

04 février 2004



**RESUME DES REGLES ESSENTIELLES
DE DROIT DE LA CONCURRENCE**

I. RELATIONS AVEC LES CONCURRENTS

1. Interdiction de tout accord ou même discussion entre concurrents ayant pour objet:

- la fixation directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction, en particulier :
 - l'augmentation, la diminution, la stabilisation des prix ;
 - la fixation de prix maximum ou minimum ;
 - la fixation de prix de revente par les distributeurs ;
 - la fixation de rabais ou de conditions commerciales uniformes ou similaires.
- la limitation ou le contrôle de la production, des investissements ou des ventes, en particulier :
 - la fixation des niveaux de capacité ou de production ;
 - le montant ou le niveau des parts de marché ;
 - l'exportation d'excédents de production sur des marchés situés en dehors de l'Union européenne ;
 - les pratiques collectives visant à éliminer un concurrent ou susceptibles de l'obliger à cesser ses activités ;
 - la cessation d'activité ou le retrait d'un marché donné.
- la répartition des territoires ou des clients entre les concurrents, en particulier :
 - l'engagement de vendre ou de ne pas vendre (ou de limiter les ventes) dans un territoire déterminé sauf engagement de non-concurrence quand ils sont validés (par exemple en cas de cession de fonds de commerce) ;
 - le cloisonnement des marchés, en particulier au sein de l'Union européenne, ou la répartition des zones de chalandise ;
 - l'engagement de vendre ou de ne pas vendre (y compris pour des « offres de couverture ») à des clients déterminés ou à une catégorie de clients déterminés.

2. **Interdiction de toute discussion ou transmission d'informations entre concurrents relatives aux :**
- tarifs, prix, politiques de prix et rabais, y compris l'échange de listes de prix avec des concurrents (même lorsque ces listes de prix peuvent être instantanément obtenues auprès des clients) ;
 - volumes de vente ou parts de marchés ;
 - territoires de vente, clients ou destination des produits ;
 - conditions de vente ;
 - marges ;
 - coûts de production ou d'investissement.
3. Toutes informations confidentielles peuvent en revanche être librement recherchées auprès de sources autres que les concurrents, par exemple auprès des clients, en utilisant des sources publiques, ou par l'intermédiaire d'études confiées à des conseils extérieurs.

II RELATIONS AVEC LES CLIENTS ET LES FOURNISSEURS

Interdiction pour toute entreprise en position de force sur un marché des pratiques visant à :

- traiter les clients de façon discriminatoire en imposant des conditions différenciées pour des prestations équivalentes,
- refuser sans justification objective l'établissement de relations commerciales, d'achat ou de vente,
- subordonner la conclusion de relations commerciales à l'acceptation de prestations supplémentaires sans liens avec celles-ci,
- exploiter des relations d'exclusivité avec les clients pour interdire l'accès de concurrents au marché,
- prévenir ou éliminer l'implantation de concurrents sur un marché par des comportements "prédateurs", de prix notamment.

III. RELATIONS AVEC LES ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

1. Les discussions relatives aux sujets d'intérêt commun sans rapport direct avec le marché ou son fonctionnement, tels que l'évolution de la législation, les normes techniques, la sécurité des produits, la protection de l'environnement, les tendances générales de l'économie etc. . .) demeurent licites.
2. **Eviter en revanche:**
 - toute discussion avec les autres adhérents, concernant :
 - les prix et conditions de vente ou d'achat, leur évolution et leurs modifications ;
 - les territoires de ventes, les clients ou la destination des produits ;
 - les capacités, procédés, méthodes ou coûts de production, ainsi que les niveaux de stocks.
 - toute participation, par vote ou de toute autre manière, à toute décision d'association qui viserait à éliminer, « sanctionner » ou exclure l'un de ses membres sans motif légitime.
3. **Prévoir aussi :**
 - en cas de doute sur les statuts, règles de fonctionnement et pratiques d'une association professionnelle, d'en vérifier la conformité juridique auprès des services juridiques concernés du Groupe ;
 - l'envoi préalable d'un ordre du jour puis l'établissement d'un procès-verbal pour toute réunion entre concurrents membres d'une même association professionnelle ;
 - un retrait immédiat de toute discussion qui, au cours d'une réunion d'association professionnelle, porterait sur les sujets évoqués au point 1, assorti si nécessaire, d'un départ de la réunion et de la demande d'une mention correspondante au procès-verbal ;
 - la vérification par les services juridiques concernés du groupe de la conformité à la réglementation des statistiques élaborées et diffusées par les associations professionnelles.

* *

*

La violation des règles de droit de la concurrence peut avoir de graves conséquences. A titre d'exemple, la Commission européenne, de même que le Conseil de la concurrence français ont le pouvoir d'infliger des amendes pouvant atteindre jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires consolidé mondial du groupe concerné, même si l'infraction ne couvre qu'un seul produit de l'entreprise et un seul territoire.

Le droit antitrust américain prévoit depuis longtemps des sanctions pénales pour les personnes physiques, amendes et peines d'emprisonnement, qui sont régulièrement appliquées par les tribunaux.

Des dispositions pénales comparables, comportant aussi des peines d'emprisonnement, existent dans un nombre croissant de pays, dont par exemple le Royaume Uni et la France au sein de l'Union européenne.