



Autorité belge  
de la Concurrence

# **Collusion dans les marchés publics**

Guide pour les acheteurs  
chargés des marchés publics

# Table des matières

|  |    |
|--|----|
| Avant-propos.....  | 5  |
| 1. Introduction.....   | 6  |
| 1.1. Un cartel : de quoi s'agit-il ?.....  | 7  |
| 1.2. Pourquoi les cartels sont-ils nuisibles à l'économie ? .....                            | 7  |
| 1.3. Pourquoi les pouvoirs publics sont-ils une cible privilégiée<br>pour les cartels ?..... | 8  |
| 2. Bid rigging : collusion entre soumissionnaires lors<br>des marchés publics.....           | 10 |
| 2.1. Formes courantes de bid rigging.....  | 11 |
| 2.2. Mécanismes de compensation.....   | 13 |
| 2.3. Signaux d'alerte.....   | 13 |
| 2.3.1. Signaux concernant l'offre.....   | 13 |
| 2.3.2. Signaux dans les documents soumis.....  | 15 |
| 2.3.3. Signaux concernant le prix.....   | 15 |
| 2.3.4. Signaux concernant des déclarations d'entreprises.....                                | 17 |
| 2.3.5. Signaux concernant le comportement.....   | 17 |
| 2.4. Attention : des signaux de bid rigging ne sont pas<br>des preuves.....                  | 18 |
| 3. Caractéristiques du marché qui peuvent favoriser le bid rigging.....                      | 19 |
| 3.1. Fournisseur.....  | 20 |
| 3.2. Produit.....  | 21 |
| 3.3. Acheteur.....   | 21 |

|   |    |
|---|----|
| 4. Conseils pour éviter des soumissions concertées .....  | 23 |
| 4.1. Préparez-vous bien .....   | 24 |
| 4.2. Donnez un maximum de chances aux entreprises.....  | 24 |
| 4.3. Insérez des clauses anti-cartel dans vos documents.....                                      | 25 |
| 4.4. Ne donnez pas trop d'informations.....   | 26 |
| 4.5. Évitez des séances d'information pour toutes les entreprises.....                            | 26 |
| 4.6. Conservez les documents.....   | 26 |
| 4.7. Informez vos collaborateurs des risques de collusion et<br>instaurez un système d'audit..... | 27 |
| <br>  |    |
| 5. Que dit la réglementation sur les pratiques de bid rigging ?.....                              | 28 |
| <br>  |    |
| 6. Que pouvez-vous faire en cas de suspicion de soumissions<br>concertées ?.....                  | 31 |
| <br>  |    |
| 7. Des sources d'information utiles pour celui qui veut<br>en savoir plus.....                    | 33 |

## Avant-propos

En Belgique, environ 20.000 pouvoirs adjudicateurs soumettent chaque année des contrats pour environ 60 milliards d'euros, soit de l'ordre de 15 % du produit intérieur brut<sup>1</sup>. Ces marchés publics sont particulièrement vulnérables aux cartels car ils ont des caractéristiques qui rendent des accords plus faciles ou plus attrayants.

Le bid rigging ou la collusion entre entreprises lors de la soumission des offres élimine la concurrence et conduit à des coûts plus élevés pour les pouvoirs adjudicateurs, sans que les soumissionnaires ne fournissent des efforts supplémentaires pour le client. Le bid rigging coûte énormément d'argent aux pouvoirs publics et donc aux contribuables.

Tout comme les consommateurs, les organisations publiques et privées ont le droit de bénéficier des avantages d'une concurrence libre et ouverte, de meilleurs produits et services au prix le plus bas. La concurrence ne fonctionne que si les concurrents déterminent leurs prix et leur offre de manière honnête et indépendante. Quand ils conspirent, les clients sont trompés et volés !

La collusion dans les marchés publics est un réel problème auquel les pouvoirs publics sont confrontés à travers le monde et la lutte contre celle-ci est une priorité internationale.

La lutte contre le bid rigging est une préoccupation majeure pour l'Autorité belge de la Concurrence. Nous avons la tâche de détecter et de mettre fin à la violation des règles de concurrence.

Avec ce guide pour les acheteurs chargés des marchés publics, l'Autorité belge de la Concurrence veut apporter une contribution active à la protection de la concurrence dans l'attribution des marchés publics.



Foto: Herman Sleebus

Votre coopération pour prévenir et détecter les problèmes de concurrence est d'une importance primordiale. Toute personne dans votre organisation qui est concernée par les marchés publics doit être à l'affût des dangers et du coût élevé du bid rigging. Votre budget et le contribuable en profiteront.

Prof. em. Dr. Jacques Steenbergen  
Président  
Décembre 2016

---

1 Une étude de l'OCDE évalue les marchés publics à environ 15 % du produit national : OECD (2007), « Bribery in Public Procurement; Methods, Actors and Counter-measures ».



## 1. Introduction

Cette publication a été rédigée par l'Autorité belge de la Concurrence (ABC) pour aider les acheteurs chargés des marchés publics à comprendre le bid rigging, c'est à dire la collusion dans les marchés publics. Ce guide vous fera prendre conscience des dangers qui peuvent exister dans cette forme de cartel.

Les entreprises peuvent conclure certains accords entre elles, mais elles doivent continuer à rivaliser l'une avec l'autre. Parce que les entreprises qui se concurrencent doivent toujours proposer de meilleurs produits et services à des prix compétitifs pour gagner des clients. La concurrence récompense les fournisseurs qui offrent le meilleur rapport qualité-prix. Inversement, les entreprises qui sont moins efficaces et ne répondent pas aux besoins des clients n'auront pas le marché.

Les clients profitent d'une saine concurrence. Cela vaut également pour votre organisation ou institution gouvernementale.

Les entreprises ne peuvent donc pas conclure des accords visant à limiter la concurrence. Cela est interdit et l'ABC poursuit les entreprises qui concluent de tels accords et les sanctionne.

Dans cette publication, vous obtiendrez des explications concernant les dispositions du Livre IV du Code de droit économique (CDE) ainsi que sur les règles

européennes de concurrence du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFEU), qui sanctionnent les comportements anti-concurrentiels dans les marchés publics et autres processus d'achats.

Nous examinerons quelques mesures que vous pourriez prendre pour assurer une concurrence optimale et éviter les accords anti-concurrentiels entre vos fournisseurs.

Vous obtiendrez des conseils sur la façon de reconnaître les comportements suspects et d'identifier les accords anti-concurrentiels potentiels, et sur ce que vous devez faire si vous soupçonnez d'être victime d'ententes illégales.

Notre objectif est double :

- vous aider ainsi que votre organisation à ne pas être la cible d'une entente ;
- si nécessaire, faire cesser l'infraction.

## **1.1. Un cartel : de quoi s'agit-il ?**

Un cartel est un accord et/ou pratique concertée entre deux ou plusieurs entreprises et/ou associations d'entreprises concurrentes – et, le cas échéant, avec une ou plusieurs autres entreprises et/ou associations d'entreprises non concurrentes – visant à coordonner leur comportement concurrentiel sur le marché ou à influencer les paramètres de la concurrence par des pratiques consistant notamment, mais pas uniquement, à fixer ou à coordonner des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction, y compris au regard des droits de la propriété intellectuelle, à attribuer des quotas de production ou de vente, à répartir des marchés et des clients, notamment en présentant des soumissions concertées lors de marchés publics, à restreindre l'importation ou l'exportation ou à prendre des mesures anticoncurrentielles dirigées contre d'autres concurrents<sup>2</sup>.

## **1.2. Pourquoi les cartels sont-ils nuisibles à l'économie ?**

Les entreprises qui forment un cartel peuvent augmenter les prix et se répartir le marché. Ainsi, la pression concurrentielle joue moins et elles feront moins d'efforts pour élaborer des produits innovants, améliorer la qualité et maintenir les prix à un niveau bas. Au final, les consommateurs payent plus cher pour une qualité moindre.

---

<sup>2</sup> Lignes directrices sur la clémence de l'ABC, <http://www.abc-bma.be/fr/propos-de-nous/publications/lignes-directrices-sur-la-clemence>.

Les cartels (ou « ententes ») sont interdits par le droit de la concurrence et les entreprises qui contournent cette interdiction s'exposent à de lourdes amendes. Comme ils sont illégaux, les cartels ont généralement un caractère très secret et leur existence est difficile à prouver.

La politique dite de « clémence » encourage les entreprises à communiquer à leur autorité de concurrence et/ou à la Commission européenne des preuves de l'existence d'un cartel. La première entreprise membre d'un cartel qui entreprend cette démarche est totalement exemptée d'amende. Cette stratégie s'est révélée très efficace pour démanteler certains cartels.

### **1.3. Pourquoi les pouvoirs publics sont-ils une cible privilégiée pour les cartels ?**

Les marchés publics jouent un rôle important dans l'économie nationale et sont vulnérables aux cartels :

- Les pouvoirs publics sont d'importants acheteurs : en Belgique, environ 20.000 pouvoirs adjudicateurs soumettent chaque année des contrats pour environ 60 milliards d'euros, soit de l'ordre de 15 % du produit intérieur brut<sup>3</sup>. Ces contrats génèrent 550.000 emplois directs et indirects.
- Contrairement à d'autres marchés, les volumes des marchés publics ne sont pas ajustés en fonction de l'évolution des prix (prix déterminé par l'entrepreneur). Les cartels sont donc particulièrement lucratifs.
- Alors qu'un acheteur privé peut décider d'une stratégie d'achat assez flexible, les pouvoirs publics sont généralement limités par la législation et des réglementations administratives strictes.
- La réglementation exige la transparence des processus et la divulgation d'informations. Assez ironiquement, cette même transparence peut fournir aux soumissionnaires l'information dont ils ont besoin pour conclure, maintenir et faire respecter des accords concernant un cartel.

Les accords anti-concurrentiels dans les marchés publics sont tout sauf un phénomène marginal et le sujet est une priorité dans l'agenda international.

Les pouvoirs publics ont plus que jamais l'obligation d'utiliser de façon responsable l'argent des contribuables. Mais comment savoir si les soumissionnaires s'entendent pour restreindre la concurrence et faire monter les prix ? Cette publication vous propose quelques outils utiles pour détecter la collusion entre vos soumissionnaires.

---

3 Une étude de l'OCDE évalue les marchés publics à environ 15 % du produit national : OECD (2007), « Bribery in Public Procurement: Methods, Actors and Counter-measures ».

## Entente sur les ascenseurs et les escalators

« La Commission européenne a infligé des amendes de 992 millions d'euros aux groupes Otis, KONE, Schindler et ThyssenKrupp pour avoir mis en œuvre une entente sur le marché de l'installation et de l'entretien des ascenseurs et des escaliers mécaniques en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays Bas, en violation flagrante des règles de concurrence du traité CE qui interdisent les ententes et autres pratiques commerciales restrictives (article 81). La décision nomme 17 filiales des groupes ci-dessus, conjointement avec Mitsubishi Elevator Europe B.V., qui a participé à l'entente aux Pays Bas. ... Entre au moins 1995 et 2004, ces sociétés ont truqué des appels d'offres, fixé les prix, se sont attribué des projets, se sont réparti les marchés et ont échangé des informations commercialement importantes et confidentielles. Cette entente pourrait produire des effets pendant vingt à cinquante ans, car l'entretien est souvent assuré par les sociétés qui ont initialement installé l'équipement ; en cartellisant l'installation des ascenseurs et des escaliers mécaniques, les sociétés ont faussé les marchés pour de nombreuses années<sup>4</sup>. »

## Entente des prestataires de services de déménagements internationaux

« La Commission européenne a infligé des amendes pour un total de 32 755 500 euros à Allied Arthur Pierre, Compas, Coppens, Gosselin, Interdean, Mozer, Putters, Team Relocations, Transworld et Ziegler pour avoir fixé les prix, s'être réparti les marchés et avoir manipulé les procédures d'appels d'offres des services de déménagements internationaux, et ce en violation de l'article 81 du traité CE interdisant les accords entre entreprises. L'entente a fonctionné pendant près de dix-neuf ans (d'octobre 1984 à septembre 2003). ... L'entente portait sur les déménagements internationaux de porte à porte vers et depuis la Belgique. Les entreprises s'accordaient sur les prix, octroyaient des marchés de déménagements en manipulant les procédures d'appels d'offres par le recours à de faux devis appelés « devis de complaisance » (cover quotes) et disposaient d'un système de compensation des offres rejetées, les « commissions ». Ces commissions étaient un élément caché du prix final que le consommateur devait payer<sup>5</sup>. »

---

4 Communiqué de presse de la Commission européenne, IP/07/209, Bruxelles, 21 février 2007.

5 Communiqué de presse de la Commission européenne, IP/08/415, Bruxelles, 11 mars 2008



## 2. Bid rigging : collusion entre soumissionnaires lors des marches publics

Le bid rigging est le mécanisme typique de collusion dans les marchés publics : les soumissionnaires déterminent entre eux qui « gagne », en concertant leurs soumissions ou offres de telle manière à s'assurer que le soumissionnaire désigné soit sélectionné par le processus apparemment concurrentiel.

Offres de couverture, suppression d'offres, rotation des offres et répartition des marchés sont les stratégies les plus courantes de soumissions concertées.

Les individus et les entreprises peuvent mettre en œuvre des formes très variables de soumissions concertées, mais cette pratique se caractérise généralement par le recours à une ou plusieurs stratégies qui se combinent. L'utilisation de ces stratégies se traduit par des schémas de comportement que les responsables des marchés publics peuvent détecter, ce qui les aide à mettre au jour les soumissions concertées.

Il arrive parfois que des employés soient impliqués dans la collusion – parfois avec un intérêt financier dans le secteur concerné – et qu'ils reçoivent une partie des bénéfices.

## 2.1. Formes courantes de bid rigging

- Offre de couverture (dite également « complémentaire », « de complaisance », « fictive », ou « symbolique »)

L'offre de couverture est la technique la plus fréquemment utilisée pour les soumissions concertées. Il y a offre de couverture lorsqu'un individu ou une entreprise accepte de soumettre une offre qui comporte au moins une des caractéristiques suivantes :

- i. l'offre est plus élevée que celle de l'entreprise censée remporter le marché,
- ii. l'offre est trop élevée pour être acceptée par l'acheteur, ou
- iii. l'offre est assortie de conditions spéciales dont on sait qu'elles sont inacceptables par l'acheteur.

De telles offres ne sont pas destinées à être acceptées par l'acheteur, mais seulement à créer une (fausse) impression d'une concurrence loyale.

Parfois les entreprises utilisent des sociétés fictives et des filiales pour soumettre des offres fictives. Le vrai soumissionnaire peut alors augmenter ses prix parce que les autres offres sont frauduleuses et certainement plus élevées que la sienne. Les offres de soumissionnaires fictifs servent à proposer un prix excessif et/ou à faire passer les conditions du soumissionnaire gagnant comme normales.

- Suppression d'offres

Les schémas de suppression d'offres résultent d'accords entre concurrents par lesquels une ou plusieurs entreprises conviennent de ne pas soumissionner ou de retirer une offre faite précédemment, de façon à ce que soit acceptée l'offre de l'entreprise censée remporter le marché. En définitive, la suppression d'offres signifie que l'entreprise ne soumet pas une offre pour examen final.

Pour qu'un schéma de soumissions concertées réussisse, les membres du groupe doivent empêcher les entreprises extérieures de soumettre des offres légitimes. Quand un nouveau soumissionnaire introduit une offre alors qu'il ne collabore pas au cartel, la différence de prix sera évidente. Pour éviter cela, les entreprises parties au cartel peuvent payer des sociétés étrangères au cartel afin qu'elles ne soumettent pas d'offres voire même utiliser des moyens de pression encore plus puissants tels que des menaces pour décourager leur participation. Les parties à la collusion peuvent aussi soumettre de fausses contestations ou contraindre les fournisseurs ou sous-traitants locaux à ne pas traiter avec l'outsider en vue de protéger leur marché.

Les responsables publics et agents chargés de la passation de marchés publics peuvent, s'ils sont corrompus, faciliter les tentatives de suppression d'offres (par exemple en disqualifiant d'autres soumissionnaires légitimes au cours du processus d'adjudication) en échange du versement de pots-de-vin par les conspirateurs.

- **Rotation des offres**

Dans les systèmes de rotation, les entreprises en cause continuent toutes de soumissionner pour le contrat, mais elles conviennent que chacune remportera le marché à tour de rôle.

*Exemple*

*Les vendeurs A, B et C entrent en ligne de compte pour trois contrats différents et ils conviennent que A va présenter l'offre la plus basse pour le premier contrat, l'offre de B sera la plus basse pour le deuxième contrat et l'offre de C sera la plus basse pour le troisième contrat. Aucun vendeur ne remportera les trois contrats mais chaque vendeur est assuré d'au moins un contrat. Parce qu'ils planifient leurs offres à l'avance ensemble, ils peuvent en outre convenir d'augmenter leurs prix. L'organisation qui achète souffre par conséquent des dommages causés par un tel arrangement.*

La rotation des offres peut prendre des formes très variables. Par exemple, la rotation peut être définie en fonction de l'importance du marché afin que chaque entreprise partie à la collusion décroche un montant ou un volume équivalent ou un montant ou volume qui correspond à la taille de chaque entreprise. Les participants peuvent déterminer les soumissions gagnantes selon la nature du contrat ou le temps nécessaire pour permettre à chaque membre de remporter sa part du gâteau, et ainsi de suite.

Les entreprises qui sont de connivence se répartissent le travail de façon à ce que chaque entreprise partie au cartel obtienne une « juste part » des contrats à des prix non concurrentiels. Le système de rotation peut être systématiquement ou aléatoirement déterminé.

Les systèmes de rotation sophistiqués aboutiront moins vite à des profils d'offres facilement détectables.

- **Répartition des marchés**

Les concurrents se répartissent les marchés et conviennent de ne pas se concurrencer pour certains clients ou certaines zones géographiques ou uniquement par des offres de couverture. Les entreprises concurrentes peuvent, par exemple, affecter certains clients ou types de clients à certaines entre-

prises, de façon à ce que leurs concurrents ne soumissionnent pas (ou ne soumettent qu'une offre de couverture) aux marchés qui par répartition doivent être finalement attribués aux autres soumissionnaires.

#### *Exemple*

*Une entreprise partie au cartel est désignée pour remporter les marchés publics d'un service public spécifique. En retour, celle-ci s'abstiendra d'enregistrer des contrats de services publics qui doivent revenir à d'autres entreprises parties au cartel.*

Un schéma de répartition de marchés peut également prévoir des montants déterminés ou des pourcentages du marché total.

## **2.2. Mécanismes de compensation**

Les accords de bid rigging comportent souvent divers mécanismes de calcul et de répartition des bénéfices supplémentaires obtenus grâce aux prix plus élevés. Les concurrents qui acceptent de ne pas soumissionner ou de soumissionner à un prix non concurrentiel peuvent par exemple être dédommagés via de la sous-traitance ou des livraisons à l'entreprise qui a remporté le marché.

La sous-traitance n'est pas une pratique restrictive de concurrence si elle n'est pas convenue avec l'objectif de limiter la concurrence lors de l'attribution du contrat principal.

Certains schémas de soumissions concertées prévoient des méthodes sophistiquées de désignation de l'entreprise qui remportera le marché ainsi que de contrôle et de répartition des gains liés au cartel sur plusieurs mois ou plusieurs années. Ces schémas peuvent également comporter des paiements de celui qui a remporté le marché à une ou plusieurs des parties au cartel. Cette compensation est parfois aussi attribuée aux entreprises qui ont fait une offre de « couverture » (plus élevée).

## **2.3. Signaux d'alerte**

Les acheteurs doivent rester attentifs aux signaux qui peuvent indiquer du bid rigging. Nous vous donnons ci-après une liste des signaux d'alerte les plus courants qui peuvent être révélateurs d'une collusion lors de soumissions. Cette liste n'est pas limitative.

### **2.3.1. Signaux concernant l'offre**

Lors des soumissions à des marchés publics, certains schémas et certaines pratiques semblent en contradiction avec un marché concurrentiel et révèlent la

possibilité de pratiques collusoires. Recherchez les schémas suspects dans la façon dont les entreprises soumissionnent et examinez la fréquence à laquelle elles se voient attribuer ou non un marché. Les pratiques de sous-traitance et de consortium non divulguées peuvent également éveiller la suspicion :

- Le fournisseur dont l'offre est la plus basse est souvent le même.
- Ce sont toujours les mêmes entreprises qui soumissionnent, les mêmes entreprises qui gagnent et les mêmes entreprises qui perdent.
- Il y a une répartition géographique des attributaires des marchés. Certaines entreprises soumettent des offres qui ne sont gagnantes que dans certaines zones géographiques.
- Il existe une rotation des soumissions gagnantes en fonction de la nature du travail ou du marché.
- Le nombre d'offres remises est plus bas que d'habitude.
- Des entreprises soumissionnant régulièrement ne soumettent pas d'offre pour un marché alors qu'on s'attendait à ce qu'elles le fassent, mais elles continuent de soumissionner pour d'autres marchés.
- Certains fournisseurs retirent leur offre contre toute attente.
- Certaines entreprises soumissionnent toujours, mais ne remportent jamais le marché.
- Les entreprises semblent remporter le marché chacune à leur tour.
- Deux ou plusieurs entreprises soumissionnent conjointement alors qu'au moins l'une d'elles aurait pu le faire individuellement.
- Le soumissionnaire fait dans son offre appel à des sous-traitants, qui s'inscrivent aussi pour le marché principal.
- L'attributaire du marché sous-traite de façon récurrente aux entreprises dont l'offre n'a pas été retenue.
- L'entreprise dont l'offre a été retenue n'accepte pas le marché et se retrouve ultérieurement en position de sous-traitant.
- Des soumissionnaires dont l'offre n'a pas été retenue deviennent des fournisseurs.
- Des soumissions perdantes ne satisfont pas aux spécifications définies pour le marché.
- Certaines offres sont sommaires et pas aussi complètes que ce que l'on aurait pu attendre.
- Les soumissionnaires perdants sont inconnus dans le secteur ou ne figurent pas dans des bases de données, annuaires ou sur internet.
- Des responsables d'entreprises concurrentes se fréquentent régulièrement ou se réunissent peu avant la clôture de la procédure d'appel à la concurrence.

## 2.3.2. Signaux dans les documents soumis

On peut trouver des indices révélateurs de soumissions concertées dans les divers documents soumis par les entreprises. Bien que les parties à un accord de soumissions concertées fassent tout leur possible pour que cet accord reste secret, la négligence, la vanité ou la culpabilité de certains auteurs de ces soumissions concertées peuvent laisser des indices qui mettront ces pratiques au jour. Comparez minutieusement tous les documents afin de détecter ce qui pourrait démontrer que les offres ont été établies par la même personne ou l'ont été conjointement :

- Les documents ou lettres transmis par différentes entreprises dans leurs offres contiennent des erreurs identiques, notamment les mêmes fautes d'orthographe.
- Les offres de différentes entreprises ont la même mise en page, comportent la même écriture ou police de caractères ou utilisent des formulaires ou un papier identiques.
- Il existe manifestement un lien entre les soumissionnaires, par exemple des adresses, du personnel, des numéros de téléphone communs...
- Les documents d'une entreprise font expressément référence aux offres de concurrents ou utilisent l'en-tête ou le numéro de télécopie d'un autre soumissionnaire.
- Les offres de différentes entreprises présentent les mêmes erreurs de calcul.
- Les offres de différentes entreprises contiennent un grand nombre de devis identiques pour certains articles.
- Les enveloppes ou paquets de différentes entreprises présentent des cachets postaux ou des empreintes de machine à affranchir qui sont analogues.
- Les documents de différentes entreprises ont subi de nombreuses modifications de dernière minute, notamment par effacement ou autre altération matérielle.
- Les documents de différentes entreprises sont moins détaillés qu'il serait nécessaire ou qu'on pourrait s'y attendre, ou donnent d'autres indications selon lesquelles ils ne sont pas authentiques.
- Des entreprises concurrentes soumettent des offres identiques, ou bien les offres de prix des soumissionnaires augmentent par paliers identiques.

## 2.3.3. Signaux concernant le prix

Les offres de prix peuvent être utiles pour détecter du bid rigging. Recherchez les éléments qui montrent que les entreprises coordonnent leurs offres, par exemple lorsque les offres perdantes sont nettement supérieures à l'offre gag-

nante. Dans ce cas il est possible qu'un système d'offres de couverture soit utilisé. Avec un tel système, l'offre de couverture est couramment supérieure de 10 % ou plus à l'offre la plus basse. Les offres de prix qui sont supérieures aux estimations du devis technique ou aux offres soumises précédemment pour des marchés similaires peuvent être également révélatrices d'une collusion :

- Une hausse soudaine et identique des prix ou de l'éventail des prix pratiqués par les soumissionnaires, qui ne peut être expliquée par une hausse des coûts.
- Des remises ou rabais promis dans des discussions préparatoires sont supprimés inopinément.
- Des prix identiques de soumissionnaires différents peuvent éveiller les soupçons, surtout dans les cas suivants :
  - les prix des fournisseurs sont les mêmes depuis longtemps ;
  - il existait précédemment des différences de prix entre les fournisseurs ;
  - des fournisseurs ont augmenté leurs prix sans qu'il y ait eu hausse des coûts ;
  - les fournisseurs ont mis fin aux rabais, surtout sur des marchés où cette pratique était courante.
- Des concurrents échangent publiquement des informations sur les prix. Cela peut se faire d'une façon très subtile avec des mots comme le « juste » prix, prix « recommandé » ou prix « raisonnable ».
- Le prix de l'offre gagnante et celui des autres offres sont très différents.
- L'offre d'un certain fournisseur est (tout d'un coup) plus élevée pour un marché donné que son offre pour un autre marché similaire.
- On peut observer une nette baisse du prix par rapport au niveau précédent des prix après soumission d'un nouveau fournisseur ; ce qui peut indiquer que ce nouveau fournisseur ne veut pas participer à un accord de soumissions concertées.
- Les fournisseurs locaux soumissionnent en cas de livraison sur place à des prix supérieurs à ceux qu'ils pratiquent en cas de livraison à plus longue distance.
- Les entreprises locales appliquent des frais de transport identiques aux entreprises plus éloignées.
- Un seul soumissionnaire contacte les grossistes pour obtenir des renseignements de prix avant de soumissionner.
- Les soumissionnaires adaptent plus ou moins au même moment leurs prix ou conditions.

## 2.3.4. Signaux concernant des déclarations d'entreprises

Dans les relations avec les fournisseurs, surveillez de très près les déclarations suspectes laissant penser que les entreprises pourraient avoir conclu un accord ou coordonné leurs prix ou leurs pratiques de vente :

- Références verbales ou écrites à un accord entre soumissionnaires.
- Déclarations selon lesquelles les soumissionnaires justifient leurs prix en prenant en compte les « prix recommandés par la profession », les « prix courants du marché », les « barèmes de prix et/ou conditions du secteur », ou « ceci sont les conditions pratiquées dans notre secteur » etc.
- Explication du niveau des prix sur la base « des prix appliqués par le concurrent A » ou des « directives de la fédération professionnelle ».
- Déclarations indiquant que certaines entreprises ne vendent pas dans une certaine zone géographique ou à certains clients.
- Déclarations qui suggèrent qu'une zone ou client « appartient » à une autre entreprise.
- Déclarations qu'un concurrent ne pouvait pas soumissionner.
- Déclarations que « c'est au tour » d'un concurrent de remporter le marché.
- Déclarations montrant que le soumissionnaire a connaissance à l'avance, par des voies non publiques, de certains détails concernant les prix ou les offres de concurrents, ou sait à l'avance si une entreprise remportera ou ne remportera pas un marché dont les résultats n'ont pas encore été rendus publics.
- Déclarations révélant une soumission de couverture.
- Utilisation des mêmes termes par plusieurs soumissionnaires, par exemple pour expliquer des majorations de prix.
- Tout renvoi vers un contact entre le soumissionnaire et ses concurrents.

## 2.3.5. Signaux concernant le comportement

Recherchez les références à des réunions ou manifestations diverses lors desquelles les soumissionnaires peuvent avoir eu l'occasion de discuter des prix et/ou des conditions. Restez attentif au comportement d'une entreprise qui laisse penser qu'elle agit d'une manière qui ne bénéficie qu'à d'autres entreprises. Les comportements suspects peuvent prendre les formes suivantes :

- Les fournisseurs se réunissent en toute discrétion avant de soumissionner, parfois à proximité du lieu où les offres doivent être déposées.

- Les fournisseurs se fréquentent régulièrement ou se réunissent souvent.
- Une entreprise demande un dossier de soumission pour elle-même et pour un concurrent.
- Une entreprise transmet à la fois son offre et son dossier et ceux d'un concurrent.
- Une entreprise soumissionne alors qu'elle est incapable d'exécuter correctement le contrat.
- Une entreprise prépare plusieurs offres à l'ouverture de l'appel à la concurrence et choisit celle qu'elle soumet après avoir déterminé (ou essayé de déterminer) quels sont les autres soumissionnaires.
- Plusieurs soumissionnaires demandent les mêmes renseignements à l'organisme qui passe le marché ou envoient des demandes ou des documents similaires.

## **2.4. Attention : des signaux de bid rigging ne sont pas des preuves**

Un certain nombre de signaux qui indiquent une possible collusion dans les marchés publics ont été énumérés ci-dessus. Ce sont seulement des indicateurs et la présence de ces signaux n'est pas une preuve qu'il existe effectivement des pratiques restrictives de concurrence. Par exemple, une entreprise peut ne pas avoir soumissionné à un appel à la concurrence parce que sa charge de travail était trop lourde pour traiter le dossier.

Toutefois, la présence de ces indicateurs constitue une bonne raison pour votre pouvoir adjudicateur d'examiner de plus près s'il y a un problème ou si une explication plausible existe.

Les comportements suspects réitérés au fil du temps sont souvent un meilleur indicateur de soumissions concertées potentielles que les indices de preuve recueillis lors d'un seul appel à la concurrence. Conservez donc soigneusement toutes les informations pour pouvoir établir sur la durée un type de comportement.



### **3. Caractéristiques du marché qui peuvent favoriser le bid rigging**

Bien que des cartels peuvent apparaître dans tous les secteurs, il existe des caractéristiques spécifiques de marché qui rendent la formation et la poursuite des cartels plus faciles et plus attrayantes pour les entreprises. Un indicateur de collusion gagne donc en importance en présence de telles caractéristiques du marché.

Une bonne connaissance du marché vous aide à mieux évaluer les risques de collusion et le niveau d'exposition de votre soumission à ces risques.

## 3.1. Fournisseur

- Petit nombre d'entreprises

La probabilité de soumissions concertées est plus forte lorsqu'un petit nombre d'entreprises fournissent le bien ou le service. Moins les vendeurs sont nombreux, plus il leur est facile de se concerter pour leurs soumissions.

- Peu ou pas d'entrants potentiels ou nouveaux sur le marché

Lorsque peu d'entreprises sont récemment entrées sur le marché ou sont susceptibles d'y entrer parce que cette entrée est coûteuse, difficile ou lente, les entreprises opérant sur ce marché sont protégées des pressions concurrentielles que peuvent exercer de nouveaux entrants. Cette protection facilite les tentatives de soumissions concertées.

- Des soumissionnaires qui se connaissent bien

Le risque de bid rigging augmente quand les soumissionnaires se connaissent bien par des relations, associations, des contacts d'affaires réguliers, des transferts de personnel d'une société à une autre, etc.

Les associations professionnelles peuvent constituer pour les membres d'un secteur industriel, commercial ou des services un mécanisme pro-concurrentiel légitime lorsqu'il s'agit de promouvoir des normes, l'innovation et la concurrence. En revanche, lorsque leur objet est détourné au profit d'activités illicites et anti-concurrentielles, ces associations peuvent être utilisées par des entreprises pour se rencontrer et évaluer les possibilités de bid rigging ainsi que de discuter de la conclusion et de la mise en œuvre de soumissions concertées.

- Problèmes économiques et financiers

Lorsque les fournisseurs sont confrontés à des temps de crise économique, à l'insécurité et à des problèmes financiers, la volonté naît chez ceux-ci de tenter de compenser ces pertes subies grâce au bid rigging.

- Mettre fin à une guerre des prix

- Initiatives conjointes prises pour « rendre le marché sain »

## 3.2. Produit

- Produits ou services identiques ou simples

Lorsque les produits ou services sont identiques ou très similaires, les entreprises peuvent plus facilement s'entendre sur une structure commune de prix.

- Peu ou pas de substituts

Lorsqu'il y a peu ou pas de produits de bonne qualité pouvant se substituer aux produits ou services faisant l'objet du marché, les entreprises souhaitant soumissionner de façon concertée peuvent se livrer plus sûrement à cette pratique en sachant que l'acheteur a peu ou pas de solutions de remplacement et que, par conséquent, en ayant plus de chances d'obtenir le marché elles peuvent augmenter leurs prix .

- Peu ou pas de changement technologique

Peu ou pas d'innovation pour le produit ou service aide les entreprises à s'entendre et à préserver leurs accords dans la durée.

## 3.3. Acheteur

- Appels d'offres répétitifs

Des marchés publics répétitifs augmentent la probabilité de collusion. La fréquence des appels à la concurrence aide les parties à un accord de soumissions concertées à se répartir les marchés. De plus, les parties à la collusion peuvent sanctionner une entreprise qui ne se conforme pas à l'accord en soumissionnant spécifiquement contre cette entreprise pour les marchés qu'elle devait initialement obtenir.

Par conséquent, les marchés de biens ou services à caractère périodique peuvent nécessiter une action et une vigilance particulières pour empêcher les offres collusoires.

- Une demande constante, prévisible

Des changements importants dans la demande ou les conditions d'approvisionnement conduisent à déstabiliser les accords de bid rigging en cours.

Une demande constante, prévisible des pouvoirs publics augmentera par contre le risque de collusion.

- Procédures de soumission ouvertes et transparentes

La législation sur les marchés publics impose parfois des obligations de transparence aux pouvoirs adjudicateurs pour prévenir des abus. Plus de transparence - par exemple concernant l'identité des soumissionnaires et leurs soumissions - augmente toutefois le risque de collusion, parce que les soumissionnaires apprennent à se connaître et qu'ils obtiennent les informations qui peuvent leur être utiles pour élaborer un bid rigging.

La collusion est également facilitée lorsque, préalablement à la soumission de leurs offres, les soumissionnaires ont la chance de se rencontrer pour une concertation au dernier moment.

- Contrats importants de grande valeur

De tels contrats lucratifs sont une cible attrayante pour la collusion et la corruption.



## 4. Conseils pour éviter des soumissions concertées

lorsque les entreprises concluent des accords restrictifs de concurrence, alors l'adjudicateur est bien la dernière personne au monde qu'elles veulent voir informée à ce sujet. Il est donc possible que même l'adjudicateur le plus attentif devienne quand même victime de collusion. Vous pouvez toutefois mettre en œuvre les mesures suivantes pour éviter une collusion.

## 4.1. Préparez-vous bien

Rassemblez et actualisez les informations en ce qui concerne l'éventail des produits et/ou services disponibles sur le marché qui répondent aux besoins de votre organisation et également en ce qui concerne les fournisseurs potentiels de ces produits ou services : c'est le meilleur moyen pour les responsables des marchés publics de concevoir la procédure de passation du marché de façon à optimiser leurs dépenses. Développez donc une expertise interne dès que possible :

- Informez-vous sur les entreprises qui offrent les produits et/ou services que vous voulez acheter.
- Recherchez où ces entreprises vendent généralement leurs produits et/ou services. Est-ce dans votre région ? Ou justement pas ?
- Quelles sont les caractéristiques du marché sur lequel l'achat sera effectué ? Quelles activités ou tendances sont susceptibles d'influencer la concurrence dans le cas d'espèce ? Le marché présente-t-il des caractéristiques qui rendent une collusion plus probable ?
- Examinez quel est le juste prix pour le produit et/ou service. Rassemblez des informations sur les (modifications des) prix et coûts de fournisseurs potentiels.
- Tentez de comparer les prix avec d'autres acheteurs.

## 4.2. Donnez un maximum de chances aux entreprises

Une concurrence effective pourra être obtenue si suffisamment de fournisseurs crédibles sont à même de répondre à l'appel à la concurrence et sont incités à se concurrencer pour le marché considéré. Donnez le maximum de chances aux entreprises pour remporter le marché :

- Ne fixez pas des conditions de participation qui limitent déraisonnablement la concurrence.
- Rédigez clairement les spécifications/le cahier des charges. Plus la formulation est claire, plus la compréhension est aisée et plus vite un fournisseur potentiel pourra prendre part à la soumission.
- Ouvrez la participation aux entreprises d'autres régions ou d'autres pays.

- Trouvez des solutions pour inciter les petites entreprises à participer.
- Les opérateurs économiques symétriques (les entreprises avec une taille, une capacité, une part de marché similaire) peuvent très facilement former des cartels.
- Lorsque vous divisez un contrat en plusieurs lots, essayez de créer des asymétries entre les opérateurs économiques et entre les lots.
- Le nombre de lots doit toujours être inférieur au nombre attendu de soumissionnaires.
- N'envoyez pas toujours aux mêmes entreprises une invitation à faire une offre, mais donnez aussi une chance à d'autres entreprises. Evitez la prévisibilité et n'accordez pas un traitement préférentiel à une catégorie particulière de fournisseurs.
- N'excluez pas des entreprises pour le futur parce qu'elles ne sont pas entrées en ligne de compte pour un contrat précédent.
- Changez régulièrement la façon dont vous agissez sur le marché.

### **4.3. Insérez des clauses anti-cartel dans vos documents**

L'insertion de certaines clauses dans vos documents a un effet dissuasif considérable :

- Prévenez les soumissionnaires dans vos documents que vous rapporterez tout comportement suspect et toute indication de bid rigging à l'ABC.
- Interdisez l'échange d'informations entre les concurrents.
- Exigez la divulgation de toutes les conventions de sous-traitance qui incluent des accords entre concurrents, y compris ceux qui ont été conclus après l'attribution du contrat. Si le soumissionnaire gagnant transmet son contrat à un concurrent, il devra vous le signaler. Si des soumissionnaires non retenus reçoivent du travail du gagnant, la sous-traitance peut être un moyen de rémunérer leur participation à l'entente.

En tant qu'adjudicateur, savoir si vos soumissionnaires se partagent le travail entre eux peut vous fournir des informations cruciales concernant la répartition des marchés ou les systèmes de rotation !

## 4.4. Ne donnez pas trop d'informations

- Ne dites pas à l'avance aux entreprises qui sont leurs concurrents.
- Ne dites pas aux entreprises ce que vous considérez être un bon prix.
- N'informez pas les entreprises de votre budget. Et ne leur dites pas non plus comment vous avez calculé ce montant.
- Ne donnez pas après l'enchère des informations relatives au prix de l'offre gagnante et comment celui-ci a été calculé.

## 4.5. Evitez des séances d'information pour toutes les entreprises

Une réunion d'information pour toutes les entreprises qui veulent faire une offre est le moment idéal pour les soumissionnaires de voir quelles sont les entreprises intéressées. C'est alors très facile pour ces entreprises de s'entendre ou de se mettre d'accord pendant ou après cette réunion. Nous vous recommandons de procéder de la manière suivante :

- Invitez les entreprises à tour de rôle.
- Organisez plusieurs séances d'information pour les sociétés en petits groupes.
- Organisez une réunion d'information en ligne ou utilisez la plate-forme « e-Procurement ».

Vous pouvez prévoir dans le cahier des charges que chaque question en relation avec le marché public peut être posée sur le « forum » relatif à la publication du marché public sur <https://enot.publicprocurement.be>.

Faites attention que l'identité de l'interlocuteur ne soit pas dévoilée !

## 4.6. Conservez les documents

Conservez tous les documents que vous recevez si vous achetez un produit et/ou un service (les offres par exemple). Si vous achetez de nouveau ce produit et/ou service, vous pourrez alors comparer ces documents.

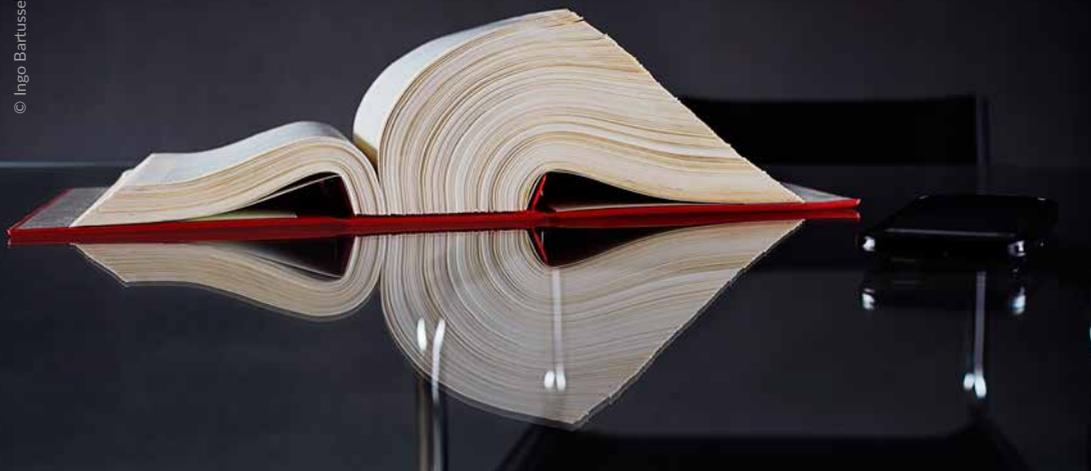
## 4.7. Informez vos collaborateurs des risques de collusion et instaurez un système d'audit

- Donnez régulièrement des formations à vos collaborateurs sur la façon d'éviter les collusions dans les marchés publics. Vous pouvez pour cela contacter entre autres l'ABC ou des conseillers juridiques (externes).
- Vérifiez régulièrement l'historique des contrats et essayez de retracer les comportements suspects, surtout dans les secteurs qui sont plus sensibles à la collusion.
- Comparez la liste des entreprises qui ont manifesté leur intérêt avec celle des entreprises qui ont finalement introduit une offre. Vous pourrez ainsi peut-être déceler la suppression d'offres ou l'utilisation de sous-traitants.
- Interrogez les fournisseurs :
  - qui n'ont plus soumis d'offres ;
  - qui ont déposé des offres peu crédibles ;
  - qui n'ont pas remporté le marché public.

Apprenez à mieux connaître le marché et montrez en outre votre intérêt pour une saine concurrence !

- Prévoyez un mécanisme de traitement des plaintes afin que les entreprises puissent signaler des problèmes de concurrence. Par exemple, indiquez clairement la personne ou le service à qui on doit adresser les plaintes (y compris ses coordonnées) et assurez la confidentialité de la plainte introduite.
- Instaurez des procédures internes qui contraignent les fonctionnaires :
  - à se conformer à toutes les règles et procédures ;
  - à signaler tout comportement suspect ou toute autre preuve de collusion à la hiérarchie et à l'ABC.

Signalez-leur les conséquences juridiques s'ils ne respectent pas ces obligations.



## 5. Que dit la réglementation sur les pratiques de bid rigging ?

- Le **bid rigging** dans les marchés publics est une pratique restrictive de concurrence, qui est interdite en Belgique en application de l'article IV.1, §1 du livre IV du Code de droit économique

« Sont interdits, sans qu'une décision préalable ne soit nécessaire à cet effet, tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser de manière sensible la concurrence sur le marché belge concerné ou dans une partie substantielle de celui-ci et notamment ceux qui consistent à :

- 1° fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction ;
- 2° limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements ;
- 3° répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;

4° appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;

5° subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats. »

Les accords ou décisions qui sont interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

Les personnes physiques sont aussi visées (article IV.1, §4 CDE) :

« Il est interdit aux personnes physiques de négocier au nom et pour le compte d'une entreprise ou d'une association d'entreprises avec des concurrents ou de convenir avec eux :

- a) de fixer les prix de vente de produits ou services aux tiers ;
- b) de limiter la production ou la vente de produits ou services ;
- c) d'attribuer des marchés.»

- Au niveau européen, la collusion dans les marchés publics est sanctionnée par l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE), l'équivalent européen de l'article IV.1, §1 CDE

Les pratiques *bid rigging* susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres sont de la compétence de la Commission européenne mais aussi des autorités nationales de concurrence et des juridictions nationales au regard de l'article 101 TFUE.

Les amendes peuvent être très élevées ! Quand après l'instruction, on constate que les pratiques de bid rigging portent atteinte à l'article IV.1, §1 CDE, et/ou à l'article 101 TFUE, l'ABC et/ou la Commission européenne peuvent infliger, à chacune des entreprises et associations d'entreprises concernées, des amendes jusqu'à 10 % de leur chiffre d'affaires.

Les personnes physiques qui portent atteinte à l'article IV.1, § 4 CDE, peuvent recevoir une amende administrative de 100 à 10.000 euros.

- En Belgique, la collusion dans les marchés publics est aussi sanctionnée par une condamnation pénale

L'article 314 du Code pénal prévoit :

« Les personnes qui, dans les adjudications de la propriété, de l'usufruit ou de la location des choses mobilières ou immobilières, d'une entreprise, d'une fourniture, d'une exploitation ou d'un service quelconque, auront entravé ou troublé la liberté des enchères ou des soumissions, par violences ou par menaces, par dons ou promesses ou par tout autre moyen frauduleux, seront punies d'un emprisonnement de quinze jours à six mois et d'une amende de cent [euros] à trois mille [euros]<sup>6</sup>. »

---

<sup>6</sup> Ces montants sont à majorer par les « décimes additionnels ». Ces « décimes additionnels » sont un coefficient qui s'élève actuellement à 6.



## 6. Que pouvez-vous faire en cas de suspicion de soumissions concertées ?

les cartels font tout leur possible pour rester secrets et sont donc difficiles à détecter. Soyez conscient du danger et pensez aux signaux d'alerte et conseils repris dans ce guide. Si vous disposez d'indications d'une entente, cela ne signifie pas encore qu'il existe effectivement une soumission concertée, mais bien qu'il peut y avoir un problème.

### **Conservez toutes les informations et mettez-les en lieu sûr**

Si vous remarquez quelque chose de suspect, conservez tous les documents et mettez-les en lieu sûr. Notez tout ce qui pourrait indiquer la collusion.

### **Contactez l'ABC et donnez autant d'informations que possible**

L'ABC n'attend pas, dans un premier temps, une recherche approfondie de votre part, ni des preuves bien établies selon lesquelles les entreprises concernées se rendent effectivement coupables de bid rigging.

Vous pouvez communiquer votre suspicion d'un cartel ou de bid rigging à l'Auditorat par :

E-mail : [info@bma-abc.be](mailto:info@bma-abc.be)

Téléphone : +32 2 277 52 72

Courrier : City Atrium, 6<sup>e</sup> étage, Rue du Progrès 50, 1210 Bruxelles

Toutes les informations que vous remettez à l'ABC resteront **confidentielles**.

Après réception de vos informations, l'Auditorat de l'ABC, sous la direction de l'auditeur général, évaluera s'il y a un risque d'infraction éventuelle aux règles de concurrence. Si tel est le cas, l'auditeur général peut décider d'ouvrir une instruction.

L'ABC a le droit, dans les limites de l'instruction, de demander tous les renseignements nécessaires à toutes les entreprises ou associations d'entreprises concernées et à l'autorité adjudicatrice et elle peut procéder à des perquisitions.

#### **Ne dites rien aux entreprises concernées**

Ne mentionnez à personne que vous avez communiqué des informations à l'ABC, car les preuves chez les membres du cartel pourraient disparaître.



## 7. Des sources d'information utiles pour celui qui veut en savoir plus

- **Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE)**

Stimulée par l'expérience et la collaboration de plus de 30 juridictions, l'OCDE fournit un excellent travail pour aider les autorités dans la lutte contre le bid rigging. Vous trouverez beaucoup d'informations utiles sur le site web suivant :

<http://www.oecd.org/daf/competition/fightingbidrigginginpublicprocurement.htm>

En 2009 l'OCDE a adopté les [Lignes directrices pour la lutte contre les soumissions concertées dans les marchés publics](#) pour réduire les risques de bid rigging par une conception minutieuse de la procédure d'achat et la détection de collusion lors de cette procédure d'achat. Deux check-lists complètent ces lignes directrices.

En 2012, l'OCDE a adopté la [Recommandation du conseil de l'OCDE sur la lutte contre les soumissions concertées dans les marchés publics](#) qui demande aux Etats membres d'évaluer les différentes caractéristiques de leurs législations relatives aux marchés publics et de leurs pratiques en la matière, afin de s'approvisionner plus efficacement et de limiter les risques de bid rigging dans les marchés publics.

- **International Competition Network (ICN) – Cartel awareness & outreach - Working Group Procurement**

L'Assemblée générale de l'ICN a approuvé au 1er mai 2015 un chapitre de l'« Anti-Cartel Enforcement Manual » qui décrit les meilleures pratiques pour la relation entre les acheteurs publics et les autorités de la concurrence et donne un aperçu des méthodes pour la détection de *bid rigging* :

[ICN, Anti-Cartel Enforcement Manual, chapter on Relationships between Competition Agencies and Public Procurement Bodies](#)

Sur leur site, vous trouverez de nombreux liens vers des guides, check-lists et présentations :

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/working-groups/current/cartel/awareness/procurement.aspx>

Vous pouvez toujours nous soumettre toutes vos questions concernant la collusion dans les marchés publics. Nous vous enverrons volontiers plus d'informations.

E-mail : [\*info@bma-abc.be\*](mailto:info@bma-abc.be)

Téléphone : +32 2 277 52 72

Courrier : City Atrium, 6<sup>e</sup> étage, Rue du Progrès 50,  
1210 Bruxelles

Site web : [\*www.abc-bma.be\*](http://www.abc-bma.be)

L'Autorité belge de la Concurrence (ABC) est une autorité administrative indépendante qui contribue à la définition et à la mise en oeuvre d'une politique de concurrence en Belgique. Concrètement, l'ABC poursuit les pratiques anti-concurrentielles, telles que les cartels et les abus de position dominante, et contrôle les principales opérations de concentration et de fusion. L'ABC coopère avec les autorités de concurrence des Etats membres de l'Union européenne et la Commission européenne à l'intérieur du réseau européen de la concurrence (REC).



**Contact**

City Atrium  
rue du Progrès 50  
1210 Bruxelles  
T +32 2 277 52 72  
F +32 2 277 52 53

<http://www.concurrence.be>

Dépôt légal : D/2016/13.965/5  
Editeur responsable : Jacques Steenberghe  
Président