

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