

# Przewodnik zgodności z prawem konkurencji

Październik 2023





# Veolia się zobowiązała



**Większość krajów, w których nasza Grupa prowadzi działalność, przyjęła przepisy i zasady dotyczące wolności konkurencji. Te przepisy i zasady mają sprawić, by konkurencja między firmami, z tego samego sektora działalności, była uczciwa.**

Przywiązuję najwyższą wagę do tego, **aby działalność całej Grupy, której celem jest transformacja ekologiczna**, była prowadzona w ścisłej zgodności z niniejszymi przepisami i zasadami.

Niedostateczna znajomość tych przepisów i zasad mogłaby narazić Veolię, jak również związane z nią osoby prywatne na bardzo poważne ryzyko. Konsekwencje mogłyby zniszczyć Grupę nie tylko finansowo, ale także pod względem wizerunku i reputacji. Z tego też powodu Veolia oczekuje, że wszyscy jej pracownicy stale będą upewniać się, że zasady dotyczące konkurencji, jak również zalecenia zawarte w Przewodniku Etycznym są ściśle przestrzegane; dlatego też proszę, abyście oprócz pełnego wdrożenia prze-

pisów i zasad konkurencji rozpowszechniali je ułatwiając ich zrozumienie i systematyczne przestrzeganie. Konieczne jest zwłaszcza – i to właśnie jest celem niniejszego dokumentu – określenie dla każdego pracownika obszarów, w których mogą wystąpić trudności w zakresie prawa konkurencji, a jeśli już takie wystąpią, bezzwłoczne skonsultowanie zaistniałej sytuacji z bezpośrednim przełożonym oraz działem prawnym.

Programy informacyjne i szkoleniowe zaproponowane w ostatnich latach są więc ważnym narzędziem pomagającym upewnić się, że zasady prawa konkurencji są przestrzegane przez wszystkich pracowników Veolii.

Zgodność z prawem konkurencji wzmacnia nas w dodatkowy sposób – obok naszej kreatywności, naszych rozwiązań technicznych, naszej siły sprzedaży oraz naszej elastyczności w odpowiadaniu na potrzeby klientów, pozwoli nam teraz i w przyszłości cieszyć się zaufaniem naszych klientów i wygrywać kolejne kontrakty.

**Estelle Brachlianoff, CEO**

# Wprowadzenie

Prawo konkurencji istnieje w większości krajów, w których działa Veolia<sup>1</sup>.

Zasady prawa konkurencji mogą różnić się w zależności od kraju i wpasowywać się w różne systemy prawne, ale wszystkie one mają na celu zapewnienie, aby zachowanie graczy na rynku oraz struktura rynku pozwalały na efektywną konkurencję w interesie ogólnym.

Naruszenie prawa konkurencji jest generalnie obwarowane poważnymi sankcjami (zwłaszcza w Unii Europejskiej i w Ameryce Północnej). Istnieje wiele sankcji możliwych do zastosowania wobec korporacji, jak również wobec osoby fizycznej, która dopuszcza się takiego

naruszenia. W przypadku korporacji sankcjami mogą być grzywny, zawieszenie lub pozbawienie kontraktów rządowych, a także sankcje cywilne (nieważność umów, odszkodowania, nakazy sądowe), zwłaszcza w wyniku pozwów zbiorowych. W przypadku osób indywidualnych mogą zostać zasądzone sankcje karne (grzywny lub pozbawienie wolności). Zasady odnoszące się do prawa karnego zostały wyszczególnione dla Veolii w Przewodniku „*po zarządzaniu i minimalizacji ryzyka karnego w działalności grupy*”.

<sup>1</sup> Veolia rozumiana jako wszystkie jednostki związane z Grupą.



Wyrok za naruszenie prawa konkurencji również okazał się niezwykle szkodliwy dla reputacji i wizerunku firmy, zwłaszcza poprzez sieci społeczne.

Generalnie, przepisy prawa konkurencji danego kraju mają zastosowanie w momencie, gdy transakcja lub działalność ma miejsce na jego terytorium. Dlatego też managerowie i spółki należące do grupy międzynarodowej mogą być narażone na ryzyko naruszenia prawa konkurencji poprzez czyn lub transakcję, co do której decyzja zapadła lub która została przeprowadzona poza granicami tego kraju.

Zasad konkurencji nie można uważać jedynie za ograniczenia; mogą one również mieć zastosowanie na korzyść naszej spółki oferując konkurencyjne możliwości oraz umożliwiając dostęp do nowych rynków. Szkodę Veolii przynieść mogą anty-konkurencyjne praktyki jej konkurentów, dostawców lub klientów, a także donosy. Dlatego też ważne jest, aby wiedzieć, jak zidentyfikować takie sytuacje tak, aby umożliwić Veolii korzystanie z jej praw.

Niniejszy przewodnik został opracowany przez Grupę Veolia i ma zastosowanie do wszystkich jej jednostek. Jego głównym celem jest umożliwienie wszystkim pracownikom grupy zrozumienia głównych zasad prawa konkurencji tak, aby mogli lepiej identyfikować ryzyko wynikające z ich naruszenia, unikać jakichkolwiek zaniedbań oraz wykorzystywać opisane wyżej okazje. Zamiarem niniejszego Przewodnika nie jest zastąpienie prawa obowiązującego w każdym z krajów, w których działa Veolia, a lokalnie mogą pojawić się jego specyficzne warianty.



# Kartele: Porozumienia, praktyki uzgodnione

Porozumienia i praktyki uzgodnione pomiędzy dwoma lub więcej konkurentami, którym celem lub skutkiem jest wyraźne ograniczenie konkurencji, są zabronione przez prawo konkurencji i zagrożone bardzo poważnymi sankcjami.

Aby nałożyć sankcje za złamanie tego zakazu wcale nie jest konieczne istnienie formalnego, pisemnego porozumienia: jakiegokolwiek władze ds. konkurencji mogą w oparciu o analizę posiadanych dokumentów wydedukować istnienie „kartelu” z nieformalnych wymian pomiędzy stronami, których sprawa dotyczy (emaile, bilingi rozmów telefonicznych, itp.) oraz z zachowania stron względem siebie.

Główne sytuacje, w którym możecie się znaleźć:

## 1.1/ Kartele pomiędzy konkurentami

Porozumienia pomiędzy konkurentami dotyczące cen, cenników, rabatów i wszelkich innych warunków dostarczania usług (lub towarów) stanowią szczególnie poważne naruszenie prawa konkurencji.

To samo dotyczy się porozumień, według których konkurenci dzielą rynek (geograficznie lub według usług/produktów) lub typy klientów. Zabronione jest więc umawianie się (formalnie lub nieformalnie) co do podziału strefy geograficznej lub rezerwowanie pewnego typu klientów – całkowicie lub częściowo – dla jednej lub drugiej strony.

## 1.2/ Ustawianie przetargów

Zarówno w przypadku kontraktów rządowych, jak i prywatnych, konkurentom nie wolno wymieniać się informacjami podczas trwania procesu przetargowego; nie wolno im również w jakikolwiek sposób koordynować swoich ofert.

Koordinacja ofert może przyjąć bardzo różne formy, mogą to być oferty, które są sztucznie mniej konkurencyjne (oferty grzecznościowe) lub niezłożenie oferty w danym postępowaniu przetargowym bez wyraźnego uzasadnienia.



### **1.3/ Wymiana wrażliwych informacji handlowych pomiędzy konkurentami, zwłaszcza w związku z udziałem w pracach organizacji zawodowych lub stowarzyszeń handlowych**

Korzystanie z podwykonawstwa lub utworzenie grupy firm dla potrzeb konkretnego przetargu jest dozwolone. Jednakże, stworzenie grupy przetargowej lub organizacja podwykonawstwa nie powinny być wykorzystane w celu podziału rynku (na przykład: systematyczne zlecenie podwykonawstwa części przetargu firmie, która nie została wybrana przez oferenta) lub w celu zamknięcia rynku dla konkurencji (na przykład: klauzula porozumienia grupy przetargowej ograniczająca dostęp do przetargu). Wysoka ostrożność jest wymagana, gdy grupa przetargowa obejmuje większość operatorów na rynku, co może ograniczyć konkurencję indywidualną i ułatwić podział rynku.

Aby uczestniczyć w grupie przetargowej lub skorzystać z podwykonawstwa, firmy muszą być w stanie wykazać przyczyny techniczne, ekonomiczne lub inne, które spowodowały konieczność takiego działania<sup>2</sup> (komplementarność kompetencji lub zasobów, ekonomia środków, podział ryzyka...).

Jakakolwiek wymiana wrażliwych lub poufnych informacji handlowych pomiędzy konkurentami jest zabroniona; obejmuje to ceny, cenniki, rabaty i zniżki, udział w rynku, wielkość i wartość produkcji lub usług (lub sprzedaży), prognozy produkcji lub usług (lub sprzedaży).

Wymiana informacji jest jeszcze bardziej szkodliwa, gdy dotyczy przyszłych zachowań, niż gdy obejmuje ceny lub usługi (lub sprzedaż) z poprzedniego okresu.

Ponieważ konkurenci spotykają się w organizacjach zawodowych i stowarzyszeniach handlowych, aby dyskutować nad zagadnieniami swojego sektora gospodarczego, udział w pracach takich organizacji stanowi znaczące źródło ryzyka w zakresie prawa konkurencji. Ryzyko to wywodzi się nie tylko ze spotkań oficjalnych, ale także – i może właśnie przede wszystkim – z wymiany nieformalnej, która może mieć miejsce poza oficjalnymi warsztatami.

<sup>2</sup> W przypadku procedury przetargowej we Francji wymiana informacji dotyczących podwykonawstwa musi zostać zadeklarowana podczas przetargu, nawet jeśli jej cel nie został osiągnięty. Jeśli ustanowienie grupy przetargowej nie udaje się, przedsiębiorstwa, które miały w niej uczestniczyć, nie mogą składać indywidualnych ofert, chyba że nie wymieniały się informacjami, które mogłyby oddziaływać na niezależność ich oferty (na przykład, wymiana informacji na temat cen) i muszą poinformować wykonawcę o takiej wymianie informacji.

Dlatego też musicie ograniczyć na tyle, na ile to możliwe swój udział w grupach roboczych organizacji zawodowych i stowarzyszeń handlowych, w których działają główni operatorzy. Co więcej, powinniście powstrzymać się od udziału w jakiegokolwiek nieformalnej wymianie z przedstawicielami konkurencji, która jest organizowana poza posiedzeniami organizacji.

Jeśli podczas posiedzenia stowarzyszenia handlowego dochodzi do wymiany informacji poufnych chronionych tajemnicą handlową, musicie natychmiast opuścić takie posiedzenie, upewniając się, że wasze wyjście i potępienie zaistniałej sytuacji zostaną odnotowane w protokole z posiedzenia.



## 1.4/ Zmowa i „dobre zrozumienie”

Partnerstwa pomiędzy obecnymi lub potencjalnymi konkurentami za pośrednictwem lub bez wspólnej spółki zależnej, mające na celu wspólne prowadzenie działalności lub wykonanie projektu, często będące odpowiedzią na przetargi przemysłowe, albo badania nad rozwojem nowego produktu lub wspólne wejście na nowy rynek zwykle sprzyjają postępowi gospodarczemu i dobrobytowi klientów. Jednakże pewne umowy lub niektóre ich klauzule mogą zniekształcić konkurencję.

Legalność jakiegokolwiek projektu partnerstwa pomiędzy konkurentami wymaga oceny indywidualnej w oparciu o pozycję rynkową partnerów, cel umowy i jej postanowienia kontraktowe. Taka kompleksowa analiza powinna zostać przeprowadzona przez dział prawny grupy przy pomocy managerów projektu.

## 1.5/ Porozumienia wertykalne

Porozumienia lub praktyki uzgodnione pomiędzy operatorem a jego dostawcą lub klientem (relacje pionowe) może również w pewnych warunkach stanowić ograniczenie konkurencyjności. Dlatego też takie porozumienia należy oceniać indywidualnie i uzyskać wcześniejsze zatwierdzenie.



### • **Klauzula wyłączności**

Co do zasady, Veolia nie jest ograniczona zakazem udzielania wyłączności dostawcy usług (lub towarów). Jednakże, należy zauważyć, że nawet pomijając kwestię zgodności z prawem konkurencji, zalecenia wewnętrzne Veolii stanowią, aby nie udzielać dostawcom wyłączności.

Co się zaś tyczy prawa konkurencji, klauzule wyłączności są oceniane indywidualnie: są one ważne, jeśli spełniają określone warunki (dotyczące zwłaszcza ich zakresu, czasu trwania, który musi być ograniczony, oraz pozycji rynkowej stron, których to dotyczy). Procedura wewnętrzna nr 13 „Zgodność z prawem konkurencji” jest dostępna w intranecie prawnym.

### • **Klauzula konkurencyjności, zwana również „angielską” klauzulą zakupową**

Zgodnie z tą klauzulą dostawca zobowiązuje się zrównać swoją ofertę z najbardziej korzystną ofertą konkurencyjnego dostawcy.

Klauzula ta zwiększa przejrzystość rynku (poprzez komunikację ofert konkurencyjnych), ale może także umożliwić dostawcy wyeliminowanie konkurencji, przez co może wskazywać, że mamy do czynienia z kartelem lub nadużyciem pozycji dominującej.

### • **Klauzula „najbardziej uprzywilejowanego klienta”**

Ta klauzula pozwala klientowi domagać się od dostawcy bardziej korzystnych warunków, jeśli dostawca mógłby zaproponować takie warunki innemu klientowi.

W pewnych okolicznościach klauzula ta może mieć anty-konkurencyjne skutki i może zostać uznana za nieważną.



# Nadużycie pozycji dominującej

## 2.1/ Definicja

Pojęcie „pozycji dominującej” niekoniecznie oznacza, że dana firma jest jedynym dostawcą na rynku, ale wskazuje, że na tym rynku ma ona moc kontrolować ceny lub wyłączyć konkurentów. Generalnie, nawet pomimo faktu, że istnieje wiele kryteriów oceny, za pozycję dominującą należy uznać sytuację, w której korporacja ma udział w rynku przewyższający 40% usług i/lub towarów na danym obszarze geograficznym.

Posiadanie pozycji dominującej nie jest samo w sobie zabronione, pod warunkiem, że taka pozycja została zdobyta i jest utrzymywana lub umacniana wyłącznie na podstawie „merytorycznej” konkurencji z innymi firmami, t. j. dzięki jakości oferowanych produktów lub usług i lepszej wydajności ekonomicznej.

Niemniej jednak, posiadanie pozycji dominującej prowadzi do nałożenia na taką firmę „szczególnej odpowiedzialności” w zakresie uczciwej konkurencji na rynku, na którym ta dominacja się przejawia, a także na rynkach sąsiednich.

W konsekwencji, pewne praktyki, które są możliwe do zaakceptowania w przypadku firm niedominujących, są zabronione w przypadku firm o pozycji dominującej, gdyż uznaje się, że są one przejawem „nadużywania pozycji dominującej”.

W niektórych konfiguracjach rynkowych (oligopol/duopole) kilka firm może razem utrzymywać „zbiorową pozycję dominującą”.

## 2.2/ Przykłady praktyk, które stanowią nadużycie

W przypadku firm dominujących, prawo konkurencji zabrania następujących praktyk: ustalania nadmiernie wysokich cen, odmowy dostarczenia usług (lub sprzedaży), usług pokrewnych (lub sprzedaży), narzucania wyłączności dostawcom lub klientom, nadmiernego wykorzystywania prawa pierwszeństwa lub wyrównania oferty konkurencji, klauzuli najbardziej uprzywilejowanego klienta (która pozwala klientowi domagać się od dostawcy bardziej korzystnych warunków, jeśli dostawca mógłby zaproponować takie warunki innemu klientowi), programów lojalnościowych, praktyk dyskryminujących, naruszania dobrego imienia, itp.



## Koncentracja (fuzje, nabycia, joint-venture, itp.)

Prawo konkurencji nie tylko kontroluje zachowanie spółek na rynkach, ale także transakcje przeprowadzane przez firmy, które oddziałują na samą strukturę tych rynków: jest to kwestia „kontroli koncentracji”.

Celem kontroli zasad koncentracji jest zachowanie równowagi konkurencyjnej rynków poprzez zapobieganie koncentracji siły ekonomicznej stwarzającej lub wzmacniającej pozycję dominującą, która mogłaby znacząco utrudnić efektywną konkurencję.

W większości krajów, w których istnieje kontrola koncentracji, istnieje obowiązek wcześniejszego powiadomienia przed przeprowadzeniem transakcji, jeśli przewidywana koncentracja przekracza pewien próg. Nie dopełnienie tego obowiązku pociąga za sobą karę dotkliwej grzywny. Obowiązkowe jest zatem we wszystkich przypadkach skonsultowanie się z działem prawa konkurencji i przestrzeganie wewnętrznej procedury Grupy odnoszącej się do transakcji koncentracji. Ta wewnętrzna procedura nr 12 jest dostępna w prawnym intranecie.

## Pomoc państwa

Unia Europejska wprowadziła przepisy w celu kontroli „pomocy państwa”, czyli wszelkich korzyści udzielanych przez jednostki rządowe, władze lokalne lub wszelkie jednostki publiczne, albo poprzez zasoby publiczne, które to korzyści mogłyby przeszkadzać otwarciu rynków krajowych w ramach Unii Europejskiej.

Państwa Członkowskie muszą zawiadamiać Komisję Europejską o wszelkich projektach pomocy państwowej zanim zostaną one wdrożone.

Wkład państwa w „kompensację usług publicznych” (lub innych usług w interesie ogólnym), który nie jest nadmierny, nie jest uznawany za pomoc państwową i jeśli jego wielkość jest określana w ramach procedury wolnej konkurencji, uznaje się go za odpowiedni.

Istnieją także przepisy, które pozwalają pewne rodzaje pomocy (w celu ochrony środowiska, badań naukowych...).

Niedozwolone korzyści muszą zostać zwrócone przez firmę, która je nienależnie otrzymała. Konieczna jest zatem ostrożność i konsultacja z własnym działem prawnym w odniesieniu do wszelkich kwestii związanych z pomocą państwa.

# Kontrola komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej

Obowiązkowe jest nie tylko przestrzeganie prawa konkurencji, ale także przedsięwzięcie środków koniecznych do uniknięcia wszelkich sytuacji, które mogłyby doprowadzić innych do podejrzenia o niewłaściwe zachowania.

W tym zakresie konieczna jest ścisła kontrola komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej.

Częstym błędem jest myślenie, że komunikacja werbalna nie pozostawia śladów lub że całkowicie nieformalne prywatne notatki (notatki odręczne na marginesach dokumentów, karteczki samoprzylepne, terminarze, emaile, wiadomości za pomocą komunikatorów) nie mają jakichkolwiek konsekwencji prawnych. Prawo precedensowe dostarcza wielu przykładów elementów znalezionych w aktach firmy, które na pierwszy rzut oka wydawały się całkowicie nieszkodliwe. W tym zakresie zaleca się opisywanie dokumentu jako „prywatny”, „poufny” lub „tajny”, choć rzadko zapobiega to wypłynięciu takiego dokumentu podczas śledztwa lub wykorzystaniu go w postępowaniu sądowym.

Notatki nieformalne lub prywatne zwykle wywołują podejrzenia śledczego, jeśli nawet pobieżnie dotyczą informacji wrażliwych z punktu widzenia prawa konkurencji bez wyraźnego wskazania źródła tych informacji. Konieczne jest zatem, aby wyraźnie zaznaczać legalność źródła informacji (innego niż konkurencji) oraz cel, w jakim są wykorzystywane (poprawa efektywności ekonomicznej firmy).

Taka sama ostrożność jest wymagana w zakresie komunikacji zewnętrznej tak, aby przypadkiem nie wzbudzić podejrzeń co do zgodności działań Veolii z prawem konkurencji. Szczególną uwagę należy poświęcić informacjom przekazywanym na rynek finansowy.

Należy skonsultować się z działem prawnym Grupy i uzyskać jego opinię przed przekazaniem jakichkolwiek wrażliwych informacji.

Należy również zauważyć, że w ramach Unii Europejskiej wszelka korespondencja pomiędzy prawnikiem a jego klientem jest uznawana za poufną. Taka ochrona nie obejmuje jednak komunikacji pomiędzy prawnikiem wewnętrznym a innymi osobami z firmy lub stronami trzecimi.





## Zalecenia praktyczne

Aby mieć pewność, że zasady prawa konkurencji są przestrzegane oraz aby uniknąć ryzyka sankcji wobec spółki lub osób indywidualnych, ogólnie rzecz biorąc należy:

- Unikać wszelkich kontaktów z przedstawicielami konkurencyjnych operatorów;
- W przypadku spotkań, upewnić się co do legalności takich spotkań (np. stowarzyszenia, związki, podwykonawstwo lub umowy tworzące grupę przetargową) i dopilnować, aby rozmowy nie zeszły na inne tematy;
- Zakazać wszelkiej wymiany informacji wrażliwych i/lub poufnych;
- Konsultować się ze zwierzchnictwem operacyjnym i działem prawnym Grupy przed rozpoczęciem jakichkolwiek projektów, które zakładają relacje z konkurencją (podwykonawstwo, grupy przetargowe, partnerstwo), a także w przypadku wątpliwości co do legalności sytuacji;
- Dostarczyć działowi prawnemu Grupy wersje robocze kontraktów zawierających klauzulę wyłączności (porównaj procedura wewnętrzna nr 13 – zgodność z prawem konkurencji, dostępna w intranecie prawnym), klauzule o zakazie konkurencji, klauzulę angielską, rabaty lub wszelkie inne warunki, które potencjalnie mogą zostać uznane za nadużycie pozycji dominującej.

Aby nie wzbudzać podejrzeń lub nie sprawiać wrażenia, że łamie się prawo konkurencji (zwłaszcza w przypadku śledztwa) należy zapewnić ścisłą kontrolę nad komunikacją wewnętrzną i zewnętrzną spółki.

W przypadku projektu nabycia lub fuzji, zbycia lub utworzenia joint-venture, należy korzystać z grupowej procedury wewnętrznej nr 12 dotyczącej koncentracji, która jest dostępna w intranecie prawnym.

Aby osiągać korzyści z szans, jakie daje Veolia prawo konkurencji należy zawsze być świadomym, że prawo konkurencji tak samo dotyczy naszych konkurentów, klientów i dostawców i może stanowić dla Veolii sposób rozwinięcia jej działalności, a nawet źródło kompensacji w wyniku decyzji o sankcjach, zwłaszcza wobec nieuczciwych dostawców, albo źródło korzyści z otwarcia nowych rynków.

## Program zgodności z prawem konkurencji

Aby zapewnić przestrzegania prawa konkurencji przez pracowników oraz aby uniknąć ryzyka wynikającego z zasad konkurencji, Veolia opracowała kluczową procedurę wewnętrzną nr 13 dotyczącą zgodności z prawem konkurencji, która wymaga aktywnego zaangażowania wszystkich, zwłaszcza managerów, wdrożenia procedur grupowych i zaleceń, wzmożonego monitoringu prawnego oraz modułów szkoleniowych.

Program ten obejmuje organizację audytów konkurencyjnych. Takie audyty, które są pedagogiczne, składają się z (i) szkoleń w zakresie prawa konkurencji przygotowanych



przez dział prawa konkurencji i wyspecjalizowanych prawników ściśle współpracujących ze sobą oraz (ii) prawdziwych sytuacji życiowych podczas rozmów indywidualnych pomiędzy prawnikami a pewnymi pracownikami.

Celem tych audytów jest umożliwienie Veolii:

- Weryfikacji akcji, czy pracownicy stosują zasady ustalone w niniejszym przewodniku;
- Identyfikacji akcji możliwej obecności w aktach spółki jakichkolwiek dokumentów, które mogłyby ujawnić naruszenie zasad objaśnionych w niniejszym przewodniku.

Udowodnienie niewłaściwego zachowania naruszającego zasady ustanowione w niniejszym przewodniku może doprowadzić do sankcji dyscypli-

narnych przewidzianych przez przepisy wewnętrzne.

Zgodnie z przepisami o gromadzeniu i przetwarzaniu danych, pracownicy mają prawo dostępu, modyfikacji i korygowania danych, które ich dotyczą, a które zostały zebrane w trakcie audytów. Mogą to uczynić kontaktując się ze swoim Działem Zasobów Ludzkich lub lokalnym funkcjonariuszem ochrony danych (DPO), zależnie od tego, jakie przepisy obowiązują w danym miejscu.

W przypadku spółki Veolia, dostęp do danych można uzyskać pod adresem:

**[access-right-group.dpo@veolia.com](mailto:access-right-group.dpo@veolia.com)**



**Veolia**  
30, rue Madeleine Vionnet - 93300 Aubervilliers - Francia  
[www.veolia.com](http://www.veolia.com)