présente Politique constitue une violation du Code et peut entraîner des mesures disciplinaires pouvant aller jusqu'au licenciement.

IX. Demande d'assistance

Si les Personnes Assujetties ont un doute concernant le fait de considérer ou non une action particulière comme une infraction aux lois sur la concurrence, elles sont invitées à se rapprocher du responsable de la conformité juridique. Si certains aspects de cette Politique ne sont pas clairs ou nécessitent des éclaircissements, les Personnes Assujetties peuvent écrire à l'adresse : legal-compliance@mediantechnologies.com.