

RÈGLES DE CONCURRENCE ET LOYAUTÉ DANS LES RELATIONS D'AFFAIRES

RECOMMANDATIONS PRATIQUES



GR O U P E
soufflet

NOUS VALORISONS les potentiels de la terre

SOMMAIRE

Chapitre 1.

LES GRANDS PRINCIPES 6

1. La libre concurrence n'existe que si les entreprises en respectent les règles 6
2. Échanges d'informations 9
3. Accords de coopération interentreprises 20
4. Accords verticaux 23
5. Pratiques restrictives et discriminatoires 27
6. Abus de position dominante 29
7. Concurrence déloyale et contrefaçon 31

Chapitre 2.

LES SANCTIONS APPLICABLES 34

Chapitre 3.

FAIRE / NE PAS FAIRE 38

1. Relations entre concurrents 38
2. Relations fournisseurs, distributeurs ou clients . . . 40
3. Relations dans les associations professionnelles . 43

Chapitre 4.

ENQUÊTES ET VISITES DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE 46



ÉDITO

Chers collaborateurs,



L'Autorité de la Concurrence rend depuis plusieurs années des décisions de condamnations assorties de lourdes amendes pour entente illicite dans de nombreux secteurs de l'économie et singulièrement dans celui de l'agro-alimentaire. Ces décisions prouvent l'importance des risques encourus dans le domaine des ententes concurrentielles.

Conscients que le montant de ce type d'amendes est de nature à remettre en cause la pérennité et l'équilibre économique de toute entreprise, y compris de la nôtre, nous avons mis en place depuis 2013 un programme de prévention inspiré des préconisations de l'Autorité de la Concurrence.

Il comprend plusieurs actions :

- ◆ la nomination d'un référent concurrence en la personne du Directeur juridique,
- ◆ la création du présent livret, qui répertorie l'ensemble des règles et pratiques à respecter,
- ◆ un plan de formation adéquat,
- ◆ des actions de communication et de sensibilisation ciblées, à l'attention de l'ensemble des salariés concernés.

Mais pour être efficace ce plan exige votre engagement : il revient bien évidemment à chaque collaborateur de connaître parfaitement les règles de la concurrence, de les respecter de manière scrupuleuse et de les faire respecter pour ne pas mettre l'entreprise en danger.

L'entreprise n'est d'ailleurs pas la seule exposée, puisque chaque collaborateur qui aurait commis de quelque manière que ce soit ce type d'infraction, peut voir sa responsabilité personnelle engagée.

De tels agissements sont susceptibles d'entraîner une condamnation pénale - qui peut aller jusqu'à une peine de prison - ou une amende dont le montant expose les biens propres, sans aucune possibilité de recours vis-à-vis de l'entreprise.

Nous ne saurions bien entendu cautionner le moindre comportement qui constituerait une violation du droit de la concurrence, contraire à notre éthique, et qui porterait une atteinte grave à l'intégrité, à la réputation, et à l'avenir de notre Groupe.

Je demande par conséquent à chacun de respecter rigoureusement l'ensemble des directives de notre plan de conformité.

Jean-Michel SOUFFLET
Président du Directoire du Groupe Soufflet



CHAPITRE 1. LES GRANDS PRINCIPES

La libre concurrence n'est pas seulement un principe d'efficacité économique pour faire bénéficier le consommateur de la meilleure offre du marché mais elle se traduit aussi par des règles juridiques qui visent à interdire toute entrave des acteurs du marché qui viendrait porter atteinte ou fausser la libre concurrence sur le marché ou le processus des négociations commerciales.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

Le ministère de l'économie et des Finances, l'autorité de la concurrence et les Juridictions ordinaires contrôlent le strict respect de l'autonomie des comportements des opérateurs du marché.

1. LA LIBRE CONCURRENCE N'EXISTE QUE SI LES ENTREPRISES EN RESPECTENT LES RÈGLES

Il ne peut y avoir de marché efficient :

- ◆ Sans un comportement autonome des acteurs du marché.
- ◆ Sans relations commerciales loyales.
- ◆ Tout opérateur économique doit déterminer sa politique commerciale de manière autonome.
- ◆ La libre concurrence est la garantie de la compétitivité respective de chaque entreprise.
- ◆ Le droit de la concurrence n'est pas une option facultative pour les entreprises.

L'ignorance de la loi et la bonne foi ne sont jamais des excuses. Non seulement l'entreprise contrevenante sera sanctionnée, mais ses collaborateurs qui auraient participé de manière déterminante à une entente s'exposent à la mise en jeu de leur responsabilité pénale individuelle.

1.1. Les risques financiers en cas de violation du droit de la concurrence sont significatifs

Les violations du droit de la concurrence en raison de pratiques anticoncurrentielles sont sanctionnées pour les entreprises par des amendes dissuasives (10 % du chiffre d'affaires mondial hors taxe le plus élevé sur les 5 derniers exercices pour les infractions sur le marché national français).

1.2. Les autorités de la concurrence appliquent des programmes de clémence fondés sur la dénonciation d'une pratique concertée

La première entreprise qui viendrait en dénoncer l'existence aux autorités bénéficiera de la clémence.

Participer à une pratique concertée revient non seulement à s'exposer aux sanctions des autorités, mais revient aussi à se rendre financièrement vulnérable vis-à-vis de ses propres concurrents qui peuvent vous dénoncer.



CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

1.3. Ce guide est un outil de prévention des risques de pratiques anticoncurrentielles dans le cadre de nos activités

Vous devez soumettre vos projets à l'autorisation préalable des autorités de la concurrence compétentes chaque fois que la réglementation l'impose.

Vous devez évaluer les effets restrictifs de concurrence d'une opération envisagée, que ce soit au titre d'une opération de concentration ou de coopération et soumettre vos projets à l'autorisation préalable des autorités de la concurrence compétentes chaque fois que la réglementation l'impose.

CE QU'IL FAUT SAVOIR :

- ◆ Un accord verbal est tout autant condamnable qu'un accord écrit
- ◆ Une conversation téléphonique, une participation passive à une réunion, peuvent également constituer un accord prohibé
- ◆ Un accord peut avoir toute l'apparence de la légalité tout en ayant des effets illicites. L'ancienneté d'un accord n'est pas gage de sa licéité.

POUR TOUTES QUESTIONS, CONSULTER LA DIRECTION JURIDIQUE.

Il vous appartient de saisir votre hiérarchie et la Direction juridique du Groupe préalablement à toute opération qui par sa nature ou par ses effets potentiels pourrait constituer une pratique anticoncurrentielle.

2. ÉCHANGE D'INFORMATIONS

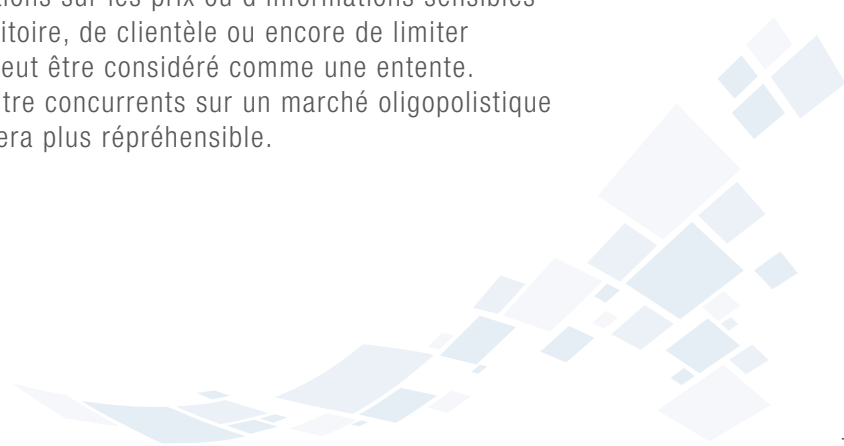
Un simple échange d'informations peut être considéré comme une entente.

Indépendamment de toute considération sur la prohibition de pratique concertée au travers d'échanges d'informations, ne jamais oublier que :

- ◆ les informations non publiées par une entreprise sont couvertes par le secret des affaires ;
- ◆ leur publication à des tiers peut être une violation des engagements de confidentialité de l'entreprise et nous exposer à des recours du bénéficiaire de l'engagement de confidentialité.

Un échange d'information devient interdit si son objet par la nature ou la finalité des informations échangées, ou si ses effets, produisent des restrictions à la concurrence.

Les échanges d'informations directs entre concurrents sont répréhensibles. Un simple échange d'informations sur les prix ou d'informations sensibles permettant un partage de territoire, de clientèle ou encore de limiter la production ou la capacité peut être considéré comme une entente. Un échange d'informations entre concurrents sur un marché oligopolistique et a fortiori sur un duopole, sera plus répréhensible.



CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

LES RÉUNIONS ET CONTACTS SONT DES INDICES D'UNE CONCERTATION DES PARTICIPANTS.

La nature du mode de communication pour échanger des informations ne change rien aux responsabilités des participants.

Les réunions, contacts bilatéraux, ponctuels ou réguliers, sont autant de forums pouvant donner lieu à des échanges d'informations généralement secrètes.

Ces contacts seront autant d'indices pour constituer l'existence d'une concertation et d'une entente et de la mise en cause de la responsabilité pénale individuelle des participants. La nature du mode de communication pour échanger des informations ne change rien aux responsabilités des participants.

L'exposition au risque de pratique concertée est particulièrement critique :

- ◆ au sein d'associations professionnelles,
- ◆ au sein d'une entreprise commune dont les actionnaires sont concurrents entre eux, et/ou sont fournisseurs de la filiale commune,
- ◆ lors d'opérations de benchmarking,
- ◆ lors d'échanges d'informations entre concurrents.

Vérifiez la nature des informations que vous transmettez en tant que membre aux associations professionnelles.

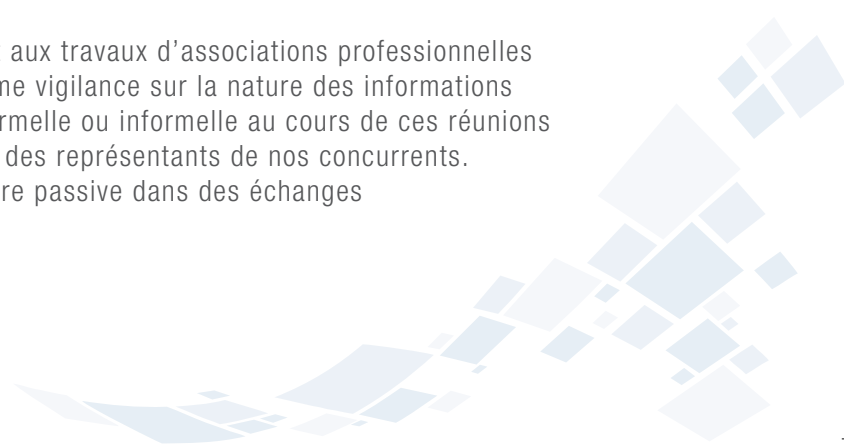
2.1. Associations Professionnelles

Vérifiez la nature des informations que vous transmettez en tant que membre aux associations professionnelles. Assurez-vous :

- ◆ De ne transmettre que des informations qui soient publiques aux associations professionnelles et leurs membres.
- ◆ De mettre en place des cloisons pare-feu pour que les données ne soient pas accessibles pour tous les membres d'une association professionnelle.
- ◆ De mettre en place un engagement de confidentialité concernant le personnel en charge de la récolte des informations.

VIGILANCE ACCRUE LORS DES RÉUNIONS D'ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Les collaborateurs participant aux travaux d'associations professionnelles se doivent d'être d'une extrême vigilance sur la nature des informations communiquées de manière formelle ou informelle au cours de ces réunions dans lesquelles se retrouvent des représentants de nos concurrents. Évitez d'être témoin de manière passive dans des échanges d'informations prohibés.



CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

Votre responsabilité pénale individuelle peut également être mise en cause.

Dès lors que vous participez à une réunion professionnelle en présence de représentant(s) concurrent(s) vous devez réagir impérativement dès lors que vous seriez témoin passif d'un échange d'information prohibée :

- ◆ faites acter votre désaccord par écrit
- ◆ et mettez fin sur le champ à votre participation à cette réunion.

N'oubliez pas qu'outre les conséquences pour l'entreprise, c'est votre responsabilité pénale individuelle qui peut être mise en cause.

AFIN D'ÉVITER DE PARTICIPER PASSIVEMENT AUX ÉCHANGES D'INFORMATIONS :

- ◆ il vous appartient de ne participer à aucune réunion professionnelle réunissant des entreprises concurrentes sans ordre du jour.
- ◆ si l'ordre du jour n'est pas respecté, ou si certains participants se livrent à des échanges d'informations prohibées, il vous est impérativement demandé de sortir de la réunion et de faire acter dans le procès-verbal de réunion votre heure de sortie.

En France, il existe une obligation de notification des concentrations au-delà de certains seuils, préalablement à toute mise en œuvre.

2.2. Entreprise commune

2.2.1 Création d'une entreprise commune : opération de concentration ou entente ?

Une opération de concentration est réalisée lorsque deux entreprises antérieurement indépendantes fusionnent, lorsqu'elles créent une entreprise commune ou lorsqu'une entreprise prend le contrôle d'une ou plusieurs autres.

La plupart des pays ont mis en place des dispositifs de contrôle des concentrations afin d'éviter un renforcement des positions dominantes ou encore des atteintes à l'intensité d'une concurrence effective. En Europe dont en France, il existe une obligation de notification des concentrations au-delà de certains seuils, sous peine d'amende, préalablement à toute mise en œuvre de l'opération envisagée.

La création d'entreprises communes soumises au contrôle de deux ou plusieurs entreprises autonomes économiquement indépendantes est appréhendée sous deux angles différents :

- ◆ La création d'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome, constitue une concentration ;
- ◆ La création d'une entreprise commune qui n'accomplirait pas toutes les fonctions d'une entité économique autonome peut être assimilée à une entente entre les actionnaires.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

Dès lors que les associés continuent de fournir une assistance à tous les stades de l'activité de l'entreprise commune au-delà de la phase de lancement, cette assistance pourra être caractérisée comme une entente entre les actionnaires qui sont eux même des entreprises concurrentes.

- ◆ Une entreprise commune pourra bénéficier d'une exemption individuelle lorsqu'elle contribue au progrès économique et qu'une partie équitable des gains est réservée au profit des utilisateurs.

2.2.2 Comment maîtriser l'information vers des actionnaires concurrents ?

Les échanges d'informations entre deux concurrents via une filiale commune dont ils seraient les actionnaires et/ou les fournisseurs est une situation particulièrement complexe et délicate : règles strictes de confidentialité au niveau des personnels de la filiale commune, mise en place de cloisons pare feu, retraitement des informations, pour éviter à chaque concurrent d'acquérir des informations sensibles l'un sur l'autre, mise en place d'un contrôle de gestion par une entreprise tierce pour en garantir la confidentialité, sont autant de dispositifs à définir et à respecter avec le plus grand soin.

SOCIÉTÉ MÈRE A - SOCIÉTÉ MÈRE B FILIALE COMMUNE

Échanges d'informations entre A et B, par l'intermédiaire d'une société commune sur leur propre politique commerciale :

RISQUE DE COORDINATION

RECOMMANDATIONS

- ◆ Stocker séparément les informations non nécessaires à la filiale commune
- ◆ Former le personnel au respect des garanties de confidentialité
- ◆ Limiter les responsabilités des administrateurs de la filiale commune dans les sociétés mères

“CLOISONS PARE-FEU”

Mettre en place des “cloisons pare-feu” par un tiers s’assurant de la non-divulgence des données

- ◆ Encryptage informatique : pour supprimer le risque des parties sur la base d’informations reçues de l’entreprise commune

2.3. Benchmarking

Tout échange d’informations permettant d’identifier les performances individuelles des concurrents est proscrit.

Le processus de benchmarking sert aux entreprises à réaliser une analyse comparative de leurs performances ou de leurs organisations, méthodes de management. Le benchmarking peut conduire à échanger des informations entre concurrents afin d’obtenir des résultats comparables et peut donc enfreindre les principes du droit de la concurrence.

L’évaluation de ses propres performances sur le marché ne doit donc se faire qu’avec des données agrégées et anonymes.

Tout échange d’informations permettant d’identifier les performances individuelles des concurrents est proscrit.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

2.3.1 Comment présenter des données pour éviter des pratiques concertées ?

SUR LA NATURE DES DONNÉES, IL EST CONSEILLÉ :

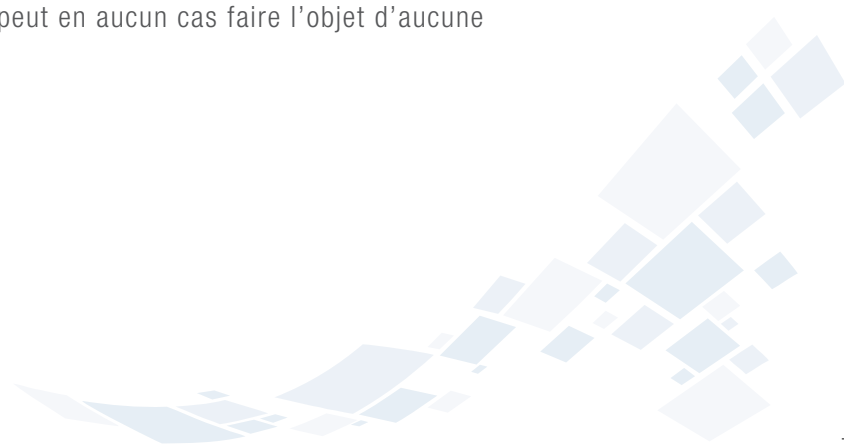
- ◆ En matière d'échanges d'informations individualisées, de publier des données non nominatives.
- ◆ D'altérer la portée des données sensibles. Par exemple, fournir un chiffre global sur des coûts plutôt que de fournir un détail.
- ◆ D'échanger des informations sur les prix catalogue publiés plutôt que les prix effectifs de transaction.
- ◆ D'échanger des données approximatives plutôt que de donner des chiffres exacts.
- ◆ De laisser s'écouler un délai suffisant avant la communication des informations.

Toute information détenue par votre correspondant est couverte par le secret d'affaires

2.3.2 Que faire en cas de révélation d'informations commerciales individualisées non publiques sur vos concurrents par un tiers ?

Si au cours d'échanges commerciaux, des informations individualisées relatives à l'un de vos concurrents vous sont révélées par l'un de vos cocontractants, il vous appartient de mettre en demeure immédiatement votre correspondant de cesser de vous communiquer des informations relatives à vos concurrents.

Il vous appartient d'autre part de rappeler à votre correspondant que toute information qu'il détiendrait sur votre activité ou sur vos prix est couverte par le secret d'affaires et ne peut en aucun cas faire l'objet d'aucune communication à des tiers.



CHAPITRE 1. LES GRANDS PRINCIPES

S'abstenir d'échanger toute information non publique entre concurrents.

2.4. Échanges d'informations entre concurrents

D'une manière générale, il est très vivement recommandé de s'abstenir d'échanger toute information non publique entre concurrents.

Cette interdiction est impérative dès lors que les informations qui seraient communiquées sont directement ou indirectement relatives à des prix ou encore concernent des informations qui seront utiles aux entreprises concurrentes pour définir de manière non autonome leurs stratégies commerciales respectives.

EN PRATIQUE, QUELS SONT LES ÉCHANGES AUTORISÉS ET LES ÉCHANGES NON AUTORISÉS ? (présentation indicative)

ÉCHANGES AUTORISÉS

Données publiques : informations divulguées par un ministère, une autorité de régulation, un organisme de sondage, un quotidien financier.

Données agrégées : chiffres globaux d'une étude statistique sur au moins trois entreprises.

Données non stratégiques : achats non stratégiques (mobilier, matériel de bureau...).

Données historiques : toute information de plus d'un an.

ÉCHANGES NON AUTORISÉS

Données privatives : réunion entre deux concurrents pour échanger des informations confidentielles.

Données individualisées : toute donnée imputée à un seul concurrent, chiffres globaux d'une étude statistique sur deux entreprises.

Données sensibles : prix, remises, modifications tarifaires, dérogations, facilités de caisse, crédits, conditions de livraison, coûts, etc...

Données récentes : toute information future ou de moins d'un an.



CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

Une offre couplée peut être assimilée à une entente.

3. ACCORDS DE COOPÉRATION INTERENTREPRISES

Ces contrats organisent en fonction de leur objet la mise en commun de moyens pour aboutir à un objectif partagé ou complémentaire pour chacun des cocontractants : données intellectuelles, moyens logistiques, moyens industriels, moyens commerciaux, etc...

3.1. Accords de commercialisation, de production en commun

Des accords de commercialisation en commun entre concurrents ne sont pas illicites en soi, sauf s'ils aboutissent à un accord sur les prix. En pratique, la plus grande prudence s'impose puisqu'une offre couplée peut être assimilée à une entente.

Une opération de production en commun, sous forme d'accord de spécialisation ou de sous-traitance, peut échapper à l'interdiction si le seul objet de l'accord est de rationaliser la production et d'éviter à chacune des entreprises de s'engager dans des productions pour lesquelles elles ne sont pas compétitives et si ces accords ne limitent pas la liberté respective en matière d'approvisionnement ou encore quant à leur gamme de produits offerts.

3.2. Centrales d'achat et de référencement

Une analyse minutieuse des conditions de fonctionnement et une vigilance opérationnelle de leur mise en œuvre sont les prérequis pour prévenir les risques de pratiques prohibées.

Dès lors que les entreprises participantes restent autonomes quant à leur politique commerciale et tarifaire, une centrale de référencement est en principe moins susceptible de porter atteinte à la concurrence qu'une centrale d'achat qui appliquerait une politique commerciale et tarifaire centralisée.

Une centrale de référencement pourrait être le support d'une entente prohibée si :

- ◆ les demandes de ristournes supplémentaires ont pour objet ou effet de restreindre l'accès de certains fournisseurs aux consommateurs ;
- ◆ les membres de la centrale commune d'achat utilisent cette entreprise commune pour s'échanger des informations en vue d'harmoniser leurs conditions d'achat dont dépend en partie leur prix de revente.

3.3. Clause du client le plus favorisé

Le droit français interdit toute clause qui permet "de bénéficier automatiquement des conditions plus favorables consenties aux entreprises concurrentes par le co-contractant", ce type de clause étant de nature à restreindre le jeu de la concurrence sur le marché en favorisant une hausse artificielle des prix au détriment de leur libre fixation par le jeu du marché.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

Seuls les résultats protégés par des droits de propriété intellectuelle peuvent constituer le vecteur d'une exploitation en commun.

3.4. Accords de recherche et développement

Les accords de recherche-développement sont généralement licites et sont exemptés dès lors que les parties, soit procèdent à la recherche développement en commun de produits ou de procédés et qu'elles exploitent en commun le résultat, soit effectuent l'une de ces activités isolément.

Il y a lieu de distinguer deux situations : les accords de R&D entre concurrents, les accords de R&D entre entreprises non concurrentes.

- ◆ Lorsque les parties ne sont pas concurrentes l'exemption est accordée pour toute la durée de la recherche-développement.
- ◆ Lorsque les parties sont concurrentes, l'exemption s'applique pendant une période de sept ans à compter de la première mise dans le commerce de produits à l'intérieur du marché intérieur en cas d'exploitation en commun.

Seuls les résultats protégés par des droits de propriété intellectuelle qui caractérisent un savoir-faire contribuant de manière significative aux progrès technique ou économique peuvent constituer le vecteur d'une exploitation en commun.

3.5. Soumission d'offres dans les marchés publics

Les entreprises soumissionnaires, à titre individuel ou comme membre d'un groupement ou encore comme sous-traitants, doivent s'abstenir d'échanger des informations sur les prix et de réaliser des offres de couverture qui seront assimilées de plein droit à des ententes.

Les accords verticaux peuvent être considérées comme nécessaires au fonctionnement d'accords de distribution.

4. ACCORDS VERTICAUX

Les accords verticaux (accords conclus entre des opérateurs situés à des niveaux différents de la chaîne d'approvisionnement, de production, ou de distribution), peuvent aussi être considérées comme nécessaires au fonctionnement d'accords de distribution.

Les accords verticaux sont donc en principe licites sous réserve de l'absence de restrictions de concurrence graves (clauses noires et clauses rouges) et du respect de certaines règles.

Si le marché n'est pas concentré et que les entreprises concurrentes sont nombreuses, il est généralement admis que les restrictions verticales n'auront pas d'effets négatifs.

Le fait de remplir les conditions édictées par les règlements d'exemption catégoriels européens sera un point positif même si cette référence ne saurait constituer un précédent en droit interne.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

TOUTEFOIS SERONT CONSIDÉRÉES COMME DES RESTRICTIONS :

- ◆ Toutes restrictions qui ont pour objet la fixation de prix de vente, la limitation de la production ou des ventes, la répartition de marchés ou des clients.
- ◆ Toutes restrictions aux ventes non sollicitées et réalisées par un distributeur en dehors de son territoire contractuel au profit d'utilisateurs finaux ;
- ◆ Toutes restrictions aux ventes par les membres d'un réseau de distribution sélective qui opèrent en tant que détaillants sur le marché, indépendamment de la possibilité d'interdire à un membre du système de distribution d'opérer à partir d'un lieu d'établissement non autorisé ;
- ◆ Toutes restrictions apportées aux livraisons croisées entre distributeurs à l'intérieur d'un système de distribution sélective, y compris entre les distributeurs opérant à des stades différents du commerce.

4.1. Accords sur les prix de revente

Les prix doivent pouvoir être fixés librement par les distributeurs

Les accords verticaux qui ont pour objet de définir des conditions générales de vente de produits et services n'ont pas d'effets négatifs sur la concurrence s'ils préservent la liberté du distributeur et ne sont pas discriminatoires.

Les prix doivent pouvoir être fixés librement par des distributeurs en fonction de ses coûts. Toutes conditions générales de vente qui aurait pour effet d'imposer des prix plancher, restreindre ou d'interdire aux distributeurs de fixer leurs prix de revente, sont anticoncurrentielles.

L'exclusivité consentie aux distributeurs ne peut porter que sur les ventes actives pour un territoire donné.

4.2. Accords de distribution exclusive

PRINCIPE DE LICÉITÉ

L'accord de distribution exclusive n'est pas en soi anticoncurrentiel. Il peut le devenir s'il limite l'autonomie commerciale du distributeur.

PRIX OU QUOTAS IMPOSÉS

Tout accord de distribution exclusif ne doit pas restreindre la liberté commerciale du revendeur de définir les prix librement ; la clause de prix imposé est une pratique prohibée en elle-même ; similairement l'imposition directe ou indirecte de quotas est strictement prohibée.

LIMITE DE L'EXCLUSIVITÉ

L'exclusivité consentie aux distributeurs ne peut porter que sur les ventes actives pour un territoire donné. Le droit des distributeurs à réaliser des importations parallèles, des ventes passives, ou encore des rétrocessions entre distributeurs du même réseau sont des prérogatives essentielles pour une concurrence efficiente. Toute restriction sera prohibée.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

4.3. Accords de distribution sélective Principe de licéité

Les accords de distribution sélective seront considérés licites dès lors qu'ils respectent les critères suivants :

- ◆ application de critères objectifs qualitatifs voire quantitatifs dans la sélection des revendeurs ;
- ◆ garantie de l'étanchéité du réseau par l'interdiction faite aux distributeurs sélectionnés de vendre les produits à des revendeurs parallèles ;
- ◆ libre fixation des prix par les revendeurs ;
- ◆ maintien de la concurrence sur le marché des produits objets de la distribution sélective.

Le Code de Commerce prohibe les actes qui pourraient rompre l'égalité dans la concurrence entre opérateurs, et les actes susceptibles de porter atteinte à la loyauté des relations commerciales.

5. PRATIQUES RESTRICTIVES ET DISCRIMINATOIRES

Au-delà du droit de la concurrence stricto sensu, le Code de Commerce a recensé et sanctionne toute une série d'abus de pouvoir de négociation lors du processus de négociation commerciale. Ce sont les « Pratiques Restrictives de Concurrence ».

5.1. Pratiques restrictives de concurrence

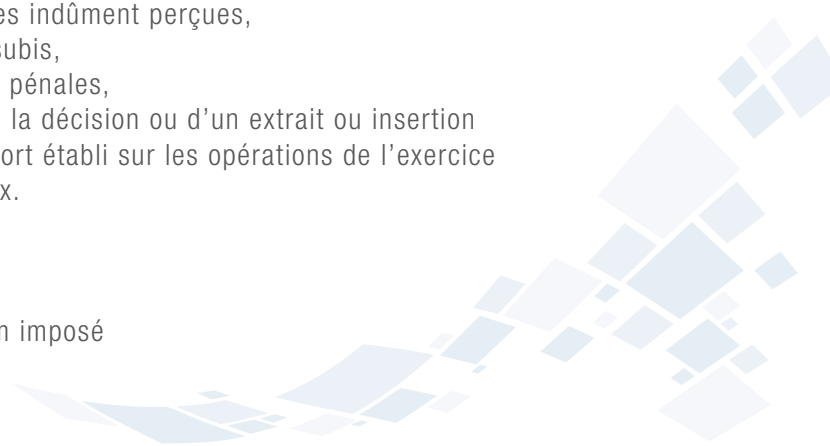
Le Code de Commerce prohibe les actes qui pourraient rompre l'égalité dans la concurrence entre opérateurs, et les actes susceptibles de porter atteinte à la loyauté des relations commerciales.

Les pratiques restrictives de concurrence entraînent des sanctions significatives pour les contrevenants, à savoir :

- ◆ remboursement des sommes indûment perçues,
- ◆ réparation des préjudices subis,
- ◆ amende civile ou sanctions pénales,
- ◆ publication ou affichage de la décision ou d'un extrait ou insertion de la décision dans le rapport établi sur les opérations de l'exercice par les mandataires sociaux.

QUELQUES EXEMPLES :

- ◆ La revente à perte
- ◆ Le prix de revente minimum imposé



CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

Les pratiques discriminatoires se fondent sur un abus de la force économique ou commerciale d'une entreprise vis-a-vis d'une autre.

5.2. Pratiques discriminatoires

Les pratiques discriminatoires désignent une catégorie de pratiques restrictives de concurrence. Elles se fondent toutes sur un abus de la force économique ou commerciale d'une entreprise vis-à-vis d'une autre.

Les pratiques discriminatoires recouvrent notamment le fait :

- ◆ d'obtenir ou tenter d'obtenir un avantage disproportionné ou sans contrepartie,
- ◆ d'imposer un contrat déséquilibré,
- ◆ de faire de l'obtention d'un avantage la condition préalable à une passation de commande sans accorder un volume d'achat proportionné sécurisé par un accord écrit,
- ◆ d'obtenir des conditions manifestement abusives sous menace de rupture brutale des relations commerciales,
- ◆ de rompre brutalement les relations commerciales sans préavis écrit pour une durée inférieure aux préavis légaux qui seraient applicables,
- ◆ de violer une interdiction de revente hors réseau,
- ◆ de ne pas respecter les délais de paiements légaux,
- ◆ de procéder au refus ou retour de marchandises ou à des déductions d'office sur les factures des fournisseurs et de pénalités ou rabais lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible,
- ◆ de ne pas communiquer ses conditions générales de vente,
- ◆ de refuser de mentionner sur l'étiquetage d'un produit vendu sous marque de distributeur le nom et l'adresse du fabricant si celui-ci en fait la demande.

6. ABUS DE POSITION DOMINANTE

La position dominante sur un marché, en elle-même, n'est pas répréhensible. En revanche, l'abus de position dominante est répréhensible.

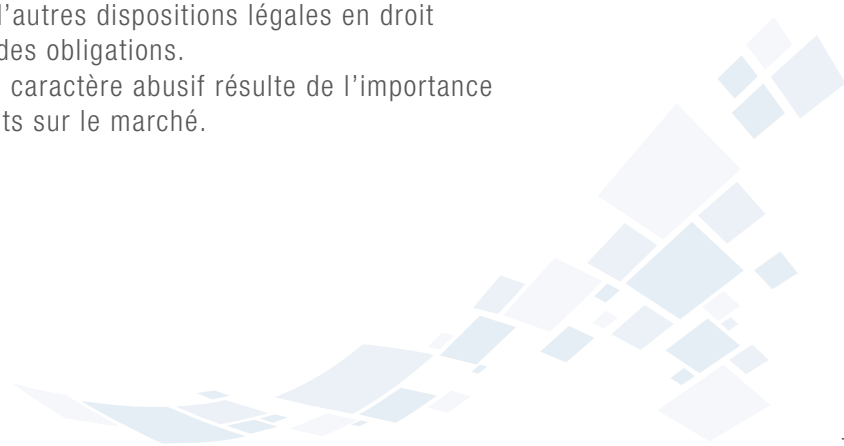
L'existence d'une position dominante signifie potentiellement que l'entreprise ou le groupe d'entreprises en position dominante dispose du pouvoir potentiel pour contrôler les prix ou du pouvoir de restreindre l'accès au marché par les concurrents.

Trois conditions doivent être réunies pour retenir un abus de position dominante :

- ◆ l'existence d'une position dominante, individuelle ou collective,
- ◆ une exploitation abusive de cette position,
- ◆ et un objet ou un effet restrictif de concurrence sur un marché.

L'exploitation abusive d'une position dominante peut prendre la forme :

- ◆ d'abus de comportement illicites en eux-mêmes telles que les pratiques qui contreviennent déjà à d'autres dispositions légales en droit de la concurrence et droit des obligations.
- ◆ d'abus de structure dont le caractère abusif résulte de l'importance des effets restrictifs produits sur le marché.



CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

POURRONT CONSTITUER DES ABUS DE POSITION DOMINANTE LES ACTES SUIVANTS :

1. Les pratiques de prix abusifs : rompre les relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées ; stratégies de prix prédateurs : prix excessivement élevés ou excessivement bas ; offre provoquant un effet de ciseaux tarifaires.
2. Les remises ou avantages entraînant un effet d'exclusion.
3. Le refus de vente de prestations : refuser de livrer des matières premières à une entreprise avec l'objectif de la concurrencer sur le marché des produits dérivés.
4. Le refus d'accès au marché tel que déréférencement, boycott ou refus d'achat ; le refus d'accès sera considéré comme abusif dès lors qu'il porte sur un produit ou un service objectivement nécessaire pour exercer une concurrence efficace sur un marché en aval ou que ce refus d'accès risque de conduire à l'élimination d'une concurrence effective sur le marché aval.
5. Les ventes de prestations de services liés : par exemple, subordonner des approvisionnements à la vente de la récolte et vice versa.
6. Les conditions commerciales discriminatoires.
7. Les stratégies d'éviction de la concurrence du marché.

le respect du principe de loyauté dans les relations d'affaires est un principe que l'on retrouve dans les réglementations nationales de chaque pays.

7. CONCURRENCE DÉLOYALE ET CONTREFAÇON

Si la formalisation et les domaines respectifs des règles applicables en matière de concurrence déloyale varient d'un pays à l'autre, le respect du principe de loyauté dans les relations d'affaires est un principe que l'on retrouve dans les réglementations nationales de chaque pays.

7.1. Concurrence déloyale

Le droit interne français retient comme des actes constitutifs de concurrence déloyale au sens du droit commun de la responsabilité civile, les actions de :

Dénigrement : jeter le discrédit sur le produit des personnes du concurrent ; ainsi des appréciations négatives même exactes peuvent constituer un dénigrement en raison de leur absence d'objectivité ;

Confusion : créer dans l'esprit du public une confusion avec une entreprise concurrente (parasitisme, révélation de secrets).

En pratique, la désorganisation pourra se manifester sous la forme de :

- ◆ la création abusive d'une entreprise concurrente (par exemple par un ancien salarié ou dirigeant),
- ◆ débauchage sauvage,
- ◆ perturbations de la production ou de l'activité,
- ◆ non-respect des obligations attachées à un réseau de distribution.

CHAPITRE 1.

LES GRANDS PRINCIPES

La pratique des clauses de non-concurrence est aujourd'hui largement développée dans les affaires.

7.2. Gestion des clauses de non concurrence et concurrence déloyale

La pratique des clauses de non-concurrence est aujourd'hui largement développée dans les affaires. On trouve de manière habituelle des clauses de non-concurrence dans les contrats de travail, de vente ou la location de fonds de commerce, les contrats de franchise et les cessions de contrôle d'entreprises.

Une entreprise qui viendrait à embaucher ou à utiliser directement ou indirectement les services d'un ancien salarié d'une société concurrente soumis à une clause de non-concurrence valide et en vigueur à l'égard de son ancien employeur, pourra voir sa responsabilité civile engagée sur le fondement d'actes de concurrence déloyale entraînant un détournement de clientèle.

Le fondement de la responsabilité de l'entreprise tierce est celui de la captation de la clientèle d'un concurrent par des moyens illégaux.

7.3. Contrefaçon

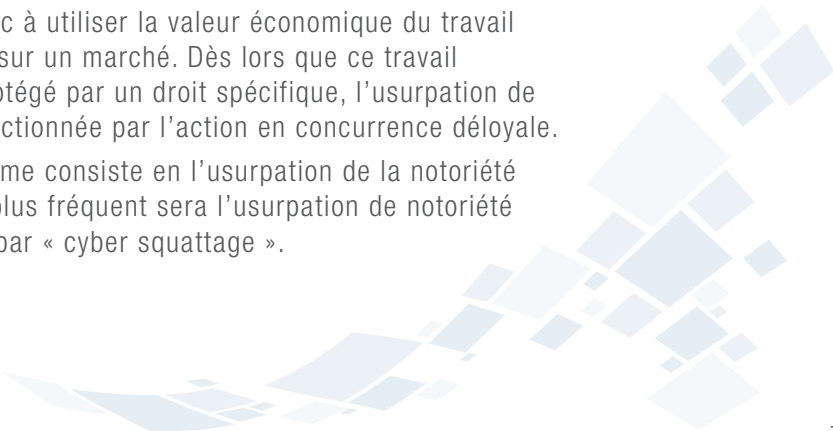
L'usurpation du travail ou du savoir-faire d'autrui peut résulter en un acte de concurrence déloyale et/ou d'une violation des droits de propriété intellectuelle qui protégerait le travail de savoir-faire d'autrui.

L'action en contrefaçon qui a pour objet la défense des droits patrimoniaux attachés à un bien se distingue de l'action en concurrence déloyale. Elle peut dans certains cas se cumuler avec l'action en concurrence déloyale si les actes déloyaux ont des finalités différentes de l'atteinte aux droits de propriété intellectuelle.

7.4. Actes de parasitisme

Le parasitisme se définit comme le fait de se mettre dans le sillage d'autrui par la reprise à l'identique d'éléments ayant fait le succès d'une autre entreprise.

- ◆ Le parasitisme consiste donc à utiliser la valeur économique du travail d'un tiers pour s'introduire sur un marché. Dès lors que ce travail ou savoir-faire n'est pas protégé par un droit spécifique, l'usurpation de valeur économique sera sanctionnée par l'action en concurrence déloyale.
- ◆ Le second sens de parasitisme consiste en l'usurpation de la notoriété d'un concurrent. Le cas le plus fréquent sera l'usurpation de notoriété d'une marque par exemple par « cyber squattage ».



CHAPITRE 2. LES SANCTIONS APPLICABLES

Les dirigeants, cadres et employés de chaque Division doivent veiller à exercer leur activité professionnelle au sein de l'entreprise en conformité avec les règles de concurrence en vigueur.

CHAPITRE 2.

LES SANCTIONS APPLICABLES

La violation des règles édictées par le droit de la concurrence en matière de pratiques anticoncurrentielles entraîne des sanctions en cascade.

1. CES SANCTIONS VISENT L'ENTREPRISE...

- ◆ par des amendes pouvant remettre en cause sa pérennité économique ; le montant des amendes peut atteindre jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial hors-taxes. Ces amendes sont appréciées en fonction de la gravité de la durée des pratiques anticoncurrentielles ; elles prennent en compte les éventuelles situations de récidive, de non contestation des griefs par l'entreprise, de recours à une procédure de clémence.
- ◆ par la réparation du préjudice causé à des tiers en raison de la pratique anticoncurrentielle constatée.
- ◆ par des sanctions accessoires comme :
 - la nullité de tout accord constitutif d'une pratique prohibée,
 - la publication dans la presse des décisions,
 - la publication obligatoire de la décision dans les documents sociaux tels le rapport de gestion des dirigeants.

**... MAIS AUSSI TOUT COLLABORATEUR QUI AURAIT PARTICIPÉ
PERSONNELLEMENT À UNE PRATIQUE ANTICONCURRENTIELLE**

◆ par des sanctions pénales

Au-delà des conséquences juridiques qui sont déjà par elles-mêmes très lourdes, la perte de confiance des clients et des fournisseurs représente un préjudice immatériel caché qui peut produire des effets négatifs à long terme, et qui n'est pas nécessairement réparable.

Vous devez vous interdire de participer et d'impliquer le Groupe Soufflet dans des actions qui ne sont pas conformes aux règles de concurrence



CHAPITRE 2. LES SANCTIONS APPLICABLES

Concurrence Entreprise

2. PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

- ◆ ententes - dont certains échanges d'informations
- ◆ abus de position dominante
 - Amende de 10 % du montant du chiffre d'affaires mondial HT "le plus élevé réalisé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre"
 - Amendes de 2 à 5 % du CA France (pratique courante du conseil de la concurrence)
 - Sanctions Administratives
 - Interdiction de participer à des marchés publics
 - Responsabilité civile
 - Indemniser le préjudice des tiers lésés
 - Pénal Collaborateur
 - Participation personnelle à une pratique anticoncurrentielle
- ◆ Amende maximale de 75.000 euros et 4 ans de prison
 - Responsabilité civile
 - Faute lourde au titre du contrat de travail
 - Indemniser l'entreprise du préjudice

La “clémence” exonère totalement ou partiellement son auteur de toutes sanctions et met à la charge des seules autres entreprises qui ont participé à l’infraction les conséquences financières du comportement interdit.

3. LES AMENDES

Les amendes en matière de pratiques anticoncurrentielles sont infligées selon le cas au niveau national par l’Autorité de la Concurrence ou par la Commission Européenne.

Les amendes sont exigibles indépendamment de tout recours devant les juridictions de rang supérieur.

Une spécificité pour les abus de position dominante.

Un abus de position dominante peut être également condamné par les juridictions de droit commun, notamment consécutivement à une action en concurrence déloyale.

Les programmes de dénonciation en échange de la clémence.

Afin de renforcer l’efficacité des politiques de lutte contre les pratiques anticoncurrentielles et de détection des infractions, la Commission Européenne et de nombreuses autorités nationales de la concurrence, dont notamment l’Autorité de la Concurrence en France ont adopté un programme de clémence basé sur la dénonciation en faveur de l’entreprise qui dénoncera la première les autres entreprises engagées dans une entente.

La “Clémence” exonère totalement ou partiellement son auteur de toutes sanctions et met à la charge des seules autres entreprises qui ont participé à l’infraction les conséquences financières du comportement interdit.

CHAPITRE 3.

FAIRE / NE PAS FAIRE

CHAPITRE 3.

FAIRE / NE PAS FAIRE

1. RELATIONS ENTRE CONCURRENTS

Les relations entre concurrents peuvent donner lieu :

- ◆ à des pratiques anticoncurrentielles principalement horizontales,
- ◆ à la violation des règles de négociation commerciale,
- ◆ à des pratiques restrictives de concurrence,
- ◆ à des actes de concurrence déloyale,
- ◆ à des actes de contrefaçon.

FAIRE

Etre prudent sur les informations communiquées et reçues compte tenu de leur objet ou leur finalité.

- ◆ Présenter des données agrégées non individualisées.
- ◆ Pratiquer un prix juste, comparable à celui proposé par les concurrents.

NE PAS FAIRE

INFORMATION

- ◆ Discuter et échanger des informations avec les concurrents sur :
 - les prix et toutes ses composantes, dont ristournes et rabais,
 - le partage du marché : partage du territoire et/ou de la clientèle.

PRIX & MARCHÉS

- ◆ Se mettre d'accord sur des prix, sur un partage du marché (partage du territoire et/ou de la clientèle), et ce, peu importe la part de marché de chaque entreprise.
- ◆ Pratiquer des prix prédateurs, des prix discriminatoires, des prix excessifs : par exemple, vendre à perte dans le but d'éliminer un concurrent et ensuite réaugmenter les prix, proposer un prix différent à des clients alors qu'ils sont dans une situation identique.

RESTRICTIONS DE PRODUCTION OU DE REVENTE

- ◆ Prévoir des volumes de vente : par exemple un volume de production maximale, des quotas de vente ou d'achat.
- ◆ Prévoir de limiter les capacités de production.
- ◆ Prévoir des pourcentages de part de marché, par exemple accorder une exclusivité pour une zone déterminée.
- ◆ Boycoter ou défavoriser une catégorie de clients.

CHAPITRE 3.

FAIRE / NE PAS FAIRE

2. RELATIONS FOURNISSEURS, DISTRIBUTEURS OU CLIENTS

Les relations fournisseurs, distributeurs ou clients peuvent donner lieu :

- ◆ à des pratiques anticoncurrentielles principalement verticales,
- ◆ à la violation des règles de négociation commerciale,
- ◆ à des pratiques restrictives de concurrence,
- ◆ à des actes de concurrence déloyale,
- ◆ à des actes de contrefaçon,
- ◆ à des actes de tromperie et falsification des denrées alimentaires.

FAIRE

- ◆ Recommander sans imposer un prix de vente au distributeur.
- ◆ Conseiller sans imposer un prix de vente maximum au distributeur.
- ◆ Convenir avec le distributeur :
 - d'un réseau de distribution,
 - de l'emplacement de ses locaux commerciaux,
 - de l'approvisionnement et de la revente de ses produits dans le réseau dont il fait partie,
 - qu'il ne vendra pas ses produits sur un territoire où s'applique un réseau de distribution exclusive réservé au fournisseur.

PRIX

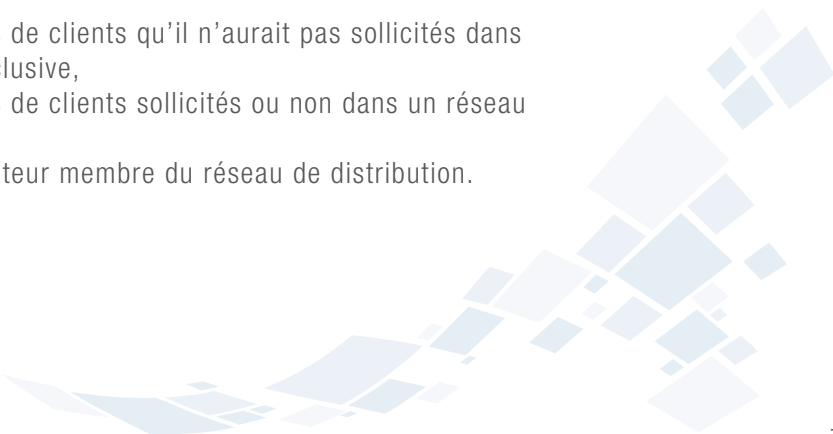
- ◆ Imposer au distributeur :
 - un prix de vente fixe ou minimum,
 - un barème de prix,
 - un prix de revente,
 - la marge,
 - les remises, rabais maximum qu'il peut accorder.
- ◆ Imposer au fournisseur de garantir par écrit que ses prix de vente se situeront au même niveau pendant toute la durée du contrat.
- ◆ Relier le prix de vente aux prix pratiqués par des concurrents.
- ◆ Pratiquer des prix prédateurs.

MARCHÉ

- ◆ Imposer :
 - au distributeur de vendre à une clientèle déterminée,
 - à un détaillant de s'approvisionner ou de revendre uniquement dans le réseau de distribution dont il fait partie.
- ◆ Interdire au distributeur :
 - de répondre à des demandes de clients qu'il n'aurait pas sollicités dans un réseau de distribution exclusive,
 - de répondre à des demandes de clients sollicités ou non dans un réseau de distribution sélective,
 - de vendre à un autre distributeur membre du réseau de distribution.

PRODUCTION

- ◆ Limiter la production



CHAPITRE 3.

FAIRE / NE PAS FAIRE

NE PAS FAIRE

NON CONCURRENCE

- ◆ Imposer une obligation de non concurrence au distributeur :
 - sans la limiter dans le temps (pas plus de 5 ans), sauf si le fournisseur est propriétaire des locaux dans lesquels il vend,
 - qui subsiste à la fin de l'accord sauf si c'est pour protéger le savoir-faire du fournisseur ; dans ce cas, la limiter à un an et au point de vente du distributeur.

DROIT DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

- ◆ Imposer au preneur d'une licence de concéder une licence ou un droit de propriété intellectuelle au bailleur de licence sur les améliorations ou applications apportées à la technologie, si elles peuvent être exploitées indépendamment de la technologie.

NÉGOCIATION CONTRACTUELLE

- ◆ Ne jamais utiliser de menaces, intimidation, pénalités disproportionnées au préjudice ou non associées à un manquement du cocontractant, retard ou suspension de livraison.
- ◆ Ne pas imposer des conditions commerciales disproportionnées ou sans contrepartie réelle.
- ◆ Ne pas imposer de clause du client le plus favorisé à son bénéfice.

3. RELATIONS DANS LES ASSOCIATIONS PROFESSIONNELLES

Les relations au sein des associations professionnelles peuvent en fonction de l'objet de ces associations donner lieu à des restrictions de concurrence verticales et/ou horizontales.

Votre objectif : éviter de faire des associations professionnelles des vecteurs de pratiques anticoncurrentielles.

FAIRE

- ◆ Vérifier par un juriste que les conditions d'adhésion des statuts de l'association professionnelle ne comportent pas d'effet anticoncurrentiel.
- ◆ Vous abstenir de voter et appliquer une décision qui serait discriminatoire à l'égard d'un membre, d'un candidat ou d'un concurrent.
- ◆ Refuser de recevoir des informations sensibles d'autres membres de l'association.
- ◆ Garder confidentielles les informations stratégiques de l'entreprise.
- ◆ Encourager l'adoption d'un programme de conformité aux règles du droit de la concurrence.
- ◆ Faire un compte rendu des réunions.
- ◆ Acter dans le procès-verbal si un sujet non-prévu à l'ordre du jour a été abordé.
- ◆ Sortir de la réunion si le contenu des discussions est selon votre opinion prohibé, en faisant acter dans le PV de réunion l'heure de votre absence.

CHAPITRE 3.

FAIRE / NE PAS FAIRE

NE PAS FAIRE

- ◆ Développer des comportements anticoncurrentiels :
 - **en fonction de règles statutaires :**
 - Rejeter une candidature alors qu'elle remplit les conditions d'accès prévues par l'Association.
 - Interdire l'accès au marché par la mise en œuvre des règles statutaires.
 - **par des échanges d'informations sensibles :**
 - Discuter et échanger des informations sensibles sur les prix, les ventes, les clients et plus généralement sur tout ce qui touche au commercial, au marketing, et à la stratégie de financement pendant les réunions de l'association sauf si les informations ont plus d'un an.
- ◆ Assister à des réunions alors que l'ordre du jour n'a pas été défini.



CHAPITRE 4. ENQUÊTES ET VISITES DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE

CHAPITRE 4.

ENQUÊTES ET VISITES DANS LES LOCAUX DE L'ENTREPRISE

Comment se comporter en cas d'enquêtes et visites dans les locaux de l'entreprise ?

1. DEMANDE DE RENSEIGNEMENT ÉCRITE NOTIFICATION D'ENQUÊTE

En cas de notification de demande de renseignements au titre d'une enquête de concurrence, ou d'appel téléphonique de la DGCCRF, ou de l'ADLC, vous avertissez immédiatement :

1. votre hiérarchie
2. la Direction juridique
3. la Direction générale du Groupe

2. VISITE DOMICILIAIRE

Le responsable vérifie l'identité des agents et la décision ou le mandat d'autorisation, et en informe avec toute copie de pièces officielles immédiatement sa hiérarchie, la Direction générale du Groupe ainsi que la Direction juridique.

Vous faites patienter les agents jusqu'à l'arrivée des avocats et/ou de la Direction juridique.

L'équipe dirigeante désigne des membres du personnel pour :

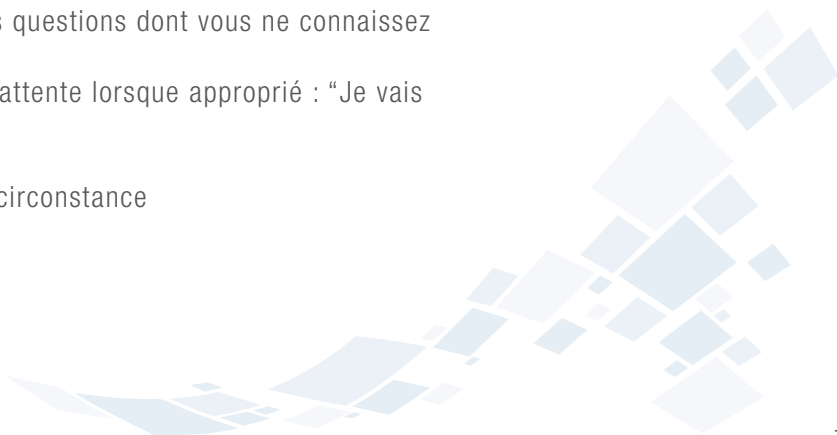
- ◆ gérer les demandes des inspecteurs,
- ◆ enregistrer toutes les questions posées et les réponses données,
- ◆ faire une copie de tous les documents et enregistrements saisis ou copiés par les inspecteurs.

La loi impose à l'entreprise de coopérer sous peine de sanction : vous ne vous opposez jamais aux demandes des représentants de l'administration et êtes coopératifs,

MAIS :

- ◆ vous ne laissez pas les agents de l'administration faire des photocopies, vous faites les photocopies qu'ils vous demandent,
- ◆ vous listez tous les documents photocopiés ou saisis,
- ◆ vous photocopiez les originaux qui seraient saisis,
- ◆ vous notez par écrit toutes les questions posées par les agents de l'administration,
- ◆ vous ne répondez pas à des questions dont vous ne connaissez la réponse,
- ◆ vous faites des réponses d'attente lorsque approprié : "Je vais me renseigner".

Vous restez courtois en toute circonstance



DIRECTION JURIDIQUE

Quai du Général Sarrail - BP 12
10 402 Nogent-sur-Seine Cedex - France
Tél. : +33 (0)3 25 39 41 11
Fax : +33 (0)3 25 39 00 87