



Concurrences

REVUE DES DROITS DE LA CONCURRENCE | COMPETITION LAW REVIEW

Pratiques unilatérales

Chroniques | Concurrences N° 4-2016 | pp. 95-107

Frédéric Marty

frederic.marty@gredeg.cnrs.fr

Chargé de recherche CNRS, Université Côte d'Azur

Anne-Lise Sibony

anne-lise.sibony@uclouvain.be

Professeure, Université Catholique de Louvain (UCL)

Professeure invitée, Université Paris II Panthéon-Assas

Anne Wachsmann

anne.wachsmann@linklaters.com

Avocat, Linklaters, Paris

Pratiques unilatérales

Frédéric Marty

frederic.marty@gredg.cnr.fr

Chargé de recherche CNRS, Université Côte d'Azur

Anne-Lise Sibony

anne-lise.sibony@uclouvain.be

Professeure, Université Catholique de Louvain (UCL)
Professeure invitée, Université Paris II Panthéon-Assas

Anne Wachsmann*

anne.wachsmann@linklaters.com

Avocat, Linklaters, Paris

1. Union européenne

95 Le Tribunal de l'Union européenne juge que la Commission européenne a pu estimer que, pour libérer la concurrence sur le marché des flux de données en temps réel consolidés, il suffisait d'imposer à l'opérateur dominant des engagements vis-à-vis de ses clients et de tiers, à l'exclusion de ses concurrents
Trib. UE, 15 sept. 2016, *Morningstar*, aff. T-76/14

2. France

99 La Cour d'appel de Paris confirme une décision de rejet d'une demande de mesures conservatoires présentée par un nouvel entrant sur le marché du gaz
CA Paris, 28 juill. 2016, *Direct Energie*, RG n° 16/11253

101 L'Autorité de la concurrence sanctionne une entreprise à hauteur de 69 millions d'euros pour avoir abusé de sa position dominante envers ses concurrents en mettant en place, pendant 9 ans, une politique commerciale visant à contraindre ses distributeurs à s'approvisionner exclusivement auprès d'elle
Aut. conc., déc. n° 16-D-14 du 23 juin 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du zinc laminé et des produits ouvrés en zinc destinés au bâtiment

1. Union européenne

Infrastructure essentielle – Engagements – Contrôle juridictionnel: Le Tribunal de l'Union européenne juge que la Commission européenne a pu estimer que, pour libérer la concurrence sur le marché des flux de données en temps réel consolidés, il suffisait d'imposer à l'opérateur dominant des engagements vis-à-vis de ses clients et de tiers, à l'exclusion de ses concurrents
(Trib. UE, 15 sept. 2016, *Morningstar*, aff. T-76/14)

Les arrêts des juges de Luxembourg en matière d'abus de position dominante se font relativement rares, notamment en raison du développement considérable qu'ont connu les procédures d'engagement depuis plusieurs années. Cette évolution tarit en effet le flux de décisions de la Commission constatant des violations de l'article 102 TFUE, sans que le flux des questions préjudicielles portant sur des abus de position dominante ne vienne compenser cette tendance. Triste époque pour les commentateurs. Dans ces circonstances, le développement de la jurisprudence européenne en matière d'abus de position dominante passe par les recours dirigés contre des décisions d'engagements. L'arrêt *Morningstar* du Tribunal s'inscrit dans cette "nouvelle génération" d'arrêts, inaugurée par l'affaire *Alrosa* (*Alrosa c/ Commission*, aff. T-170/06, ECLI:EU:T:2007:220, *Concurrences* n° 4-2007, pp. 124-125, obs. F. Zivy, puis *Commission c/ Alrosa*, aff. C-441/07 P, EU:C:2010:377, *Concurrences* n° 3-2010, pp. 159-160, obs. A. Maitrepierre). Il constitue en quelque sorte la résultante des deux arrêts *Alrosa* (du Tribunal puis de la Cour) en termes de contrôle juridictionnel sur les décisions d'engagement. Lors du premier épisode, le Tribunal avait effectué un contrôle énergique de proportionnalité, qui l'avait conduit à annuler la décision de la Commission. Sur recours de la Commission, la Cour avait ensuite annulé l'arrêt du Tribunal et validé la décision d'engagements. Presque dix ans plus tard, l'arrêt *Morningstar* du Tribunal confirme que la Commission a obtenu gain de cause bien au-delà de l'affaire des diamants sud-africains, sur l'intensité même du contrôle juridictionnel en matière de décision d'engagement (V. Chronique Procédures dans le prochain numéro).

Des flux de données et des codes nécessaires pour s'y retrouver

Il s'agissait d'un recours dirigé contre une décision de la Commission rendant obligatoires les engagements proposés par *Thomson Reuters* à l'issue d'une (longue) procédure d'application de l'article 102 TFUE. *Thomson Reuters* détient une position dominante sur le marché mondial des "flux de données en temps réel consolidés" (ce point n'était pas contesté). L'arrêt ne s'attarde pas à éclairer le profane sur le contenu exact de ces flux de données, mais il est vrai qu'une compréhension fine de la logistique des marchés financiers sous l'angle des données n'est pas indispensable pour comprendre l'arrêt. Il suffit d'indiquer ici que ces flux de données en temps réel consolidés sont indispensables aux opérateurs financiers pour traiter des données de marché.

Ces flux abondants font l'objet d'un traitement informatique. En particulier, les opérateurs qui achètent et vendent des instruments financiers ou fournissent des services de plateforme de *trading* ont besoin de pouvoir extraire de ces flux de données les informations qui les intéressent à un moment donné, par exemple le cours d'un instrument financier particulier (action ou produit plus complexe). Pour cela, des codes sont utilisés : à chaque instrument financier correspond un code alphanumérique qui le désigne de manière univoque, à l'instar de ce que serait un numéro de sécurité sociale mondial pour les personnes physiques. Ce code court intègre différents descripteurs de l'instrument concerné comme son nom,

* Avec la participation de Sabine Thibault-Liger, Avocat, Linklaters, Paris.

son émetteur, le marché sur lequel il est coté. Ces codes sont intégrés aux systèmes informatiques des opérateurs de marché et sont donc en pratique indispensables à leur bon fonctionnement. *Thomson Reuters* a développé son propre système de codage, le *Reuters Instrument Code* connu sous l'acronyme RIC en anglais et CIF en français. La société *Thomson Reuters* détient un monopole légal pour l'attribution de ces codes aux titres émis aux États-Unis. Partant, le RIC est devenu un standard de l'industrie, ce qui confère à *Thomson Reuters* une position dominante mondiale.

Les préoccupations de concurrence initialement soulevées par la Commission

Si une banque ou une institution financière utilise plusieurs flux de données en temps réel consolidés, par exemple un flux *Thomson Reuters* et un flux d'un concurrent comme *Morningstar* (la requérante dans la présente affaire), elle doit pouvoir croiser ces données émanant de différents fournisseurs. À défaut, il y a peu d'intérêt à s'abonner à plusieurs flux. C'était l'un des points qui préoccupait la Commission. En effet, la mise en relation des flux de données *Thomson Reuters* avec ceux de fournisseurs concurrents étaient rendues informatiquement difficile, car *Thomson Reuters* s'opposait à ce que des fournisseurs tiers de flux de données puissent utiliser les codes CIF. Dès lors que les flux de *Thomson Reuters* étaient les seuls à être structurés à l'aide des codes CIF, eux-mêmes intégrés dans les systèmes des banques, il était rationnel pour les opérateurs financiers de ne s'abonner qu'aux flux de données *Thomson Reuters*. Pour les mêmes raisons, changer de fournisseurs de flux de données en temps réel n'était guère praticable, car il était impossible d'assurer une bonne interopérabilité entre l'infrastructure informatique existante des banques et les flux des nouveaux fournisseurs. Cela tenait en particulier au fait qu'il était impossible, en raison des termes restrictifs des licences accordées par *Thomson Reuters* pour l'utilisation des codes CIF, de construire des tableaux de correspondance entre les codes CIF et d'autres codes remplissant la même fonction.

Cette situation avait amené la Commission à soupçonner une pratique abusive consistant à évincer des concurrents sur le marché aval des flux de données en prenant appui sur une position dominante détenue en amont sur le système de codage (effet de levier).

Les engagements contestés devant le Tribunal

Suite à ces préoccupations de concurrence détaillées dans une évaluation préliminaire du 19 septembre 2011, une procédure d'engagements avait été initiée en application de l'article 9 du Règlement n° 1/2003. *Thomson Reuters* dut produire pas moins de trois versions successives de ses engagements pour y intégrer les réponses issues des différents tests de marchés et tenir compte des échanges avec la Commission. Ce sont ces engagements que la Commission avait rendus obligatoires par sa décision du 20 décembre 2013 (décision C(2012)9635, cette chronique, *Concurrences* n° 2-2013, p. 74).

Pour s'en tenir à l'essentiel, les engagements s'articulaient en deux volets. Ils consistaient, d'une part, à ouvrir la liste des usages autorisés des codes CIF pour les clients de *Thomson Reuters*, et, d'autre part à permettre à des développeurs tiers d'utiliser ces codes, notamment pour proposer des services d'interopérabilité basés sur des tableaux de correspondance. En revanche, et c'est précisément ce qui mécontentait *Morningstar*, un concurrent de *Thomson Reuters*, aucun des engagements n'ouvrait la possibilité aux concurrents de *Thomson Reuters* d'utiliser les codes CIF.

Le contrôle juridictionnel en matière de recours contre une décision d'engagements

Contexte jurisprudentiel : *Alrosa I* et *II*

Comme nous l'avons rappelé, la présente affaire est seulement la seconde à donner lieu à un arrêt du Tribunal sur recours en annulation contre une décision rendant obligatoire des engagements sur le fondement de l'article 9 du règlement n° 1/2003. C'est donc au regard de la jurisprudence *Alrosa* qu'il doit être lu. Dans son arrêt *Alrosa*, le Tribunal avait spectaculairement annulé la décision en se fondant sur le principe de proportionnalité (*Alrosa* c/ Commission, aff. T-170/06, ECLI:EU:T:2007:220). L'enjeu à ce stade était d'éviter que la procédure d'engagements, alors encore relativement jeune, ne constitue un domaine de non droit dans lequel la Commission pourrait rencontrer la tentation de l'arbitraire. La Commission n'étant par hypothèse pas tenue dans ce cadre de constater une infraction, il importait que le Juge de l'Union affirme qu'elle ne pouvait pas pour autant faire ce que bon lui semblait – ou plutôt, qu'elle devait bien sûr faire ce qui lui semblait bon pour la concurrence, mais qu'elle devait rendre compte de ses raisons par une motivation adéquate et respecter le principe de proportionnalité dans le choix des remèdes. Pour sauvegarder la cohérence du régime établi par le règlement 1/2003, il était également important que la Commission ne puisse pas imposer dans le cadre d'une procédure d'engagement (article 9), des remèdes qui iraient au-delà de ce qu'elle pourrait adopter dans le cadre d'une procédure de constatation d'infraction (article 7). Conscients de ces enjeux, le Tribunal avait alors appliqué les principes usuels du contrôle de légalité à ce contexte décisionnel particulier, ce qui l'avait conduit à annuler en raison de son caractère disproportionné une interdiction à durée indéterminée de tous contacts commerciaux entre les deux producteurs de diamants bruts *De Beers* et *Alrosa*.

Pour annuler ce jugement, la Cour (grande chambre) avait dû adopter une interprétation sérieusement peu progressiste du principe de proportionnalité (parmi les commentateurs inquiets, v. D. Gérard, *Breaking the EU Antitrust Enforcement Deadlock: Re-empowering the Courts?*, *E.L.Rev.* 2011/4, pp. 457-479, p. 465-466). Suivant l'opinion de l'Avocat général Kokott, la Cour avait jugé que la portée de ce principe diffère selon la procédure considérée (points 38 et 47, seconde phrase, de l'arrêt, v. obs A. Maitrepierre, préc.). Plus précisément, la Cour avait retenu que, dans le cadre de la procédure d'engagement, le

principe de proportionnalité, qui s'impose à la Commission, se limite à exiger la vérification que les engagements proposés répondent aux préoccupations dont elle avait informé les entreprises concernées et que ces dernières n'ont pas offert d'engagements moins contraignants répondant de façon aussi adéquate à ces préoccupations, étant précisé que, dans le cadre de cette double vérification, les intérêts des tiers doivent être pris en considération (pt. 41 de l'arrêt, *ibid.*). Autrement dit, les engagements devaient être les moins contraignants *parmi ceux proposés* et non *parmi ceux qui seraient aptes à dissiper les préoccupations de concurrence*. Le corpus des options de référence devant être examinées dans le cadre du contrôle de proportionnalité ayant été ainsi restreint par rapport à ce qu'il est dans le droit commun, il est singulièrement plus facile pour la Commission de faire pression sur les entreprises pour qu'elles proposent des engagements suffisants mais non nécessaires et de les imposer sans que la motivation exigée ne soit très contrainte. C'est dans ce contexte jurisprudentiel favorable à la Commission que se situe l'arrêt commenté.

Morningstar: Le Tribunal fait allégeance

De fait, le Tribunal rappelle à titre liminaire les limites de son contrôle (pts 40-45). Il commence par des rappels généraux avant d'en venir aux spécificités de la procédure d'engagement. Tout d'abord, s'agissant d'appréciations économiques complexes et à caractère prospectif, la Commission jouit d'une large marge d'appréciation (ceci vaut pour les décisions d'engagement comme dans le domaine du contrôle des concentrations). Ensuite, ces appréciations ne sont passibles que d'un contrôle juridictionnel restreint (là encore, ceci n'est qu'une application du droit commun). Enfin, et c'est là une note qui n'est pas tout à fait dans la tonalité de l'arrêt *Alrosa II*, le Tribunal rappelle que, pour restreindre qu'il puisse être, le contrôle jurisprudentiel n'en est pas moins réel. "[D]ans le contexte des domaines donnant lieu à des appréciations complexes, tels que le droit de la concurrence, la marge d'appréciation dont jouit la Commission n'implique pas que le juge de l'Union doive s'abstenir de contrôler l'interprétation, effectuée par cette institution, des données de nature économique" (pt. 42, citations omises). À la lecture de ces points, on pouvait espérer que le Tribunal tiendrait sa position d'il y a dix ans: le contrôle juridictionnel des décisions d'engagement, tout en étant limité, doit être sérieux. Mais la huitième chambre ne se rebelle pas.

Les juges rappellent en effet les spécificités introduites par la Cour dans l'arrêt *Alrosa*: le contrôle de proportionnalité ne s'effectue pas selon la même méthode s'agissant de décisions d'engagements ou de décisions constatant une infraction (pt 44) et le Tribunal contrôle seulement que les engagements sont "suffisants" (même s'ils sont peut-être plus restrictifs que nécessaire) et peuvent répondre "de manière adéquate" aux préoccupations de concurrence (pt. 45).

Le contrôle juridictionnel des décisions d'engagements peut-il être effectif ?

En un sens, l'affaire *Morningstar* était parfaite pour soumettre la jurisprudence *Alrosa* au test du contrôle juridictionnel effectif exigé non seulement par l'article 6 CEDH (qui a certes une portée un peu réduite dès lors que l'adhésion de l'UE à la Convention EDH n'est plus qu'une perspective lointaine), mais aussi par l'article 47 de la Charte des droits fondamentaux. En effet, *Morningstar* reprochait précisément à la Commission d'avoir rendu obligatoires des engagements qui n'étaient pas *suffisants* pour dissiper ses préoccupations de concurrence. Il appartenait donc au Tribunal, même dans le cadre restrictif tracé par la Cour, de répondre à cet argument développé au sein du moyen pris d'une erreur manifeste d'appréciation.

Morningstar faisait valoir que la Commission aurait accepté des engagements ne permettant ni de faire cesser ni de limiter sensiblement les préoccupations de concurrence qu'elle avait identifiées, à savoir les obstacles à l'entrée des concurrents de *Thomson Reuters* et au libre choix des clients résultant des termes restrictifs des licences d'utilisation des codes CIF. Pour *Morningstar*, les engagements retenus péchaient par ineffectivité en raison d'une lacune fondamentale: ils ne permettaient pas aux concurrents comme *Morningstar* d'utiliser les codes CIF. Ces opérateurs n'étaient donc pas plus en mesure après les engagements qu'avant de fournir directement aux clients des flux de données en temps réel consolidés selon un format utilisable dans leurs systèmes informatiques. La limitation des choix effectivement ouverts aux clients demeurait donc et les opérateurs des marchés financiers ne pouvaient toujours pas bénéficier d'un service efficace de changement d'opérateur.

De son côté, la Commission soulignait que les clients de *Thomson Reuters* sont des acteurs de marché puissants et qu'ils sont aptes à financer les coûts de changements de fournisseurs. Dès lors, il n'y avait pas lieu de réduire ces coûts à zéro en donnant la possibilité aux concurrents de *Thomson Reuters* d'offrir seuls des solutions intégrées de changement de fournisseur. De telles solutions peuvent en effet être proposées par les concurrents de *Thomson Reuters* en collaboration avec des tiers titulaires d'une licence CIF. La Commission écartait ainsi les allégations peu flatteuses de *Morningstar* quant à la qualité de services que l'on pouvait attendre de prestataires tiers.

Le Tribunal valide cette appréciation et juge que le contrôle de la légalité de la décision rendant obligatoire des engagements "doit se faire à l'aune des préoccupations de la Commission et non pas des exigences exprimées par les concurrents quant au contenu des engagements" (pt 57). Corrélativement, "la circonstance que d'autres engagements auraient pu également être acceptés, voire qu'ils auraient été plus favorables pour la concurrence, ne saurait conduire à l'annulation de la décision" (pt 59). Le Tribunal ne le dit pas exactement en ces termes, mais il résulte de ses énonciations qu'il revient à la Commission de déterminer le degré auquel elle souhaite faciliter l'entrée des concurrents. Elle peut légitimement souhaiter déverrouiller le marché sans pour autant forcer l'entreprise en position dominante à offrir ses clients sur un plateau aux concurrents.

Sans doute est-ce là une attitude éminemment légitime de la part d'une autorité de concurrence. C'est à vrai dire une expression du principe désormais admis par tous selon lequel les règles européennes de concurrence visent à protéger la concurrence et non les concurrents. Pour autant, il n'est pas absurde d'exiger que, si une autorité de concurrence souhaite déverrouiller un marché par des remèdes comportementaux et dépense à cette fin toute l'énergie nécessaire à une procédure d'engagements, il est à souhaiter que son intervention soit efficace. À ce stade de l'évolution de la jurisprudence, les juridictions de l'Union n'ont pas posé en matière d'engagements un principe de l'intervention minimale utile, qui pourrait être considéré comme une application du principe de proportionnalité.

Même en l'absence d'un tel principe, il serait peut-être possible et utile d'exiger, au titre du contrôle de motivation, que la Commission explicite un *scénario* d'ouverture du marché. Nous ne voulons bien sûr pas dire qu'il faudrait qu'elle détermine un *degré* d'ouverture du marché visé par la décision d'engagement. Fixer *a priori* des seuils de parts de marché est impensable dans le cadre de l'application du droit de la concurrence. Il s'agirait plutôt d'explicitier de manière détaillée le *mécanisme* d'ouverture du marché sur lequel repose le choix des engagements : *comment* concrètement les engagements vont-ils faciliter le fait pour les clients de changer de fournisseur et pourquoi les obstacles qui subsisteront sont-ils jugés tolérables ? Plus une telle explicitation est poussée, plus elle permet une confrontation fine de la décision avec les comportements auxquels on peut raisonnablement s'attendre de la part de l'ensemble des parties prenantes (compte tenu tant des coûts et des incitations que des mécanismes de décision).

En l'espèce, le scénario d'ouverture est explicité dans ses éléments essentiels. En particulier la Commission avait exposé que les engagements retenus permettaient aux clients de pouvoir changer de fournisseur sans devoir modifier leurs applications informatiques, ce qui était jugé trop long et coûteux pour être praticable. Elle indique aussi que, compte tenu de la puissance financière des clients de *Reuters*, il était raisonnable de laisser à leur charge certains *switching costs*.

On peut remarquer que, comme souvent, le contrôle de l'erreur manifeste (premier moyen) est intimement lié dans l'arrêt du Tribunal au contrôle de motivation (quatrième moyen). Ce lien est au cœur de la dynamique du contrôle juridictionnel des appréciations économiques complexes. Ce contrôle, qui doit par principe être restreint, est néanmoins susceptible de s'approfondir, comme le montre l'exemple du contrôle des concentrations. Si un tel approfondissement devait survenir dans le cadre du contrôle des décisions d'engagement, gageons que le même mécanisme y conduirait : c'est le surcroît d'attention porté, notamment par les parties, aux scénarios concurrentiels qui amène une argumentation plus précise. À son tour, la sophistication croissante des contestations conduit un contrôle qui, tout en restant limité en intensité (le juge ne substitue pas son appréciation économique à celle de l'autorité de concurrence

et se contente de vérifier que les éléments qui étayaient la décision sont pertinents, suffisants et logiquement articulés), se démultiplie mécaniquement sur des objets plus nombreux dès lors que le scénario est plus détaillé. Par là même, l'auteur de la décision est contraint à n'admettre dans son appréciation prospective que des hypothèses sérieusement étayées (v. par analogie, A.-L. Sibony, *Le juge et le raisonnement économique*, LGDJ, 2008, p. 714 et s.).

Ici, c'est parce qu'elle fait l'hypothèse (contestée par *Morningstar*) qu'une collaboration entre concurrents et tiers est possible pour offrir aux clients la possibilité de migrer vers des offres concurrentes à celles de *Thomson Reuters* que la Commission écarte comme non nécessaires les engagements dont *Morningstar* aurait aimé qu'elle les rende obligatoires. En l'état de l'explicitation du scénario, le Tribunal conclut, d'une manière qui ne nous paraît pas choquante, que la Commission n'a pas commis d'erreur manifeste d'appréciation. *Morningstar* n'explicitait en effet pas ses allégations relatives à la qualité médiocre des services susceptibles d'être fournis par des tiers. Elle n'expliquait pas non plus précisément pourquoi le scénario proposé par la Commission ne lui paraissait pas viable. On comprend bien sûr que *Morningstar* n'ait pas eu envie de collaborer avec des développeurs externes, mais il n'est pas en soi choquant que l'autorité de concurrence oblige *Morningstar* à le faire si elle veut bénéficier des nouvelles opportunités sur le marché.

Un dernier argument avancé par *Morningstar* mérite qu'on s'y arrête, même s'il n'a pas plus de succès. La plaignante faisait valoir que le fait qu'aucun client de *Thomson Reuters* n'ait changé de fournisseur 8 mois après la décision rendant obligatoires les engagements montrait que les remèdes adoptés étaient inefficaces (pt. 52). Comme en matière de contrôle des concentrations, le Tribunal souligne que, l'appréciation de la Commission sur l'aptitude des engagements à dissiper ses préoccupations de concurrence doit être jugée pour elle-même, en se plaçant au moment où la décision a été adoptée (pt 73). Dès lors, la requérante ne saurait s'appuyer sur l'observation *ex post* des effets qu'ont eu les engagements sur le marché concerné.

Quelles leçons les entreprises participant à des procédures d'engagements peuvent-elles tirer de l'arrêt *Morningstar* ? Premièrement, les principes usuels du contrôle de légalité des décisions comportant des appréciations économiques complexes sont d'application : la Commission dispose d'un large pouvoir d'appréciation. Deuxièmement, les limitations supplémentaires au contrôle juridictionnel apportées par la Cour dans l'arrêt *Alrosa* sont effectives : le choix des engagements ne sera contrôlé qu'au regard des engagements qui ont été proposés à la Commission. Troisièmement, les preuves *ex post* de l'ineffectivité possible ou probable des remèdes adoptés ne sont pas décisives. Dans ce contexte, il nous semble que, pour contester utilement une décision d'engagements, les entreprises ne peuvent que contester la solidité du scénario d'ouverture à la concurrence. Comme le rappelle le Tribunal, même après *Alrosa* et même en matière d'engagements, "la marge d'appréciation dont jouit la Commission n'implique pas que le juge de l'Union doive

s'abstenir de contrôler l'interprétation, effectuée par cette institution, des données de nature économique [II] doit, notamment, non seulement vérifier l'exactitude matérielle des éléments de preuve invoqués, leur fiabilité et leur cohérence, mais également contrôler si ces éléments constituent l'ensemble des données pertinentes devant être prises en considération pour apprécier une situation complexe et s'ils sont de nature à étayer les conclusions qui en sont tirées".

A.-L. S. – F. M. ■

2. France

Énergie – Stratégie d'éviction par les prix – Mesures conservatoires : La Cour d'appel de Paris confirme une décision de rejet d'une demande de mesures conservatoires présentée par un nouvel entrant sur le marché du gaz (*CA Paris*, 28 juill. 2016, *Direct Energie*, RG n° 16/11253)

La Cour d'appel de Paris rejette un recours formé par *Direct Energie*, un nouvel entrant sur le marché du gaz, contre une décision de l'Autorité de la concurrence portant sur les pratiques d'*Engie*, opérateur historique. L'Autorité avait décidé de la poursuite de l'instruction sur le fond sans pour autant donner droit à la demande de prononcé de mesures conservatoires. La plaignante considérait en effet que les pratiques de prix dans le cadre d'offres de marché proposées par l'opérateur historiques étaient de nature à l'évincer du marché sur une autre base que celle des mérites. Le rejet de la saisine par la Cour, qui confirme la décision de l'Autorité (v. cette chronique *Concurrences* n° 3-2016, pp. 82-84), permet de réaffirmer le rôle des tests de coûts dans les affaires liées à des prix d'éviction et les conditions dans lesquelles des mesures conservatoires peuvent être prononcées. Nous présentons succinctement le cas, en insistant sur les éléments présentés à la Cour, avant de nous attacher à son analyse des prix d'éviction et à son appréciation de l'opportunité de mesures conservatoires dans le cas d'espèce.

Une stratégie d'éviction par les prix ? Les arguments de *Direct Energie*

Depuis le 1^{er} juillet 2007, l'ensemble des clients français résidentiels et non résidentiels (i.e. professionnels) peuvent opter pour des fournisseurs de gaz alternatifs au monopole historique dans le cadre d'offres de marché. Il existe un arbitrage possible pour les consommateurs résidentiels entre un approvisionnement aux prix de marché et une fourniture dans le cadre de tarifs réglementés de vente (TRV). *Direct Energie* avait saisi l'Autorité le 13 octobre 2015 au sujet de pratiques d'éviction qu'auraient mises en œuvre *Engie*. Celles-ci tenaient à des stratégies de préemption du marché des copropriétés (au travers de clauses d'exclusivités), à des stratégies d'éviction par les prix dans le cadre d'appels d'offres mis en place par des clients non résidentiels, à des démarchages

illicites de clients au TRV pour les inciter à passer à des offres de marché (démarchages utilisant des données que seul l'opérateur historique disposait) et enfin à des stratégies d'éviction par les prix dans les offres au prix de marché. C'est sur ce dernier point que portait la demande de mesures conservatoires de *Direct Energie* et que porte la demande de réformation de la décision de l'Autorité.

Direct Energie souhaitait que l'Autorité enjoigne *Engie* de ne plus proposer aux clients non résidentiels des offres de marchés en dessous de ses coûts dans des conditions discriminatoires (et qu'elle intègre une rémunération raisonnable du capital engagé à ses prix) et surtout de suspendre ses offres de marché à destination de la clientèle résidentielle sauf à les proposer dans des conditions prévenant tout risque de subvention croisée entre segment de clientèle au TRV et segment aux offres de marché.

L'Autorité a décidé de poursuivre l'instruction au fond mais n'a pas fait droit à la demande de mesures conservatoires. Elle a enjoint l'opérateur historique d'opter pour des prix couvrant les coûts évitables de ses offres individualisées, en prenant notamment en considération les coûts évitables liés aux certificats d'économie d'énergie et en veillant aux règles d'allocation des coûts commerciaux entre les différents segments. Le recours de *Direct Energie* vise donc à obtenir soit le prononcé de ces mesures, par lesquelles *Engie* ne pourrait plus commercialiser des offres de marché à la clientèle résidentielle (et reconduire tacitement les contrats en cours), soit l'enjoindre à proposer des offres à des prix de marché dans des conditions prévenant toute subvention croisée.

Selon elle, l'Autorité aurait commis deux erreurs de droit. La première tient à l'utilisation exclusive des tests de coûts dérivés de la jurisprudence *Akzo* (Cour de justice, *Akzo Chemie BV* c/ Commission, aff. C-53/85, 24 juin 1986) pour caractériser des prix d'éviction, la seconde réside en la position prise quant aux conditions requises pour le prononcé de mesures conservatoires.

Dans son recours, *Direct Energie* insiste sur le fait que les offres de prix non seulement fixes mais de plus inférieures concernaient exclusivement un segment de marché spécifique, le segment B1, lequel s'avérerait être le segment le plus rentable dans la mesure où il couvre les clients résidentiels utilisant le gaz naturel. Leur profil de consommation est suffisamment attractif pour permettre aux nouveaux entrants d'amortir leurs coûts de commercialisation. Ainsi, cibler spécifiquement ce segment reviendrait à assécher un marché potentiel déterminant pour la compétitivité des nouveaux entrants. *Direct Energie* considère que les offres réalisées sur ce segment ne pouvaient être soutenables qu'au travers de subventions croisées avec le segment de clientèle demeuré au TRV.

En outre, en incitant la clientèle restée au tarif à basculer vers des offres de marchés, *Engie* aurait volontairement renoncé à une partie de sa marge. La pratique relèverait donc d'un sacrifice de profit à court terme ne pouvant économiquement faire sens en dehors d'une logique de préemption anticoncurrentielle de la clientèle potentielle des nouveaux entrants. *Direct Energie* reproche à

l'Autorité de n'avoir considéré la stratégie de prix d'*Engie* qu'au travers des tests de coûts de prédation dérivés de la décision *Akzo* de la Commission. Or, pour elle, le caractère anticoncurrentiel d'une politique de prix peut s'apprécier au travers d'un ensemble de facteurs dont le rapport des prix aux coûts n'est qu'un critère parmi d'autres. Il s'agit donc d'un raisonnement issu des arrêts *Post Danmark I* et *Post Danmark II* (arrêts de la Cour de justice de l'UE aff. C-209/10 du 27 mars 2012 et aff. C-23/14 du 6 octobre 2015): un résultat positif au test de coûts est un élément parmi d'autres à considérer et ne constitue pas une condition nécessaire à la caractérisation d'un abus de prix.

En appui de son analyse, elle met également en exergue que les résultats de ce test auraient pu être sensiblement affectés par la prise en compte des effets d'une délibération du 17 mai 2016 du régulateur sectoriel, la Commission de Régulation de l'Energie (CRE), conduisant à réallouer les coûts entre les différents segments de clientèle. Pour *Direct Energie*, le montant des coûts à réintégrer s'élèverait à 90 millions d'euros. Les informations transmises lors de l'instruction seraient partielles et trompeuses. Les prix pourraient alors se situer, comme ne le verrons *infra*, en zone noire selon les tests *Akzo*. L'effet d'éviction serait alors présumé.

Les tests de coûts et la caractérisation de prix d'éviction

Engie demande à la Cour de rejeter le recours en s'appuyant notamment sur la place du test de coûts. Elle souligne de façon intéressante que si le test de prédation issu de la jurisprudence *Akzo* conduit à veiller que l'opérateur dominant minimise ses éventuelles pertes, elle n'impose pas pour autant symétriquement qu'il maximise son profit. Commercialiser des offres de marchés à des clients au TRV ne signifie pas que l'entreprise renonce à toute marge bénéficiaire. Il est à long terme rationnel pour l'opérateur historique de se positionner sur ce segment de marché. Elle conteste également l'ampleur des retraitements exigés par la CRE le 17 mai, considérant que les 90 millions concernent à la fois les marchés du gaz et de l'électricité et que leur impact se limite donc à 19 millions d'euros.

L'analyse de la Cour d'appel conduit à rappeler une fois encore le fonctionnement des tests *Akzo*, issus des travaux d'Areeda et de Turner publiés en 1975 (Areeda P. and Turner D., (1975), "Predatory Pricing and Related Practices under Section 2 of the Sherman Act", *Harvard Law Review*, Vol. 88, No. 4 (February), pp. 697-733. Pour une présentation plus générale des tests de coûts dans la pratique décisionnelle européenne, voir F. Marty, "Vers un cadre unifié en matière de contrôle des stratégies d'éviction par les prix mises en œuvre par les opérateurs dominants ? L'arrêt *Post Danmark* en perspective", *Concurrences* n° 3-2013). Quand le prix est supérieur au coût incrémental moyen (c'est-à-dire le coût qui aurait pu être évité si le bien ou le service n'avait pas été produit), il couvre l'ensemble des coûts. L'entreprise opère dans une zone de rentabilité. Elle ne peut évincer qu'un concurrent moins efficace qu'elle. On parle alors de "zone

blanche". Si le prix est inférieur au coût évitable moyen, c'est-à-dire le coût qui correspond à la production de la quantité de biens et de services concernés, on peut considérer que l'entreprise ne couvre ni ses "coûts fixes" ni la totalité de ses "coûts variables". En d'autres termes, l'entreprise creuse ses pertes en produisant. On parle de "zone noire". La nature prédatrice de la politique de prix peut être présumée. Par contre si le prix se situe entre le coût évitable moyen et le coût incrémental moyen, l'entreprise couvre une partie de ses coûts. Elle se situe dans une "zone grise". Le caractère anticoncurrentiel des pertes auxquelles elle consent ne peut se présumer. Il nécessite la démonstration de la mise en œuvre d'un plan de prédation et dans de tels cas d'entreprises multi-segments d'un mécanisme de subventions croisées permettant de financer l'éventuelle stratégie d'éviction.

La Cour considère que l'Autorité s'est conformée à la position de la Cour de justice en considérant tous les éléments de contexte et de circonstances du dossier, notamment les tests en question. Elle conclut, comme elle, à une non-couverture par *Engie* de son coût incrémental moyen en 2014 et 2015, plaçant cette dernière en zone grise et justifiant donc la poursuite de l'instruction au fond. À l'instar de l'Autorité, la Cour souligne qu'*Engie* n'avait pas mis en place de dispositif d'évaluation tant *ex ante* qu'*ex post* de nature à s'assurer de la rentabilité de ses offres. Pour autant, la Cour ne suit pas les arguments de *Direct Energie*. Tout d'abord, elle rejette l'hypothèse selon laquelle le ciblage des offres sur le segment B1 serait révélateur d'une intention anticoncurrentielle. En effet, ce segment correspond à la majorité des clients résidentiels. Il est donc rationnel pour *Engie* de cibler ce dernier dans une perspective de fin annoncée des TRV. La Cour conteste également l'argument du sacrifice de profits mis en avant par le plaignant. Pratiquer un prix inférieur aux TRV n'induit pas en lui-même un manque à gagner pour l'entreprise. Renoncer à une part de son profit peut faire sens économiquement, même pour un opérateur dominant, dans une perspective d'évolution prochaine des marchés avec la disparition des TRV. Réduire sa marge peut à cette aune participer d'une autre logique que celle de l'éviction de concurrents mais d'une logique de défense des parts de marchés légitime pour tout opérateur. En effet, les TRV reposent *a priori* sur un principe de couverture du coût total.

Ce faisant, la Cour rejette le recours de *Direct Energie*. L'instruction sur le fond se poursuit néanmoins pour l'Autorité. Gageons que cette décision au fond permettra d'éclairer les débats sur les risques d'éviction par les prix au travers d'offres de marchés d'opérateurs historiques et de préciser le rôle des tests de coûts dans la qualification des pratiques: condition nécessaire ou simple élément à prendre en considération parmi d'autres ?

F. M. ■

Clause d'exclusivité – Menaces – Représailles – Sanction: L'Autorité de la concurrence sanctionne une entreprise à hauteur de 69 millions d'euros pour avoir abusé de sa position dominante envers ses concurrents en mettant en place, pendant 9 ans, une politique commerciale visant à contraindre ses distributeurs à s'approvisionner exclusivement auprès d'elle (*Aut. conc., déc. n° 16-D-14 du 23 juin 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du zinc laminé et des produits ouvrés en zinc destinés au bâtiment*)

Le 23 juin 2016, l'Autorité de la concurrence a lourdement sanctionné le fabriquant de zinc belge *Umicore* pour avoir imposé pendant neuf ans, entre 1999 et fin 2007, à ses distributeurs agréés des obligations d'achat exclusif leur interdisant de vendre des produits concurrents des siens.

L'affaire a été initiée par le Ministère de l'économie des finances et de l'emploi. Après transmission du rapport administratif d'enquête de la DGCCRF à l'Autorité, celle-ci s'est saisie d'office des pratiques en janvier 2011.

Les services d'instruction de l'Autorité ont notifié à *Umicore* quatre griefs portant sur deux pratiques anticoncurrentielles. D'une part, *Umicore* s'est vu reprocher d'avoir imposé à ses distributeurs agréés (les "Centres VM Zinc") entre 1999 et mars 2014 des obligations d'achats exclusifs. Selon les services d'instruction, ces accords exclusifs étaient à la fois constitutifs d'une entente anticoncurrentielle (grief n° 1) et d'un abus de position dominante (grief n° 2). D'autre part, les services d'instruction ont considéré qu'entre mai 2002 et février 2008, *Umicore* avait bloqué les importations de produits d'*Umicore* en provenance d'autres États membres et à destination de la France, afin de maintenir les différentiels de prix existant entre la France et ces États. Cette pratique a, là encore, été qualifiée d'entente anticoncurrentielle (grief n° 3) et d'abus de position dominante d'*Umicore* (grief n° 4).

Sur les quatre griefs notifiés, seul le deuxième, relatif au caractère abusif des obligations d'achat exclusif imposées par *Umicore* à ses distributeurs, est retenu dans la décision. L'Autorité refuse en revanche d'analyser ces pratiques sur le fondement de l'interdiction des ententes anticoncurrentielles. Elle écarte également toute restriction des importations parallèles. L'imputation des pratiques à *Umicore* et sa société mère belge et leur sanction seront enfin rapidement évoquées.

Les deux marchés pertinents identifiés

L'Autorité a identifié deux marchés pertinents, celui du zinc laminé destiné à la couverture et celui des produits servant à l'évacuation des eaux pluviales ("produits EEP") en zinc.

Ce second marché comprend les produits servant à l'évacuation des eaux de toiture (gouttières, chéneaux, tuyaux d'évacuation, produits de revêtement de façade (ornements, etc.)) et autres accessoires en zinc. Ils sont façonnés à partir de bobines en zinc laminé, directement par les lamineurs tels qu'*Umicore* ou par les façonniers qui s'approvisionnent en zinc laminé auprès des lamineurs (pts. 588-631).

La délimitation du périmètre matériel des deux marchés a été longuement analysée (pts. 455-634). Cette analyse minutieuse s'explique par le fait que l'Autorité a choisi de se départir de sa position antérieure et de celle de la Commission arrêtée en droit des concentrations (CE, déc., 26 février 2007, COMP/M.4450 - *Umicore/Zinifex/Neptune*; Aut. conc., déc. n° 12-DCC-107 du 13 août 2012 relative à l'acquisition de la société *Savoie Métal Toiture* par la société *Decaber*). S'ils ne sont pas très fréquents, de tels revirements ne sont toutefois pas isolés quand il s'agit d'analyser des pratiques unilatérales par rapport à l'analyse qui est faite en matière de contrôle des concentrations, comme on a pu le voir auparavant dans le secteur pharmaceutique, par exemple (Cons. conc., déc. n° 07-D-09 du 14 mars 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par le laboratoire *GlaxoSmithKline France*, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2007, p. 110) ou en matière de distribution des aliments pour chiens (Cons. conc., déc. n° 05-D-32 du 22 juin 2005 relative à des pratiques mises en œuvre par la société *Royal Canin* et son réseau de distribution, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 3-2005, p. 75, partiellement réformée mais sur d'autres points par CA Paris, 1^{re} ch. H., 4 avril 2006, *Royal Canin et autres*, comm. A. Wachsmann et D. Spector, *Concurrences* n° 3-2006, p. 95).

Une définition de marché plus étroite que la pratique antérieure

Conformément à cette pratique décisionnelle (décision *Umicore/Zinifex/Neptune*, susvisée, pts. 51-54; décision *Savoie Métal Toiture/Decaber*, susvisée, pt. 16), *Umicore* invoquait que les deux marchés devaient inclure, outre les produits en zinc, les produits en d'autres matériaux, métalliques et non métalliques, tels que le cuivre, l'acier, l'aluminium, et le plastique considérés comme substituables au zinc.

Or, dans la présente affaire, l'Autorité considère que "les décisions précitées [*Savoie Métal Toiture/Decaber* et *Umicore/Zinifex/Neptune*] livrent une première analyse des produits de couverture et des produits EEP, [...] [mais] demeurent sommaires et circonscrites aux besoins des opérations de concentrations contrôlées. Au surplus, elles ne tirent pas de conclusion définitive et transposable à la présente affaire sur la définition des marchés pertinents" (pt. 456). Ainsi, au terme d'une analyse de plus de 30 pages, l'Autorité conclut à l'insuffisante substituabilité du zinc avec les autres matériaux et, partant, rejette la définition élargie des deux marchés pertinents proposée par *Umicore* en refusant d'y inclure les produits en d'autres matériaux que le zinc. L'Autorité retient notamment sur (i) l'absence de report sensible de la demande de produits de couverture en zinc vers d'autres matériaux à l'occasion

de la forte hausse des cours mondiaux du zinc en 2006, (ii) les contraintes techniques, les règles d'urbanisme ou encore (iii) les caractéristiques intrinsèques des produits de couverture en zinc qui limitent la substituabilité du zinc avec les autres matériaux (pts. 460-587).

Le recours au test SSNIP

Il est intéressant de souligner la mise en œuvre par l'Autorité du test du monopoleur hypothétique, ou test « SSNIP » (« *small but significant and non-transitory increase in price* ») pour définir les contours du marché pertinent du zinc laminé destiné à la couverture afin d'apprécier l'existence d'une éventuelle substituabilité entre le zinc et les autres matériaux sur ce marché (pts. 461-477). L'Autorité rappelle que « *ce test permet d'apprécier si une augmentation faible mais significative [de l'ordre de 5% à 10 %] et non transitoire des prix d'un produit qui n'est proposé que par un seul offreur (monopoleur) serait profitable pour celui-ci compte tenu des réactions de ses clients à cette hausse de prix. Si une part suffisante des clients opte pour un substitut, alors la hausse de prix ne sera pas profitable* », et de nouveaux entrants sont susceptibles d'intégrer le marché (pt. 462; pour une application du test SSNIP, voir Aut. conc., déc., n° 12-D-25 du 18 décembre 2012 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du transport ferroviaire de marchandises, confirmée par CA Paris, 6 novembre 2014, *SNCF*, p. 9 s., comm. A.-L. Sibony, *Concurrences*, n° 1-2015, p. 97; CE, déc., 16 juillet 2003, COMP/38.233 – *Wanadoo Interactive*, confirmée par Trib. UE, 30 janvier 2007, *France Télécom c/ Commission*, aff. T-340/03; CE, déc., 4 juillet 2007, COMP/38.784 – *Wanadoo España c/ Telefónica*, confirmée par Trib. UE, 29 mars 2012, *Telefónica c/ Commission*, aff. T-336/07, et sur pourvoi par CJUE, 17 juillet 2014, *Telefónica*, aff. C-295/12 P, comm. A.-L. Sibony, *Concurrences*, n° 4-2014, p. 130).

En l'espèce, l'Autorité a conclu que la forte hausse des cours mondiaux du zinc en 2006, bien supérieure à 5% ou 10%, puisqu'elle aurait atteint 134% (pt. 467) « *ne s'est pas accompagnée d'une baisse sensible de la demande, ni sur l'ensemble du secteur, ni vis-à-vis des produits d'Umicore* ». Au contraire, cette « *augmentation des cours du zinc [...] [a] coïncid[é] avec une hausse totale de la demande pour ces produits de 8 %*. Il n'y a donc pas eu de report de la demande vers d'autres matériaux potentiellement substituables [tels que l'acier, l'aluminium, le cuivre, le plomb, la terre cuite et le béton, dont les prix ont moins augmenté que celui du zinc à la même époque], ni de renoncement à la consommation de produits à base de zinc » (pt. 467). Selon l'Autorité, la faible réaction de la demande à la forte augmentation du zinc s'explique par le faible degré de sensibilité des acheteurs (architectes et maîtres d'ouvrage) aux prix du zinc dans la mesure où « *l'arbitrage éventuel entre matériaux, dans les rares cas où celui-ci est possible, se fonde sur des paramètres autres que le prix, tels que les règles d'urbanisme, l'aspect esthétique, la qualité, la durée de vie, la mise en œuvre technique, etc.* » (pt. 473). Du point de vue géographique, l'Autorité mène une analyse beaucoup plus simple, en concluant que chacun des deux marchés pertinents est de dimension nationale, compte tenu notamment des barrières à

l'entrée créées par les difficultés d'accès des lamineurs étrangers aux réseaux de distribution français, d'une répartition des parts de marché des lamineurs très variable entre la France et les pays limitrophes et des différences techniques des produits entre ces pays (pts. 635-648).

La position dominante d'Umicore sur les marchés pertinents

Après avoir réduit le périmètre des deux marchés en cause aux seuls produits en zinc, l'Autorité constate qu'Umicore détenait une position dominante sur chacun de ces marchés pendant toute la durée des pratiques (pts. 653-678).

D'une part, sur chacun de ces marchés, la part de marché d'Umicore s'est maintenue sur toute cette période à des niveaux supérieurs à 50 %, alors que les parts de marché de ses concurrents (notamment celles de *Rheinzink France*) sont restées limitées et stables au cours du temps. Sur le marché des produits de couverture en zinc, la part de marché d'Umicore a été constamment supérieure à 70 %. Sur le marché des produits EEP en zinc, sa part de marché a oscillé entre 65% et 53 % (elle a même atteint 95% sur le segment des gouttières chez les distributeurs spécialistes de la couverture).

D'autre part, l'Autorité retient que la position dominante d'Umicore était confortée par d'autres indices, tels que :

- la perception des distributeurs, qui voient en Umicore un acteur incontournable sur le marché français (pt. 666);
- la propre vision d'Umicore, qui considère elle-même être en position dominante (pt. 669);
- le fait que sur les deux marchés en cause, les prix des produits d'Umicore constituent les prix de référence sur lesquels l'ensemble de la profession se fonde pour établir sa propre tarification (pt. 670);
- le maintien par Umicore d'une part de marché élevée en dépit de ses prix supérieurs de 5% à 15% à ceux de ses concurrents (pt. 671);
- l'absence de puissance d'achat compensatrice des distributeurs face à Umicore, compte tenu notamment de la forte notoriété des produits d'Umicore (pts. 672-676).

Une analyse classique des obligations d'approvisionnement

L'Autorité considère que l'obligation d'approvisionnement exclusif qu'Umicore a imposée à l'ensemble de ses distributeurs agréés, les *Centres VM Zinc*, entre 1999 et 2007 constitue un abus de sa position dominante, à la fois sur le marché du zinc laminé destiné à la couverture, et sur celui des produits EEP en zinc.

L'analyse se situe dans le droit fil de l'arrêt de principe *Hoffmann La Roche* (CJUE, 13 février 1979, *Hoffmann La Roche c/ Commission*, 85/76, pts. 89-90) en vertu

duquel les engagements d'approvisionnement exclusif imposés par un fournisseur en position dominante à ses clients constituent un abus prohibé par l'article 102 TFUE (pt. 684).

En cela, la décision confirme également la pratique décisionnelle constante de l'Autorité. Peu importe à cet égard que l'exclusivité ait été expressément stipulée dans les accords liant le fournisseur dominant à ses clients (Aut. conc., déc. n° 13-D-06 du 28 février 2013 relative à des pratiques mises en œuvre dans le marché de la télétransmission de données fiscales et comptables sous format EDI à l'administration fiscale, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2013, p. 77) ou résulte d'une situation d'exclusivité de fait (Aut. conc., déc. n° 12-D-11 du 6 avril 2012 concernant une saisine de la société *Roland Vlaemynck Tisseur* à l'encontre de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fabrication et de la commercialisation de serviettes industrielles, pt. 108, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 3-2012, p. 112; CA Paris, pôle 5, ch. 5-7, 26 septembre 2013, *Roland Vlaemynck Tisseur*, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 4-2013 p. 89; Aut. conc., déc. n° 14-D-03 du 20 février 2014 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des serviettes industrielles, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2014, p. 98).

En ce qui concerne les exclusivités de fait jugées abusives, elles reposent la plupart du temps sur l'octroi par le fournisseur en position dominante de rabais fidélisants au profit de ses clients, comme dans les affaires *Roquefort* (Cons. conc., déc. n° 04-D-13 du 8 avril 2004 relative à des pratiques mises en œuvre par la société des Caves et des Producteurs réunis de Roquefort dans le secteur des fromages à pâte persillée, pts. 33 s., comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 1-2004, p. 62; décision confirmée par CA Paris, 9 novembre 2004, *Société anonyme des caves et producteurs réunis de Roquefort*, n° 2004/08960, p. 5, et, sur pourvoi, par Cass. com., 6 décembre 2005, *Société des Caves et producteurs réunis de Roquefort*, n° 04-19541), *Royal Canin* (Cons. conc., déc. n° 05-D-32 du 22 juin 2005 relative à des pratiques mises en œuvre par la société *Royal Canin* et son réseau de distribution, pt. 263, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 3-2005, p. 75), *Novartis* (Cons. conc., déc. n° 03-D-35 du 24 juillet 2003 relative à des pratiques mises en œuvre par les laboratoires *Sandoz*, devenus en 1997 *Novartis Pharma* sur le marché de certaines spécialités pharmaceutiques destinées aux hôpitaux, pts. 50 s.; décision confirmée par CA Paris, 1^{re} chambre, section H, 30 mars 2004, *Novartis*, et, sur pourvoi, par Cass. com., 28 juin 2005, *Novartis*, n° 04-13.910, p. 5, comm. C. Prieto, *Concurrences* n° 4-2005, p. 79) ou *NMPP* (Aut. conc., déc. n° 09-D-04 du 27 janvier 2009 relative à des saisines de la société les *Messageries Lyonnaises de Presse* à l'encontre de pratiques mises en œuvre par le groupe des NMPP dans le secteur de la distribution de la presse, pts. 175 à 184, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2009, p. 120).

En l'espèce, deux périodes doivent être distinguées.

Un abus sur base contractuelle (1999 - 2004)

Dans un premier temps, entre 1999 et 2004, les pratiques d'exclusivité ont résulté de clauses contractuelles résultant des accords entre *Umicore* et ses distributeurs agréés, imposant *explicitement* à ces derniers des obligations d'achat exclusif auprès d'*Umicore*.

D'une part, une clause de "promotion" stipulait que les distributeurs devaient assurer "*la promotion*" des produits et des marques d'*Umicore*, "*à l'exclusion des produits et marques concurrentes*" (pts. 123-125, 159 et 689).

D'autre part, un ensemble de clauses complémentaires contribuait à fidéliser les distributeurs auprès d'*Umicore*:

- une clause d'objectif de tonnage individuel constitutive d'une obligation contraignante; elle fixait pour chaque distributeur des objectifs de volumes d'achats (tonnages) annuels en zinc auprès d'*Umicore*; ces objectifs représentaient une part importante, voire l'essentiel, des besoins de chaque distributeur (pts. 307 et 312);
- une clause de *reporting* imposant à chaque distributeur de tenir *Umicore* informée de l'état de la concurrence (pts. 137 et 257);
- une clause de stock imposant à chaque distributeur une obligation de disposer en permanence en stock d'"une gamme complète de produits ainsi qu'un volume de produits conformes aux objectifs fixés annuellement" et d'un "stock minimal d'un mois de vente de chaque produit" (pts. 134-135);
- un système de remises ("*bonification*") incitant financièrement les distributeurs à s'approvisionner exclusivement auprès d'*Umicore* (pts. 139-150).

Un abus sur des considérations factuelles (2004 à 2007)

À partir de 2004, l'obligation d'exclusivité explicite a été supprimée des contrats. Pour autant, l'Autorité constate que, jusqu'en 2007, *Umicore* a détourné l'objet et le sens des nouvelles clauses imposées à ses distributeurs pour continuer *dans les faits* de leur interdire de s'approvisionner en zinc auprès d'autres fournisseurs.

Interprétation des nouvelles clauses contractuelles comme perpétuant l'obligation d'exclusivité

En premier lieu, la décision retient qu'*Umicore* et ses distributeurs ont interprété les nouvelles dispositions contractuelles comme perpétuant l'obligation d'exclusivité:

- l'obligation d'achat explicite a été remplacée à partir de 2004 par une clause de promotion plus ambiguë, portant sur l'exclusivité de "promotion" des produits de marque *VM Zinc*, selon laquelle les distributeurs agréés devaient "*assurer la promotion*"

de la marque VM ZINC et de l'ensemble de ses produits et systèmes" sans "utiliser la marque VM Zinc, ses produits, ses services et ses supports de communication comme vecteurs de vente pour des produits de marque concurrente" (pt. 697);

- la clause d'objectif a été remplacée par une "prévision unilatérale de tonnage" indicative (pt. 808); là encore, l'Autorité considère que la clause a toutefois été utilisée par Umicore comme un instrument de détection des ventes de produits concurrents (pt. 809);
- la clause de stock a elle aussi été amendée, imposant désormais à chaque distributeur de "tenir en permanence dans son stock, l'ensemble des produits VM Zinc nécessaires à assurer une disponibilité immédiate pour le meilleur service aux clients et correspondant à un mois de vente" (pt. 782); mais, une nouvelle fois, selon l'Autorité Umicore aurait procédé à "un détournement de [l']objet" de cette clause pour imposer un monomarkisme à ses distributeurs, à travers des contrôles inopinés des stocks des distributeurs (pts. 783 et 785; cf. *infra*); et
- les incitations financières à l'achat de produits Umicore ont été renforcées (pts. 696-703).

Menaces et représailles

En second lieu, à partir de 2004, l'Autorité indique qu'Umicore a mis en œuvre des mesures de surveillance, assorties de menaces et de représailles, à l'encontre des distributeurs qui distribuaient des produits concurrents (pts. 755-858).

Tout d'abord, l'Autorité rappelle qu'Umicore procédait à des visites inopinées chez les distributeurs, sous prétexte de vérifier l'application de la clause de stock (à savoir le volume et les modalités d'entreposage des produits de marque VM Zinc). Selon l'Autorité, cette surveillance avait pour but de détecter la présence de produits concurrents dans les stocks des distributeurs (pts. 230-254 et 785). La surveillance s'exerçait également grâce aux remontées d'informations sur la provenance des approvisionnements des distributeurs, de la part des autres distributeurs. Ces remontées d'information provenaient aussi des clients des distributeurs (entreprises de couverture, architectes). Là encore, l'Autorité indique que ces "clients bienveillants" (*sic*) comme les qualifie Umicore (pt. 271) lui dénonçaient les ventes de produits concurrents de ses distributeurs (pts. 255-265 et 794, 806).

En outre, l'Autorité mentionne qu'Umicore a non seulement formulé des reproches et proféré des menaces de représailles à l'encontre de ses distributeurs ayant soi-disant violé les clauses de promotion et de prévision de tonnage afin de les dissuader de s'approvisionner et de vendre du zinc concurrent (pts. 266-319 et 758-781), mais aussi a mis à exécution ses menaces à l'encontre d'un certain nombre de distributeurs qui vendaient du zinc concurrent.

Enfin, Il est rappelé qu'Umicore s'arrangeait pour faire connaître ses mesures de rétorsion auprès des autres distributeurs afin de les dissuader de s'approvisionner auprès des fournisseurs de zinc concurrents (pt. 321). La décision souligne que cet "effet de signal" lui a permis de "discipliner le marché" (pt. 835) et que "la crainte des représailles d'Umicore est la première raison invoquée par les distributeurs pour refuser de contracter, voire même de négocier, avec un fournisseur alternatif" (pt. 845).

En vain, Umicore a tenté de défendre sa politique commerciale, en invoquant que certains distributeurs avaient, dans leur propre intérêt, choisi de s'approvisionner exclusivement en zinc auprès d'Umicore. Sans surprise, l'Autorité rappelle que cet argument n'a aucun poids face à la jurisprudence constante posée par l'arrêt *Hoffmann-La Roche* susvisé, selon laquelle pour "une entreprise se trouvant en position dominante sur un marché, le fait de lier – fût-ce à leur demande – des acheteurs par une obligation ou promesse de s'approvisionner pour la totalité ou pour une part considérable de leurs besoins exclusivement auprès de ladite entreprise constitue une exploitation abusive d'une position dominante au sens de l'article 86 du traité" (CJUE, 13 février 1979, *Hoffmann-La Roche c/ Commission*, 85/76, pts. 89-90, soulignement ajouté; cf. pt. 848 de la présente décision).

La décision ajoute que "si une entreprise dominante peut proposer à ses clients des conditions d'obligation d'achat exclusif conformes à ses propres intérêts, ces pratiques d'exclusivité ne sont pas pour autant dénuées d'effets anticoncurrentiels dès lors que les conditions favorables proposées aux clients ont précisément pour but de les détourner des concurrents et de freiner leur entrée ou leur développement sur le marché. Ainsi, la circonstance que les contrats signés avec Umicore soient convergents avec les intérêts de certains distributeurs n'est pas incompatible avec l'existence de la pratique d'obligations d'achat exclusif" (pts. 751-752).

Enfin, si Umicore a continué à approvisionner des distributeurs à qui elle avait, à titre de représailles, retiré le statut de *Centre VM Zinc*, et qui par ailleurs continuaient à recourir à d'autres fournisseurs, là encore, ce n'est en rien, selon l'Autorité, exonératoire pour Umicore.

Les effets anticoncurrentiels potentiels et concrets des pratiques

La décision rappelle que "lorsqu'un opérateur dispose d'une forte position sur le marché, la conclusion de contrats de fourniture exclusive concernant une proportion importante des achats constitue une entrave inacceptable à l'entrée sur ce marché" (Trib. UE, 1^{er} avril 1993, *BPB Industries c/ Commission*, aff. T-65/89, pts. 65 à 68) et que "Dans un tel cas, l'exclusivité d'approvisionnement a pour effet de porter une atteinte supplémentaire à la structure concurrentielle du marché" (pt. 873 de la présente décision).

En l'espèce, la décision constate que les pratiques ont eu des effets anticoncurrentiels potentiels et réels de fausser la concurrence sur les deux marchés concernés,

en évinçant les concurrents d'*Umicore* des marchés en cause (pts. 875-893). Plus précisément, les pratiques ont verrouillé l'accès des fournisseurs concurrents aux principaux distributeurs de produits de couverture en zinc et de produits EEP en zinc. En effet, dès lors que les distributeurs d'*Umicore* liés par l'obligation d'achat exclusif représentaient 70 % des ventes de ces produits, ils étaient "incontournables pour distribuer efficacement les produits en zinc" (pt. 878). Les concurrents d'*Umicore* n'avaient accès ni à la "distribution de 1^{er} niveau", constituée principalement des distributeurs spécialistes de la couverture, ni aux grandes enseignes de la distribution (*Asturienne*, *Point P* et *Larivière*). Les pratiques d'*Umicore* lui ont ainsi permis de conserver des parts de marché très élevées et stables dans le temps.

Des pratiques particulièrement graves

La décision sanctionne solidairement *Umicore France* et la société mère belge *Umicore SA/NV* à hauteur de 69 243 000 euros, en application du Communiqué de l'Autorité du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires. Compte tenu de la gravité des pratiques et du dommage causé à l'économie, l'Autorité a retenu comme assiette de l'amende une proportion de 10 % de la valeur des ventes d'*Umicore* sur les deux marchés concernés, y compris les ventes aux distributeurs non agréés (i.e. autres que les *Centres VM Zinc*).

Les pratiques ont été jugées particulièrement graves, dès lors qu'elles ont impliqué un mécanisme de surveillance, de menaces et de représailles, ayant conduit pour certains distributeurs jusqu'au retrait de leur bonification qualitative, voire de leur statut de distributeur agréé (pts. 961-962). Pour tenter de minimiser la gravité de l'infraction, *Umicore* invoquait une "situation d'incertitude" née du fait que les griefs notifiés reposaient sur une définition de marché allant à l'encontre d'autres décisions de la Commission, de l'Autorité et du Bundeskartellamt (cf. *supra*) (pt. 965). À cela, l'Autorité répond qu'aucune incertitude n'existait en l'espèce, dès lors que les pratiques d'exclusivité ont été sanctionnées à de nombreuses reprises.

L'Autorité conclut également que le dommage à l'économie induit par les pratiques a été significatif, dès lors qu'elles ont été mises en œuvre par une entreprise en position dominante, sur une longue durée et qu'elles ont eu des effets potentiels et concrets sur l'économie (pts. 973-1009).

Enfin, l'Autorité a augmenté la sanction de 10 % au titre de la puissance économique du groupe *Umicore* (pts. 1031-1037).

A. W. – S. T.-L. ■

À NOTER

TNT – Offre de référence – Abus d'exclusion – Marchés amont et aval :
La Cour d'appel de Paris confirme une décision dans laquelle l'Autorité de la concurrence sanctionne une entreprise pour avoir retardé la publication d'une offre de référence sur le marché amont des infrastructures de diffusion des signaux télévisuels en outre-mer, sur lequel elle est en position de monopole et dont l'accès était nécessaire à ses concurrents pour entrer sur le marché aval de la diffusion des signaux télévisuels (*CA Paris, 15 sept. 2016, TDF, RG n° 15/06968*)

L'Autorité de la concurrence avait sanctionné *TDF* pour avoir, dans le contexte des appels d'offres de *France Télévisions* lors du passage de la diffusion télévisuelle au format numérique (TNT) dans les territoires d'outre-mer, retardé sans motifs valables les offres d'hébergement, et pour avoir omis d'y faire figurer certains éléments déterminants (Décision n° 15-D-01 du 5 février 2015 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la diffusion de la télévision par voie hertzienne terrestre en outre-mer, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2015, p. 97). Par ce retard, *TDF* avait limité la capacité de ses concurrents à présenter des offres viables et avait ainsi pu remporter l'ensemble des appels d'offres de *France Télévisions* et maintenir son monopole de diffusion de programmes télévisuels par voie hertzienne en outre-mer pendant une période de cinq ans. L'Autorité de la concurrence avait alors infligé une amende de 4,2 millions d'euros à *TDF* et ses sociétés mères.

TDF et ses sociétés mères ont formé un recours contre cette décision. Toutefois, l'ensemble des arguments soulevés a été rejeté par la Cour d'appel dans un arrêt du 15 septembre 2016, à l'exception de l'argument fondé sur l'incompétence de l'Autorité de la concurrence pour examiner les pratiques commises à Wallis et Futuna sous le double fondement des articles L. 420-2 du code de commerce et 102 TFUE. La Cour conclut que seul le droit national est applicable mais cette modification reste sans effets sur la qualification des pratiques et leurs sanctions.

En premier lieu, les requérantes ont contesté les définitions de marché retenues par l'Autorité de la concurrence. Concernant le marché de gros aval des services de diffusion hertzienne en mode numérique de programmes télévisuels, la Cour d'appel rappelle que cette définition de marché fait l'objet d'une pratique décisionnelle convergente de l'ARCEP et de l'Autorité de la concurrence et confirme que l'Autorité de la concurrence a eu une juste appréciation des faits. Concernant le marché de gros amont des prestations d'accès aux infrastructures de diffusion hertzienne terrestre, la Cour d'appel rejette l'argument des requérantes selon lequel la délimitation géographique du marché doit se faire sur la base de chaque territoire des appels d'offres et confirme l'existence d'un marché ultramarin.

En second lieu, les requérantes ont tenté de minimiser la position dominante de *TDF*. Toutefois, la Cour d'appel rappelle qu'au moment du déploiement de la TNT en outre-mer, *TDF* était en situation de monopole de fait en terme d'infrastructure de diffusion et que dans ce contexte, la position dominante de *TDF* sur le marché amont était incontestable.

En troisième lieu, les requérantes invoquent l'incompétence de l'Autorité de la concurrence pour sanctionner une violation de la régulation sectorielle. Toutefois, la Cour d'appel confirme la position de l'Autorité de la concurrence selon laquelle la sanction porte sur un abus autonome, au sens du droit de la concurrence, et non pas sur un manquement sectoriel.

Enfin, la société *TDF* prétend que la pratique en cause n'a eu aucun effet et que la sanction a été fixée par l'Autorité de la concurrence selon une méthode erronée. La Cour d'appel considère à l'inverse que le comportement de *TDF* a contribué à une asymétrie d'information entre ses concurrents et elle, les empêchant alors de formuler des offres commerciales précises et viables. Concernant le quantum de la sanction, la Cour d'appel conclut que l'Autorité de la concurrence a justifié l'application d'un calcul spécifique applicable aux marchés publics, selon lequel la durée de la pratique dépend de la durée d'exécution des marchés. La Cour d'appel confirme également le coefficient reflétant la gravité et l'importance du dommage à l'économie ainsi que la majoration imposée par l'Autorité de la concurrence au titre de la réitération.

A. W. ■

Éviction anticoncurrentielle – Organisme complémentaire d'assurance santé :

L'Autorité de la concurrence rejette une saisine à l'encontre des pratiques de référencement de professionnels de l'optique par un organisme complémentaire d'assurance santé
(*Aut. conc., déc. n° 16-D-12 du 9 juin 2016 relative à des pratiques mises en œuvre par Carte Blanche Partenaires dans le secteur de l'optique*)

L'Autorité rejette sur le fond – et rejette également dans le même temps la demande de mesures conservatoires associée – la saisine conjointe de la *Centrale des Opticiens (CDO)*, centrale de référencement d'opticiens indépendants, et de deux opticiens du Mans et de Carignan, saisine alléguant des pratiques d'éviction mise en œuvre par *Carte Blanche Partenaires*, un réseau de soins, au travers de sa nouvelle politique de référencement des opticiens et des fabricants de verres et de montures et ses nouvelles offres.

Les dépenses en optique médicale des français ne sont que symboliquement remboursées par l'assurance maladie. La majeure partie du coût pour les assurés est prise en charge par des organismes complémentaires d'assurance santé, lesquels couvrent environ 94 % de la population.

Ces organismes peuvent être des mutuelles, des sociétés d'assurance ou encore des institutions de prévoyance. Afin de maîtriser leurs coûts, ces institutions ont mis en place des mécanismes de partenariats avec les professionnels du secteur de l'optique en vue d'améliorer la prestation rendue aux usagers et de les inciter à une certaine raison tarifaire. Cependant si ces accords orientent la clientèle des organismes vers les professionnels, ces derniers ne sont pas pour autant tenus à s'engager dans des liens exclusifs. En d'autres termes, les opticiens sont libres d'appartenir simultanément à plusieurs réseaux. Le fonctionnement desdits réseaux a d'ailleurs été considéré comme compatible avec les règles de concurrence par l'Autorité, notamment dès lors que l'accès à ces derniers se fait sur la base d'une concurrence par les mérites (*Aut. conc., avis n° 09-A-46 du 9 septembre 2009 relatif aux effets sur la concurrence du développement des réseaux de soins agréés*).

Les faits allégués sont liés à la décision de *Carte Blanche Partenaires*, troisième réseau par ordre d'importance dans le secteur de l'optique, de renouveler les conditions de référencement tant pour les opticiens que pour les fournisseurs de verres et de proposer une offre spécifique, à titre expérimental, devant permettre aux assurés de bénéficier d'une offre sans reste à charge. Les conditions de référencement créent une première difficulté en ce que les verres commercialisés par *CDO* n'ont pas été référencés en premium comme cela fut le cas des verres distribués par *Essilor* et *Carl Zeiss*. Or, un tel référencement permet de commercialiser le verre plus cher que ce que prévoit la grille tarifaire sans pour autant que l'assuré n'ait à acquitter la différence. Un tel écart est, selon la *CDO* de nature à avantager les fournisseurs labellisés. Il pourrait être à son sens constitutif d'une pratique abusive dans le sens où elle soutient que les conditions de référencement se sont faites de façon discriminatoire. L'offre expérimentale, appelée *offre prysme*, fait naître les mêmes allégations, portant en l'espèce sur l'obligation pour les opticiens de se porter acquéreurs d'une collection de montures spécifiquement développée par l'organisme.

L'Autorité montre tout d'abord que la part de marché de *Carte Blanche* dans le domaine des montures n'excède pas 2 % et que sa part dans les ventes de verres et de montures ne représente pas plus que 6,7 %. La position dominante ne saurait être retenue sauf à considérer que chaque réseau de soins constitue un marché distinct. L'Autorité ne retient pas plus cette option. Premièrement 48 % des assurés n'appartiennent pas à de tels réseaux de soins. Deuxièmement, les bénéficiaires ne sont pas captifs de leur réseau. Troisièmement, dans la mesure où les opticiens peuvent adhérer à plusieurs réseaux, ils peuvent donc accéder à la totalité de la clientèle. En outre, la clientèle de *Carte Blanche* ne présente pas de spécificité par rapport à celles des autres réseaux. La position dominante de *Carte Blanche* ne peut donc être retenue... Les faits allégués par les plaignants relevant des pratiques abusives (il en va de même pour des pratiques d'ententes verticales qui n'entrent pas dans le cadre de cette chronique) sont donc rejetés.

F. M. ■

Rejet de saisine – Abus d’exploitation – Dépendance économique: L’Autorité de la concurrence rejette la saisine d’un promoteur s’estimant victime d’un abus d’exploitation de la part d’un bailleur social (*Aut. conc., déc. n° 16-D-16 du 12 juillet 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du logement social de la ville de Grenoble*)

L’Autorité de la concurrence rejette, faute d’élément probant, une saisine d’une Société Civile Immobilière grenobloise (la SCI *Saint François*) arguant d’un abus d’exploitation (sous la forme de prix d’achat abusivement bas) voire de dépendance économique commis à son encontre par la ville de Grenoble et un bailleur social,

l’Office public de l’habitat *Actis*. Les deux acteurs se seraient, selon la plaignante, entendus pour imposer aux promoteurs-constructeurs de la région des prix d’achat inférieurs au prix de marché. L’Autorité rejette la saisine (dans le domaine de l’abus de position dominante mais également dans celui de l’entente entre l’OPH et la ville que nous ne traitons pas ici) sur la base de l’absence de tout élément probant fourni par la plaignante et sur celle du fait qu’une opération immobilière donnée ne saurait caractériser un marché pertinent au sens du droit de la concurrence.

F. M. ■

Concurrences est une revue trimestrielle couvrant l'ensemble des questions de droits de l'Union européenne et interne de la concurrence. Les analyses de fond sont effectuées sous forme d'articles doctrinaux, de notes de synthèse ou de tableaux jurisprudentiels. L'actualité jurisprudentielle et législative est couverte par onze chroniques thématiques.

Editoriaux

Jacques Attali, Elie Cohen, Claus-Dieter Ehlermann, Jean Pisani Ferry, Ian Forrester, Eleanor Fox, Douglas H. Ginsburg, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Arnaud Montebourg, Mario Monti, Gilbert Parleani, Margrethe Vestager, Bo Vesterdorf, Denis Waelbroeck, Marc van der Woude...

Interviews

Sir Christopher Bellamy, Lord David Currie, Thierry Dahan, Jean-Louis Debré, John Fingleton, François Hollande, William Kovacic, Neelie Kroes, Christine Lagarde, Emmanuel Macron, Robert Mahnke, Ségolène Royal, Nicolas Sarkozy, Marie-Laure Sauty de Chalon, Christine Varney...

Dossiers

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, David Bosco, Murielle Chagny, John Connor, Damien Gérardin, Assimakis Komninos, Christophe Lemaire, Ioannis Lianos, Pierre Moscovici, Jorge Padilla, Emil Paulis, Robert Saint-Esteben, Jacques Steenbergen, Florian Wagner-von Papp, Richard Whish...

Articles

Guy Canivet, Emmanuelle Claudel, Emmanuel Combe, Thierry Dahan, Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk, Nathalie Homobono, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Bruno Lasserre, Luc Peepkorn, Anne Perrot, Nicolas Petit, Catherine Prieto, Patrick Rey, Joseph Vogel, Wouter Wils...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Actualité des enquêtes de concurrence, Contentieux indemnitaire des pratiques anticoncurrence, Bilan de la pratique des engagements, Droit pénal et concurrence, Legal privilege, Cartel Profiles in the EU...

International

Germany, Belgium, Canada, China, Hong-Kong, India, Japan, Luxembourg, Switzerland, Sweden, USA...

Droit & économie

Emmanuel Combe, Philippe Choné, Laurent Flochel, Frédéric Jenny, Gildas de Muizon, Jorge Padilla, Penelope Papandropoulos, Anne Perrot, Etienne Pfister, Francesco Rosati, David Sevy, David Spector...

Chroniques

ENTENTES

Ludovic Bernardeau, Anne-Sophie Choné Grimaldi, Michel Debroux, Etienne Thomas

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric Marty, Anne-Lise Sibony, Anne Wachsmann

PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

Frédéric Buy, Muriel Chagny, Valérie Durand, Jean-Louis Fourgoux, Jean-Christophe Roda, Rodolphe Mesa, Marie-Claude Mitchell

DISTRIBUTION

Nicolas Ereseo, Dominique Ferré, Didier Ferrier, Anne-Cécile Martin

CONCENTRATIONS

Jean-François Bellis, Olivier Billard, Jean-Mathieu Cot, Ianis Girgenson, Jacques Gunther, Sergio Sorinas, David Tayar

AIDES D'ÉTAT

Jacques Derenne, Bruno Stromsky, Raphaël Vuitton

PROCÉDURES

Pascal Cardonnel, Alexandre Lacresse, Christophe Lemaire

RÉGULATIONS

Laurent Binet, Hubert Delzangles, Emmanuel Guillaume, Jean-Paul Tran Thiet

MISE EN CONCURRENCE

Bertrand du Marais, Arnaud Sée

ACTIONS PUBLIQUES

Jean-Philippe Kovar, Francesco Martucci, Stéphane Rodrigues

JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

Karounga Diawara, Pierre Kobel, Silvia Pietrini, Jean-Christophe Roda, Per Rummel, Julia Xoudis

POLITIQUES INTERNATIONALES

Sophie-Anne Descoubes, Marianne Faessel, François Souty, Stéphanie Yon-Courtin

Livres

Sous la direction de Stéphane Rodrigues

Revues

Christelle Adjémian, Mathilde Brabant, Emmanuel Frot, Alain Ronzano, Bastien Thomas

> **Revue Concurrences** | **Review Concurrences**

☐ Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + e-archives)</i>	545,00 €	654,00 €
☐ Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	570,00 €	582,00 €
☐ Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + e-archives)</i>	850,00 €	1 020,00 €

> **e-Bulletin e-Competitions** | **e-Bulletin e-Competitions**

☐ Abonnement annuel + e-archives <i>1 year subscription + e-archives</i>	760,00 €	912,00 €
--	----------	----------

> **Revue Concurrences + e-Bulletin e-Competitions** | **Review Concurrences + e-Bulletin e-Competitions**

☐ Abonnement annuel revue (version électronique + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (online version + e-Bulletin + e-archives)</i>	920,00 €	1 104,00 €
☐ Abonnement annuel revue (versions papier + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (print version + e-Bulletin + e-archives)</i>	980,00 €	1 176,00 €
☐ Abonnement annuel revue (versions papier & électronique + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (print & electronic versions + e-Bulletin + e-archives)</i>	1 100,00 €	1 320,00 €

Renseignements | **Subscriber details**

Nom-Prénom | *Name-First name*

e-mail

Institution | *Institution*

Rue | *Street*

Ville | *City*

Code postal | *Zip Code* Pays | *Country*

N° TVA intracommunautaire | *VAT number (EU)*

Formulaire à retourner à | **Send your order to:**

Institut de droit de la concurrence

11 Passage Sainte Avoie - 75 003 Paris - France | contact: webmaster@concurrences.com

Conditions générales (extrait) | Subscription information

Les commandes sont fermes. L'envoi de la revue ou des articles de Concurrences et l'accès électronique aux Bulletins ou articles de e-Competitions ont lieu dès réception du paiement complet. Tarifs pour licences monopostes; nous consulter pour les tarifs multipostes. Consultez les conditions d'utilisation du site sur www.concurrences.com ("Notice légale").

Orders are firm and payments are not refundable. Reception of Concurrences and on-line access to e-Competitions and/or Concurrences require full prepayment. Tarifs for 1 user only. Consult us for multi-users licence. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Concurrences hors France 30 € | 30 € extra charge for shipping outside France