

Code de bonne conduite ACI France AFTB

Il est interdit de discuter ou de partager des informations commercialement sensibles non publiques entre concurrents.

Par **informations commercialement sensibles** on entend généralement, mais sans limitation :

- les informations relatives aux prix, y compris leurs évolutions, tendances, les politiques de fixation de prix, de marge, de rabais, de dégrèvement, de promotion, de conditions de crédit et toute autre information relative aux offres faites à des clients ou à des affaires traitées avec eux ;
- l'information en relation avec les coûts individuels, les marges, la production, ou des données sur l'activité commerciale ;
- les informations relatives au niveau et à la détermination de contribution à des indices ou taux de référence ;
- l'information relative à la stratégie de votre société, ses investissements, ses développements techniques, sa recherche et développement, l'élaboration de ses produits ou de leur distribution, le marketing, ou la recherche de nouveaux marchés.

Les **comportements généralement interdits** comprennent (mais ne sont pas limités à) :

- La **conclusion d'accords ou d'arrangements informels** (explicites ou tacites) avec des concurrents relatifs aux sujets mentionnés ci-dessus **sans accord préalable de conseils juridiques** ;
- Les **discussions portant sur les sujets mentionnés ci-dessus ou visant à procéder à un partage de marchés / territoires** :
 - **sur lesquels vous êtes en concurrence** (par exemple en vous accordant sur le fait que vous n'allez cibler que certains types de clients, ou seulement ceux basés dans une certaine région ou pays),
 - **pour vos approvisionnements** (par exemple en vous entendant pour n'entrer en relation qu'avec certains fournisseurs définis ou des fournisseurs dont la localisation est restreinte à une région ou un pays),
 - **sur les types de produits** que vous et votre concurrent allez commercialiser,
 - **sur vos plannings respectifs de production**
 - ou **visant à exclure un concurrent, un fournisseur, ou des clients.**

Le respect strict de ces règles est requis en permanence.

En outre :

- Si la conduite des discussions porte sur un sujet interdit ou fait l'objet d'un comportement répréhensible, exprimez votre désaccord.
- Si la situation perdure, quittez la discussion immédiatement, demandez à ce que votre sortie de la réunion soit mentionnée dans les minutes de la réunion, et informez votre organisation et le bureau de l'ACI France.

Merci de vérifier que ces règles sont clairement comprises et acceptées par tous les participants avant de commencer toute réunion ou groupe de travail.