

CODE DE CONDUITE CONCURRENCE

Version du 15/10/2024

PREAMBULE

Notre Groupe s'engage à respecter et à promouvoir les Droits de l'Homme en se référant notamment à la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme et à la Convention des Nations Unies contre la corruption.

Nous sommes particulièrement attentifs au respect de l'ensemble des lois et réglementations qui visent à protéger, dans tous les pays où nous opérons : la dignité, la sécurité, la santé des femmes et des hommes qui y travaillent, la qualité de l'environnement, et à lutter contre toutes les formes de comportements anticoncurrentiels qui sont préjudiciables à nos activités, mais aussi à l'ensemble de la communauté des affaires.

Le présent code expose les règles et principes en la matière, ainsi que la manière de les mettre en application. Il strictement interdit tout comportement anticoncurrentiel. Le souci de respecter cette politique doit être partagé par tous.

REGLES DE CONCURRENCE

1. Les ententes

Tous les accords entre entreprises, quel que soit leur niveau dans la chaîne de production, qu'ils soient formalisés par un accord écrit ou non, qui ont pour objet ou pour effet de restreindre le jeu de la concurrence sont susceptibles d'être qualifiés d'ententes anticoncurrentielles.

L'entente anticoncurrentielle implique donc une pluralité d'entreprises qui se concertent ou échangent des informations afin de :

- limiter l'accès à un marché ou le libre jeu de la concurrence,
- faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché,
- limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique,
- répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

Exemples :

- entente des concurrents sur les prix de revente aux consommateurs,
- entente visant à répartir les marchés ou les clients entre plusieurs entreprises,
- entente visant à limiter la production de manière concentrée pour augmenter artificiellement les prix.
- entente permettant aux parties de fixer ensemble les prix de vente de produits et de se répartir les volumes de chantiers en s'échangeant des informations relatives aux volumes de ventes à des entreprises de construction et des quotas de vente à respecter par région.

De même, les échanges d'informations confidentielles ou stratégiques (coûts de production, chiffres des ventes, plans marketing...) entre concurrents ou entre entreprises situées à différents niveaux de la chaîne de valeur, lorsqu'ils conduisent à réduire l'incertitude stratégique sur le marché, sont à proscrire.

Sanctions :

En cas d'entente avérée, les sanctions applicables sont notamment la nullité de l'accord ou de la pratique, une sanction pécuniaire pouvant atteindre 10 % du chiffre d'affaires mondial de l'entreprise, une peine d'emprisonnement et des peines d'astreintes.

2. Accords d'exclusivité, de compétitivité, partenariats...

Certains accords entre concurrents ou entre un fabricant et des opérateurs situés en aval de la chaîne de valeur (grossistes, détaillants...) peuvent être considérés comme des ententes « horizontales » ou « verticales » interdites.

Il est interdit de solliciter de fournisseurs ou partenaires, des avantages discriminatoires, non justifiés par le libre jeu de la concurrence et qui ne seraient que de nature à évincer les concurrents potentiels.

De même, il est essentiel de mettre en place une tarification accessible à tout fabricant, concurrent ou revendeur, dans le respect de la législation en vigueur. La tarification pourra bien évidemment varier, en fonction notamment du courant de chiffre d'affaires, de la solvabilité de l'entreprise, des frais de recherche et développement, de promotion, des délais de paiement, étant entendu que les critères retenus seront appliqués uniformément quelle que soit la qualité du demandeur.

Une attention toute particulière sera portée aux contrats de partenariats conclus avec un ou plusieurs fournisseurs ou clients, et/ou à tout contrat contenant une clause d'exclusivité ou de compétitivité. Ces accords devront nécessairement être soumis au préalable à la validation de la Direction ainsi qu'à la Direction financière, afin de s'assurer que l'accord en question (partenariat, exclusivité, compétitivité...) ne porte pas atteinte au Droit de la concurrence.

En effet, serait considéré comme illicite, car constitutif d'une entente, le fait de conclure un contrat d'exclusivité avec une entreprise qui disposerait de parts de marché très importantes sur son secteur.

Exemple :

Lorsqu'un producteur impose à ses détaillants de pratiquer certains prix de revente au détail ou accepte de les intégrer dans leur réseau tout en leur interdisant de pratiquer la vente par Internet...

3. Entente dans le cadre des appels d'offres : réponses concertées

En matière de marchés publics ou privés, il est interdit aux concurrents potentiels d'échanger des informations en cours d'appel d'offres et/ou de coordonner leurs offres de quelque façon que ce soit.

Exemples :

Offre excessivement haute pour ne pas obtenir le marché (offre de couverture), absence de réponse à certains appels d'offres.

En cas de réponse en groupement ou en sous-traitance, les entreprises devront s'assurer que :

a) Le groupement ou la sous-traitance ne constituent pas une atteinte au libre jeu de la concurrence.

À ce titre, les entreprises devront être à même de justifier de la nécessité technique, financière ou économique de la réponse sous forme de groupement. Pour la sous-traitance, le titulaire du marché devra détailler les prestations sous-traitées et être à même de justifier de la nécessité de recourir à une sous-traitance partielle.

Par conséquent, il convient de ne prendre contact avec des entreprises concurrentes que lorsqu'il sera expressément démontré que le concours de plusieurs acteurs économiques est nécessaire pour pouvoir répondre à un service donné ou un appel d'offre global.

b) La licéité du groupement ou du partenariat nécessite une analyse juridique et économique attentive.

Il s'agit de s'assurer que le projet ne portera pas atteinte au libre jeu de la concurrence au regard des positionnements respectifs des parties, de leurs parts de marchés et des clauses insérées dans le contrat. Cette analyse devra être menée en amont par la Direction de l'entreprise.

c) Les échanges d'informations pour la réponse commune à l'appel d'offre doivent être strictement encadrés.

Il convient de se limiter à décrire aux partenaires pressentis le service qu'il serait envisagé de leur confier sur la base du cahier des charges. Les échanges devront dans un premier temps se limiter à l'intérêt ou l'absence d'intérêt pour une réponse commune, afin d'éviter tout échange sur les prix avant toute décision de réponse commune. Si le prestataire signale son absence d'intérêt et dans la mesure où aucun échange n'aura eu lieu sur les conditions financières et conditions d'exécution, il sera possible de consulter un autre partenaire.

d) En cas d'intérêt avéré pour une réponse commune et jusqu'à la présentation de l'offre commune ou, à défaut, l'abandon des discussions, il convient de :

- limiter les échanges d'informations à ce qui est strictement nécessaire à cette collaboration, notamment en ce qui concerne les capacités et disponibilités sur le plan matériel, technique et humain, et sur les aspects financiers et commerciaux ;
- s'abstenir de répondre à l'appel d'offre si tout échange d'informations va au-delà des contacts préliminaires décrits ci-dessus, sauf à conserver les éléments de nature à établir que cet échange n'a pu altérer l'indépendance d'offres présentées individuellement ; les partenaires éventuels doivent alors soit présenter effectivement

une offre commune (en groupement ou en sous-traitance), soit s'abstenir de répondre à l'appel d'offre.

Si les négociations n'aboutissent pas, les sociétés pourront soumissionner individuellement dès lors qu'elles auront conservé la trace écrite des raisons de cet échec des négociations, ainsi que la nature des informations échangées avec les partenaires potentiels. Toutes les étapes de discussions doivent être retracées dans un dossier, comprenant l'ensemble des données échangées, notamment en ce qui concerne les capacités et disponibilités sur le plan matériel, technique et humain, et les aspects financiers et commerciaux.

À ce titre, les échanges écrits seront systématiquement privilégiés et les éventuels échanges oraux seront consignés par écrit avec mention de la date, de l'entreprise interlocutrice et une description précise de la nature des informations échangées.

4. Participation – adhésion à des groupements professionnels

Toute participation ou adhésion à des groupements professionnels, fédérations nationales ou régionales ou toute association professionnelle doit être préalablement soumise à l'approbation de la Direction Générale et de la Direction Juridique.

En cas d'adhésion ou participation autorisée, les collaborateurs sont pleinement informés que la participation à ces organismes ne doit pas avoir pour objet ou pour effet d'échanger des informations confidentielles ou internes entre les différents participants, ou de débattre ou échanger des informations sur les marchés ou appels d'offres en cours.

À ce titre, toute participation est strictement soumise aux règles suivantes :

- interdiction de participation à toute réunion collective entre concurrents, en dehors des réunions entre membres d'un syndicat, fédération ou organisation professionnelle ;
- les réunions autorisées devront avoir un ordre du jour précis et détaillé, communiqué à l'avance par écrit ;
- les participants auxdites réunions devront s'abstenir de communiquer toute information de quelque nature et sous quelque forme que ce soit relative aux produits, aux prix, aux clients, aux marges, aux remises, aux quantités produites ou vendues, aux conditions de vente, aux stratégies commerciales, aux appels d'offres en cours ou à venir ;
- les participants auxdites réunions ne devront pas non plus échanger des informations sur les coûts, les stocks, les plans d'investissement, les plans marketing, les innovations ou les développements technologiques, les salaires ou les conditions de travail ;
- de façon générale, les participants à ces réunions ne doivent pas échanger des informations stratégiques ou confidentielles qui pourraient avoir pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence.

5. Abus de position dominante

Il est interdit d'abuser d'une position dominante sur un marché donné, c'est-à-dire d'une position de puissance économique qui permet à une entreprise de se comporter de façon largement indépendante de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs.

Exemples :

- Pratiques tarifaires : imposer des prix excessivement élevés ou prédateurs (prix excessivement bas pour éliminer un concurrent), refuser de vendre, appliquer des conditions discriminatoires...
- Pratiques non tarifaires : ventes liées, limitation de la production, pratiques d'éviction...

Sanctions :

En cas d'entente avérée, les sanctions applicables sont notamment la nullité de l'accord ou de la pratique, une sanction pécuniaire pouvant atteindre 10 % du chiffre d'affaires mondial de l'entreprise, une peine d'emprisonnement et des peines d'astreintes.

DISPOSITIONS FINALES

Le présent code de conduite concurrence s'applique à l'ensemble des collaborateurs et dirigeants de l'entreprise.

Tout manquement aux règles énoncées dans le présent code pourra faire l'objet de sanctions disciplinaires conformément au règlement intérieur de l'entreprise, sans préjudice d'éventuelles poursuites pénales.

Il est de la responsabilité de chaque collaborateur de lire attentivement le présent code et de s'assurer de sa bonne compréhension. En cas de doute sur l'application des règles énoncées, il est impératif de consulter son supérieur hiérarchique.

Le présent code de conduite concurrence est susceptible d'être modifié à tout moment en fonction de l'évolution de la législation ou des besoins de l'entreprise. Toute modification sera portée à la connaissance des collaborateurs par les moyens appropriés.

* *
*