



Le contrôle des ententes en droit de la concurrence

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

1



Chapitre Préliminaire :  
Qu'est-ce qu'une entente en droit ?

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

2

## Traitement des ententes

3

- En droit européen et en droit français :
  - Un principe d'interdiction assorti d'exceptions (TFUE, art. 101 §1 ; C. com., art. L. 420-1)
  - À comparer avec le droit américain : principe d'interdiction sans exceptions
  
- Droit européen ssi le comportement affecte de façon sensible le commerce entre États membres
  - Attention : compétence concurrente des autorités nationales et européennes de concurrence

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Fondement juridique

4

### En Europe

#### TFUE, art. 101 § 1

« 1. **Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées**, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et **qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence** à l'intérieur du marché intérieur [...] »

### En France

C. com., art. L 420-1

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Conditions juridiques de l'entente

5

- Une **concertation entre entreprises** ...
  - ✓ Accord
  - ✓ Décision d'associations d'entreprises
  - ✓ Pratique concertée
- ... **qui a pour objet ou pour effet sensible de restreindre la concurrence**
  - ✓ Objet = But
  - ✓ Effet sensible

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas



6

## Chapitre 1 : Les ententes horizontales ou cartels

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Exemple

7

- Quatre entreprises intervenant dans le secteur du courtage en diagnostic immobilier créent une entreprise commune pour gérer une plateforme de mise en relation des opérateurs immobiliers avec les diagnostiqueurs référencés par la société gestionnaire.
  
- Depuis juin 2010, elles s'entendent
  - sur un prix minimum des diagnostics immobiliers conclu par l'intermédiaire de la plateforme
  - sur un prix forfaitaire pour les diagnostics amiante.

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Problématique du cartel

8

**Comportement interdit** : entreprise masque leur comportement

**Difficulté de preuves pour les autorités de concurrence** en raison de son caractère secret (prescription : 5 ans)

**Moyens de preuve** : directe (par un membre de l'entente), par des indices précis, graves et concordants

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

9

## ① Concertation entre entreprises

Trois formes : Accord, décision d'association ou pratique concertée

**Entente horizontale : souvent des pratiques concertées**

## ② Objet ou effet restrictif de concurrence

**Objet** = But poursuivi par les participants à l'entente  
(ex : la mise en œuvre de l'entente a pour but de se partager le marché)

**Effet** = rechercher les incidences réelles ou potentielles de la pratique sur le marché

**ou** = caractère alternatif

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

10



Chapitre Préliminaire :  
Les ententes verticales

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Exemple : Pierre Fabre

11

- Saisine de l'Adlc par un *pure player*
- Secteur de la distribution des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle
- Interdiction de la vente des produits cosmétiques sur l'Internet car nécessite la présence d'un pharmacien dans les magasins
- Interdiction de la vente sur Internet pour les membres du réseau / *pure player*

Suppression de l'interdiction de la vente sur Internet

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Accords de distribution et effets sur la concurrence

12

- Des effets positifs
  - ✓ Gains d'efficience
  - ✓ Bien-être du consommateur
- Des effets négatifs
  - ✓ Risque de cloisonnement du marché, de protection territoriale absolue
  - ✓ Risque de limitation de la concurrence, voire d'exclusion de la concurrence

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

13

## Section 1 – Distribution et principe d'interdiction des ententes

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

14

### Principe d'interdiction des ententes

#### TFUE, art. 101 § 1

« 1. *Sont incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché intérieur* [...] »

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## ① Concertation entre entreprises

15

**Accord de distribution = entente verticale - accord entre entreprises**

Attention ! Ne signifie pas pour autant qu'il n'y aura jamais d'entente horizontale dans le secteur de la distribution !

## ② Objet et effet restrictif de concurrence

Recherche de stipulations contractuelles

+ Recherche des incidences réelles ou potentielles de la pratique sur le marché

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

16

## **Section 2 – Distribution et exceptions au principe d'interdiction des ententes**

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Exceptions au principe d'interdiction de l'entente

17

### TFUE, art. 101 § 3

«3. Toutefois les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :

- à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises ;
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises ;
- à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées, qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans :
  - a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs ;
  - b) donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence ».

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Exemption individuelle → Bilan économique et social de l'entente

18

### Effets positifs :

- Améliorer la production ou la distribution des produits et promouvoir le progrès technique ou économique (dégager des « gains d'efficience »).
- Réserver aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte.

### Effets négatifs :

- Ne doit pas « imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables »
- Ne pas « donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence ».

@ L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Exemptions par catégorie

19

### Règlements d'exemption de seconde génération : approche plus économique

- Seuils de parts de marché
- Restrictions caractérisées

En matière de distribution :

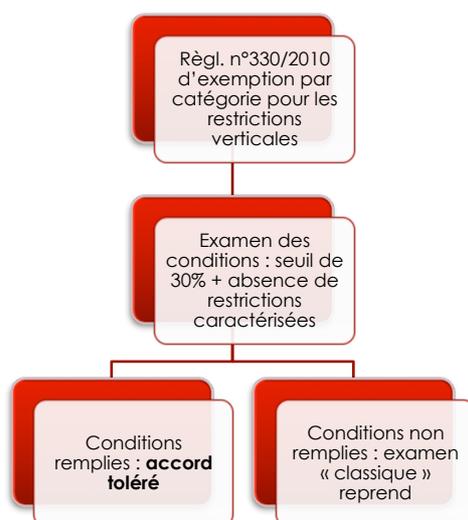
Règl. n°330/2010 de la Commission du 20 avril 2010 concernant l'application de l'article 101, Paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées (JOUE n°L 102, 23 avr. 2010)

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32010R0330&from=FR>

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Examen « simplifié » des accords de distribution par les autorités de concurrence

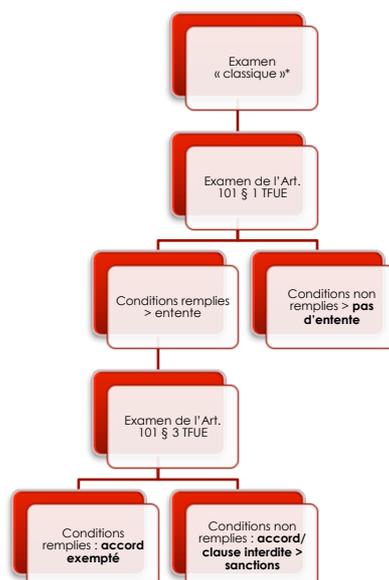
20



© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Examen « classique » par les autorités de concurrence des accords de distribution

21



© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas

## Problématique générale

22

- Différents cas de figure :
  - Vente en ligne de produits pour les *pure players Internet* / Vente « en dur » par les distributeurs au sein d'un réseau de distribution sélective
  - Fournisseur d'un réseau de distribution sélective / Vente directe en ligne
- Nature de la concurrence en prix : Magasins « en dur » / Pure players
- Interdiction sur internet : Restriction par objet ? Restriction par effet ?

© L. Nicolas-Vullierme - Université Panthéon-Assas