



MAISON de la
MÉCANIQUE

Les 10 règles du jeu de la concurrence

Toute réunion au sein de la Maison de la Mécanique
respecte le jeu de la concurrence



Avant

L'ordre du jour est préalablement établi.
Il décrit précisément les sujets à traiter.
L'objet, la compétence et la composition du groupe sont décrits de manière exhaustive.
Les participants sont convoqués préalablement.

Données individualisées entre concurrents

Seuls les éléments généraux notamment macroéconomie, conjoncture, lobby, usages professionnels et interprofessionnels, la normalisation, la formation professionnelle, les salons professionnels, les statistiques, les études économiques sont discutés ou échangés

Pendant

La liste des participants est à disposition de tous.
Une feuille de présence avec émargement est tenue.
La réunion respecte strictement l'ordre du jour établi.

Coûts et prix entre concurrents

En fait ou en apparence, les coûts ou leurs structures ne sont discutés ou échangés. Il s'agit notamment de méthodes de calcul, les variations de prix, de remises, rabais, ristournes, délais de paiement, le taux d'escompte.

Après

Il convient de rédiger un compte-rendu correspondant aux sujets traités de l'ordre du jour et qui reflètent les échanges.
Le procès-verbal et les documents diffusés sont identifiés, conservés et archivés.

Production entre concurrents

Les projets des entreprises concernant le design, l'investissement, la production, la distribution ou le marketing relatif à des produits spécifiques, englobant les cibles géographiques et les clients, les volumes, les quotas, les capacités, les stocks... ne sont ni discutés ou ni échangés.

Toute réunion se tient avec la présence de l'organisateur ou de l'un de ses représentants.

Coûts de transport entre concurrents

Le taux ou la politique tarifaire des éléments du transport, notamment le tarif au kilomètre, les forfaits, les zones de prix, n'est ni discuté ou ni échangé.

En cas de doute sur la légalité d'une action ou d'une discussion, il faut s'abstenir de toute action et consulter immédiatement sa direction juridique ou un conseiller juridique externe.

Politique commerciale entre concurrents

Les offres contractuelles des entreprises, les réponses aux appels d'offres, la liste des clients ou fournisseurs, les prospects, liste noire ou de boycott...ne sont ni discutées ni échangées.