

Droit de la concurrence : quel rôle pour les experts-comptables auprès des TPE/PME ?

La concurrence entre entreprises est essentielle car elle permet d'offrir aux clients des produits et des services de qualité innovants à des prix attractifs. Toute atteinte à cette concurrence est réprimée par les pouvoirs publics au travers des règles du droit de la concurrence et d'organismes spécifiques comme l'Autorité de la concurrence en France ou la Commission européenne lorsque les pratiques touchent le marché commun européen.

PAR **GAËLLE PATETTA**, SECRÉTAIRE GÉNÉRAL ADJOINT & DIRECTEUR JURIDIQUE, CONSEIL SUPÉRIEUR



Les informations échangées ne doivent pas être stratégiques ou confidentielles et ne doivent pas ainsi porter sur les prix ou les volumes. Il faut donc que les TPE-PME soient vigilantes lors des réunions qui se tiennent entre concurrents d'un même secteur, même lorsqu'elles sont organisées par une fédération professionnelle. L'Autorité de la concurrence a déjà sanctionné la participation, même passive, à ce type de réunions. Il faut refuser d'y participer ou, si une réunion dévie sur ce type de sujets, quitter la réunion et faire noter son départ dans le compte rendu de celle-ci.

EN QUOI LES TPE ET PME SONT-ELLES CONCERNÉES ?

En tant qu'entreprises, les TPE-PME sont soumises aux règles du droit de la concurrence. Les experts-comptables peuvent les aider à mieux appréhender les comportements interdits et à identifier de telles pratiques lorsqu'elles en sont victimes.

LES ENTENTES

Les ententes entre concurrents, qui se matérialisent par un accord ou une action concertée, sont permises lorsqu'elles contribuent au progrès, favorisent l'innovation, la distribution des produits ou l'efficacité économique. Elles sont sanctionnables dès lors que l'objectif des participants ou l'effet des pratiques est de réduire le nombre de concurrents sur le marché ou de restreindre leur liberté d'action.

Sont ainsi interdits tous les accords ou actions des entreprises qui conduisent à :

- ▶ fixer en commun les prix de vente de manière directe ou indirecte (niveau de marge, niveau de remise maximale, conditions de paiement, frais de livraison, etc.) ;
- ▶ se répartir les clients sur une base géographique ou par catégorie de clientèle ;
- ▶ déterminer ensemble des quotas de production ; chaque membre de l'entente doit produire une quantité maximale ;
- ▶ boycotter en commun une entreprise entrant sur le marché en faisant par exemple pression sur les fournisseurs pour qu'ils refusent de l'approvisionner ;
- ▶ s'entendre avec ses concurrents à l'occasion d'un appel d'offres, en déterminant par exemple à l'avance celui qui va remporter le marché.

ÉCHANGE D'INFORMATIONS ENTRE CONCURRENTS

Les experts-comptables doivent rappeler à leurs clients que l'échange d'informations entre concurrents n'est que rarement possible.

RELATIONS AVEC LES DISTRIBUTEURS

Les entreprises doivent être particulièrement attentives aux relations avec leurs distributeurs. La sélection des distributeurs agréés doit ainsi se faire sur des critères objectifs, transparents, et s'appliquer à tous de manière uniforme. Il n'est pas possible d'imposer des prix de revente dès lors que les distributeurs sont indépendants. Il est seulement possible de conseiller des prix de revente. Il n'est pas non plus possible d'interdire aux distributeurs agréés de vendre en ligne. Les TPE-PME doivent être très vigilantes quant aux conditions qui leur sont imposées si elles sont distributeurs. Elles peuvent en effet voir leur responsabilité engagée si elles appliquent les prix qui leur sont ainsi imposés. Elles doivent avoir une démarche proactive pour dénoncer ces conditions et se dégager ainsi de toute poursuite ultérieure.