

PROTOCOLE RELATIF À LA PROHIBITION DES ACCORDS DE FIXATION DES PRIX

Le droit de la concurrence en Europe et en Amérique du Nord dispose que la fixation du prix d'un produit ou service en concertation avec une autre personne ou entreprise est illicite. Une telle entente sur les prix fait obstacle au libre jeu de la concurrence entre distributeurs et peut porter préjudice aux intérêts du consommateur.

Les sanctions prévues sont sévères : l'entente illicite sur les prix est punissable d'une amende, elle peut donner lieu à des poursuites pénales et à des actions en dommages-intérêts de la part de tiers lésés (tels que clients, consommateurs et concurrents). Par ailleurs, elle risque d'engager la responsabilité des administrateurs.

Le présent protocole de Van de Velde S.A. et ses filiales (ci-après dénommées « l'entreprise ») vise à porter à la connaissance des employés commerciaux, représentants, acheteurs et agents ayant des attributions susceptibles d'exposer l'entreprise à une responsabilité pénale ou civile en cas de violation du droit de la concurrence (ci-après dénommés « les personnes impliquées ») les règles régissant la fixation des prix et à prévenir toute entente illicite sur les prix de la part des personnes impliquées ou de l'entreprise, qu'elle soit avérée ou qu'elle passe pour telle.



En outre, si quelqu'un a connaissance (ou un soupçon raisonnable) d'une fixation des prix, Van de Velde demande à cette personne de le signaler via notre **canal de signalement interne** ([Lancer une alerte interne | Van de Velde](#)). Dans le cadre de la politique de dénonciation de Van de Velde, le signalement est traité de manière confidentielle et le lanceur d'alerte est protégé contre d'éventuelles représailles. En outre, le signalement peut être fait de manière anonyme. La politique de dénonciation peut être consultée via [ce lien](#). La procédure d'un signalement peut être consultée dans l'annexe "Signalement interne" de notre politique de dénonciation. Pour toute question, veuillez contacter whistleblowing@vandevelde.eu.

- Politique de la Société et règles applicables -

1. Entre producteurs (= fixation des prix horizontale)

Les ententes qui restreignent la concurrence des prix sont illicites. Cet énoncé englobe les accords entre concurrents sur les prix qu'ils factureront aux clients ou sur ceux qu'ils paieront aux fournisseurs.

Cela signifie qu'il n'est pas permis de :

- se concerter sur les prix, remises, marges bénéficiaires, etc. avec des concurrents ;
- se concerter pour établir les conditions de vente (telles que modalités de crédit ou frais de livraison) ;
- discuter sur ou échanger des informations sur la politique de prix actuelle et future avec des concurrents.

Sont concernés non seulement les accords formels, mais aussi toute activité pouvant influencer sur la fixation des prix. Par exemple, il est interdit de :

- discuter entre concurrents des plans tarifaires ou d'autres informations relatives aux prix. Cela pourrait en premier lieu donner l'impression d'une fixation des prix. Ensuite, dans l'éventualité où les prix augmenteraient en même temps, cela sera effectivement perçu comme une entente sur les prix ;
- se répartir des territoires : des concurrents n'ont pas le droit de convenir des zones géographiques où ils vendent ou ne vendent pas ;
- se répartir les clients : des concurrents n'ont pas le droit de s'entendre pour se réserver tel ou tel client ou groupe de clients, ni sur le fait de savoir qui réalisera une vente donnée ;
- se répartir les produits ou services : des concurrents n'ont pas le droit de s'accorder sur qui vendra tel type de produit ou service à un client tandis que l'autre vendra au même client un autre type de produit ou service ;
- boycotter : deux ou plusieurs sociétés ou personnes (qu'elles soient ou non concurrentes) ne peuvent se mettre d'accord pour ne pas vendre à tel acheteur ou ne pas acheter à tel fabricant, producteur ou vendeur.

L'existence d'un accord peut être déduite d'une ligne de conduite ou d'une succession de communications ou de rencontres entre concurrents, précédant une action ou inaction uniforme en matière de prix.

Si vous vous trouvez dans une situation où le niveau des prix ou une quelconque des activités illicites susmentionnées devient un sujet de conversation entre fabricants, quittez la conversation ou sortez de la pièce et assurez-vous (dans une réunion officielle) que votre départ est noté dans le compte-rendu. En outre, vous devez immédiatement informer par écrit votre supérieur direct ou votre mandant de ces pratiques.

2. Entre Van de Velde et ses clients (= fixation des prix verticale)

Nous ne pouvons pas imposer des prix, qu'il s'agisse de prix minimum, maximum ou prix de vente conseillé, à nos clients ni même leur demander de respecter des prix fixes.

Il est permis d'expliquer au client la manière dont est généré son profit et l'influence des prix, marges, taux de rotation, surplus et fidélité de la consommatrice sur la contribution de notre marque à son bénéfice, mais le client demeure libre de décider de la marge qu'il prend sur la vente de nos produits.

En conséquence, vous ne devez jamais faire pression sur nos clients ni même leur demander de respecter des prix déterminés.

3. Entre un point de vente au détail de Van de Velde et ses fournisseurs (= fixation des prix verticale)

Nous ne pouvons convenir avec les fournisseurs du respect de certains prix, qu'il s'agisse de prix minimum ou de prix de vente conseillé, ou leur offrir une quelconque garantie à ce sujet.