

Version publique

Annexe : Engagements du 23 juin 2005 de la CCEB S.P.R.L.

ENGAGEMENT

AFFAIRE CONC-I/O-98/0012 **DISTRONE S.A./COCA-COLA ENTERPRISES BELGIUM S.P.R.L.**

Coca-Cola Enterprises Belgium S.P.R.L. (la "Société") offre le présent Engagement portant sur ses pratiques commerciales en Belgique. Cet Engagement est destiné à fournir des règles claires, objectives et applicables en vue de régir les pratiques commerciales de la Société. Il porte sur toutes les ventes en Belgique de CSD sous les Marques de TCCC, qu'elles soient destinées à être consommées en Belgique ou à être exportées vers un pays tiers. Cet Engagement a pour objectif de mettre un terme à la procédure d'enquête CONC-I/O-98/0012 en rencontrant les préoccupations des autorités belges de la concurrence en matière de respect par la Société de ses obligations en vertu du droit de la concurrence.

Cet Engagement, qui couvre l'ensemble des éléments de la structure de prix de la Société, est formulé par la Société sans reconnaissance d'une quelconque infraction dans son chef et sans reconnaissance préjudiciable dans le cadre de la procédure CONC-I/O-98/0012.

I. DEFINITIONS

Dans le cadre du présent Engagement, les termes suivants doivent être compris comme suit:

"CSD" signifie les boissons rafraîchissantes gazeuses sans alcool ("carbonates") telles que définies par Canadean Limited, à l'exclusion des boissons reprises dans la catégorie "eaux aromatisées".

"Engagement européen" signifie l'engagement offert par The Coca-Cola Company et les embouteilleurs européens, tel qu'accepté et rendu obligatoire par la Commission européenne dans le cadre de l'affaire COMP/39.116/B-2.

"Jour ouvrable" signifie chaque jour de la semaine à l'exception du samedi, du dimanche et des jours fériés.

"Marques de TCCC" signifie les marques détenues par The Coca-Cola Company ou octroyées sous licence à The Coca-Cola Company.

"Programme promotionnel" signifie un programme de réductions temporaires des prix de certains SKU accordées par la Société en vue de promouvoir la vente de ses produits.

"Proportion promotionnelle" signifie le pourcentage de produits à prix promotionnel qu'un client est en droit d'acquérir par rapport au volume total de ses achats à prix plein.

"Rétribution contre prestation" signifie une compensation que la Société peut accorder à un client en exécution d'un accord par lequel la Société s'engage à rétribuer une prestation ou un service spécifique offert et accompli par le client et lié à la commercialisation des CSD.

Version publique

"Ristournes logistiques" signifie les ristournes accordées à un client en contrepartie de prestations logistiques effectuées par ce client au profit de la Société.

"Site Internet" signifie le site Internet de la Société "www.cocacolabelgium.be".

"SKU" signifie "stock-keeping unit", à savoir toute combinaison d'emballages primaires et/ou secondaires d'un produit.

"Société" signifie Coca-Cola Enterprises Belgium S.P.R.L. ou toute société liée en Belgique ou qui lui succède en Belgique pour la vente et la distribution des CSD portant les Marques de TCCC.

II. ENGAGEMENT

Aussi longtemps que le présent Engagement est en vigueur, la Société s'engage à appliquer toutes les mesures qui suivent.

A. PRINCIPES FONDAMENTAUX

1. Non-discrimination

La Société s'engage à appliquer des conditions égales à tous ses clients qui se trouvent dans une situation équivalente.

Ce principe de non-discrimination constitue le principe de base de toutes les clauses du présent Engagement ainsi que de la politique commerciale et opérationnelle de la Société.

La Société appliquera les dispositions du présent Engagement dans le cadre de ses relations commerciales avec l'ensemble de ses clients quelle que soit la régularité, la fréquence ou le nombre de leurs commandes.

2. Engagement européen

Le présent Engagement ne porte en rien préjudice à l'Engagement européen.

A toutes fins utiles, la Société confirme explicitement que, outre le présent Engagement, elle respectera intégralement les dispositions de l'Engagement européen dans le cadre de ses relations commerciales avec ses clients.

B. TRANSPARENCE

Afin de renforcer la transparence et la communication de sa politique commerciale vis-à-vis de sa clientèle, et ce dans les limites des règles édictées par le droit belge et européen de la concurrence en ce qui concerne les informations accessibles aux concurrents, la Société s'engage à prendre les mesures décrites ci-après.

Version publique

1. Classification de la clientèle

La Société publiera sur son Site Internet la version en vigueur de la classification de sa clientèle, accompagnée d'une énumération des critères et des caractéristiques de base de chaque catégorie de clients, et précisera, pour chaque catégorie de clients, l'existence éventuelle de Ristournes logistiques et/ou de Programmes promotionnels susceptibles d'être octroyés aux clients appartenant à une catégorie déterminée. La Société informera ses clients de la présence de ces renseignements sur son Site Internet au moyen d'une mention à cet effet sur les factures de la Société.

Tout client, qui exercerait des activités relevant d'une catégorie donnée ou aurait un projet réaliste de développement de telles activités, pourra adresser une demande écrite à la Société en vue de connaître les principales caractéristiques tarifaires de ladite catégorie (par comparaison, le cas échéant, avec la catégorie à laquelle appartient déjà le client) et en vue d'être intégré dans cette catégorie pour tout ou partie de ses activités. Dès la réception d'une telle demande, la Société enverra à ce client les principales caractéristiques tarifaires de la catégorie concernée. Dans un délai de trente jours à compter de la réception de la demande, la Société adressera par écrit au client concerné une réponse motivée précisant les raisons pour lesquelles il a pu ou il n'a pas pu être donné suite à sa demande d'intégration dans une catégorie donnée ainsi que, le cas échéant, les conditions à remplir par le client pour pouvoir être intégré dans la catégorie souhaitée.

2. Listes de prix

La Société communiquera à chaque client les listes de prix ("price lists") applicables à la catégorie à laquelle il appartient. Elle communiquera également à chaque client les éventuels changements apportés à ces listes de prix au moins six semaines avant leur mise en œuvre.

3. Ristournes logistiques

La Société communiquera à chaque client les conditions d'octroi et les montants des Ristournes logistiques applicables à la catégorie à laquelle il appartient. Elle communiquera également à chaque client les éventuels changements apportés à ces conditions d'octroi ou montants au moins six semaines avant leur mise en œuvre.

4. Programme promotionnel

Au plus tard le 1^{er} décembre de chaque année, la Société communiquera aux clients de la catégorie Grossistes ("Wholesalers") le Programme promotionnel applicable à leur catégorie pour l'année à venir, sous réserve d'éventuelles modifications pouvant survenir en cours d'année. Toute modification apportée par la Société au Programme promotionnel annoncé sera communiquée au même moment à tous les Grossistes.

Dans le cadre de tout Programme promotionnel mis en œuvre par la Société dans la catégorie Grossistes ("Wholesalers"), les réductions de prix sur les SKU en promotion ainsi que la durée et les dates des périodes promotionnelles seront identiques pour tous les clients de la catégorie.

Dans le cadre de tout Programme promotionnel mis en œuvre par la Société dans les autres catégories de clients qui bénéficient d'un Programme promotionnel, les réductions de prix sur les SKU en promotion seront identiques pour tous les clients d'une même catégorie. La durée et les dates des

Version publique

périodes promotionnelles, ainsi que toute modification apportée par la Société au Programme promotionnel annoncé, seront communiquées au même moment à tous les clients de la ou des catégorie(s) concernée(s).

Tous les clients des catégories de clients bénéficiant de Programmes promotionnels se verront appliquer une Proportion promotionnelle. La Société veillera, dans toute la mesure du possible, à ce que la Proportion promotionnelle appliquée dans toutes les catégories concernées soit du même ordre de grandeur en moyenne.

5. Rétribution contre prestation

Dans le cadre de toute Rétribution contre prestation versée par la Société à un client, tant la prestation accomplie par le client que la rétribution versée par la Société seront stipulés par écrit.

C. TRAITEMENT DES COMMANDES

Afin d'approvisionner ses clients dans les meilleures conditions et dans les meilleurs délais, la Société s'engage à prendre les mesures décrites ci-après.

1. Exécution des commandes

La Société s'engage à exécuter les commandes de ses clients dans les 10 Jours ouvrables suivant la date de réception de la commande, sauf circonstances exceptionnelles indépendantes de sa volonté affectant sa production ou ses conditions logistiques (par exemple conditions climatiques, incident technique,...). Si, toutefois, un client souhaite obtenir la livraison des produits commandés dans un délai supérieur à 10 Jours ouvrables, la Société exécutera la commande conformément au délai souhaité.

En outre, à la demande du client, la Société communiquera à ce dernier une confirmation de commande précisant la date de livraison des produits commandés. Ayant pris connaissance de la date de livraison proposée par la Société, le client sera en droit de maintenir ou d'annuler sans frais sa commande.

2. Listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels applicables

Les listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels applicables sont ceux en vigueur au jour de la livraison des produits commandés.

Si la Société n'a pas été en mesure de livrer soit dans le délai de 10 jours mentionné à la clause II.C.1, al.1, soit dans le délai supérieur souhaité par le client ou soit dans le délai précisé dans la confirmation de commande visée à la clause II.C.1, al.2, et en l'absence de circonstances exceptionnelles indépendantes de la volonté de la Société affectant sa production ou ses conditions logistiques, les listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels en vigueur respectivement le 10^e Jour ouvrable suivant la date de la réception de la commande, à l'expiration du délai supérieur souhaité par le client ou à l'expiration du délai précisé dans la confirmation de commande seront appliqués quelle que soit la date réelle de la livraison. Toutefois, si les conditions en vigueur au jour de la date réelle de livraison sont plus favorables au client, les conditions les plus favorables seront appliquées.

3. Gamme de SKU

Les clients sont en mesure de commander l'ensemble de la gamme de SKU disponible, en ce compris les emballages promotionnels, sans préjudice de l'application de la politique tarifaire et promotionnelle de la Société pour chaque catégorie de clients.

4. Exécution des commandes en cas d'insuffisance des stocks disponibles

Dans l'hypothèse où, suite à des circonstances exceptionnelles affectant sa production ou ses conditions logistiques, la Société ne serait pas en mesure d'honorer l'ensemble des commandes en cours, la Société s'engage à répartir équitablement les stocks disponibles sur la base de critères objectifs et non discriminatoires. Ce faisant, la Société prendra en compte, comme critère de base pour la répartition des stocks disponibles, le volume des commandes des clients par SKU au cours de l'année ayant précédé la survenance des circonstances exceptionnelles en cause, tout en prenant également en compte la situation particulière d'éventuels clients qui seraient récemment entrés sur le marché.

D. EXPORTATION

1. Absence de communication de la destination

La Société ne conditionnera jamais une vente en Belgique à la communication du pays de destination des produits commandés, sans préjudice de l'application de la réglementation en matière de sécurité alimentaire en vigueur à tout moment (notamment, les dispositions relatives à la traçabilité).

2. Conditions tarifaires applicables

La Société appliquera les mêmes listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels pour les ventes accises incluses et pour les ventes hors accises.

De même, la Société ne conditionnera jamais l'appartenance à une catégorie ni l'application de conditions tarifaires (listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels) à l'obligation pour le client de ne pas exporter les produits commandés.

III. MISE EN ŒUVRE

A. SUIVI ET RAPPORTS

1. Rapport annuel de conformité

La Société communiquera annuellement au Service de la Concurrence un rapport écrit décrivant les mesures prises pour respecter le présent Engagement, en ce compris l'application de son Programme promotionnel au cours de l'année écoulée et les éventuels échanges de correspondance avec sa clientèle au sujet de l'application des clauses II.B.1, alinéa 2, II.B.4, II.C.1, alinéa 2 et II.C.4. Le rapport confirmera que la Société a mis en œuvre un programme de conformité dans le cadre duquel elle a porté l'Engagement à la connaissance de tous ses cadres et employés commerciaux et que ceux-ci sont familiers avec les dispositions de l'Engagement. Ce rapport annuel sera transmis au Service de la Concurrence au plus tard le 31 mars de chaque année et, pour la première fois, le 31 mars 2006.

2. Communication relative aux actions intentées par un tiers

La Société informera, dans les meilleurs délais, par écrit le Service de la Concurrence dès qu'elle a connaissance de toute procédure intentée par un tiers devant une autorité de contrôle ou une juridiction compétente au motif que la Société aurait violé une ou plusieurs dispositions du présent Engagement.

3. Communication relative à l'application de la clause II.B.1, al. 2.

La Société informera, dans les meilleurs délais, par écrit le Service de la Concurrence dès qu'elle a connaissance d'une divergence de vue quant à la classification d'un client en application de la clause II.B.1, alinéa 2. A cet égard, la Société communiquera au Service les échanges de correspondances avec le client concerné au sujet de la classification litigieuse.

B. PUBLICITE

La Société s'assurera que le présent Engagement soit porté à la connaissance de ses clients. A cet égard, la Société prendra les mesures suivantes:

1. Communication

La Société communiquera à tout client, sur simple demande écrite de celui-ci, une copie du texte intégral de l'Engagement.

2. Site Internet

Le texte intégral de l'Engagement, une référence à la décision du Conseil de la Concurrence dans la présente affaire ainsi que les renseignements visés à la clause II.B.1, alinéa 1, ci-dessus seront insérés de manière bien visible sur le Site Internet de la Société.

3. Factures

Les factures de la Société comprendront une mention informant les clients de l'existence sur le Site Internet de la Société de l'Engagement et des renseignements visés à la clause II.B.1, alinéa 1, ci-dessus.

C. ENTREE EN VIGUEUR, DUREE, REEXAMEN ET LANGUE

1. Entrée en vigueur et durée

Le présent Engagement entrera en vigueur le premier Jour ouvrable un mois après la notification à la Société de la décision du Conseil de la Concurrence clôturant l'affaire CONC-I/O-98/0012, à l'exception des clauses II.B.1, alinéa 1, III.B.2 et III.B.3 qui entreront en vigueur au plus tard le premier Jour ouvrable trois mois après ladite notification.

Cet Engagement restera en vigueur jusqu'à sa révocation ou sa révision par le Conseil de la Concurrence.

Version publique

2. Réexamen périodique

La Société pourra demander au Conseil de la Concurrence de réexaminer l'application de toute clause du présent Engagement au vu d'une modification notable de la réglementation en vigueur ou des conditions du marché ou au vu d'un dommage imprévu occasionné à la Société (par exemple, si les conditions du marché en Belgique ou dans un canal de distribution donné rendent l'application de toute clause de l'Engagement injustifiée).

3. Langue

En cas de contestation, la version française du présent Engagement prévaudra.

Fait à Bruxelles, le 23 juin 2005.

Au nom du Collège de gestion de la Société:

Wim Zijerveld, gérant
Vice-President & General Manager

Herman Schurmans, gérant
Vice-President Finance

Au nom du Comité exécutif de la Société:

Ignace Corthouts
Vice-President Sales & Marketing

Philippe de Selliers
Vice-President Field Sales

Michel Looyens
Division Counsel

Version publique

Annexe: Version consolidée des engagements de la Coca-Cola Enterprises Belgium S.P.R.L. au 20 septembre 2005 vu les observations reprises au procès-verbal d'audience du même jour.

ENGAGEMENT

AFFAIRE CONC-I/O-98/0012

DISTRi-ONE S.A./COCA-COLA ENTERPRISES BELGIUM S.P.R.L.

Coca-Cola Enterprises Belgium S.P.R.L. (la "Société") offre le présent Engagement portant sur ses pratiques commerciales en Belgique. Cet Engagement est destiné à fournir des règles claires, objectives et applicables en vue de régir les pratiques commerciales de la Société. Il porte sur toutes les ventes en Belgique de CSD sous les Marques de TCCC, qu'elles soient destinées à être consommées en Belgique ou à être exportées vers un pays tiers. Cet Engagement a pour objectif de mettre un terme à la procédure d'enquête CONC-I/O-98/0012 en rencontrant les préoccupations des autorités belges de la concurrence en matière de respect par la Société de ses obligations en vertu du droit de la concurrence.

Cet Engagement, qui couvre l'ensemble des éléments de la structure de prix de la Société, est formulé par la Société sans reconnaissance d'une quelconque infraction dans son chef et sans reconnaissance préjudiciable dans le cadre de la procédure CONC-I/O-98/0012.

I. DEFINITIONS

Dans le cadre du présent Engagement, les termes suivants doivent être compris comme suit:

"CSD" signifie les boissons rafraîchissantes gazeuses sans alcool ("carbonates") telles que définies par Canadean Limited, à l'exclusion des boissons reprises dans la catégorie "eaux aromatisées".

"Engagement européen" signifie l'engagement offert par The Coca-Cola Company et les embouteilleurs européens, tel qu'accepté et rendu obligatoire par la Commission européenne dans le cadre de l'affaire COMP/39.116/B-2.

"Jour ouvrable" signifie chaque jour de la semaine à l'exception du samedi, du dimanche et des jours fériés.

"Marques de TCCC" signifie les marques détenues par The Coca-Cola Company ou octroyées sous licence à The Coca-Cola Company.

"Programme promotionnel" signifie un programme de réductions temporaires des prix de certains SKU accordées par la Société en vue de promouvoir la vente de ses produits.

"Proportion promotionnelle" signifie le pourcentage de produits à prix promotionnel qu'un client est en droit d'acquérir par rapport au volume total de ses achats à prix plein.

"Rétribution contre prestation" signifie une compensation que la Société peut accorder à un client en exécution d'un accord par lequel la Société s'engage à rétribuer une prestation ou un service spécifique offert et accompli par le client et lié à la commercialisation des CSD.

Version publique

"Ristournes logistiques" signifie les ristournes accordées à un client en contrepartie de prestations logistiques effectuées par ce client au profit de la Société.

"Site Internet" signifie le site Internet de la Société "www.cocacolabelgium.be".

"SKU" signifie "stock-keeping unit", à savoir toute combinaison d'emballages primaires et/ou secondaires d'un produit.

"Société" signifie Coca-Cola Enterprises Belgium S.P.R.L. ou toute société liée en Belgique ou qui lui succède en Belgique pour la vente et la distribution des CSD portant les Marques de TCCC.

II. ENGAGEMENT

Aussi longtemps que le présent Engagement est en vigueur, la Société s'engage à appliquer toutes les mesures qui suivent.

A. PRINCIPES FONDAMENTAUX

1. Non-discrimination

La Société s'engage à appliquer des conditions égales à tous ses clients qui se trouvent dans une situation équivalente.

Ce principe de non-discrimination constitue le principe de base de toutes les clauses du présent Engagement ainsi que de la politique commerciale et opérationnelle de la Société.

La Société appliquera les dispositions du présent Engagement dans le cadre de ses relations commerciales avec l'ensemble de ses clients quelle que soit la régularité, la fréquence ou le nombre de leurs commandes.

2. Engagement européen

Le présent Engagement ne porte en rien préjudice à l'Engagement européen.

A toutes fins utiles, la Société confirme explicitement que, outre le présent Engagement, elle respectera intégralement les dispositions de l'Engagement européen dans le cadre de ses relations commerciales avec ses clients.

B. TRANSPARENCE

Afin de renforcer la transparence et la communication de sa politique commerciale vis-à-vis de sa clientèle, et ce dans les limites des règles édictées par le droit belge et européen de la concurrence en ce qui concerne les informations accessibles aux concurrents, la Société s'engage à prendre les mesures décrites ci-après.

1. Classification de la clientèle

La Société publiera sur son Site Internet la version en vigueur de la classification de sa clientèle, accompagnée d'une énumération des critères et des caractéristiques de base de chaque catégorie de clients, et précisera, pour chaque catégorie de clients, l'existence éventuelle de Ristournes logistiques et/ou de Programmes promotionnels susceptibles d'être octroyés aux clients appartenant à une catégorie déterminée. La Société informera ses clients de la présence de ces renseignements sur son Site Internet au moyen d'une mention à cet effet sur les factures de la Société.

Tout client, qui exercerait des activités relevant d'une catégorie donnée ou aurait un projet réaliste de développement de telles activités, pourra adresser une demande écrite à la Société en vue de connaître toutes les caractéristiques tarifaires de ladite catégorie (par comparaison, le cas échéant, avec la catégorie à laquelle appartient déjà le client) et en vue d'être intégré dans cette catégorie pour tout ou partie de ses activités. Dès la réception d'une telle demande, la Société enverra à ce client toutes les caractéristiques tarifaires de la catégorie concernée. Dans un délai de trente jours à compter de la réception de la demande, la Société adressera par écrit au client concerné une réponse motivée précisant les raisons pour lesquelles il a pu ou il n'a pas pu être donné suite à sa demande d'intégration dans une catégorie donnée ainsi que, le cas échéant, les conditions à remplir par le client pour pouvoir être intégré dans la catégorie souhaitée.

2. Listes de prix

La Société communiquera à chaque client les listes de prix ("price lists") applicables à la catégorie à laquelle il appartient. Elle communiquera également à chaque client les éventuels changements apportés à ces listes de prix au moins six semaines avant leur mise en œuvre.

3. Ristournes logistiques

La Société communiquera à chaque client les conditions d'octroi et les montants des Ristournes logistiques applicables à la catégorie à laquelle il appartient. Elle communiquera également à chaque client les éventuels changements apportés à ces conditions d'octroi ou montants au moins six semaines avant leur mise en œuvre.

4. Programme promotionnel

Au plus tard le 1^{er} décembre de chaque année, la Société communiquera aux clients de la catégorie Grossistes ("Wholesalers") le Programme promotionnel applicable à leur catégorie pour l'année à venir, sous réserve d'éventuelles modifications pouvant survenir en cours d'année. Toute modification apportée par la Société au Programme promotionnel annoncé sera communiquée au même moment à tous les Grossistes.

Dans le cadre de tout Programme promotionnel mis en œuvre par la Société dans la catégorie Grossistes ("Wholesalers"), les réductions de prix sur les SKU en promotion ainsi que la durée et les dates des périodes promotionnelles seront identiques pour tous les clients de la catégorie.

Dans le cadre de tout Programme promotionnel mis en œuvre par la Société dans les autres catégories de clients qui bénéficient d'un Programme promotionnel, les réductions de prix sur les SKU

Version publique

en promotion seront identiques pour tous les clients d'une même catégorie. La durée et les dates des périodes promotionnelles, ainsi que toute modification apportée par la Société au Programme promotionnel annoncé, seront communiquées au même moment à tous les clients de la ou des catégorie(s) concernée(s).

Tous les clients des catégories de clients bénéficiant de Programmes promotionnels se verront appliquer une Proportion promotionnelle. La Société veillera, dans toute la mesure du possible, à ce que la Proportion promotionnelle appliquée dans toutes les catégories concernées soit du même ordre de grandeur en moyenne.

La Société communiquera à chaque client les éventuelles suppressions, diminutions ou changements défavorables aux clients apportés à ces Programmes promotionnels au moins six semaines avant leur mise en œuvre.

5. Rétribution contre prestation

Dans le cadre de toute Rétribution contre prestation versée par la Société à un client, tant la prestation accomplie par le client que la rétribution versée par la Société seront stipulés par écrit.

C. TRAITEMENT DES COMMANDES

Afin d'approvisionner ses clients dans les meilleures conditions et dans les meilleurs délais, la Société s'engage à prendre les mesures décrites ci-après.

1. Exécution des commandes

La Société s'engage à exécuter les commandes de ses clients dans les 10 Jours ouvrables suivant la date de réception de la commande, sauf circonstances exceptionnelles indépendantes de sa volonté affectant sa production ou ses conditions logistiques (par exemple conditions climatiques, incident technique,...). Si, toutefois, un client souhaite obtenir la livraison des produits commandés dans un délai supérieur à 10 Jours ouvrables, la Société exécutera la commande conformément au délai souhaité.

En outre, à la demande du client, la Société communiquera à ce dernier une confirmation de commande précisant la date de livraison des produits commandés. Ayant pris connaissance de la date de livraison proposée par la Société, le client sera en droit de maintenir ou d'annuler sans frais sa commande.

2. Listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels applicables

Les listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels applicables sont ceux en vigueur au jour de la livraison des produits commandés.

Si la Société n'a pas été en mesure de livrer soit dans le délai de 10 jours mentionné à la clause II.C.1, al.1, soit dans le délai supérieur souhaité par le client ou soit dans le délai précisé dans la confirmation de commande visée à la clause II.C.1, al.2, et en l'absence de circonstances exceptionnelles indépendantes de la volonté de la Société affectant sa production ou ses conditions logistiques, les listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels en vigueur respectivement le 10^e Jour ouvrable suivant la date de la réception de la commande, à l'expiration du

Version publique

délai supérieur souhaité par le client ou à l'expiration du délai précisé dans la confirmation de commande seront appliqués quelle que soit la date réelle de la livraison. Toutefois, si les conditions en vigueur au jour de la date réelle de livraison sont plus favorables au client, les conditions les plus favorables seront appliquées.

3. Gamme de SKU

Les clients sont en mesure de commander l'ensemble de la gamme de SKU disponible, en ce compris les emballages promotionnels, sans préjudice de l'application de la politique tarifaire et promotionnelle de la Société pour chaque catégorie de clients.

4. Exécution des commandes en cas d'insuffisance des stocks disponibles

Dans l'hypothèse où, suite à des circonstances exceptionnelles affectant sa production ou ses conditions logistiques, la Société ne serait pas en mesure d'honorer l'ensemble des commandes en cours, la Société s'engage à répartir équitablement les stocks disponibles sur la base de critères objectifs et non discriminatoires. Ce faisant, la Société prendra en compte, comme critère de base pour la répartition des stocks disponibles, le volume des commandes des clients par SKU au cours de l'année ayant précédé la survenance des circonstances exceptionnelles en cause, tout en prenant également en compte la situation particulière d'éventuels clients qui seraient récemment entrés sur le marché.

D. EXPORTATION

1. Absence de communication de la destination

La Société ne conditionnera jamais une vente en Belgique à la communication du pays de destination des produits commandés, sans préjudice de l'application de la réglementation en matière de sécurité alimentaire en vigueur à tout moment (notamment, les dispositions relatives à la traçabilité).

2. Conditions tarifaires applicables

La Société appliquera les mêmes listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels pour les ventes accises incluses et pour les ventes hors accises.

De même, la Société ne conditionnera jamais l'appartenance à une catégorie ni l'application de conditions tarifaires (listes de prix, Ristournes logistiques et Programmes promotionnels) à l'obligation pour le client de ne pas exporter les produits commandés.

III. MISE EN ŒUVRE

A. SUIVI ET RAPPORTS

1. Rapport annuel de conformité

La Société communiquera annuellement au Service de la Concurrence un rapport écrit décrivant les mesures prises pour respecter le présent Engagement, en ce compris l'application de son Programme promotionnel au cours de l'année écoulée et les éventuels échanges de correspondance avec sa clientèle au sujet de l'application des clauses II.B.1, alinéa 2, II.B.4, II.C.1, alinéa 2 et II.C.4. Le rapport

Version publique

confirmera que la Société a mis en œuvre un programme de conformité dans le cadre duquel elle a porté l'Engagement à la connaissance de tous ses cadres et employés commerciaux et que ceux-ci sont familiers avec les dispositions de l'Engagement. Ce rapport annuel sera transmis au Service de la Concurrence au plus tard le 31 mars de chaque année et, pour la première fois, le 31 mars 2006.

2. Communication relative aux actions intentées par un tiers

La Société informera par écrit le Service de la Concurrence dès qu'elle a connaissance, et au plus tard dans le mois, de toute procédure intentée par un tiers devant une autorité de contrôle ou une juridiction compétente au motif que la Société aurait violé une ou plusieurs dispositions du présent Engagement.

3. Communication relative à l'application de la clause II.B.1, al. 2.

La Société informera par écrit le Service de la Concurrence dès qu'elle a connaissance, et au plus tard dans le mois, d'une divergence de vue quant à la classification d'un client en application de la clause II.B.1, alinéa 2. A cet égard, la Société communiquera au Service les échanges de correspondances avec le client concerné au sujet de la classification litigieuse.

B. PUBLICITE

La Société s'assurera que le présent Engagement soit porté à la connaissance de ses clients. A cet égard, la Société prendra les mesures suivantes:

1. Communication

La Société communiquera à tout client, sur simple demande écrite de celui-ci, une copie du texte intégral de l'Engagement.

2. Site Internet

Le texte intégral de l'Engagement, une référence à la décision du Conseil de la Concurrence dans la présente affaire ainsi que les renseignements visés à la clause II.B.1, alinéa 1, ci-dessus seront insérés de manière bien visible sur le Site Internet de la Société.

3. Factures

Les factures de la Société comprendront une mention informant les clients de l'existence sur le Site Internet de la Société de l'Engagement et des renseignements visés à la clause II.B.1, alinéa 1, ci-dessus.

C. ENTREE EN VIGUEUR, DUREE, REEXAMEN ET LANGUE

1. Entrée en vigueur et durée

Le présent Engagement entrera en vigueur le premier Jour ouvrable un mois après la notification à la Société de la décision du Conseil de la Concurrence clôturant l'affaire CONC-I/O-98/0012, à l'exception des clauses II.B.1, alinéa 1, III.B.2 et III.B.3 qui entreront en vigueur au plus tard le premier Jour ouvrable trois mois après ladite notification.

Version publique

Cet Engagement restera en vigueur jusqu'à sa révocation ou sa révision par le Conseil de la Concurrence.

2. Réexamen périodique

La Société pourra demander au Conseil de la Concurrence de réexaminer l'application de toute clause du présent Engagement au vu d'une modification notable de la réglementation en vigueur ou des conditions du marché ou au vu d'un dommage imprévu occasionné à la Société (par exemple, si les conditions du marché en Belgique ou dans un canal de distribution donné rendent l'application de toute clause de l'Engagement injustifiée).

3. Langue

En cas de contestation, la version française du présent Engagement prévaudra.

Fait à Bruxelles, le 20 septembre 2005.

Au nom du Collège de gestion de la Société:

Wim Zijerveld, gérant
Vice-President & General Manager

Herman Schurmans, gérant
Vice-President Finance

Au nom du Comité exécutif de la Société:

Ignace Corthouts
Vice-President Sales & Marketing

Philippe de Selliers
Vice-President Field Sales

Michel Looyens
Division Counsel