

Respect des règles de concurrence

Avec vos concurrents

- Ne discutez ni de prix ni de ventes
- Ne discutez ni de remises, de rabais ni de toutes autres conditions commerciales
- Ne discutez pas de capacités de production, d'investissements et de stocks
- Ne discutez pas d'action concertée
- Ne discutez pas de vos clients et de vos fournisseurs
- Ne divulguez pas d'information liée au marketing
- N'échangez pas de données commerciales
- Restez toujours prudents**

Lors de réunions d'associations commerciales

- Observez les mêmes règles
- Si d'autres enfreignent les règles: faites objection et quittez la réunion**

Avec vos clients et fournisseurs

- Ne mettez pas fin à des contrats de livraison ou de distribution sans avoir préalablement averti votre service juridique

Avec vos clients (distributeurs)

- N'obligez pas vos clients à maintenir des prix de vente ou à respecter des marges préétablies
- N'imposez pas de restrictions à vos clients quant aux régions ou aux personnes auxquelles ceux-ci sont autorisés à vendre
- N'imposez pas à vos clients de ne pas acheter de produits concurrents

En cas d'enquête surprise ('dawn raid')

- Informez la direction et le service juridique
- Contactez vos conseillers juridiques externes
- Vérifiez le champ d'application de l'enquête
- Assurez-vous que les vérifications n'outrepassent pas ce champ d'application
- Ne détruisez aucun document ou ne supprimez aucun fichier électronique pendant la durée de l'enquête
- Gardez un exemplaire de tous les documents photocopiés par les enquêteurs de l'autorité de concurrence
- Ne divulguez pas d'informations inutiles lors d'entretiens
- Veillez à ce que les procès-verbaux soient minutieusement rédigés
- Soyez coopératifs, soyez courtois, restez vigilants

En cas de doute, contactez votre service juridique ou votre contact chez White & Case au +33 1 55 04 15 15

whitecase.com