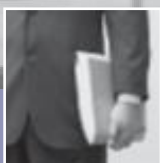


# Legrand Group

## Handvest 'Eerlijke concurrentie'



ONZE CULTUUR EN INZET

 legrand®



**Eerlijke en  
rechtvaardige concurrentie  
stelt markten in staat om  
optimaal te presteren en  
stimuleert tegelijkertijd  
duurzame innovatie**

De algemene beginselen voor het gedrag en de acties van Legrand en onze medewerkers zijn vastgelegd in het handvest 'Fundamentele beginselen', dat de kernwaarden van de bedrijfsgroep beschrijft. Deze zijn gebaseerd op naleving van wetgeving en met name op naleving van het mededingingsrecht.

Gezonde en eerlijke concurrentie garandeert het best mogelijke functioneren van markten en stimuleert innovatie op lange termijn.

Toch is deze methode alleen legitiem als elke medewerker deze dagelijks ondersteunt en helpt bevorderen via onze zakelijke relaties. Alle misdrijven van medewerkers kunnen leiden tot juridische acties van de relevante autoriteiten tegen Legrand en kunnen aanzienlijke financiële en strafrechtelijke sancties opleveren. We willen daarom alle medewerkers van de bedrijfsgroep bewust maken hoe belangrijk het is om goede zakelijke methoden na te leven en wat er allemaal op het spel staat.

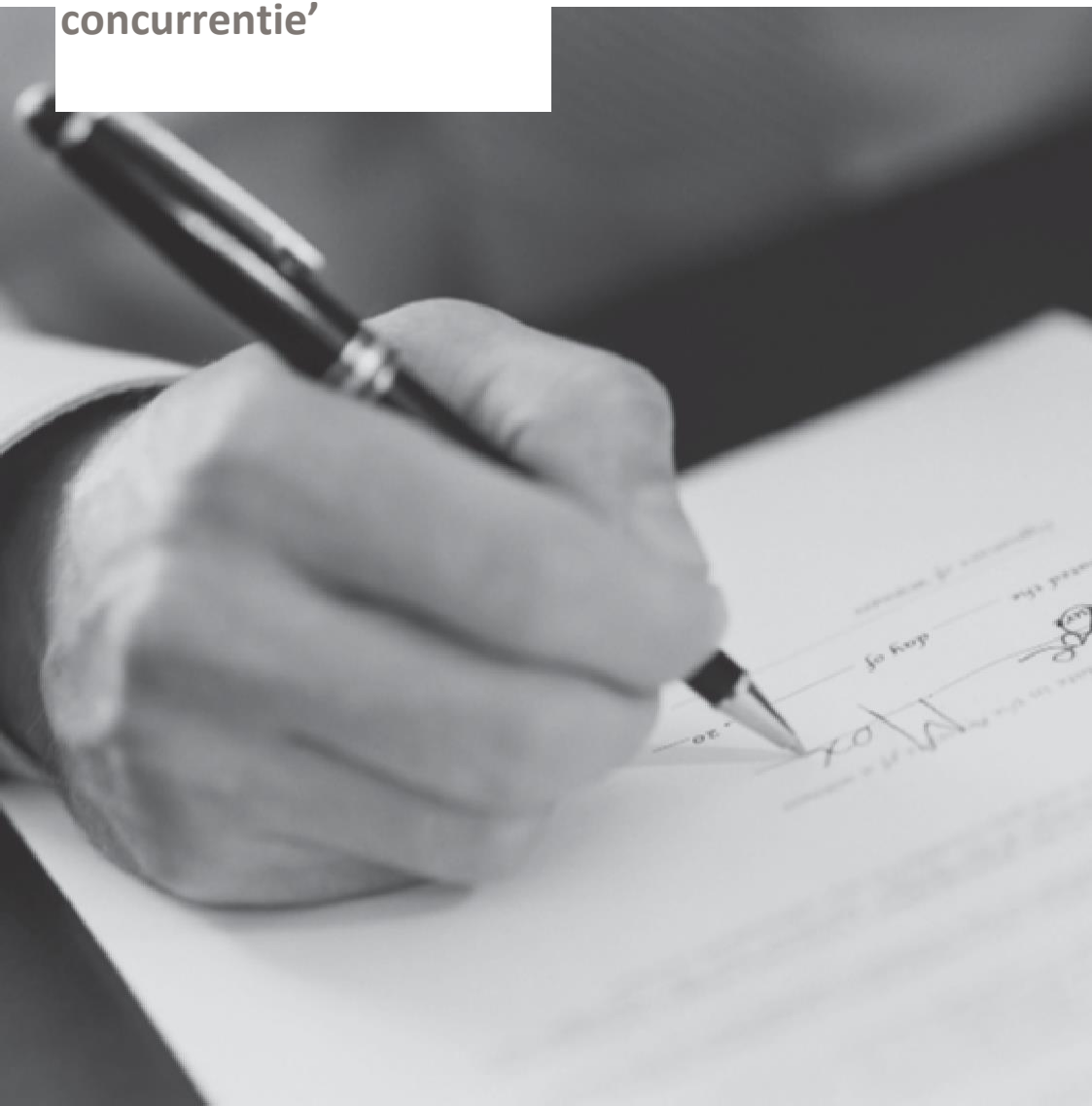
Wanneer Legrand met juridische acties wordt geconfronteerd, kan dat gevolgen hebben voor de reputatie van de bedrijfsgroep, de financiële slagkracht en zelfs de continuïteit van de bedrijfsactiviteiten. Schending van het mededingingsrecht is een zeer ernstig feit, die aansprakelijkheid van de werknemers tegenover hun werkgever en de autoriteiten met zich meebrengt.

Lees de volgende pagina's zorgvuldig door en implementeer de instructies nauwgezet.



Benoît Coquart  
Chief Executive Officer

**Legrand Group**  
**Handvest 'Eerlijke**  
**concurrentie'**



# Samenvatting

<b>1. Inleiding</b>	
Hoe deze gids te gebruiken.....	5
Herinnering aan de economische keten van Legrand.....	5
<b>2. Verboden gedrag</b>	
Verboden afspraken tussen concurrenten.....	7
Verboden verticale afspraken.....	8
Informatie uitwisselen met concurrenten.....	8
<b>3. Gevaarlijke handelswijzen waarvan de wettigheid afhankelijk is van de omstandigheden</b>	
Overeenkomsten tussen concurrenten.....	11
Inkoop- en verkoopovereenkomsten tussen concurrenten.....	12
Verticale afspraken.....	12
Misbruik van de marktpositie.....	13
<b>4. Praktische aanbevelingen: specifieke situaties waaraan speciale aandacht moet worden besteed</b>	
Activiteiten met betrekking tot beroepsverenigingen/normalisatie organisaties.....	17
Onvermijdelijke/informele bijeenkomsten met concurrenten.....	19
Vestigingsbezoeken die niet worden georganiseerd vanwege een mogelijke aankoop.....	19
Onderhandelingen voorafgaand aan de aan- of verkoop van dochterondernemingen of bedrijven.....	19
<b>5. Conclusie</b> .....	21



**Deze richtlijnen zijn bedoeld om gedrag te identificeren dat binnen de Legrand Group moet worden verboden en om situaties te benoemen die mogelijk risico's met zich kunnen meebrengen**

# 1. Inleiding

## n **Hoe deze gids te gebruiken**

Deze gids is bedoeld om de medewerkers van Legrand bewust te maken van de handelwijzen en regels met betrekking tot concurrentie. De gids is relevant voor alle medewerkers.

Deze gids gebruikt eenvoudige taal om onderliggende juridische principes begrijpelijker te maken en is niet bedoeld om alle bestaande teksten en regels over het mededingingsrecht of alle potentieel risicovolle situaties te behandelen. De juridische afdeling van de bedrijfsgroep biedt graag ondersteuning indien er vragen zijn of als bepaalde punten lastiger zijn om te begrijpen.

Deze gids beschrijft de riskante situaties waarmee industriële bedrijven, zoals Legrand, kunnen worden geconfronteerd. Het is belangrijk om te begrijpen dat alle soorten gedrag of handelwijzen die de mate van concurrentie in een bepaalde markt, bedoeld of onbedoeld aanpassen of verminderen, met de grootst mogelijke voorzichtigheid moeten worden benaderd.

Houd er rekening mee dat deze gids niet uitputtend is en niet is bedoeld om van elke medewerker een specialist op gebied van het mededingingsrecht te maken. De gids moet echter heel pragmatisch helpen om te begrijpen welke soorten gedrag de

bedrijfsgroep moet verbieden en om riskante situaties te herkennen. Neem bij twijfel contact op met de juridische afdeling van de bedrijfsgroep; deze zal een weloverwogen mening geven.

## n **Herinnering aan de economische keten van Legrand**

De economische keten waarmee Legrand te maken heeft, bestaat uit de volgende spelers:

- Opwaarts: materiaalleveranciers, dienstverleners en onderaannemers;
- Afwaarts: een scala aan primaire distributiekanaalen, inclusief grote distributeurs en inkoopgroepen en eindklanten/-gebruikers;
- Indirect: bestekschrijvers voor oplossingen van Legrand.

Legrand speelt een belangrijke rol in de economische keten. We zijn nauw betrokken bij professionele organisaties en hebben vaak een aanzienlijk marktaandeel. Dat vereist dat wij uiterst voorzichtig moeten zijn om te zorgen dat we voldoen aan het mededingingsrecht, met name als het gaat om misbruik van de marktpositie.

We moeten ervoor zorgen dat wij dit risico niet over het hoofd zien, door onze wettelijke verplichtingen – het naleven van de mededingingsregels – te onderschatten.





Prijsafspraken en afspraken over marktverdeling worden beschouwd als de ernstigste schendingen

## 2. Verboden gedrag

Hieronder staat een lijst met de belangrijkste handelswijzen die in de meeste landen zijn verboden en daarom tegen elke prijs moeten worden vermeden.

Deze bestaan hoofdzakelijk uit afspraken of uitwisseling van informatie tussen rivaliserende bedrijven die op hetzelfde niveau in de economische keten functioneren, maar af en toe ook uit zogenaamd 'verticale afspraken' waarbij bedrijven op verschillende niveaus in een productieketen functioneren (zoals leveranciers, distributeurs, detailhandels, klanten).

### n **Verboden afspraken tussen concurrenten**

Overeenkomsten of afgestemde methoden die door verschillende bedrijven op hetzelfde niveau in een markt zijn bedacht, zijn een duidelijke schending van het mededingingsrecht en in principe verboden wanneer er onder meer sprake is van:

- prijsafspraken (voor een jaar, geografische regio, productserie, enz.);
- het verdelen van geografische regio's, klanten of markten;
- beperking van productie of capaciteiten;

- de uitwisseling van vertrouwelijke informatie;
- methoden waarbij op aanbestedingen wordt gereageerd met als doel om belangrijke informatie te delen;
- boycotten van andere concurrenten.

Prijsafspraken en afspraken over het verdelen van de markten worden beschouwd als de ergste schendingen van deze niet-uitputtende lijst.



## Elke marktactor moet vrij blijven om zijn eigen prijzen te kunnen bepalen

n **Verboden verticale afspraken** Hierbij is sprake van afspraken tussen verschillende bedrijven op verschillende niveaus in een economische keten binnen een markt, waardoor de concurrentie wordt beïnvloed.

Het is dan ook heel belangrijk om, onder andere, handelwijzen te vermijden waarbij sprake is van:

- een overeenkomst met distributeurs om verkoopprijzen voor eindklanten af te spreken die door de distributeur(s) worden berekend;
- een overeenkomst met distributeurs om de winstmarge vast te stellen.

Elke deelnemer van de markt moet vrij blijven om onafhankelijk de gewenste prijzen vast te stellen op basis van de gemaakte kosten. Hij mag op geen enkele manier worden beïnvloed.

Een leverancier mag een verkoopprijs aan distributeurs aanbevelen, maar kan deze prijzen niet afdwingen omdat er dan sprake is van een duidelijke beperking van de concurrentie, zonder mogelijke rechtvaardiging.

## n **Uitwisseling van informatie met concurrenten**

De uitwisseling van bedrijfsgevoelige informatie tussen concurrenten vergroot kunstmatig de mate van transparantie in een markt en vermindert daardoor de concurrentie omdat er minder onzekerheid is over het gedrag en de strategie van een concurrent en het risico op coördinatie toeneemt.

Het is dan ook streng verboden dat medewerkers met concurrenten bedrijfsgevoelige informatie uitwisselen, zoals:

- Huidige, toekomstige of oude prijzen;
- Marktaandeel;
- Marges;
- Winst;
- Verkoopvolume;
- Namen van klanten;
- Verkoopvoorwaarden;
- Intenties met betrekking tot aanbestedingen;
- Geschatte bedrijfskosten;
- Distributietechnieken;
- Intenties met betrekking tot investeringen of innovatie.

Er is een beperkt aantal gevallen waarin concurrenten bepaalde gevoelige informatie kunnen uitwisselen. Deze gevallen betreffen alleen activiteiten met betrekking tot professionele verenigingen of wanneer de wettigheid van de situatie door de juridische afdeling is bevestigd. Het is in bepaalde gevallen mogelijk om informatie uit te wisselen vanwege de noodzaak tot het sluiten van van een wettelijke overeenkomst of voor onderhandelingen over een verkoop. De inhoud en omvang van deze informatie-uitwisseling moet worden ingediend voor nauwgezette analyse en goedkeuring door de juridische afdeling.



#### Reageren

***De bovengenoemde methoden zijn door de Legrand Group verboden.***

***Neem zo snel mogelijk contact op met de Ethics-medewerker als je ontdekt of vermoedt dat dergelijke verboden handelswijzen al zijn geïmplementeerd.***

***Als je schriftelijk (via een brief, fax of e-mail) of mondeling door een concurrent of andere externe partij wordt benaderd om een verboden overeenkomst of, meer in het algemeen, een van de bovengenoemde handelswijzen te bespreken, moet je deelname weigeren en je leidinggevenden informeren.***



Naleving van regels  
op het gebied van  
mededinging

### 3. Gevaarlijke handelswijzen waarvan de wettigheid afhankelijk is van de omstandigheden

Bepaalde handelswijzen kunnen wettig of onwettig zijn op basis van de omstandigheden of structuur van de markt. Dergelijke handelswijzen (zoals de ondertekening van een samenwerkingsovereenkomst) zijn bedoeld om een legaal doel na te streven. Het is echter heel belangrijk om te garanderen dat de implementatie ook aan het mededingingsrecht voldoet. Houd er rekening mee dat het nastreven van een legaal doel onbedoeld een nadelig effect kan hebben op een deelnemer van de markt of een gerelateerde markt en/of de voorwaarden voor gezonde concurrentie kan schaden.

Het is in alle gevallen belangrijk om contact op te nemen met de juridische afdeling van de bedrijfsgroep om de wettigheid van je geplande overeenkomst of acties te bevestigen.

#### **n Overeenkomsten tussen concurrenten**

Overeenkomsten tussen concurrenten kunnen de bedrijfsgroep mogelijk in gevaar brengen.

Deze situaties zijn niet systematisch verboden, maar er moet vooraf een gedetailleerde analyse van de situatie en de voorwaarden van de geplande overeenkomst plaatsvinden. Deze overeenkomsten mogen niet als doel hebben om de concurrentie te beperken die tussen twee of meer rivaliserende bedrijven moet bestaan.

Voorbeelden van dergelijke overeenkomsten zijn:

- Overeenkomsten met betrekking tot het samenvoegen van productiemiddelen;
- Overeenkomsten over industriële samenwerking;
- Overeenkomsten over de overdracht van technologie (zoals van een octrooi of toewijzingsovereenkomsten);
- Overeenkomsten voor gezamenlijke marketing;
- Normalisatieovereenkomsten;
- Gezamenlijke reacties op aanbestedingen.



**De juridische  
afdeling staat klaar om  
advies te geven voordat  
bepaalde overeenkomsten  
kunnen worden  
ondertekend**

#### **n Inkoop- en verkoopovereenkomsten tussen concurrenten**

Een bedrijf kan er voor kiezen om producten of diensten aan een concurrent te leveren of deze bij een concurrent in te kopen. Dergelijke afspraken moeten echter wel kunnen worden gerechtvaardigd. De overeenkomsten moeten geen heimelijke methode vormen om gevoelige informatie over concurrenten te verzamelen (in het bijzonder met betrekking tot de productiecapaciteit of prijzen van de concurrent).

Daarom mag voor onderhandelingen en afspraken over inkoop- en verkooptransacties tussen concurrenten alleen informatie worden uitgewisseld over de producten die relevant zijn voor de afspraken in kwestie. Het is verboden om andere producten of prijsvoorwaarden te bespreken in relatie tot externe partijen.

De mededingingsautoriteiten ontmoedigen het automatisch ondertekenen van dergelijke overeenkomsten. Neem contact op met de juridische afdeling voordat je zulke stappen zet.

#### **n Verticale afspraken**

Het is belangrijk om de commerciële vrijheid van een tegenpartij in een contract niet te beperken. Neem daarom contact op met de juridische afdeling als geplande overeenkomsten zijn bedoeld om:

- verkoopprijzen aan te bevelen;
- het handelsgebied te beperken waarin een van de partijen actief wil zijn;
- een tegenpartij te verbieden om commerciële relaties met concurrenten van Legrand te handhaven (bijvoorbeeld door de mogelijkheid om goederen te kopen van rivaliserende leveranciers te beperken of door te eisen dat goederen alleen bij Legrand mogen worden gekocht);
- de tegenpartij te beperken in de mogelijkheden om de klantportefeuille uit te breiden;
- uitsluitend goederen te kopen bij de tegenpartij en geen andere dienstverleners/leveranciers te benaderen;
- uitsluitend goederen aan de tegenpartij te leveren voor een bepaald gebied en geen andere distributeurs te benaderen (door bijvoorbeeld exclusiviteit in een gebied te verlenen).

Een dominante marktpositie is  
een factor voor extra  
waakzaamheid

**n Misbruik van de marktpositie**

Misbruik van de marktpositie is een anti-competitieve methode waarin een bedrijf met een dominante positie, m.a.w. 'marktmacht', zich inzet om de dominante positie te behouden of uit te breiden door de relevante markt te sluiten voor nieuwe deelnemers of door aanwezige concurrenten uit te sluiten, waardoor consumenten en eindconsumenten nadelen ondervinden.

Marktaandeel is een belangrijke indicatie voor het bestaan van een dominante positie in een markt. De markt in kwestie, zoals in het mededingingsrecht is gedefinieerd, kan voor een initiële analyse de segmenten van de verschillende strategische bedrijfsgebieden (SBA) van de bedrijfspgroep beslaan.

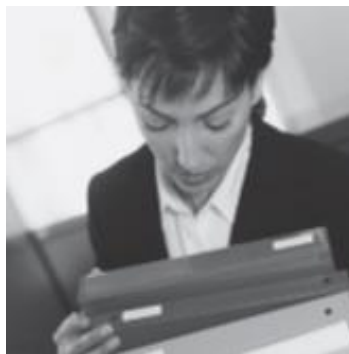
Er kan worden gesteld dat de Legrand Group een dominante positie heeft als de bedrijfspgroep een marktaandeel heeft van meer dan 50%. Dit kan ook het geval zijn als er sprake is van een kleiner marktaandeel van circa 30% tot 40% maar geen van de concurrenten een positie heeft die sterk genoeg is om effectief te kunnen concurreren (vaak indien de concurrenten een marktaandeel hebben dat niet hoger is dan 15% tot 20%).

Het is belangrijk om hier voorzichtig mee om te gaan en om ondersteuning van de juridische afdeling te vragen om een nauwkeurigere definitie te verkrijgen van het concept 'dominante positie' en alle risico's die dat meebrengt voor handelswijzen.



Als er inderdaad sprake is van een dominante marktpositie is het belangrijk om geen anti-competitief gedrag te tonen, dat als illegaal kan worden beschouwd, waaronder:

- Koppelverkoop van afzonderlijke producten;
- Oneerlijk lage of roofdierprijzen (d.w.z. lager dan de kostprijs) of juist excessief hoge prijzen;
- Discriminerende prijzen of verkoopvoorwaarden;
- Ongerechtvaardigde leveringsweigering;
- Opleggen van verkoopprijzen of marges aan distributeurs;
- Kortingen om de klantloyaliteit te verhogen die niet kunnen worden gerechtvaardigd op grond van schaalvoordelen of efficiëntieverbeteringen;
- Opleggen van exclusiviteit in relatie tot de levering aan een distributeur of klant;
- Opleggen van de noodzaak aan een distributeur of klant om een minimum marktaandeel van zijn verkopen voor de leverancier opzij te zetten of een minimumverkoopvolume in acht te nemen.





## Reageren

*Neem contact op met je leidinggevenden en met de juridische afdeling als je twijfelt over de wettigheid van een situatie waarin je belandt of van een situatie waarin je de bedrijfsgroep wilt betrekken.*

*Geplande overeenkomsten met een van de deelnemers in de economische keten (concurrenten, distributeurs of klanten) moeten ter goedkeuring aan de juridische afdeling worden voorgelegd om de wettigheid ervan te bevestigen.*

*De zakelijke handelswijzen die hierboven werden genoemd en als misbruik van een marktpositie kunnen worden beschouwd mogen onder geen beding zonder voorafgaande goedkeuring van de juridische afdeling worden geïmplementeerd.*

*Als je toegang hebt tot gevoelige informatie over concurrenten van de Legrand Group in een van de handelsgebieden, moet je de juridische afdeling daarover informeren.*



Verenigingen of zakelijke organisaties moeten een nuttige, legitieme rol hebben

## 4. Praktische aanbevelingen: specifieke situaties waaraan speciale aandacht moet worden besteed

17

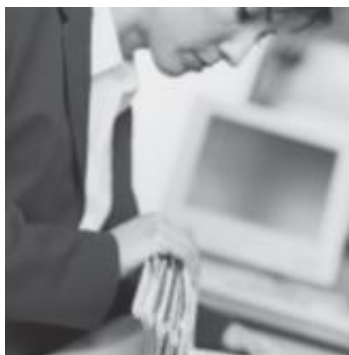
Sommige van de onderstaande situaties kunnen er soms toe leiden dat het bedrijf in een situatie belandt waarin het in strijd handelt met het mededingingsrecht. Vermijd dergelijke situaties zo veel mogelijk of tref anders alle benodigde voorzorgsmaatregelen. Hier volgen een paar situaties die zich kunnen voordoen.

### n Activiteiten met betrekking tot beroepsverenigingen /normalisatieorganisaties

Beroepsverenigingen of -organisaties verenigen alle deelnemers in de economische keten en specifieker: alle wederzijdse concurrenten. Onder het voorwendsel van het legitieme doel om de belangen van een economische sector te bevorderen en te verdedigen, bieden de verschillende bijeenkomsten en evenementen die door deze organisaties worden gehouden concurrenten de gelegenheid om elkaar te ontmoeten en informatie uit te wisselen; ze vormen dus een gelegenheid om inbreuk te maken op het mededingingsrecht.

Alle noodzakelijke voorzorgsmaatregelen moeten worden getroffen om te vermijden dat de bedrijfsgroep aan dit soort risico's bloot gesteld wordt. Allereerst moet worden opgemerkt dat je deelname aan deze

evenementen moeten voorzien in een noodzaak voor de bedrijfsgroep en dat de vereniging een nuttige en legitieme rol heeft.



**Zorg dat voor  
alle zakelijke  
handelswijzen  
goedkeuring van de  
juridische afdeling  
van de vereniging  
is verkregen**

18

Er moet vooral worden gelet op de uitwisselingen die via deze beroepsverenigingen plaatsvinden. Je moet daarom vooraf controleren of:

- de vereniging of organisatie interne regels hebben die de leden bewust maken van het mededingingsrecht;
- de bijeenkomsten worden georganiseerd rondom een agenda waarop geen verboden handelswijzen staan. Na elke bijeenkomst moeten er notulen worden opgesteld.

Als er verboden handelswijzen plaatsvinden of tijdens de bijeenkomst door vertegenwoordigers van concurrenten worden genoemd, moet je direct in het openbaar eisen dat deze besprekingen worden gestaakt en uitdrukkelijk je verzet uitspreken. Controleer ook of je uitspraak in de notulen van de bijeenkomst wordt opgenomen. Verlaat ten slotte de bijeenkomst.

Zaken die via een beroepsvereniging of organisatie plaatsvinden, kunnen gevoelig liggen vanwege de uitwisseling van vertrouwelijke commerciële informatie, de groepering van bepaalde onderzoeksresultaten of het feit dat leden elkaar gunsten kunnen geven.

Zorg dat deze handelswijzen of de informatie die wordt uitgewisseld vooraf door de juridische afdeling van de vereniging zelf en/of door de juridische afdeling van de bedrijfspgroep is goedgekeurd.



## Wees extra waakzaam tijdens informele besprekingen

### n **Onvermijdelijke/informele bijeenkomsten met concurrenten**

Er kunnen om verschillende redenen bijeenkomsten worden georganiseerd tussen vertegenwoordigers van concurrerende bedrijven. Deze bijeenkomsten zijn vaak informeel en er wordt geen verslag gemaakt van wat er is gezegd. Wees bijzonder voorzichtig tijdens dit soort bijeenkomsten. Vraag daarom eerst goedkeuring aan je leidinggevenden over de relevantie van je aanwezigheid tijdens een dergelijke bijeenkomst als ook goedkeuring omtrent de informatie die uitgewisseld kan worden wanneer je daar aanwezig bent. Ook al zijn deze bijeenkomsten informeel en vertrouwelijk van aard, ze mogen onder geen beding leiden tot verboden gedrag – hetzij van jezelf of van een concurrent.

Als de vertegenwoordiger van een concurrent een verboden onderwerp aansnijdt, moet je jouw weerstand kenbaar maken, vertrekken zonder verder aan het gesprek deel te nemen en de situatie aan je leidinggevenden melden.

### n **Vestigingsbezoeken die niet worden georganiseerd vanwege een mogelijke overname**

Als bezoeken aan industriële vestigingen niet worden georganiseerd in verband met een potentiële overname of verkoop, is goedkeuring van je leidinggevenden of van de

juridische afdeling verplicht. Stel geen vragen over gevoelige onderwerpen tijdens deze bezoeken.

Als het vestigingsbezoek wordt georganiseerd vanwege een mogelijke overname of verkoop, moet het plaatsvinden onder de verantwoordelijkheid van de afdeling Corporate Development van de bedrijfsgroep.

### n **Onderhandelingen voorafgaand aan de overname of verkoop van dochterondernemingen of bedrijven**

Voordat je ook maar contact met een concurrent kunt opnemen over een mogelijke overname of verkoop, moet er contact opgenomen worden met de juridische afdeling van de bedrijfsgroep voor een briefing en training over het gedrag dat je moet aannemen en de informatie die tijdens de onderhandelingen kan worden besproken.

Bepaalde informatie mag alleen tijdens de laatste fasen van het overname- of verkoopproces worden besproken, waarbij personeel aanwezig is met het vertrouwelijkheidsniveau dat nodig is voor de transactie (afdeling Corporate Development en algemene directie).

## Reageren

*Houd je verre van deelname aan bijeenkomsten die niet van belang zijn voor de bedrijfsgroep.*

*Houd je verre van deelname aan bijeenkomsten van een beroepsvereniging als deze niet de nodige garanties met betrekking tot het mededingingsrecht biedt.*

*Wees proactief in de organisatie en tijdens bijeenkomsten. Je moet een duidelijk idee hebben van de onderwerpen die tijdens toekomstige bijeenkomsten zullen worden besproken.*

*Als je verboden handelswijzen waarneemt of ziet, hetzij wanneer je betrokken bent bij een beroepsvereniging of tijdens een andere bijeenkomst, moet je specifiek eisen dat deze worden gestopt. Je moet tijdens een geïnstitutionaliseerde bijeenkomst eisen dat de notulen naar je verzoek verwijzen. Verlaat de vergadering of bijeenkomst wanneer de besprekingen worden voortgezet en meld de situatie aan de juridische afdeling van de bedrijfsgroep.*

*We adviseren je om bij deelname aan vooroverlegbijeenkomsten over overnamen of verkopen contact op te nemen met Corporate Development om te worden ingelicht over de onderwerpen waarover je bevoegd bent om te bespreken en welke onderwerpen verboden zijn om informatie over uit te wisselen.*

*Informeer direct de bedrijfsgroep als je een klacht ontvangt van een concurrent, klant of externe partij met betrekking tot betrokkenheid van de bedrijfsgroep in anti-competitieve handelswijzen. Informeer allereerst het bedrijf/de persoon die de klacht heeft ingediend dat je niet van mening bent dat er sprake is van een echt risico op anti-competitieve handelswijzen, maar dat je de klacht serieus in overweging neemt en aan de relevante afdeling voorlegt.*

*Neem ten slotte contact op met de juridische afdeling als je twijfelt aan een ingesloten handelswijze van de bedrijfsgroep. Het feit dat een handelswijze is ingesloten, mag niet betekenen dat er geen twijfels over kunnen zijn.*

## 5. Conclusie

### Schakel systematisch de juridische afdeling van de bedrijfsgroep in om twijfel weg te nemen

Deze gids is bedoeld om alle medewerkers van de Legrand Group bewust te maken van de basisbeginselen van het mededingingsrecht. Veel regels zijn gebaseerd op gezond verstand. Het gedrag van groep moet niet (a) de vrije toegang van directe concurrenten tot de markt hinderen of (b) de commerciële vrijheid van distributeurs en klanten hinderen. Sommige handelwijzen vereisen echter meer kennis van wetgeving. Neem contact op met de juridische afdeling van de bedrijfsgroep als je ook maar een beetje twijfelt, zij zullen beslissen of de handelwijze wel of niet kan worden goedgekeurd.





**Group Internal  
Communication and External  
Relations**

128, av. de Lattre de Tassigny  
87045 Limoges Cedex -  
Frankrijk Tel.: 33 (0)5 55 06 87  
87

Telex: 580048 F  
Fax: 33 (0)5 55 06 88 88