

Le Cabinet ACDL Expertise vous informe :

Droit de la concurrence : quelles sont les obligations des PME ?

**Transmettre ses conditions générales de vente, ne pas convenir des prix avec ses concurrents...
Les règles du droit de la concurrence s'appliquent indépendamment de la taille des entreprises.**

Transport de voyageur, commerce de fertilisants, distribution de matériel de boulangerie... La liste des décisions publiées sur le site de l'Autorité de la concurrence le montre : le droit de la concurrence trouve des applications dans tous les secteurs. Il ne concerne pas que les grands groupes et les multinationales : il vaut aussi pour des entreprises de tailles très différentes.

« Les PME se sentent souvent moins concernées parce que leur activité touche une zone géographique plus restreinte. Mais, en réalité, même l'artisan « du coin » a des obligations », rappelle François Vergnaud, expert-comptable chez Vergnaud et Associés, membre du groupement France Défi.

Droit de la concurrence : des sanctions importantes

Or les grands principes du droit de la concurrence sont souvent ignorés des PME, parfois parce qu'ils sont méconnus. Mais en cas de fraude, les sanctions pour ces entreprises, que la DGCCRF surveille, sont lourdes.

« Les amendes peuvent aller jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires, et il peut y avoir des poursuites de la part des entreprises, concurrents ou fournisseurs victimes, pour obtenir un dédommagement » François Vergnaud, expert-comptable

Mieux vaut maîtriser les règles de base de la concurrence. L'obligation de communiquer ses conditions générales de vente en fait partie. *« Les PME doivent informer leurs clients correctement, au même titre que les grandes entreprises », souligne François Vergnaud. Autre obligation de base, qui n'est pas toujours respectée : il faut se conformer aux délais de paiement légaux. « Ce point est de plus en plus contrôlé », constate le professionnel.*

Des ententes condamnables

Les ententes anticoncurrentielles constituent un autre sujet récurrent de condamnation. Des entreprises, par exemple, s'accordent pour limiter l'accès de certains acteurs à un marché, ne pas fournir un distributeur ou, souvent, convenir de l'évolution des prix sur leur marché.

À LIRE AUSSI

Débaucher un salarié, quelles sont les règles à respecter ?

Les PME n'échappent pas à ce type de comportements, d'autant que les occasions d'échanger sont nombreuses.

« À l'échelle d'une ville, d'un département, tous les concurrents se connaissent un peu. Il y a des clubs, des associations. Il faut faire attention, chacun doit être libre de fixer ses tarifs », prévient François Vergnaud.

Non à la loi du plus fort

L'abus de position dominante, autre infraction au droit de la concurrence, concerne aussi les PME. Il repose sur le fait d'utiliser son pouvoir de marché pour évincer la concurrence en utilisant, par exemple, des [prix de vente](#) très bas pour protéger sa position.

De petites entreprises, aussi, sont parfois puissantes sur leur marché. « Des PME peuvent avoir des activités de niche et, du fait de leur rareté, être en mesure de fixer les règles dans leur environnement. Il peut s'agir d'imposer des prix élevés ou des conditions de ventes limitatives à ses distributeurs, explique l'expert-comptable. Lorsqu'une entreprise fait appel à des intermédiaires pour vendre ses produits, elle ne peut leur interdire de faire leur travail comme ils l'entendent. Une entreprise a ainsi été condamnée parce qu'elle interdisait à ses distributeurs de vendre ses articles en ligne. »

Pour éviter de sortir des clous, mieux vaut bien se renseigner sur les prescriptions du droit de la concurrence. Les experts-comptables peuvent éclairer les entreprises sur le sujet ; l'Autorité de la concurrence prévoit de publier prochainement [un guide pédagogique](#) qui y sera consacré.

Publié le lundi 27 janvier 2020 à 11h33

Par [Marion Perrier](#), Accroche-press' pour France Défi

Les collaborateurs du cabinet se tiennent à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Votre expert-comptable : Guillaume GAHIDE 03.27.62.18.11 / ggahide@acdl.fr