

# Ententes

---

## — COMMENT SE COMPORTEZ AVEC SES CONCURRENTS ?

**Chaque entreprise doit déterminer sa stratégie commerciale et agir de manière totalement indépendante et autonome de ses concurrents, clients et fournisseurs.**

Sont interdites, toutes formes d'accords ayant effectivement ou potentiellement pour objet ou pour effet, de fausser le jeu de la concurrence, telles que notamment :

- › Fixer en commun les prix ou les autres conditions commerciales (conditions de garantie, de paiement...)
- › Limiter l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises
- › Répartir les clients, les marchés ou les sources d'approvisionnements

La forme de l'accord est sans importance : il n'est pas nécessaire que l'accord soit formalisé par écrit pour être illicite. Un simple échange oral d'informations peut constituer une entente.

## — CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

- ✓ — Recevoir par des sources publiques et indépendantes des informations concernant le marché et/ou les concurrents
- ✓ — Discuter d'informations publiques concernant le marché et/ou vos partenaires commerciaux

## — CE QUI EST INTERDIT

X — Conclure un accord, discuter, échanger des informations commerciales sensibles (informations sensibles) avec des concurrents portant sur :

› Les prix et conditions de vente et d'achats incluant les remises et conditions commerciales

› Les profits, marges, coûts

› Les parts de marchés

› Les volumes de vente

› Les clients (noms, solvabilité, conditions de paiement...)

› Les réponses à des appels d'offres en cours

X — Se mettre d'accord avec les concurrents sur des conditions commerciales applicables aux fournisseurs et clients

X — Se mettre d'accord avec les concurrents en vue de favoriser ou d'éliminer un concurrent

X — Se mettre d'accord avec les concurrents en vue de ne pas acheter à certains fournisseurs ou ne pas livrer certains clients

X — Se mettre d'accord avec le(s) concurrent(s) pour répartir des ventes, des produits, des territoires, des clients, des fournisseur