

GUIDE PRIME



Autorité
de la concurrence



INFRACTION

POSITION

QUE

DOMINANTE

FAIRE ?

PME

PERQUISITIONS

PROGRAMME

VENTE SUR

DE CONFORMITÉ

INTERNET

ECHANGES

D'INFORMATIONS

CARTELS

**ON FAIT
LE POINT.**

POSITION DOMINANTE



Robert M. dirige une PME de béton prêt à l'emploi et dispose, sur sa zone de chalandise, d'une part de marché de 85 %. Il se demande s'il peut tirer profit de sa position, par exemple en exigeant de ses clients une exclusivité d'approvisionnement.



Robert M. doit veiller à ne pas commettre d'abus de position dominante, notamment



en liant la vente de plusieurs produits



en imposant des clauses d'exclusivité d'approvisionnement à ses clients



en dénigrant un concurrent



en mettant en place un système de remises non quantitatives, pour inciter les clients à lui rester fidèles



en pratiquant un prix prédateur

VENTE SUR INTERNET

Sophie J. dirige une PME qui fabrique des montures de lunettes haut de gamme.

Elle a mis en place un réseau de distribution sélective, constitué de boutiques physiques. L'un de ses distributeurs agréés souhaiterait ouvrir un site de vente sur Internet.

Sophie J. s'interroge sur les conditions qu'elle peut lui imposer, sans enfreindre les règles de concurrence.



Ce que Sophie peut faire



imposer des critères qualitatifs équivalents à ceux qu'elle exige pour les magasins de son réseau physique, notamment en matière de présentation du site internet ou d'assistance en ligne



imposer un montant de chiffre d'affaires minimum à réaliser dans les points de vente physique pour assurer leur bon fonctionnement



exiger la détention d'un point de vente physique pour intégrer le réseau de distribution

LES CARTELS

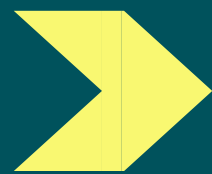


Guillaume H. dirige une auto-école. Il a été contacté par ses deux concurrents locaux pour fixer conjointement le prix des forfaits de permis de conduire.

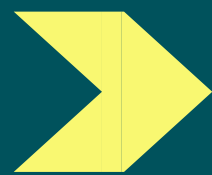
Cette pratique constitue une entente sur les prix et est totalement prohibée !



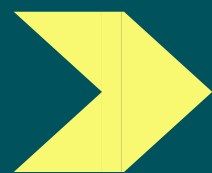
Quelles formes peuvent prendre les cartels ?



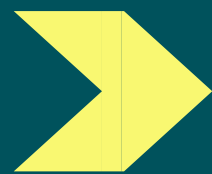
fixer en commun le prix de vente, de manière directe ou indirecte : cible de prix, niveau de marge, niveau de remise maximale, conditions de paiement, frais de livraisons, etc.



se répartir les marchés, sur une base géographique ou de clientèle.



déterminer en commun des quotas de production : chaque membre de l'entente se voit attribuer une certaine quantité maximale à produire



boycotter en commun un nouvel entrant, notamment en faisant pression sur les fournisseurs pour qu'ils refusent de l'approvisionner

LES OPÉRATIONS DE VISITE ET SAISIE

L'entreprise de Nadia U. fait l'objet d'une Opération de Visite et Saisie ou « OVS » dans ses locaux, à la suite de suspicions de l'Autorité de la concurrence sur des pratiques possibles d'entente sur les prix.

Nadia U. se demande quels sont ses droits et ses devoirs, durant cette opération.



Quels sont les principaux droits de Nadia U. ?

Pendant l'OVS



faire appel à un conseil de son choix (avocat)



saisir l'OPJ de toute contestation sérieuse relative au déroulement des opérations





Après l'OVS





contester, le cas échéant, devant le Premier président de la Cour d'appel la légalité de l'ordonnance et/ou déroulement des opérations.

Et quels sont ses principaux devoirs ?

Nadia ne doit pas :

-  s'opposer à une enquête sur autorisation judiciaire
-  empêcher l'accès des enquêteurs aux locaux de l'entreprise
-  refuser de fournir aux enquêteurs les données (fichiers électroniques, mots de passe, etc.) demandées par ceux-ci
-  briser les scellés



Une OVS nécessite l'autorisation d'un juge et s'effectue en présence d'un officier de police judiciaire (« OPJ »).

Le juge peut autoriser des visites et saisies dans tous lieux, même privés, dès lors que les pièces et documents recherchés sont susceptibles d'y être détenus !

ECHANGES D'INFORMATIONS



Jean T. dirige un hôtel et envisage d'entrer en contact avec ses concurrents locaux pour planifier la saison estivale.

Il se demande quel type d'informations il pourrait échanger avec eux, sans enfreindre le droit des ententes.



Ce que Jean T. peut faire



échanger avec ses concurrents des **informations** qui sont **publiques**, dans la mesure où elles sont disponibles pour tous, de manière immédiate et exhaustive.



communiquer des informations agrégées (telles que des moyennes sur l'ensemble du secteur d'activité), dès lors qu'il n'est pas possible de reconstituer des données entreprise par entreprise.

Comprendre et connaître les règles

Pourquoi les échanges d'informations peuvent fausser la concurrence ?

La concurrence suppose que chaque entreprise sur le marché détermine son comportement de manière autonome, sans connaître avec certitude le comportement de ses concurrents. Un échange d'informations peut devenir illicite dès lors qu'il augmente de manière artificielle la transparence du marché.

Autorité
de la concurrence



QUE FAIRE SI JE SUIS VICTIME D'UN ABUS, D'UNE ENTENTE...



Ayez le bon réflexe

- **en saisissant l'Autorité de la concurrence**, avec des indices qui pourraient permettre de déclencher des investigations.
- en faisant un **signalement** via le formulaire dédié à cet effet sur le site Internet de l'Autorité de la concurrence.



Lors de la procédure devant l'Autorité, des mesures d'urgence (appelées « mesures conservatoires ») peuvent être demandées, si les pratiques dénoncées portent une atteinte grave et immédiate aux intérêts de l'entreprise.

Si vous estimez être victime d'une pratique anticoncurrentielle locale, vous pouvez déposer une plainte auprès de la DDPP ou bien de la Direccte la plus proche.

Vous pouvez aussi adresser un signalement à la DGCCRF

QUE FAIRE SI JE SUIS EN SITUATION D'INFRACTION



Marion F. a reçu une « notification des griefs » de l'Autorité de la concurrence, reprochant à son entreprise de s'être entendue avec ses concurrents sur les prix.

Les faits et les éléments de preuve présentés dans cette notification sont difficilement contestables. Pour minimiser son risque, Marion F. peut décider de demander à bénéficier de :

la **procédure de transaction** :

Marion s'engage à ne pas contester le contenu de la notification des griefs et négocie avec les services d'instruction une fourchette dans laquelle sera fixée la sanction, qui sera bien inférieure à l'amende normalement encourue.

Donnant donnant : ne pas contester les faits, c'est l'assurance d'une sanction moins élevée



La clémence, l'autre option quand on est en infraction



La **clémence** permet à une entreprise de bénéficier d'une exonération totale ou partielle de sanction pécuniaire si elle contribue à établir la réalité de la pratique prohibée et à en identifier les auteurs, en apportant à l'Autorité des éléments d'information sur l'entente à laquelle elle participe.

**Ne rien dire, c'est prendre le risque d'être « doublé »
par un autre membre de l'entente**



Sans clémence ou transaction, comment est calculée la sanction ?

En France, les sanctions pécuniaires sont déterminées en fonction de la **taille du marché affecté**, de la **gravité** et de la **durée de la pratique**, d'éventuelles **circonstances atténuantes ou aggravantes** et enfin de la **situation individuelle de l'entreprise**.

En tout état de cause, la sanction maximale peut aller jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires mondial hors taxes.

Le montant des sanctions dépend aussi des types de pratiques. En règle générale, les cartels sont considérés comme les pratiques les plus graves comparativement à des ententes verticales ou des abus de position dominante.



PROGRAMME DE CONFORMITÉ



Alice V. dirige une entreprise familiale de transports par autocar. Son équipe commerciale est souvent amenée à répondre à des appels d'offres locaux.

Elle veut être certaine que ses équipes respectent le droit de la concurrence, notamment en matière d'échanges d'informations avec les concurrents, et mettre en place un programme de conformité



La conformité, qu'est-ce que c'est ?

Pour être efficace, le programme de conformité de l'entreprise d'Alice V. doit comporter plusieurs caractéristiques et notamment :



un **engagement clair et public** d'Alice V.



des **mesures de formation** et d'**information** des salariés.



un système d'**audit interne** et un **dispositif d'alerte**

