

● L'ATTEINTE À LA CONCURRENCE PAR LES PRIX

Les prix sont libres en France depuis le 1^{er} juin 1987. Ce principe général impose aux acteurs économiques de ne pas conclure d'ententes anticoncurrentielles, de ne pas abuser d'une position dominante, de ne pas restreindre la concurrence par les prix. Cet article offre une synthèse des principales dispositions actuelles en matière de fixation des prix et rappelle les sanctions encourues.

Entretien avec

Pascal Oudot*

« Les prix des biens, produits et services [...] sont librement déterminés par le jeu de la concurrence ». Ce principe, consacré par le Code de commerce (art. L. 410-2), reste très encadré afin d'éviter les dérives anticoncurrentielles. La liberté économique ne saurait justifier sans limites tous les comportements. Les intérêts des entreprises sont en jeu comme ceux des consommateurs (Rapport annuel 2008 de la Commission européenne sur la politique de concurrence). Du reste, ces derniers bénéficient d'une protection spécifique au titre du droit de la consommation (affichage des prix, publicité sur les prix). Réglementés dans certains secteurs (taxis, transports publics de voyageurs, produits pétroliers et ciments, tabacs, médicaments...), les prix sont libres depuis le 1^{er} janvier 1987, mais à la condition de ne pas tomber sous les fourches caudines des pratiques anticoncurrentielles (ententes et abus de position dominante) et des pratiques restrictives de concurrence.

Les premières sont l'objet de dispositions voisines et complémentaires en droit français et en droit communautaire. Les secondes restent exclusives du droit français. Ces quelques lignes leur seront consacrées en prenant pour appui la pratique des prix, laquelle peut être anticoncurrentielle ou restrictive.

LE PRIX, RÉVÉLATEUR D'UNE PRATIQUE ANTICONCURRENTIELLE

Les pratiques anticoncurrentielles ne sont sanctionnées qu'en raison de l'effet réel ou seulement potentiel qu'elles exercent sur un « marché considéré » dont elles faussent le mécanisme. Elles révèlent l'existence d'un « pouvoir » détenu par une ou plusieurs entreprises sur ce marché leur permettant, sans mettre à mal leurs profits, d'augmenter leurs prix, de baisser leur production en volume et en qualité, voire de cesser leurs efforts pour l'innovation.

Le « marché considéré » réunit tous les produits et/ou services que le consommateur considère comme interchangeables ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés. Il est déterminé soit à partir de certains critères (la demande et l'offre des produits et services), soit à l'aide de présomptions établies à partir d'indices variés (la description du produit, les enquêtes d'opinion, l'histoire du secteur, la sensibilité de la demande ou de l'offre à une variation des prix).

La délimitation du marché géographique permet de déterminer le droit applicable à la pratique examinée, lequel se répartit entre le droit français et le droit communautaire des pratiques anticoncurrentielles.

Le droit français des pratiques anticoncurrentielles

Les ententes

Les ententes illicites résultent, selon l'article L. 420-1 du Code de commerce, d'une action concertée, convention, accord exprès ou tacite, ou coalition, ayant pour objet ou pouvant avoir pour effet :

1. d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché ;
2. de faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;
3. de limiter ou contrôler la production, les débouchés, les investissements ou le progrès technique ;
4. de répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement.

L'entente suppose un accord, quelle que soit sa forme, écrit ou verbal, exprès ou tacite, entre

*Maître de conférences, faculté de droit de Dijon.

plusieurs personnes, physiques ou morales, autonomes, disposant de volontés indépendantes.

La preuve de l'entente s'établit à l'aide de tous indices graves, précis et concordants. Sont prises en compte toutes les ententes, exceptionnelles ou non, circonscrites dans le temps ou sur une zone géographique limitée, verticales (entreprises intervenant aux divers stades de la production et de la distribution) ou horizontales (entreprises intervenant au même stade du circuit économique).

Le Conseil de la concurrence (devenu l'Autorité de la concurrence depuis la loi de modernisation de l'économie n° 2008-776 du 4 août 2008) a souvent eu l'occasion d'appliquer l'article L. 420-1 du Code de commerce à des pratiques d'imposition d'un *prix minimal*, telle par exemple, l'interdiction par une organisation professionnelle à ses adhérents de toute prestation de services à perte, alors que la loi ne s'applique qu'à la revente de produits.

Par ailleurs, si la pratique du *prix maximal* paraît tolérée au sein d'un réseau de distribution (accords verticaux), elle peut avoir un caractère anticoncurrentiel entre concurrents (accords horizontaux) car en empêchant l'un d'eux de pratiquer un prix supérieur au maximum, l'accord pourrait le dissuader d'offrir un meilleur service.

Les ententes justifiées portent atteintes à la libre concurrence – *a priori* elles sont illicites

– mais sont justifiées – ou rachetées – parce qu'elles emportent certains effets positifs. Par exemple, des ententes, notamment dans le domaine agricole, permettent à des entreprises de petite taille de se regrouper afin de mieux affronter la concurrence internationale.

L'article L. 420-4, alinéa 1^{er} du Code de commerce autorise ces pratiques, notamment lorsqu'elles résultent de l'application d'une loi ou d'un règlement ou qu'elles ont pour effet d'assurer un progrès économique (tels que la création ou le maintien d'emplois), ou qu'elles réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte.

Les abus de domination

L'article L. 420-2, alinéa 1^{er} du Code de commerce, prohibe « l'**exploitation abusive** par une entreprise ou un groupe d'entreprises **d'une position dominante** sur le marché intérieur ou une partie substantielle de celui-ci. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées ou en conditions de vente discriminatoires ainsi que dans la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que le partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées ».

L'abus de domination ne suppose pas nécessairement une concertation entre entreprises.

SANCTIONS DES ENTENTES ET DES ABUS DE DOMINATION

Sanctions pénales	– À l'encontre des personnes physiques . La participation frauduleuse personnelle et déterminante d'une personne physique dans la conception, l'organisation et la mise en œuvre d'une entente ou d'un abus de position dominante est punie d'une peine de 4 ans d'emprisonnement et d'une amende de 75 000 €.
Sanctions civiles	– Nullité des engagements se rapportant aux pratiques restrictives de concurrence. – Dommages et intérêts (responsabilité civile).
Sanctions infligées par l'Autorité de la concurrence. (Code de commerce, art. L. 464-1 et s.)	L'Autorité de la concurrence peut : – ordonner aux intéressés de mettre fin aux pratiques anticoncurrentielles dans un délai déterminé ou imposer des conditions particulières ; – infliger une sanction pécuniaire applicable immédiatement ou, seulement, en cas d'inexécution des injonctions tendant au rétablissement de la concurrence. Si le contrevenant est une entreprise : le montant maximal de la sanction est de 10 % du montant du C.A. mondial HT, le plus élevé réalisé au cours d'un des exercices clos depuis l'exercice précédant celui au cours duquel les pratiques ont été mises en œuvre. Si le contrevenant n'est pas une entreprise (syndicat, GIE...) : le maximum de l'amende est de 3 millions d'euros. Les sanctions motivées sont proportionnées et prononcées en fonction d'un ensemble de critères tels que la gravité des faits reprochés, la situation de l'entreprise, l'importance du dommage causé à l'économie ; – ordonner la publication de sa décision et/ou son affichage . – L'Autorité de la concurrence a la possibilité de réduire jusqu'à moitié le montant des sanctions encourues dès lors que l'auteur des pratiques anticoncurrentielles ne conteste pas la réalité des griefs qui lui sont notifiés et s'engage à cesser ces pratiques. – Toute entreprise ayant participé à une entente peut bénéficier d'une exonération totale ou partielle des sanctions si elle contribue à établir la réalité de l'infraction et à identifier ses auteurs en apportant des éléments d'information dont l'Autorité de la concurrence ne disposait pas antérieurement (procédure de clémence).

Elle est souvent le fait d'une seule entreprise qui occupe sur le marché une place prépondérante en raison de l'importance des parts de marché qu'elle détient dans celui-ci, ou en raison de la disproportion entre ces parts et celles des entreprises concurrentes.

Cette position dominante n'est pas illicite, c'est l'abus qui est reproché. Le critère de l'abus est la possibilité de s'abstraire du marché et d'obliger ses concurrents, ses clients ou ses fournisseurs, placés en situation de faiblesse et ne disposant pas d'alternatives, à s'aligner sur son propre comportement ou à conclure à des conditions qui leur sont imposées. Constitue, par exemple, un abus de position dominante, le fait pour une entreprise de baisser systématiquement ses prix en dessous du prix de revient (*prix prédateurs*) pour exclure un concurrent du marché ou de procéder, toujours dans ce même but, à des remises en faveur des clients potentiels de ce dernier (*prix sélectifs*).

L'article L. 420-2, alinéa 2 du Code de commerce prohibe « dès lors qu'elle est susceptible d'affecter le fonctionnement ou la structure de la concurrence, **l'exploitation abusive** par une entreprise ou un groupe d'entreprises **de l'état de dépendance économique** dans lequel se trouve à son égard une entreprise cliente ou fournisseur. Ces abus peuvent notamment consister en refus de vente, en ventes liées, en pratiques discriminatoires [...] ou en accords de gamme ».

Peut constituer un abus le fait, pour une entreprise en position dominante, d'imposer à son client des prix très élevés alors qu'il n'est pas en mesure d'en discuter.

Si l'abus de position dominante est le fait pour une entreprise d'abuser de sa position dominante sur un marché, l'abus d'un état de dépendance économique est le fait pour une entreprise d'abuser de sa position dominante sur l'un de ses partenaires commerciaux ou industriels. Une entreprise en position dominante vis-à-vis de l'un de ses partenaires, peut très bien ne pas l'être sur un marché déterminé.

Contrairement au droit français, le droit communautaire des pratiques anticoncurrentielles ne connaît pas d'équivalent à l'abus d'état de dépendance économique.

Le droit communautaire des pratiques anticoncurrentielles

L'application du droit communautaire des pratiques anticoncurrentielles est subordonnée à la condition « d'affectation du commerce entre les États membres ». Relèvent du droit communautaire, les pratiques susceptibles d'influencer les courants d'échange entre les États membres et de porter atteinte à la structure du marché communautaire. La condition « d'affectation du

commerce entre États membres » est largement entendue : il n'est pas nécessaire que la pratique anticoncurrentielle émane d'entreprises issues des différents États membres de l'Union européenne. Par exemple, une entente de brasseurs qui fabriquent et commercialisent leur produit sur le marché national est susceptible d'affecter le commerce entre les États membres puisqu'elle est de nature à cloisonner le marché et faire obstacle à l'entrée de concurrents d'autres États sur ce marché.

Les ententes

Les ententes prohibées : elles concernent, selon l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, tous les accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun. Sont aussi bien condamnées les ententes qui tendent à restreindre volontairement (finalité recherchée de l'accord) le jeu de la concurrence à l'intérieur du Marché commun que celles qui ne poursuivent pas un tel objectif (effet involontaire de l'accord). Une entente peut être prohibée si elle a un objet anticoncurrentiel, même en l'absence d'effets sur la concurrence.

Une entente peut être prohibée si elle a un objet anticoncurrentiel, même en l'absence d'effets sur la concurrence

Les exemptions : elles justifient, selon l'article 81, paragraphe 3, du traité CE, des accords *a priori* frappés d'interdiction s'ils contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou [...] à promouvoir le progrès technique ou économique ; s'ils réservent aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte. Toutefois, ces accords ne peuvent imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs et qui leur donnent la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

Deux modes d'exemption peuvent être pratiqués : les exemptions individuelles ou par catégorie. Les exemptions individuelles interviennent au cas par cas et *a posteriori*, une fois l'entente constituée. Les exemptions par catégorie pallient les inconvénients liés à la procédure d'exemption au cas par cas en intervenant *a priori* après décision de la Commission sur habilitation du Conseil, ou individuellement après décision concertée des entreprises. Par exemple, s'agissant des accords verticaux, la Commission a adopté le règlement CE n° 1400/2002 du 31 juillet 2002, concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées dans le secteur automobile.

SANCTIONS DES ENTENTES ET ABUS DE POSITION DOMINANTE	
Sanction civile (entente uniquement) (art. 81 § 2 du Traité CE)	– Nullité – absolue – de l'accord (le prononcé de la nullité incombe aux États membres).
Sanctions administratives	<p>– Injonction de cesser les pratiques concertées (décision prise par la Commission).</p> <p>– Amendes (infligées par la Commission) calculées en fonction du caractère délibéré de l'infraction, sa gravité et sa durée (1000 à 1 million d'euros, le maximum pouvant atteindre 10 % du CA réalisé par chaque entreprise au cours de l'exercice social précédent).</p> <p><i>Observations :</i></p> <p>– Afin d'encourager la dénonciation des infractions les plus graves, la Commission a établi un régime de réduction des amendes en faveur des entreprises coopérant avec elle au cours de son enquête.</p>

Les abus de domination

L'article 82 du traité CE déclare « incompatible avec le Marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le Marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci ».

Tout comme en droit français, l'existence d'une position dominante ne génère en elle-même aucun reproche, c'est l'abus qui est sanctionné.

LE PRIX, REFLET D'UNE PRATIQUE RESTRICTIVE

Un certain nombre de pratiques sont interdites en tant que telles – *per se* – sans qu'il soit tenu compte de leurs effets sur un marché de référence. Elles sont prises uniquement en compte par le droit français qui tend à assurer une police des prix, l'équilibre des relations commerciales et la prévention des pratiques restrictives par la transparence tarifaire et contractuelle.

Les pratiques illicites relatives au prix

Les prix abusivement bas (prix prédateurs)

« Sont prohibées les offres de prix ou pratiques de prix de vente aux consommateurs abusivement bas par rapport aux coûts de production, de transformation et de commercialisation, dès lors que ces offres ou pratiques ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'éliminer d'un marché ou d'empêcher d'accéder à un marché une entreprise ou l'un de ses produits », Code de commerce, article L. 420-5.

Cette prohibition concerne la vente d'un bien ayant été produit ou transformé par le vendeur (ex. modification de la présentation du produit avant sa vente au consommateur). Elle ne concerne pas la revente en l'état des produits à l'exception des enregistrements sonores repro-

duits sur supports matériels. L'appréciation du caractère abusif du prix s'apprécie par rapport au prix de revient du produit.

Les prix abusivement bas ne sont prohibés que si l'acheteur ou le destinataire est un consommateur, c'est-à-dire une personne dépourvue d'expérience particulière dans le domaine où elle contracte et agissant pour la satisfaction de ses besoins personnels. Dès lors, il ne saurait y avoir des prix abusivement bas s'agissant de prestations fournies à des chaînes de télévision.

SANCTIONS DES PRIX ABUSIVEMENT BAS

Elles sont les mêmes que pour les ententes ou abus de domination (voir *supra*).

La revente à perte

La revente à perte est « le fait, pour tout commerçant, de revendre ou d'annoncer la revente d'un produit en l'état à un prix inférieur à son prix d'achat effectif (*seuil de revente à perte*) », (Code de commerce, article L. 442-2).

Le prix d'achat effectif est : « le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport », (Code de commerce, art. L. 442-2, alinéa 2, modifiée par la loi n° 2008-3 du 3 janvier 2008).

En tenant compte d'une suite de deux ventes (la première vente, conclue entre le fournisseur et le distributeur; la seconde conclue entre le distributeur et le consommateur), le seuil de revente à perte ou prix d'achat effectif en dessous duquel le distributeur ne peut pas vendre son produit au consommateur à moins de procéder à « une revente à perte », est calculé de la manière suivante :

Prix de base du produit HT (tarif du fournisseur)
-
Les avantages financiers consentis par le fournisseur au distributeur (les marges avant) (ex: remises consenties en fonction de la quantité achetée, facilités de stockage...)
=
Prix unitaire net (figurant sur la facture d'achat du distributeur)
-
Les autres avantages financiers consentis par le fournisseur au distributeur (les marges arrière) (ex: budgets de référencement, prestations promotionnelles, financement par le fournisseur de têtes de gondoles...)
+
Taxes liées à la revente (TVA) + Prix du transport
=
Prix d'achat effectif ou seuil de revente à perte

La revente à perte est autorisée (Code de commerce, art. L. 442-4-I), notamment, en cas de cessation ou changement d'une activité commerciale, pour les produits démodés ou dépassés, pour les produits périssables tels que la viande, les fruits frais, les fromages frais, les fleurs et boutons de fleurs coupés frais, pour les produits soldés (Code de commerce, art. L. 310-3), etc.

SANCTIONS DE LA REVENTE À PERTE

Sanctions pénales (Tribunaux correctionnels)	- À l'encontre d'une personne physique. La revente à perte est un délit punissable d'une amende de 75 000 € pouvant être portée à la moitié des dépenses de publicité dans le cas où une annonce publicitaire, quel qu'en soit le support, fait état d'un prix inférieur au prix d'achat effectif. - À l'encontre d'une personne morale. La revente à perte est un délit punissable d'une amende de 375 000 €. À titre de peine complémentaire, la décision prononcée peut faire l'objet d'un affichage ou être diffusée soit par voie de la presse écrite, soit par tout moyen de communication audiovisuelle.
Sanctions civiles (Tribunaux de commerce)	- Dommages et intérêts. Responsabilité civile engagée par toute victime de la revente à perte (concurrent, syndicat professionnel...).

Le prix minimum imposé

Le prix minimal imposé est « le fait par toute personne d'imposer, directement ou indirectement, un caractère minimal au prix de revente d'un produit ou d'un bien, au prix d'une prestation de services ou à une marge commerciale », (Code de commerce, art. L. 442-5).

La prohibition des prix imposés ne s'applique pas à la vente du livre.

La pratique des prix minimaux imposés peut révéler l'existence d'une entente ou d'un abus de position dominante et être sanctionnée à ce titre (voir *supra*).

SANCTIONS DU PRIX MINIMUM IMPOSÉ

Sanctions pénales (Tribunaux correctionnels)	- Amende de 15 000 €, pouvant être portée au double lorsque l'auteur de l'infraction a fait l'objet, depuis moins de deux ans, d'une condamnation pour manquement aux règles du marché (défaut de transparence, pratique restrictive de concurrence, autres...).
Sanctions civiles (Tribunaux de commerce)	- Nullité de la clause contractuelle fixant le prix minimal; nullité pouvant s'étendre à l'intégralité du contrat.

Les pratiques portant atteinte à l'équilibre contractuel

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie a supprimé l'interdiction des pratiques discriminatoires entre entreprises. Ces pratiques étaient constituées par le fait d'obtenir d'un partenaire économique des prix ou conditions de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles. Pour autant, l'essentiel du dispositif garantissant aux parties un certain équilibre contractuel a été conservé (art. L. 442-6 du Code de commerce, introduit par la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 et complété par la loi n° 2001-420 du 15 mai 2005). C'est ainsi qu'est notamment prohibé le fait, par exemple, d'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque sans contrepartie proportionnée au regard de la valeur du service rendu.

Le manquement à l'obligation de transparence tarifaire et contractuelle

La facturation

« Tout achat de produits ou toute prestation de services pour une activité professionnelle

SANCTIONS DU MANQUEMENT À L'OBLIGATION DE FACTURATION

Sanctions pénales (Code de commerce, art. L. 441-4 et L. 441-5)	Pour toutes personnes: - toute infraction à l'article L. 441-3 est punie d'une amende de 75 000 €; - l'amende peut être portée à 50 % de la somme facturée ou de celle qui aurait dû être facturée; - pour les personnes morales: exclusion des marchés publics pour une durée de cinq ans au plus.
---	--

SANCTIONS DES PRATIQUES PORTANT ATTEINTE À L'ÉQUILIBRE CONTRACTUEL

Sanctions civiles	<ul style="list-style-type: none"> • Nature des sanctions : <ul style="list-style-type: none"> - dommages et intérêts (responsabilité civile); - nullité de plein droit des clauses prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou un artisan la possibilité (Code de commerce, art. L. 442-6, II) : <ul style="list-style-type: none"> a) de bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale, b) d'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande, c) d'interdire au contractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui. - publication du jugement; - exécution de la décision sous astreinte. • Personnes habilitées à agir L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente: <ul style="list-style-type: none"> - par toute personne justifiant d'un intérêt, - par le ministère public, - par le ministre de l'Économie, - par le président de l'Autorité de la concurrence, lorsque celui-ci constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique discriminatoire. Le ministère de l'Économie et le ministère public disposent d'une action renforcée. Ils peuvent demander à la juridiction saisie: <ul style="list-style-type: none"> - la cessation de la pratique litigieuse, - la constatation de la nullité des clauses ou contrats illicites, - le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut excéder 2 millions d'euros; amende pouvant être portée au triple du montant des sommes indûment versées. - pour le compte des victimes, la réparation des préjudices subis.
<p>Observations: en principe, les pratiques discriminatoires ou abusives ne font pas l'objet de sanctions pénales. Toutefois, elles résultent fréquemment d'une entente ou d'un abus de domination qui sont directement incriminés. S'il est impliqué dans de tels agissements, l'auteur de pratiques discriminatoires pourra alors être poursuivi pénalement.</p>	

doivent faire l'objet d'une facturation », Code de commerce, art. L. 441-3.

La facture, rédigée en double exemplaire, doit mentionner les éléments permettant d'identifier les parties, l'objet du contrat et les conditions de règlement du prix.

Les conditions générales de vente

« Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle », Code de commerce, article L 442-6.

SANCTIONS DU MANQUEMENT À L'OBLIGATION DE COMMUNICATION DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Sanctions pénales (Code de commerce, art. L. 441-6)	- Amende de 15 000 € pour non respect des délais de paiement et défaut d'indication de certaines mentions.
---	--

Ces conditions générales comprennent les conditions de vente, le barème des prix unitaires, les réductions de prix, les conditions de règlement ainsi que les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard.

L'accord commercial fournisseur-distributeur

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 impose aux fournisseurs et distributeurs ou prestataires de services le respect d'un formalisme strict.

SANCTIONS POUR NON-RESPECT DU FORMALISME LÉGAL

Sanctions pénales (Code de commerce, art. L. 441-7)	- Amende de 75 000 €.
---	-----------------------

Ils doivent établir un écrit – soit dans un document unique, soit dans un contrat-cadre annuel et des contrats d'application – indiquant les obligations auxquelles ils se sont engagés en vue de fixer le prix à l'issue des négociations (Code de commerce, art. L. 441-7). ●

POUR EN SAVOIR PLUS

www.autoritedelaconcurrence.fr
www.dgccrf.bercy.gouv.fr
www.legifrance.com