Guide de la concurrence

Introduction

Le droit de la concurrence vise à favoriser le libre jeu du marché, à promouvoir et préserver une concurrence saine et effective comme facteur de croissance et d'innovation dans l'intérêt des clients. A cet égard, Rexel entend adopter des pratiques commerciales respectueuses de l'éthique et de la légalité en conformité avec le droit de la concurrence.

PLUS PARTICULIÈREMENT, REXEL S'ENGAGE À

Prendre des décisions commerciales en toute indépendance vis-à-vis des autres acteurs du marché (fournisseurs, clients, distributeurs)
Ne pas conclure d'accords restreignant le jeu normal de la concurrence (exemple : accords qui ont pour effet d'évincer nos concurrents)
Ne pas abuser d'une position dominante sur un marché
Soumettre les projets d'acquisition et de cession aux autorités de concurrence.

Le Guide Droit de la Concurrence reprend ces principes.

Rexel souhaite que ce guide soit connu, compris et appliqué par l'ensemble de ces collaborateurs.

Si vous êtes confronté à une préoccupation ne la gardez pas pour vous. Parlez-en à votre hiérarchie, à la Direction Juridique Groupe ou à la Direction Juridique Zone, adressez-vous à compliance@rexel.com ou utilisez le formulaire d'alerte éthique disponible à l'adresse suivante :https://www.rexel.com/fr/alerte-

Ententes

COMMENT SE COMPORTER 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

✗ — 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

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

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

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

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

Associations et manifestations professionnelles

Organiser et participer à des salons, expositions, évènements professionnels ainsi qu’à des réunions d’associations professionnelles auxquels sont présents des concurrents est utile et légitime dans la conduite des affaires.

COMMENT SE COMPORTER LORS DE CES ÉVÉNEMENTS ?

Ces associations et manifestations professionnelles peuvent être utilisées pour se mettre d’accord et mettre en œuvre des pratiques anticoncurrentielles, ce qui conduit les

autorités de concurrence à appliquer des sanctions.

Dans le cadre de ces rencontres, il convient d’être particulièrement attentif et vigilant et de veiller strictement au respect des règles de concurrence.

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

✓ — Devenir membre d’une association professionnelle, après avoir obtenu l’accord préalable de votre hiérarchie et vérifié que cette association a adopté un code de conduite applicable à ses membres

✓ — Obtenir et revoir l’ordre du jour avant la réunion

✓ — Obtenir et relire le compte-rendu de la réunion

✓ — Discuter de sujets légitimes, comme les informations publiques, les informations à caractère historique, les nouvelles normes techniques, les innovations techniques et les sujets concernant des projets législatifs et réglementaires

✓ — Signaler par écrit tout écart dans l’ordre du jour et quitter la réunion si des informations sensibles sont échangées

✓ — Si l’association diffuse des informations statistiques, s’assurer qu’elles proviennent d’un échantillon suffisamment large d’entreprises, ne permettent pas d’identifier les entreprises concernées, sont suffisamment agrégées et ne se réfèrent qu’à des périodes passées

CE QUI EST INTERDIT

✗ — Discuter et partager des informations sensibles

✗ — Discuter d’informations sensibles après ou avant ou en marge des réunions (pauses café, déjeuners, discuter en « off »…)

Abus de position dominante

COMMENT SE COMPORTER SUR LE MARCHÉ LORSQUE L’ON EST EN POSITION DOMINANTE ?

Le droit de la concurrence interdit tout comportement abusif de la part d’entreprises en position dominante sur un marché.

La position dominante n’est pas caractérisée par une part de marché fixe, mais par la qualité de leader sur un marché. Il existe une forte présomption de position dominante si la part de marché est supérieure à 40%. Une entreprise avec une part de marché de 15% peut être en position dominante si le marché est fragmenté. Déterminer une position dominante demande une analyse préalable détaillée et approfondie de chaque marché, menée en collaboration étroite avec la Direction Juridique.

Être en position dominante n’est pas répréhensible en soi, mais il est interdit d’abuser de sa puissance économique pour empêcher ou restreindre plus encore la concurrence sur le marché.

Certains comportements licites pour une entreprise, qui n’est pas en position dominante, peuvent être sanctionnables lorsque celle-ci détient un pouvoir fort sur le marché.

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

✓ — Refuser de vendre avec des justifications objectives

CE QUI EST INTERDIT

✗ — Offrir des remises de fidélité qui ont pour effet d’inciter le client à acheter exclusivement ou quasi-exclusivement des produits

✗ — Ventes liées : Conditionner l’achat d’un produit à l’achat d’un autre produit

✗ — Traiter de manière inégale des clients similaires

✗ — Exclusivités imposées aux fournisseurs et clients

Opérations d’acquisition et cession

En cas d’opérations d’acquisition, de cession, de fusion ou de joint-venture, la Direction Juridique doit être consultée pour vérifier les règles du droit de la concurrence applicables.

LES MÉCANISMES DE SURVEILLANCE

Les autorités de concurrence surveillent ces opérations d’acquisition, de cession ou fusion qui peuvent avoir pour conséquence de modifier l’équilibre concurrentiel sur un marché en créant ou en renforçant une position dominante.

Au-delà de certains seuils de chiffre d’affaires, il est nécessaire de notifier les autorités de concurrence compétentes pour obtenir leur accord préalable à la réalisation de ces opérations.

Tout défaut de notification peut donner lieu au paiement d’une amende et peut remettre en cause l’opération d’acquisition, de cession ou de fusion.

CE QUE VOUS DEVEZ FAIRE

✓ — Prévenir et collaborer avec la Direction Juridique avant toute prise de décision importante portant sur un projet de cession, acquisition et fusion

✓ — Évaluer le profil de risques de la société cible par rapport au droit de la concurrence (procédures ou contentieux en cours ou achevés, l’existence de sanctions, pénalités, la copie de toutes les autorisations des autorités de concurrence pour toutes les opérations de cession, acquisition et fusion réalisées précédemment par la cible…)

✓ — Notifier les autorités de concurrence compétentes avant toute opération de cession et acquisition qui dépasse certains seuils de chiffre d’affaires

✓ — Respecter les engagements pris avec les autorités de concurrence

CE QUI EST INTERDIT

✗ — Commencer une opération d’acquisition, de cession et de fusion sans impliquer la Direction Juridique

✗ — Dévoiler ou donner accès à des informations sensibles durant le processus de due diligence précédant une opération de cession, acquisition et fusion sans l’accord de la Direction Juridique

✗ — En cas de notification auprès d’une autorité de la concurrence, échanger des informations sensibles avant autorisation formelle de cette autorité

Risques et sanctions

Les amendes applicables en cas de violation du droit de la concurrence sont considérables et sont applicables tant aux entreprises qu’aux personnes physiques. Le simple fait de faire état de sa bonne foi ou de son ignorance ne permet pas d’échapper aux sanctions.

SANCTIONS POUR LES ENTREPRISES

❯ Amendes pouvant aller jusqu’à 10% du chiffre d’affaire d’un groupe d’entreprises

❯ Impact négatif sur l’image et la réputation de l’entreprise

❯ Nullité des accords passés en violation des règles du droit de la concurrence

❯ Interdiction de participer à des appels d’offres pour des marchés publics

❯ Droit pour les victimes de ces comportements anti-concurrentiels d’obtenir des dommages-intérêts

❯ Coûts de procédure, interruption des projets, obstacles à l’acquisition d’actifs

RESPONSABILITÉ CIVILE ET PÉNALE DES PERSONNES PHYSIQUES

La responsabilité civile et pénale des personnes physiques ayant participé aux pratiques anticoncurrentielles peut être engagée. Ils s’exposent alors au paiement d’une amende et/ou d’une peine de prison.

Communication avec les autorités de concurrence

Il est essentiel de répondre aux autorités dans les délais impartis et en étant IMPÉRATIVEMENT assisté par la direction juridique Groupe et votre direction juridique.

QUAND CONTACTER LA DIRECTION JURIDIQUE

Contactez immédiatement la Direction Juridique Groupe ou votre Direction Juridique Zone pour tout échange (oral, écrit, mail) avec une autorité de concurrence portant sur les sujets suivants :

❯ Perquisitions
❯ Enquêtes
❯ Questionnaires
❯ Opération de concentration (acquisition, cession…)

Qui contacter ?

Rexel est à l'écoute de toute préoccupation légitime relative au droit de la concurrence.

VOS QUESTIONS

Pour toute question, si vous estimez que les lois et réglementations ne sont pas respectées en droit de la concurrence :

Parlez-en à votre hiérarchie, à la Direction Juridique Groupe ou à la Direction Juridique Zone, adressez-vous à compliance@rexel.com ou utilisez le formulaire d'alerte éthique disponible à l'adresse suivante : https://www.rexel.com/fr/alerte-ethique/

Toutes les mesures sont prises pour respecter la confidentialité et la sécurité des informations communiquées, conformément aux conditions décrites dans le Guide d'éthique.