Przewodnik zgodności z prawem konkurencji

Październik 2023

Zobowiązanie Veolii

Większość krajów, w których nasza Grupa prowadzi działalność, przyjęła przepisy i zasady dotyczące wolności konkurencji. Te przepisy i zasady sprawiają, że 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 prowadzana w zgodnie z niniejszymi przepisami i zasadami.

Niedostateczna znajomość tych przepisów i zasad regulujących konkurencyjność 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 Kodeksie Etyki są ściśle przestrzegane; dlatego też proszę, abyście oprócz pełnego wdrożenia przepisów i zasad konkurencji rozpowszechniali je ułatwiając ich zrozumienie i codzienne 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 w przypadku ich wystąpienia, bezzwłoczne skonsultowanie zaistniałej sytuacji z bezpośrednim przełożonym oraz działem prawnym.

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

Zgodność z prawem konkurencji wzmacnia naszą działalność 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 zdobywać kolejne kontrakty.

Estelle Brachlianoff, CEO

Wprowadzenie

Prawo konkurencji istnieje w większości krajów, w których Veolia[1] prowadzi działalność.

Zasady prawa konkurencji mogą różnić się w zależności od kraju i wpasowywać się w różne systemy prawne, ale wszystkie one mają na celu zapewnienie takiego zachowania graczy na rynku oraz struktury rynku, które pozwolą na efektywną konkurencję w interesie ogólnym.

Naruszenie prawa konkurencji jest generalnie obwarowane poważnymi sankcjami (zwłaszcza w Unii Europejskiej i w Ameryce Północnej). Wiele sankcji jest 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), nakładane zwłaszcza w wyniku pozwów zbiorowych. W przypadku osób fizycznych mogą zostać zasądzone sankcje karne (grzywny lub pozbawienie wolności). Zasady odnoszące się do prawa karnego zostały wyszczególnione dla Veolii w „Przewodniku zarządzania ryzykiem w prawie karnym handlowym".

[1] Veolia rozumiana iako wszystkie jednostki związane z Grupą.

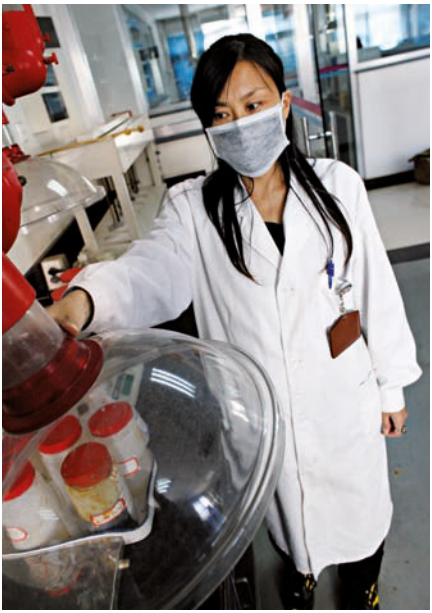
Wyrok za naruszenie prawa konkurencji również okazać się może niezwykle szkodliwy dla reputacji i wizerunku spółki, zwłaszcza poprzez sieci społeczne.

Generalnie, przepisy prawa konkurencji danego kraju mają zastosowanie w momencie, gdy transakcja lub działalność ma miejsce na jego terytorium. Dlatego też menedżerowie i spółki należące do grupy międzynarodowej mogą być narażeni na ryzyko naruszenia prawa konkurencji poprzez czyn lub transakcję zainicjowaną lub przeprowadzoną poza granicami tego kraju.

Zasad konkurencji nie można uważać jedynie za ograniczenia; mogą one również działać na korzyść naszej spółki oferując konkurencyjne możliwości oraz umożliwiając dostęp do nowych rynków.

Szkodę Veolii przynieść mogą antykonku rencyjne praktyki jej konkurentów, dostawców lub klientów, a także zgłoszenia nieprawidłowości. 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 jej spółek zależnych. 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 korzystać z wyżej opisanych możliwości. Niniejszy Przewodnik nie ma na celu zastąpienia przepisów prawa obowiązujących w każdym kraju, w którym Veolia prowadzi działalność, a konkretne zmiany w niniejszym Przewodniku mogą być wprowadzane lokalnie.



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 udowodnienie istnienie formalnego, pisemnego porozumienia. Każdy organ ds. konkurencji może w oparciu o analizę posiadanych dokumentów wydedukować istnienie „kartelu" z nieformalnych wymian informacji 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 tyczy się porozumień, według których konkurenci dzielą rynek (geograficznie lub według usług/produktów) lub według typów 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 postępowania przetargowego; nie wolno im również w jakikolwiek sposób koordynować swoich ofert.

Koordynacja ofert może przyjąć bardzo różne formy, mogą to być oferty, które są sztucznie mniej konkurencyjne (oferty grzecznościowe), jak również powstrzymanie się od złożenia oferty w danym postępowaniu przetargowym bez wyraźnego uzasadnienia.

Korzystanie z podwykonawstwa lub utworzenie grupy przedsiębiorstw dla potrzeb konkretnego przetargu jest dozwolone. Jednakże, stworzenie grupy przetargowej lub zlecenie podwykonawstwa nie powinny być wykorzystane do podziału rynku (na przykład: systematyczne zlecanie podwykonawstwa części przetargu spółce, która nie została wybrana przez oferenta) lub w celu zamknięcia rynku dla konkurencji (na przykład: klauzula porozumienia grupy przetargowej ograniczająca dostęp do przetargu).

Szczególna 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, przedsiębiorstwa muszą być w stanie wykazać przyczyny techniczne, ekonomiczne lub inne, które spowodowały konieczność takiego działania[2] (komplementarność kompetencji lub zasobów, oszczędność środków, podział ryzyka...).

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

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

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

Ponieważ konkurenci spotykają się w organizacjach branżowych 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 - a może właśnie przede wszystkim - z wymiany nieformalnej, która może mieć miejsce poza oficjalnymi warsztatami.

[2]W przypadku procedury przetargowej we Francji wymiana informacji dotyczących podwykonawstwa musi zostać zdeklarowana 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 należy ograniczyć na tyle, na ile to możliwe, swój udział w grupach roboczych organizacji branżowych i stowarzyszeń handlowych, w których działają główni operatorzy. Co więcej, należy powstrzymać się od udziału w jakiejkolwiek nieformalnej wymianie z przedstawicielami konkurencji, która jest organizowana poza posiedzeniami organizacji.

Jeśli podczas posiedzenia stowarzyszenia handlowego dochodzi do wymiany informacji poufnych chronionych tajemnicą handlową, należy natychmiast opuścić takie posiedzenie, upewniając się, że to 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 Departament Prawny Grupy przy wsparciu menedżerów 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 uprzednie zatwierdzenie.

- **Klauzula wyłączności**

Co do zasady, Veolia nie jest ograniczona zakazem udzielania wyłączności dostawcy usług (lub towarów). Niezależnie od zasad zgodności z prawem konkurencji, wewnętrzną rekomendacją Veolii jest nieudzielanie dostawcom wyłączności.

Jeśli chodzi o prawo 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 kluczowa nr 13 „Zapobieganie praktykom antykonkurencyjnym" jest dostępna w intranecie Departamentu Prawnego Grupy.

- **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 antykonkurencyjne skutki i może zostać uznana za nieważną.

Nadużycie pozycji dominującej

2.1/Definicja

Pojęcie „pozycji dominującej" niekoniecznie oznacza, że dane przedsiębiorstwo jest jedynym dostawcą na rynku, ale wskazuje, że na tym rynku ma tak silną pozycję, że może kontrolować ceny lub wyłączyć konkurentów. Istnieje wiele kryteriów oceny, według których ocenia się, czy dane przedsiębiorstwo ma pozycję dominującą ale powszechnie przyjmuje się, że przedsiębiorstwo lub korporacja osiągają ją, gdy ich udział w rynku wynosi co najmniej 40% usług i/lub towarów sprzedawanych 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 przedsiębiorstwami, tj. dzięki jakości oferowanych produktów lub usług i lepszej wydajności ekonomicznej.

Niemniej jednak, osiągnięcie pozycji dominującej prowadzi do nałożenia na takie przedsiębiorstwo szczególnej odpowiedzialności zobowiązującej ją do przestrzegania zasad uczciwej konkurencji na rynku, na którym ta dominacja się przejawia, jak również na rynkach sąsiednich przedsiębiorstw niedominujących.

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

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

2.2/Przykłady praktyk, które stanowią nadużycie

W przypadku przedsiębiorstw dominujących, prawo konkurencji zabrania następujących praktyk: ustalania nadmiernie wysokich cen, odmowy dostarczenia (lub sprzedaży) usług podstawowych i pokrewnych, 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)

2.1/Definicja

Prawo konkurencji nie tylko kontroluje zachowania spółek na rynkach, ale także transakcje przez nie przeprowadzone, które mogą wpływać na strukturę tych rynków. Jest to nazywane „kontrolą 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 obowiązuje kontrola koncentracji, istnieje obowiązek wcześniejszego powiadamiania odpowiednich organów przed planowanym przeprowadzeniem transakcji, jeśli przewidywana koncentracja przekracza określony próg. Niedopełnienie 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 kluczowa nr 12 jest dostępna w prawnym intranecie Departamentu Prawnego Grupy.

Pomoc państwa

Unia Europejska wprowadziła przepisy umożliwiające kontrole pomocy publicznej „pomocy państwa", czyli wszelkich korzyści udzielanych przez jednostki rządowe, władze lokalne lub wszelkie jednostki publiczne, albo pochodzące z zasobów publicznych, 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 dopuszczalny.

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

Niedozwolone korzyści muszą zostać zwrócone przez przedsiębiorstwo, które je niezależnie otrzymało. Konieczna jest zatem ostrożność i konsultacja z własnym Departamentem Prawnym 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.

Aby to zagwarantować, konieczna jest ścisła kontrola komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej.

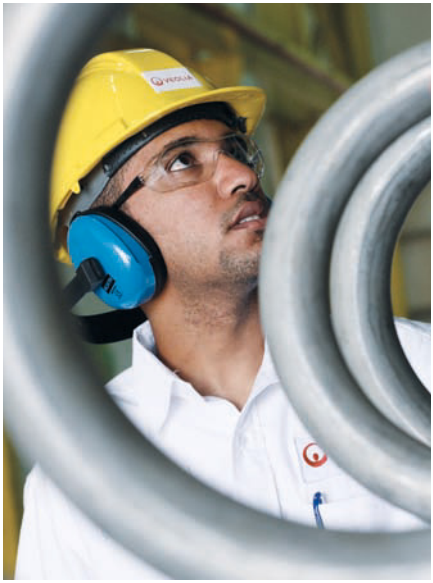
Częstym błędem jest myślenie, że komunikacja werbalna nie pozostawia śladów lub że całkowicie nieformalne prywatne notatki (notatki odręczne na marginesach dokumentów, karteczki samoprzylepne, terminarze, emaile, wiadomości za pomocą komunikatorów) nie mają jakichkolwiek konsekwencji prawnych. Prawo 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, w których nie jest podane źródło pochodzenia informacji, zwykle wywołują podejrzenia śledczego, jeśli nawet pobieżnie dotyczą informacji wrażliwych z punktu widzenia prawa konkurencji. Konieczne jest zatem, aby wyraźnie zaznaczać legalność źródła informacji (innego niż konkurenci) oraz cel, w jakim są wykorzystywane (poprawa efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa).

Taka sama ostrożność jest wymagana w zakresie komunikacji zewnętrznej tak, aby przypadkowo nie wzbudzić podejrzeń co do zgodności działań Departamentem Prawnym 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 przedsiębiorstwa lub stronami trzecimi.



Zalecenia praktyczne

Aby mieć pewność, że zasady prawa konkurencji są przestrzegane oraz aby uniknąć ryzyka sankcji wobec spółki lub osób fizycznych, 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 z przełożonymi i Departamentem 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 Departamentowi Prawnemu Grupy wersje robocze kontraktów zawierających klauzulę wyłączności (patrz procedura kluczowa nr 13 - „Zapobieganie praktykom antykonkurencyjnym", dostępna w intranecie Departamentu Prawnego Grupy), 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 kluczowej nr 12 dotyczącej koncentracji, która jest dostępna w intranecie Departamentu Prawnego Grupy.

Aby osiągać korzyści z szans, jakie daje Veolii prawo konkurencji należy mieć świadomość, że prawo konkurencji tak samo dotyczy naszych konkurentów, klientów i dostawców. Może więc stanowić dla Veolii sposób rozwinięcia jej działalności, a nawet źródło kompensacji w wyniku decyzji o sankcjach, zwłaszcza przestrzeganie 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 nr 13 dotyczącą zgodności z prawem konkurencji. Zakłada ona aktywne zaangażowanie wszystkich pracowników, zwłaszcza menedżerów, wdrożenie procedur grupowych i zaleceń, wzmożonego monitoringu prawnego oraz organizacji modułów szkoleniowych.

Program ten obejmuje organizację audytów konkurencyjnych. Obejmują one (i) szkolenia w zakresie prawa konkurencji przygotowane

przez dział prawa konkurencji i wyspecjalizowanych prawników ściśle współpracujących ze sobą oraz (ii) część praktyczną polegającą na odtworzeniu prawdziwych sytuacji życiowych, podczas których ćwiczy się rozmowy indywidualne pomiędzy prawnikami a wybranymi pracownikami.

Celem tych audytów jest umożliwienie Veolii:

- weryfikacji, czy pracownicy stosują zasady ustalone w niniejszym Przewodniku;
- wykrycia ewentualnego istnienia w aktach 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 dyscyplinarnych przewidzianych przez regulacje 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 Departamentem Zasobów Ludzkich lub lokalnym inspektorem ochrony danych (DPO), w zależności od przepisów ich obowiązujących.

W przypadku spółki Veolia Environnement SA, dostęp do danych można uzyskać pod adresem: **access-right-group.dpo@veolia.com**

© Veolia - Październik 2023 - Fotografie: Médi thèque Veolia, Christophe Majani d'Inguimbert - Grafic ý design: Ikoneo

Veolia
30, rue Madeleine Vionnet - 93300 Aubervilliers - Francia
www.veolia.com