

Fiche technique: Accords illicites

Loi sur les cartels Art 5 LCart	Comportements interdits envers les concurrents	Comportement approprié envers les concurrents
cartel de prix	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas d'accords sur les prix de vente ou d'achat, y compris les éléments de coût tels que les prix minimums, standard ou catalogue, les augmentations ou baisses de prix, les facteurs liés aux prix tels que les remises, les marges bénéficiaires ou les méthodes de calcul. ▪ Pas d'accords visant à ne pas se faire concurrence. ▪ Pas de discussion sur les stratégies de prix ou les coûts avec les concurrents. ▪ Pas d'accords sur les prix dans les appels d'offres (par exemple, déterminer à l'avance le « gagnant »). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Refuser clairement et immédiatement toute demande d'entente sur les prix et, si nécessaire, demander un avis juridique indépendant. ▪ Former les collaborateurs et leur donner des directives claires.
cartel quantitatif	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas d'accords sur les parts de marché. ▪ Pas d'accords visant à réduire la production ou les stocks afin d'augmenter les prix. ▪ Pas d'accords sur les quotas d'achat ou de vente. ▪ Pas de fixation commune des volumes de production ou de vente. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Refuser clairement et immédiatement toute demande d'entente sur les prix et, si nécessaire, demander un avis juridique indépendant. ▪ Former les collaborateurs et leur donner des directives claires.
cartel de répartition du marché	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas de répartition des marchés par zone, produit, client ou source d'approvisionnement. ▪ Pas d'accord sur les lieux ou les destinataires des ventes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Refuser clairement et immédiatement toute demande d'entente sur les prix et, si nécessaire, demander un avis juridique indépendant. ▪ Former les collaborateurs et leur donner des directives claires.
Prix imposé pour les produits d'occasion	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas de prix de vente fixes ou minimaux pour les acheteurs.. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les recommandations de prix ne sont qu'indicatives et facultatives.



		<ul style="list-style-type: none"> ▪ En cas de doute, consultez un conseiller juridique ou les autorités de la concurrence. Mitarbeitende entsprechend schulen.
Protection territoriale exclusive	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas d'exclusion des commerçants ou consommateurs suisses. ▪ Pas d'interdiction d'exportation. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les commandes non sollicitées doivent être livrées. ▪ Protection territoriale uniquement dans des cas exceptionnels (avec avis juridique).
échange d'informations	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prix, remises, coûts, conditions de vente. ▪ Plans de production, capacités, stratégie commerciale, données clients, détails des négociations avec les partenaires commerciaux. ▪ Accords sur le comportement actuel ou futur du marché. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pas d'échange d'informations. Il est également interdit de fournir des informations erronées.
Recommandations de prix des associations	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les recommandations ou publications de prix/tarifs par des associations peuvent être interdites par le droit des ententes. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aides au calcul sans indication concrète des prix. ▪ Publication de données agrégées (par exemple par les autorités statistiques).
groupements de travail	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Problématique si elles servent uniquement à restreindre la concurrence. ▪ Également délicat si les entreprises peuvent exécuter les commandes sans problème seules. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Les groupes de travail sont en principe autorisés et favorisent la concurrence, à condition qu'ils ne soient pas créés dans le but d'entraver la concurrence.