

Sommaire

L'activité contentieuse

Les ententes anticoncurrentielles
Les abus de position dominante
Les procédures négociées

page 3

L'activité consultative

Les avis rendus en matière de concentration
Les autres avis

page 18

L'année 2005 en chiffres

Bilan global de l'activité
Les sanctions
Recours auprès de la cour d'appel de Paris

page 27

L'activité contentieuse du Conseil

Les ententes anticoncurrentielles (art. L. 420-1)

Transport public de voyageurs

Le Conseil de la concurrence a sanctionné à hauteur de 12 millions d'euros les sociétés Keolis, Connex et Transdev pour s'être concertées, entre 1996 et 1998, au niveau national, en vue de se répartir les marchés de transport public urbain de voyageurs (service de bus en zone urbaine) lancés par les collectivités publiques (décision 05-D-38).

Le Conseil a mis au jour la règle de conduite adoptée par ce cartel, qui consistait pour les trois entreprises en cause à ne pas se faire concurrence lorsqu'un marché détenu par l'une d'entre elles était soumis à renouvellement.

De nombreux marchés locaux ont été impactés par cette concertation nationale, comme par exemple les marchés de transport public de Bordeaux, Bar-le-Duc, Épernay,

Laval, Chalon-sur-Saône, Saint-Claude, Oyonnax et Sens.

Ces pratiques, extrêmement graves, ont justifié des sanctions exemplaires, et ce, d'autant plus qu'elles ont été mises en œuvre par des groupes parmi les plus renommés des groupes français. Les trois sociétés se sont vu infliger les sanctions pécuniaires maximales prévues par la législation alors applicable, soit 5 % de leur chiffre d'affaires national.

Vidéocassettes Disney pour enfants : entente verticale sur les prix

Le Conseil de la concurrence a sanctionné la société BVHE (Buena Vista Home Entertainment), distributeur exclusif des vidéocassettes Disney pour la France, ainsi que les distributeurs Casino et Carrefour et le grossiste SDO (Selection Disc Organisation) pour s'être entendus sur le prix de vente au consommateur entre 1995 et 1998. Le montant cumulé des sanctions s'est élevé à 14,4 millions d'euros (décision 05-D-70).

En négociant avec les distributeurs un ensemble de remises et



G. Donati-Sircom

distribution avait existé. Par ailleurs, elles ont été mises en œuvre par un grand groupe d'envergure internationale (Disney), dont le comportement est susceptible de constituer la norme dans le secteur et qui occupe sur le marché concerné une position très forte, les cassettes Disney faisant l'objet d'une demande permanente.

Dans l'appréciation du montant des sanctions pécuniaires, le Conseil de la concurrence a également tenu compte du fait que les pratiques en cause se sont appuyées sur le détournement de la législation prohibant la revente à perte et qu'elles ont été en partie le fait de distributeurs qui se présentent comme des enseignes ayant une politique de prix agressive.

Produits hi-fi: les fabricants Philips, Sony et Panasonic sanctionnés pour avoir imposé des prix minimums de revente à leurs distributeurs

Saisi par la société Avantage (enseigne TVHA), le Conseil a sanctionné les fabricants de produits d'électronique grand public Philips, Sony et Panasonic pour avoir respectivement mis en place une entente verticale avec chacun de leurs distributeurs ayant pour but

ristournes faussement conditionnelles (c'est-à-dire supposées non acquises au moment de la facturation), BVHE a artificiellement relevé le seuil de revente à perte des distributeurs, ce qui a mécaniquement conduit ceux-ci à pratiquer des prix de détail supérieurs. Cette pratique a conduit à maximiser le profit du producteur et des distributeurs – au détriment du consommateur – et a été complétée par une politique commune de surveillance et de remontée d'informations, visant à consolider le système.

Ces pratiques ont été jugées particulièrement graves dans la mesure où elles ont privé les consommateurs de la possibilité d'acquérir les produits en cause à un prix moindre, si une véritable concurrence par les prix entre réseaux de



P. Védrune-Sircom

de fixer les prix de revente au détail des produits bruns de leur marque. Il leur a infligé une amende d'un montant total de 34,4 millions d'euros (décision 05-D-66).

Il a retenu comme éléments probants:

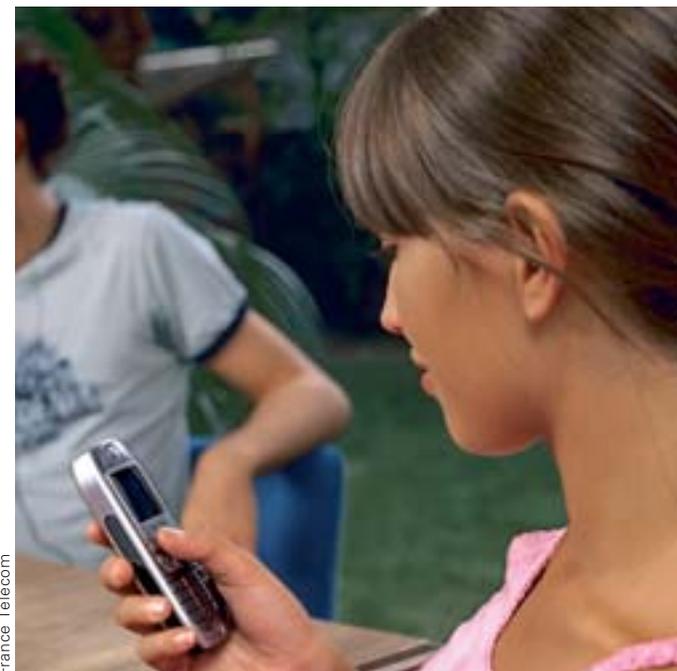
- la communication de prix de détail « conseillés » aux grossistes et aux détaillants;
- l'alignement constaté des prix de vente d'un certain nombre de produits chez l'ensemble des distributeurs des marques concernées (une même référence de téléviseur par exemple étant, à quelques exceptions près, au même prix dans tous les magasins);
- l'existence de mécanismes de surveillance et de contrôle des prix de détail (rappels à l'ordre téléphoniques de la part des fabricants ou des grossistes pour « faire remonter les prix », passage de représentants régionaux de la marque dans les points de vente, menaces de cessation de livraison ou de réduction des facilités financières octroyées);
- l'existence – en ce qui concerne Philips et Sony – de contrats de coopération avec leurs revendeurs, procurant aux fabricants le contrôle de leur politique de publicité et de prix.

Le Conseil de la concurrence a considéré que ces pratiques étaient particulièrement graves puisqu'elles avaient eu pour effet de priver les consommateurs de la possibilité d'acquérir les appareils des marques Philips, Sony et Panasonic à un prix plus avantageux. Il a également relevé que les fabricants en cause étaient leaders dans le secteur, totalisant à eux trois, sur la période 1998-2002, 55 % des ventes de chaînes hi-fi, près de 50 % des ventes de télévi-

seurs et près de 40 % des ventes de magnétoscopes et de DVD.

Téléphonie mobile: les trois opérateurs Orange, Bouygues et SFR, sanctionnés pour entente

À la suite d'une autosaisine du Conseil du 28 août 2001 et d'une saisine de l'UFC-Que Choisir du 22 février 2002, le Conseil a sanctionné les trois opérateurs mobiles, Orange France, SFR et Bouygues Télécom, pour avoir, d'une part, échangé des informations confidentielles et stratégiques et, d'autre part, passé entre eux un accord de stabilisation de leurs parts de marché. Le montant total des sanctions prononcées est de 534 millions d'euros (décision 05-D-65).



France Télécom

L'échange d'informations

Les opérateurs mobiles ont échangé entre eux, de 1997 à 2003, tous les mois, des chiffres précis et confidentiels concernant les nouveaux abonnements vendus durant le mois écoulé, ainsi que le nombre de clients ayant résilié leur abonnement. Sur un marché où n'opèrent que trois acteurs et sur lequel l'entrée est très difficile, des échanges d'informations de ce type sont de nature à altérer le jeu de la concurrence, en réduisant l'incertitude sur la stratégie des autres acteurs et en diminuant l'autonomie commerciale de chaque entreprise, particulièrement lorsque – comme cela a été le cas sur le marché de la téléphonie mobile à partir de 2000 – la croissance de la demande se ralentit fortement.

L'accord de stabilisation des parts de marché

Les trois opérateurs se sont par ailleurs entendus afin de stabiliser l'évolution de leurs parts de marché entre 2000 et 2002. L'existence d'une telle concertation a été établie grâce au recoupement de plusieurs indices graves, précis et concordants, tels que l'existence de documents manuscrits mentionnant de manière explicite un « accord » entre les trois opérateurs ou la « pacification du marché » ou encore le « Yalta des parts de marché » ainsi que des similitudes relevées au cours de cette période dans les politiques commerciales des opérateurs, notamment en matière de coûts d'acquisition et de tarification des communications.

Le consommateur, première victime de l'entente

À partir de 2000, l'accent a été mis par les trois opérateurs, de manière concordante, sur la rentabilisation de la base de clientèle acquise.

Cette politique a notamment entraîné un relèvement des prix et l'adoption de mesures telles que la priorité donnée aux forfaits avec engagement contre les cartes prépayées ou l'instauration des paliers de 30 secondes après une première minute indivisible.

Ces mesures, défavorables au consommateur, présentaient le risque de provoquer une baisse des ventes (et donc des parts de marché) de l'opérateur qui se serait aventuré à les mettre en œuvre unilatéralement. L'intérêt de la concertation était donc de faciliter la mise en place de cette stratégie, en permettant aux trois opérateurs de s'assurer qu'ils poursuivaient simultanément la même politique et que leurs parts de marché relatives resteraient par conséquent stables.

Palaces parisiens : un oligopole collusif

À la suite de la diffusion sur M6 d'un reportage sur les palaces parisiens (émission Capital), le Conseil de la concurrence s'est autosaisi le 4 décembre 2001 et le ministre de l'Économie a également saisi le Conseil le 6 janvier 2003.

Le Conseil de la concurrence a sanctionné le Bristol, le Crillon, le George V, le Meurice, le Plaza Athénée et le Ritz pour avoir échangé régulièrement des informations confidentielles sur leur activité commerciale respective. Il a considéré que, compte tenu de

la nature oligopolistique du marché, ces pratiques avaient altéré le jeu normal de la concurrence, en favorisant un équilibre collusif. Le montant total des sanctions prononcées est de 709 000 euros (décision 05-D-64).

L'enquête a mis en évidence l'existence d'échanges réguliers, entre les six palaces, d'informations confidentielles sur leur activité respective et sur les éléments nécessaires à l'élaboration de leur plan marketing. Ces échanges se faisaient par le biais de réunions régulières et des échanges de courriels. Les informations échangées étaient hebdomadaires et mensuelles, en ce qui concerne l'activité passée, mais pouvaient

aussi porter sur l'activité prévisionnelle.

Les informations échangées permettaient aux palaces de se surveiller efficacement en se dévoilant mutuellement leurs performances et en suivant leurs évolutions relatives à un rythme très rapproché.

Ces échanges ont notamment permis aux hôtels concernés de s'assurer que leur niveau de performances ne variait pas de façon trop sensible d'un établissement à l'autre et qu'aucun d'entre eux ne cherchait à s'engager dans des stratégies de nature à remettre en cause les positions des autres membres de l'oligopole.



A. Salese-Sircom

La répression des ententes dans le secteur du BTP

Les ententes lors de la passation de marchés publics sont malheureusement encore nombreuses et impliquent régulièrement les mêmes groupes de BTP. En 2005, le Conseil de la concurrence a rendu plusieurs décisions relatives à des affaires d'ententes sur des marchés publics, dont voici quelques exemples.

La construction de l'autoroute A 84

Le Conseil a sanctionné à hauteur de 17 millions d'euros, 21 entreprises de BTP pour s'être entendues lors de la passation de marchés d'ouvrages d'art de l'autoroute A 84, dite « route des Estuaires », dans le département de la Manche (décision 05-D-19).

Les sociétés concernées sont les sociétés Eiffage Construction, SNC CBO, Chantiers Modernes, Demathieu et Bard, Dodin Nord, GTM Construction, INEO, Vinci, Entreprise Marc SA, ETPO, Vinci Construction, Lépine TP, Quille, Razel, SND, Eiffage TP, EGC Ouest, Sogea Nord Ouest, Spie Batignolles TPCI, Spie Batignolles Ouest et TPC.

Ces entreprises avaient participé à une entente de vaste envergure, se livrant à des échanges d'informations préalables au dépôt des offres et en élaborant des offres de couverture et de compensation qui ont conduit à une répartition des marchés.

Travaux publics dans la Meuse

Le Conseil a également sanctionné, à hauteur de 7 millions d'euros, 11 entreprises de BTP pour s'être entendues lors de la passation de marchés de travaux publics (génie civil, viabilité, adduction d'eau potable, assainissement, etc.) dans le département de la Meuse de 1996 à 1998 par l'État et les collectivités locales (décision 05-D-26).

Les sociétés concernées sont les sociétés Céréda, EJM Est, Colas Est (venant aux droits de la société Axima), Berthold, Eurovia Lorraine (venant aux droits d'Eurovia Champagne Ardennes Lorraine), Monti, Nicora, Sade CGTH, SEETP Robinet, Sotrae et Société routière de l'Est.

Ces sociétés s'étaient, pour certaines d'entre elles, réparti les marchés entre elles, pour d'autres, avaient échangé des informations préalablement au dépôt des offres ou encore avaient déposé des offres en les présentant comme concurrentes, alors qu'elles avaient été élaborées de manière non indépendante l'une de l'autre, trompant ainsi l'acheteur public.

Travaux routiers en Seine-Maritime

Le Conseil de la concurrence a sanctionné 6 entreprises de BTP spécialisées dans la fourniture d'enrobés bitumineux pour un montant cumulé de 33,6 millions d'euros pour s'être livrés à une entente de répartition de marchés, lors de la passation de divers marchés de travaux publics routiers en Seine-Maritime (décision 05-D-69).

Les entreprises concernées sont les sociétés Colas Île-de-France Normandie, Eurovia Haute-Normandie, Gagneaud Construction, Le Foll Travaux publics, Appia Haute-Normandie et Buquet.

Les abus de position dominante (art. L. 420-2)

Internet haut débit par ADSL : France Télécom sanctionné pour abus de position dominante

Saisi par la société 9 Télécom, le Conseil de la concurrence a infligé à France Télécom une sanction de 80 millions d'euros pour avoir fermé à ses concurrents, jusqu'en octobre 2002, l'accès au marché de gros de l'Internet à haut débit par ADSL (décision 05-D-59).

Cette décision au fond fait suite, d'une part, à une décision de mesures conservatoires, rendue en février 2000, qui enjoignait à France Télécom de proposer une offre technique et commerciale de nature à permettre aux autres opérateurs d'exercer une concurrence effective sur ce marché, et, d'autre part, à une procédure de non-respect de cette injonction ayant abouti en mai 2004 à une sanction de 20 millions d'euros de l'opérateur historique (amende doublée par la cour d'appel de Paris).

Le Conseil a constaté que si France Télécom avait accepté d'offrir aux fournisseurs d'accès Internet (FAI) des prestations de gros – celles-ci devant être, de bout en bout, mises en forme dans ses installations (option 5) – il avait en revanche refusé aux opérateurs téléphoniques concurrents, notamment à 9 Télécom, la possibilité de substituer, pour partie, leurs installations aux siennes propres, selon les modalités prévues par l'option 3, les

empêchant ainsi de faire des offres de gros aux FAI.

Dans un second temps, France Télécom a accepté de laisser ses concurrents substituer leurs installations aux siennes mais selon des dispositions tarifaires telles que ceux-ci ne pouvaient faire aux FAI des offres compétitives par rapport aux offres de l'option 5 proposée par France Télécom.

Le Conseil a considéré que ces pratiques étaient extrêmement graves et avaient causé un dommage important à l'économie. Ce refus d'accès a en effet permis à France Télécom de rester l'unique offreur de prestations de transport du trafic Internet haut débit (ADSL) entre les abonnés et les FAI jusqu'en 2002, et a empêché l'entrée sur ce marché de concurrents potentiellement plus innovants et efficaces. Les FAI n'ont pu bénéficier d'une concurrence sur ce marché, et en faire bénéficier les consommateurs.

Marché de l'eau potable en Île-de-France

Par sa décision 05-D-58, relative à des pratiques relevées dans le secteur de l'eau potable en Île-de-France, le Conseil de la concurrence a sanctionné les comporte-



Véolia



J. Hardy-PhotoAlto

ments de la Lyonnaise des Eaux et du Syndicat des eaux d'Île-de-France (Sedif). Le montant total des sanctions s'élève à 500000 euros.

Le Conseil a considéré comme anticoncurrentielle une pratique de couplage de la Lyonnaise des Eaux, consistant à offrir au Syndicat du Nord-Est de l'Essonne (NEE), un prix de vente en gros de l'eau – en cas de fourniture seule – supérieur de 17 % au prix consenti dans sa proposition globale « fourniture + distribution ». Ce couplage visait manifestement à handicaper toute offre concurrente sur la partie distribution puisqu'elle permettait à la Lyonnaise de se réserver de manière discriminatoire un prix inférieur à celui de son offre dissociée de vente en gros.

Le Conseil a également sanctionné le comportement du Syndicat des eaux d'Île-de-France, lequel était intervenu afin d'entraver la finalisation d'un contrat de fourniture d'eau entre l'un de ses principaux clients, la Semmaris (société gérant le Marché d'intérêt national de Rungis) et son concurrent, la Société anonyme de gestion des eaux de Paris (Sagep), qui lui proposait un prix de gros plus faible de 22,5 %.

À l'occasion de cette décision, le Conseil de la concurrence a souhaité attirer l'attention des collectivités de la région Île-de-France sur l'importance d'introduire une réelle concurrence sur le marché amont de la fourniture d'eau. Il a notamment rappelé que les communes ont un rôle particulier à jouer pour introduire davantage de concurrence sur le marché de la fourniture et du transport de l'eau et qu'elles ont la possibilité de dissocier désor-

mais le marché de la fourniture d'eau de celui de sa distribution, lors de la remise en concurrence des délégations de service public de distribution d'eau.

Commerce parallèle de médicaments

Saisi par plusieurs sociétés exportatrices à l'encontre de pratiques mises en œuvre par 21 laboratoires pharmaceutiques*, le Conseil de la concurrence a rendu une décision de non-lieu, considérant que ceux-ci ne commettent pas d'abus de position dominante en restreignant ou en refusant des livraisons de médicaments à des exportateurs, qui souhaitent acheter en France à un prix administré, pour revendre à l'étranger à un prix plus élevé (décision 05-D-72).

Le commerce parallèle des produits pharmaceutiques repose sur l'existence d'un différentiel de prix du médicament entre les différents pays européens. Le niveau des prix des médicaments français est proche de la moyenne européenne mais il est en revanche inférieur de plus de 20 % à ceux pratiqués au Royaume-Uni et en Allemagne, si bien que la France constitue une base d'exportation notamment pour ces deux marchés. Un certain nombre de sociétés françaises ont exclusivement basé leur activité sur l'exportation: elles achètent en France des médicaments aux laboratoires pharmaceutiques au prix « administré » pour les revendre à l'étranger à un prix plus élevé.

Le Conseil de la concurrence n'a pas considéré comme anticoncurrentiels les restrictions de livraisons et/ou les refus de vente opposés par les laboratoires aux exportateurs.

Il a en effet estimé qu'il n'est pas abusif pour un laboratoire de défendre ses intérêts commerciaux en refusant de livrer à un prix administré un produit qui n'est en fait recherché que dans la mesure où sa revente sur un marché étranger permet de dégager un profit, et qui n'est en aucun cas destiné à être vendu sur le marché national pour lequel le prix administré a été fixé.

Il a considéré que les restrictions d'approvisionnement en cause constituaient des mesures raisonnables et proportionnées, qui n'étaient pas de nature, compte tenu de l'activité limitée qu'exercent les exportateurs, à empêcher le commerce parallèle.



P. Védruone-Sircom

*Glaxo-Wellcome devenu GlaxoSmithkline (GSK), Lilly France, Boehringer Ingelheim, Wyeth Lederlé, Leo France, Ferring, Abbott Medisense France, Novartis Pharma, Pfizer, Merck Sharp et Dohme-Chibret (MSD), Norgine Pharma, Fournier, Sanofi-Synthelabo, Smith Nephew, Janssen-Cilag, Schering Plough, LifeScan, Aventis, Bayer Diagnostics, NovoNordisk et Astra Zeneca.

Le Conseil sanctionne Royal Canin

Un exemple de décision mixte : Royal Canin sanctionné au titre d'une entente et d'un abus de position dominante dans le secteur de la vente d'aliments pour chiens en magasins spécialisés

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil de la concurrence a sanctionné Royal Canin pour avoir abusé de sa position dominante sur le marché de la vente d'aliments secs pour chiens en magasins spécialisés (décision 05-D-32). Cette société, ainsi que des membres de son réseau de distribution, ont été sanctionnés pour s'être entendus sur le marché de détail dans le but d'imposer un prix de vente aux consommateurs. Le montant total des sanctions s'est élevé à 5 millions d'euros.

Le verrouillage de la concurrence intramarque

Pour distribuer ses produits, Royal Canin, qui dispose de marques incontournables, avait mis sur pied un réseau de 19 distributeurs auprès de 13 000 lieux de vente spécialisés, ce qui lui assurait une présence incomparable sur le marché. Les relations entre Royal Canin et son réseau de distribution étaient formalisées au sein de contrats spécifiques organisant de façon étanche le circuit de la distribution dans les grandes surfaces du circuit de la distribution spécialisée, et interdisant ainsi toute concurrence intramarque :

- des accords d'exclusivité imposaient aux grossistes distributeurs de se limiter exclusivement à la distribution spécialisée aux éleveurs professionnels et aux vétérinaires ;
- des prix de revente, contrôlés par un système de remontée d'informations, étaient imposés aux grossistes.

Ainsi, un détaillant, voulant s'approvisionner en produits Royal Canin, ne pouvait faire jouer la concurrence entre offreurs et se trouvait contraint de s'adresser aux grossistes prescrits par Royal Canin et de s'approvisionner au prix unique imposé, ce qui renchérisait considérablement ses coûts d'approvisionnement.

Le Conseil a par ailleurs considéré que Royal Canin avait été l'instigateur d'une série d'ententes verticales, visant à imposer des prix de vente aux consommateurs. Il a constaté que Royal Canin établissait et diffusait des prix publics indicatifs qui, en réalité, étaient des prix de détail imposés. Ces prix étaient repris et relayés auprès des détaillants par les grossistes et les centrales de franchisés puis respectés scrupuleusement par les détaillants.

Le verrouillage de la concurrence intermarque

Le Conseil a également jugé anticoncurrentiel le système de remises fidéliantes mis en place par Royal Canin. Celui-ci octroyait des ristournes de fin d'année à certains membres de son réseau – et notamment aux centrales de franchisés, c'est-à-dire en dernière instance aux détaillants – en fonction de leur chiffre d'affaires et/ou de tonnage de produits Royal Canin vendus. De la part d'une entreprise en position dominante, ce système de remises tend en effet à barrer l'entrée de nouveaux concurrents sur le marché : il obligerait un concurrent voulant prendre des parts de marchés à Royal Canin à baisser considérablement ses prix et à mettre en danger son équilibre économique.



B. Serguef-Sircom

Les procédures négociées

La transaction

Depuis l'entrée en vigueur de la loi NRE (16 mai 2001), le Conseil de la concurrence peut, en fonction des engagements pris pour l'avenir par une entreprise qui renonce à contester les griefs qui lui sont notifiés, réduire la sanction encourue : c'est la procédure dite de « transaction », prévue au III de l'article L. 464-2 du Code de commerce.

Deux procédures de transaction ont été mises en œuvre en 2005.

Vidéocassettes Disney

Dans le cadre de l'affaire des vidéocassettes pour enfants Disney précitée, les sanctions infligées à BVHE et à Carrefour ont été réduites respectivement d'environ 25 % et 40 % par rapport au montant théoriquement encouru.

Les entreprises ont, d'une part, renoncé à contester les griefs qui leur avaient été notifiés et, d'autre part, pris des engagements pour l'avenir, de nature à restaurer une véritable compétition par les prix sur le marché des vidéocassettes pour enfants.

Ainsi, BVHE s'est engagé à revoir en profondeur ses conditions générales de vente auprès de l'ensemble de ses distributeurs et grossistes et à restructurer son système de remises.

Carrefour, pour sa part, s'est engagé à modifier ses critères d'acceptation de remises de la part des grossistes-distributeurs avec l'ensemble des fournisseurs sur le marché des vidéocassettes

et des DVD. Les deux sociétés ont affirmé leur intention de tenir le rapporteur général du Conseil de la concurrence informé de la mise en œuvre effective des engagements souscrits.

Machines à affranchir

Saisi par quatre entreprises à l'encontre de pratiques mises en œuvre par les sociétés Neopost, Satas et Secap (groupe Pitney Bowes) dans le secteur de la location de machines à affranchir, le Conseil de la concurrence a sanctionné les trois entreprises en cause pour entente verticale et les deux premières pour abus de position dominante collective pour un montant total de 1,3 million d'euros (décision 05-D-49).

Les opérateurs avaient conclu avec leurs clients respectifs (utilisateurs de machines à affranchir) des contrats très restrictifs entraînant un verrouillage du marché : clause de reconduction tacite pour à nouveau quatre ans, modalités très strictes de résiliation avec dédommagement forfaitaire en cas de désengagement anticipé.

Compte tenu de la structure du marché – les trois opérateurs représentaient plus de 95 % du marché national – la totalité du territoire national était affectée par effet cumulatif, l'entrée sur le marché de nouveaux opérateurs présents dans d'autres États membres étant potentiellement entravée par les clauses en question.

Considérant que ces clauses avaient entraîné des effets restrictifs en opérant un verrouillage du marché et en empêchant la diffusion du progrès technologique, le Conseil de la concurrence a sanctionné les trois opérateurs.

Cependant, les trois entreprises ayant sollicité une transaction, le montant de la sanction encourue par chacune des trois entreprises a été réduit environ de 50 %. En contrepartie, les entreprises ont renoncé à contester la réalité des griefs qui leur étaient reprochés et ont pris des engagements en vue de modifier leurs contrats en cours et à venir.

Les engagements

L'année 2005 marque les débuts de la procédure d'engagements, introduite dans le Code de commerce par l'ordonnance du 4 novembre 2004 à l'article L. 464-2.

Désormais, le Conseil peut en effet « [...] accepter des engagements proposés par les entreprises ou organismes et de nature à mettre un terme aux pratiques anticoncurrentielles ». Proposés par la (ou les) partie(s) à l'origine du comportement anticoncurrentiel, les engagements sont soumis au Conseil à tout moment de la procédure contentieuse. Quand il le juge utile, le Conseil procède à une communication sur ces propositions d'engagements, en les publiant sur son site Internet, afin de recueillir les éventuelles observations des entreprises ou organismes tiers à la procédure.

S'il estime que les engagements proposés sont de nature à répondre aux problèmes de concurrence soulevés, le Conseil, constatant qu'il n'y a plus lieu d'agir, peut procéder à la clôture du cas en prenant acte de ces engagements, qui prennent alors un caractère obligatoire.

Cette nouvelle procédure permet d'infléchir rapidement et directement le comportement des

acteurs du marché. Elle a rencontré un franc succès puisque six procédures ont déjà été engagées en 2005 dans le cadre de ce nouveau droit négocié, dont quatre ont abouti dans l'année.

Les journaux gratuits et EUROPQN

Les sociétés « 20 Minutes » et « Métro », éditrices de quotidiens d'information générale diffusés gratuitement et financés exclusivement par la publicité, s'étaient plaintes auprès du Conseil de la concurrence du refus de l'association EUROPQN (qui rassemble les grands quotidiens à tirage national) d'intégrer leur titre dans son étude de mesure de l'audience de la presse quotidienne nationale, faisant valoir que ce refus leur interdisait, de fait, d'avoir accès au marché de la publicité dans des conditions normales de concurrence.



G. Couédie-Sircom

Dans le cadre de son évaluation préliminaire, le Conseil de la concurrence a constaté que l'étude EUROPQN constituait l'outil de référence des professionnels de l'achat d'espaces publicitaires et de médiaplanning et que, par conséquent, le fait d'être intégré dans la mesure d'audience d'EUROPQN procurait aux supports un avantage concurrentiel indéniab le sur le marché national de la vente d'espaces publicitaires dans la presse quotidienne nationale. Il a estimé qu'il existait des présomptions raisonnablement fortes que les règles gouvernant les conditions d'intégration d'un titre à l'étude d'EUROPQN soient définies et appliquées de façon non objective, non transparente et discriminatoire.

EUROPQN a demandé à bénéficier de la procédure d'engagements et a formulé des propositions d'engagements visant à intégrer les quotidiens urbains dans son étude d'audience. Considérant que ces engagements répondaient de manière satisfaisante au problème de concurrence posé, le Conseil de la concurrence les a acceptés et a procédé en conséquence à la clôture du dossier (décision 05-D-12).

Les haras nationaux

La Fadeteq, association formée entre une cinquantaine de responsables de centres de reproduction équine privés agréés, a ouvert devant le Conseil une procédure contentieuse, se plaignant de pratiques mises en œuvre par les haras nationaux sur le marché de la reproduction équine.

Au terme d'une enquête achevée en 2004, le Conseil a constaté que, malgré la transformation, en

2000, du service du ministère de l'Agriculture chargé des haras, en un établissement public administratif autonome « Les haras nationaux », les activités à caractère marchand et les activités de service public continuent de s'entremêler de telle façon qu'il est difficile d'apprécier si les activités à caractère marchand se développent en l'absence de subventions croisées et si les haras n'exploitent pas de façon abusive leur position dominante sur le marché de la reproduction équine.

Il a également relevé que le service de transport réfrigéré des semences des haras appliquait aux usagers des centres d'insémination privés des tarifs très supérieurs à ceux réservés aux utilisateurs des centres publics gérés par les haras nationaux.

Les haras ont sollicité le bénéfice de la procédure d'engagements et ont présenté au Conseil des propositions, dans lesquelles ils s'engagent notamment à mettre en place une comptabilité analytique afin de distinguer clairement les services à caractère marchand et les services à caractère administratif, et à établir une tarification non discriminatoire de leurs services d'insémination artificielle.



P. Védrune-Sircom

Après les avoir examinés, le Conseil de la concurrence a accepté les engagements proposés par les haras nationaux, considérant qu'ils répondaient à ses préoccupations de concurrence. Il a décidé en contrepartie de clore le dossier (décision 05-D-29).

Cotation des timbres de collection

La société Dallay avait saisi le Conseil à l'encontre de la société Yvert & Tellier, reprochant à cette dernière d'entraver le développement du marché des catalogues de cotation de timbres de collection, en refusant de donner accès à la numérotation de son catalogue à ses concurrents directs afin qu'ils puissent établir une correspondance avec leur propre numérotation ou l'utiliser à titre de numérotation commune.

Lors de l'examen préliminaire du cas, le Conseil a identifié de réels problèmes de concurrence sur le marché des catalogues de cotation de timbres-poste.

Il a constaté que la société Yvert & Tellier – présente sur le marché des catalogues de cotation de timbres-poste depuis plus d'un siècle – possédait une notoriété telle que sa numérotation joue le rôle d'une norme de fait pour la cotation et le négoce des timbres. Il a considéré de ce fait qu'il n'était pas exclu que le refus d'Yvert & Tellier puisse être constitutif d'un abus de position dominante dans la mesure où ce refus interdit la production de tables de concordance entre les différentes numérotations – produit nouveau pour lequel il pouvait exister une demande – et où cette restriction peut aussi empêcher le développement, dans des conditions de concurrence équitables, de nouveaux catalogues de cotation des timbres.

La société Yvert & Tellier a finalement proposé des engagements visant à consentir aux éditeurs de catalogues de cotation, selon des critères transparents, objectifs et non-discriminatoires, une licence pour la confection de tables de concordance entre leur propre

numérotation et la numérotation Yvert & Tellier, moyennant le paiement d'une redevance raisonnable et sous réserve que le droit de propriété intellectuelle d'Yvert & Tellier sur sa numérotation et sur sa marque soit respecté.

Le Conseil a accepté ces engagements et procédé à la clôture du cas (décision 05-D-25).

La gestion collective des droits d'auteur

Le Conseil de la concurrence a également accepté des engagements dans le cadre d'une procédure contentieuse ouverte devant lui à l'encontre de la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD).

La SACD imposait à ses adhérents un couplage obligatoire de la gestion de leurs droits de représentation dramatique et de leurs droits audiovisuels, par l'intermédiaire d'une clause statutaire. Les auteurs étaient, de ce fait, contraints de confier à la SACD la totalité de la gestion de leurs droits, sans fractionnement possible.

Le Conseil a exprimé des préoccupations de concurrence dans la mesure où les auteurs, captifs

pour les droits audiovisuels – la SACD étant en monopole sur ce marché – étaient contraints d'apporter également la gestion de leurs droits de représentation théâtrale à la SACD alors qu'il ne s'agissait pas du même marché et qu'ils auraient eu la possibilité de les faire gérer par une autre société de gestion collective ou d'adopter un mode de gestion individuelle.

La SACD s'est finalement engagée à modifier ses statuts lors de sa prochaine assemblée générale, de façon à permettre aux auteurs de fractionner leurs apports par catégorie d'œuvres – œuvres dramatiques, œuvres audiovisuelles et images – cette faculté de fractionnement étant néanmoins soumise à certaines restrictions afin de permettre à la SACD d'accomplir sa mission de gestion collective dans des conditions d'équilibre économique raisonnable.

Après avoir examiné et demandé que ces engagements soient complétés de manière à ce qu'ils répondent de manière exhaustive au problème de concurrence posé, le Conseil de la concurrence les a acceptés et a procédé à la clôture du cas (décision 05-D-16).



P. Bagein-Sircom

L'activité consultative du Conseil

Les avis rendus en matière de concentration

Acquisition des Laboratoires Dolisos par la société Boiron (avis 05-A-01)

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil de la concurrence a analysé les effets sur la concurrence de l'acquisition par la société Boiron des Laboratoires Dolisos (avis 05-A-01).

Boiron et Dolisos consacrent la quasi-totalité de leur activité à la fabrication, la distribution et la commercialisation de médicaments homéopathiques à usage humain. Deux marchés pertinents ont été isolés par le Conseil, amené pour la première fois à se pencher sur la spécificité de l'homéopathie.

Sur le marché des médicaments homéopathiques à nom commun (MNC), le Conseil a constaté que la nouvelle entité détiendrait une part de marché quasi monopolistique et qu'il existait d'importantes barrières à l'entrée, tenant, au-delà

des coûts de distribution et d'enregistrements des spécialités, au fait que les prix et les marges de ces médicaments remboursables par la Sécurité sociale sont réglementés et n'ont pas évolué depuis 1988. Le Conseil de la concurrence n'a cependant pas émis d'avis défavorable, notamment au vu des engagements pris par les parties à l'opération en vue de conjurer les risques d'atteinte à la concurrence.

Il a estimé que, à réglementation inchangée, la nouvelle entité ne serait pas en mesure d'utiliser son pouvoir de marché en agissant sur les prix puisque leur niveau est fixé par arrêté. Tout au plus



G. Donati-Sircom

serait-elle en mesure d'agir sur la qualité du service rendu et sur l'étendue de gamme offerte. Le Conseil a souligné que, seule sur le marché, elle pourrait être tentée de ne plus servir que les souches les plus rentables. Toutefois, sur ce point, les autorités de concurrence ont obtenu que la nouvelle entité s'engage, moyennant quelques précautions, à continuer à commercialiser l'intégralité des souches unitaires à nom commun répertoriées dans les nomenclatures de Boiron et de Dolisos.

Sur le marché des médicaments homéopathiques à nom de marque (MNM), le risque de l'opération tenait à l'effet de gamme découlant à la fois du caractère exhaustif de la gamme de souches en nom commun (SNC) couverte par la nouvelle entité et de la notoriété de ses médicaments à nom de marque. La nouvelle entité pouvait en effet être tentée d'utiliser sa position quasi monopolistique sur les MNC pour renforcer sa position sur les MNM, et du même coup d'évincer des concurrents ou d'empêcher l'accès au marché des MNM à de nouveaux entrants.

C'est pourquoi les parties à l'opération se sont engagées à s'abstenir de toute corrélation entre les MNC et les MNM dans le cadre de leur relation commerciale avec les officines.

Acquisition de France Handling par la société Vinci Services aéroportuaires (avis 05-A-13)

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil a rendu un avis sur les conséquences de l'opération et a analysé les engagements envisagés (avis 05-A-13).

En ce qui concerne l'analyse du marché pertinent, le Conseil a considéré, conformément aux analyses déjà réalisées par la Commission européenne dans ce secteur, que le traitement du fret aérien entre les entrepôts situés dans l'aéroport et les avions (côté piste) devait être distingué du traitement du fret jusqu'à ces entrepôts (côté ville).

Il a constaté que l'opération conférerait à la nouvelle entité une position prépondérante sur le marché de l'assistance aux tiers en matière de traitement du fret en entrepôt côté ville, sur cinq des sept aéroports français où les deux parties à l'opération étaient



F. Roche-DGDDI

présentes, et notamment dans les deux plus importants, Roissy et Orly. Le Conseil a relevé, que sur le marché de Roissy en particulier, la difficulté pour obtenir des surfaces d'entrepôts constituait une barrière à l'entrée de nature à conférer au nouvel ensemble une position dominante.

Les engagements proposés par Vinci Services aéroportuaires en ce qui concerne Roissy (restitution d'entrepôts et abstention de louer de nouveaux entrepôts pendant quatre ans) ont paru suffisants au Conseil, d'autant que ceux-ci se trouvaient confortés par une lettre des Aéroports de Paris (ADP), exprimant son intention d'attribuer les entrepôts disponibles à des concurrents du nouvel ensemble.

En revanche, s'agissant d'Orly, et bien que des surfaces de hangars aient été disponibles, le Conseil a noté que la faible attractivité de cet aéroport pour le fret aérien était de nature à conférer au nouvel ensemble une position dominante difficilement contestable et que seule la cession des activités de France Handling pourrait remédier à cette situation.

Enfin, le Conseil a noté l'effet positif sur la concurrence généré par la sortie d'ADP du capital de France Handling, qui met fin à une situation d'intégration verticale porteuse de risques anticoncurrentiels.

Socpresse-Ouest France (avis 05-A-18)

Saisi par le ministre de l'Économie d'une demande d'avis relatif à l'acquisition du pôle Ouest de la société Socpresse et de fonds de commerce par la société SIPA, le

Conseil a rendu un avis, dans lequel il a recommandé plusieurs engagements de nature à limiter les risques d'atteinte à la concurrence (avis 05-A-18).

Il a relevé que l'acquisition du pôle Ouest de la Socpresse par le groupe SIPA se traduisait par la création de monopoles et quasi-monopoles sur les marchés du lectorat, de la publicité et des petites annonces en matière de presse quotidienne régionale (PQR) sur quatre des cinq départements concernés par l'opération. Toutefois, il a noté que le pouvoir de marché de la nouvelle entité était suffisamment limité par un certain nombre d'éléments structurels, voire conjoncturels, pour que cette opération n'entrave pas la concurrence sur le marché.

Tout en soulignant l'existence de barrières à l'entrée sur le marché du lectorat (contrainte sur le prix au numéro, nécessité d'un réseau de distribution performant, fidélité des lecteurs à un titre), le Conseil a noté que le caractère déclinant de ce média limiterait les risques de hausse des prix sur ce marché.

Par ailleurs, la présence du groupe Ouest France sur de nombreux marchés connexes du secteur des médias et de la publicité



C. Walter-Sircorn

(presse hebdomadaire régionale, télévision et radio locale, affichage extérieur, prospectus, presse gratuite d'information et gratuits d'annonces) était également de nature à permettre au nouvel ensemble de proposer aux annonceurs et acheteurs d'espaces publicitaires une large gamme de produits et notamment des offres couplées, s'appuyant sur le caractère incontournable de la publicité dans ses titres de presse quotidienne régionale.

Le Conseil a souligné la nécessité pour les parties à l'opération de prendre des engagements. Il a estimé que l'exception de l'entreprise défaillante ne pouvait pas être invoquée pour exonérer l'atteinte à la concurrence portée par l'opération, aucune des sociétés du pôle Ouest de la Socpresse n'apparaissant comme étant en cessation de paiement.

Le Conseil a toutefois relevé que la situation générale de ces sociétés, et particulièrement du titre Presse Océan, appelait des mesures de redressement et que les économies de coûts que l'opération permettrait de réaliser pourraient assurer la viabilité des titres. Il a néanmoins estimé que les engagements proposés par le groupe Ouest France étaient indispensables pour assurer que l'opération ne porterait pas atteinte à la concurrence : maintien de l'autonomie éditoriale des titres, absence de couplage obligatoire des insertions publicitaires et des annonces entre les titres, absence de couplage entre les différents supports publicitaires du nouveau groupe, baisse de sa participation dans le capital de TV Nantes Atlantique et Angers 7.

C. Walter-Sircorn

Les autres avis

Le service bancaire universel (avis 05-A-08)

Saisi par la Confédération de la consommation du logement et du cadre de vie (CLCV) sur les conditions dans lesquelles pourrait être envisagée la mise en place d'un service universel bancaire et sur la compatibilité de telles obligations avec les règles de concurrence, le Conseil de la concurrence a rendu l'avis 05-A-08.

Le Conseil considère que l'instauration d'un service universel n'est pas en elle-même incompatible avec les règles de la concurrence mais qu'il convient de veiller à ce que les mécanismes de sélection des opérateurs et de financement ne créent pas de distorsions de concurrence sur le marché bancaire.

Il a souligné que la définition du champ des bénéficiaires du service universel était déterminante pour analyser son impact concurrentiel. Si le service universel tarifé à un prix abordable n'est accessible qu'à une certaine caté-



gorie de consommateurs, sa mise en place entraînera la coexistence sur le marché de deux groupes de consommateurs qui, pour les mêmes services, paieront des prix différents, avec les inconvénients liés à la création d'un seuil.

Si, à l'opposé, le service bancaire universel est accessible à tous sans condition, il faudrait considérer les perturbations qui pourraient en résulter pour les opérateurs présents sur le secteur concurrentiel. L'inclusion dans le service universel d'une gamme large de services bancaires pourrait avoir des conséquences sur la concurrence et sur le prix des services à tarif non régulé.

En ce qui concerne la mise en œuvre des obligations de service universel, de nombreuses solutions proconcurrentielles sont envisageables, tant au niveau des mécanismes d'attribution que des modes de financement. Le Conseil les passe en revue dans son avis.

Le Conseil insiste sur le fait que si le sujet du service universel a été largement étudié par la théorie économique et si les principaux avantages ou défauts des diverses solutions de mise en œuvre sont bien connus, il n'existe pas, pour autant, de modèle unique de service universel. Il est donc non seulement possible, mais même souhaitable du point de vue de l'efficacité économique, d'adapter le dispositif aux conditions objectives du marché national et de faire preuve d'originalité, chaque fois que cela paraît nécessaire, dans le choix des solutions retenues.

Privatisation des sociétés concessionnaires d'autoroutes (avis 05-A-22)

Saisi par l'Association pour le maintien de la concurrence sur le réseau autoroutier (Amcra), qui regroupe des entreprises de travaux publics indépendantes, le Conseil de la concurrence s'est penché sur les problèmes de concurrence pouvant résulter de la privatisation des sociétés d'économie mixte concessionnaires d'autoroutes (Semca) notamment sur les marchés de travaux autoroutiers. Dans cet avis, il invite les pouvoirs publics à clarifier le système prévu pour encadrer la gestion privée des concessions d'autoroutes (avis 05-A-22).

La privatisation des Semca entraîne la modification des obligations de ces opérateurs au regard des textes nationaux et communautaires relatifs à la commande publique. Jusqu'alors soumis à des règles de mise en concurrence très strictes pour la passation de leurs marchés, ils sor-



ASF

tiront de ce cadre, une fois privatisés. À cet égard, le Conseil a souligné que les futurs gestionnaires risquent de refuser de se soumettre, pour l'exécution des travaux d'entretien ou d'amélioration de leurs réseaux, aux mêmes règles de mise en concurrence que les précédentes Semca, notamment s'ils sont adossés ou associés à une entreprise de travaux publics.

Le Conseil a par ailleurs souligné la nécessité de réguler les entreprises en monopole. La plupart des parcours autoroutiers constitueront à terme des monopoles privés : les péages devront donc être soumis, comme aujourd'hui, à une régulation tarifaire. S'agissant de l'intégration éventuelle des gestionnaires d'autoroutes avec des groupes de travaux publics, il rappelle la nécessité d'assurer une séparation comptable claire entre l'activité de monopole et les activités soumises à la concurrence, afin d'éviter que des subventions croisées ne viennent fausser la compétition sur les activités concurrentielles et de permettre une régulation efficace des prix pratiqués par le monopole.

Enfin, en vue d'éviter la création et l'exploitation de rentes de monopoles, il a recommandé :

- d'assurer la pérennité en tant que personnes juridiques distinctes des sociétés concessionnaires privatisées, ce qui exclut leur fusion avec d'autres entreprises ou l'intégration, dans leur périmètre d'activité, de services qu'elles n'assurent pas déjà elles-mêmes ;
- de réintroduire explicitement, en ce qui concerne les marchés de travaux, l'obligation de respecter les critères de choix qui s'imposaient aux Semca avant leur pri-

vatation, en précisant à partir de quels seuils de commande, les obligations de publicité, de mise en concurrence et d'intervention des commissions consultatives selon des procédures adéquates doivent intervenir, sans négliger les marchés de services et de fournitures ;

- de clarifier le rôle des commissions des marchés placées auprès de chaque société, en les dotant d'un véritable pouvoir d'approbation dans le choix des titulaires des appels d'offres.

La nouvelle numérotation des services de renseignements du 12 (avis 05-A-16)

Saisi par l'ART (devenue depuis l'Arcep) sur les conditions d'une concurrence loyale, durant la phase



de transition précédant la mise en place d'un format de numérotation unique pour l'ensemble des services de renseignements accessibles depuis un poste téléphonique, le Conseil de la concurrence a rendu un avis dans lequel il analyse le fonctionnement concurrentiel du secteur et souligne les risques de préemption du marché par les opérateurs déjà en place (avis 05-A-16).

Le changement de format de numérotation devrait profondément modifier l'environnement concurrentiel du secteur et favoriser l'entrée sur le marché français d'acteurs de taille significative, spécialisés dans la fourniture de services de renseignements téléphoniques et déjà implantés sur plusieurs autres marchés européens.

Toutefois, le risque de préemption du marché par les opérateurs en place est réel, notamment du fait de leur présence simultanée sur les activités d'opérateurs de réseaux et de renseignements téléphoniques. Les conditions d'accès des nouveaux entrants aux prestations que les opérateurs de réseaux sont seuls à pouvoir fournir (cession de listes d'abonnés, prestations d'accès, de facturation pour compte de tiers) devront être surveillées.

Cette surveillance doit notamment porter sur les problèmes d'accès aux réseaux des opérateurs de téléphonie, sur les tarifs de ces accès, et sur les tarifs de détail de l'opérateur du service universel. À cet égard, le Conseil de la concurrence a souligné la nécessité de mettre en place une séparation comptable au sein des opérateurs intégrés, afin de permettre de vérifier l'absence de

pratiques de prix discriminatoires vis-à-vis de certains concurrents ou de subventions croisées.

Le Conseil de la concurrence a également souligné que la phase d'acquisition joue un rôle très important dans le fonctionnement ultérieur du marché et que, par conséquent, il est nécessaire de porter une attention particulière aux stratégies de communication des opérateurs pendant les premiers mois d'ouverture des nouveaux services. Il a notamment recommandé, à titre de précaution, que soient évitées les références au « 12 » ainsi qu'aux autres numéros « historiques » dans les campagnes de promotion mises en œuvre par les opérateurs.

Il a, par ailleurs, recommandé une surveillance étroite des comportements potentiellement anticoncurrentiels susceptibles d'être mis en œuvre par des opérateurs de réseaux déjà en place, comme, par exemple, l'utilisation discriminatoire d'un support détenu dans le cadre de la fourniture du service universel (annuaire papier « pages blanches », cabines téléphoniques), l'envoi de SMS « ciblés » (envoyés par exemple après détection par l'opérateur de réseau d'un appel à destination d'un numéro de type 118XYZ), le pré-enregistrement d'office du numéro d'un opérateur sur la carte SIM de l'abonné, l'insertion de documents promotionnels dans les factures ou encore la diffusion d'un message publicitaire lors des appels à destination des anciens numéros.

Contrats de long terme pour les industriels électro-intensifs (avis 05-A-23)

Sollicité par le ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie sur le dispositif envisagé pour permettre aux industries « électro-intensives » de bénéficier de conditions particulières de prix d'achat de l'électricité, le Conseil de la concurrence a rendu un avis dans lequel il ne s'oppose pas au principe de contrats de long terme mais considère que la sélection des industriels doit reposer sur un mécanisme concurrentiel plutôt que sur des critères réglementaires (avis 05-A-23).

Le marché de l'électricité a été progressivement ouvert à la concurrence à partir de juin 2000. À cette date, les industriels dits « électro-intensifs » (entreprises dont la compétitivité est caractérisée par une très forte sensibilité au prix de leurs achats d'électricité) ont souvent quitté le système des tarifs régulés et ont opté de manière irréversible pour le marché libre.

Les « électro-intensifs » considèrent que le niveau des prix atteint sur le marché libre n'est pas compatible avec la poursuite de leur activité sur le territoire national et font état de risques de délocalisation de leur activité s'ils ne peuvent bénéficier d'un prix d'achat de leur électricité à un prix inférieur à celui du marché.

Le dispositif envisagé par le gouvernement reposait sur un montage financier regroupant les industriels au sein d'un consortium, lequel pourrait acquérir de l'électricité, pour une durée de 15 à 20 ans. Les membres du consortium seraient agréés par arrêté conjoint du ministre délégué au Budget et du ministre de l'Économie sous réserve de remplir un certain

nombre de critères définis par décret.

Le Conseil de la concurrence a estimé que le principe de la constitution d'un consortium et la mise en place de contrats de long terme ne sont pas a priori incompatibles avec le droit de la concurrence. Il a en revanche souligné que le mode de sélection des industriels constituait le point faible du dispositif envisagé et risquait d'introduire de fortes distorsions de concurrence.

Le Conseil a préconisé des alternatives afin de répondre à la demande des industriels. Il a estimé nécessaire qu'à moyen terme se construise un marché de gros liquide pour les produits de long terme, afin de créer les conditions propices à l'émergence d'une concurrence sur les offres de long terme auprès des clients finals.

À plus court terme, le Conseil a proposé de conserver le principe général du dispositif envisagé, mais en mettant en œuvre un mode de sélection plus concurrentiel, comme par exemple un procédé d'enchères.



Avis rendus à l'Arcep (transposition du « paquet télécoms »)

Dans le cadre de la procédure d'analyse des marchés mise en place par le Code des postes et communications électroniques (transposition en droit français du « paquet télécoms »), le Conseil de la concurrence a rendu en 2005 une série d'avis à l'Autorité de régulation des télécommunications (ART), devenue l'Autorité de régulation des communications électroniques et des postes (Arcep) en juin 2005. Dans ces avis, il procède à une analyse concurrentielle des marchés concernés et à la désignation des opérateurs y exerçant une puissance significative.

Sur les marchés de l'Internet à haut débit (avis 05-A-03), le Conseil de la concurrence a déclaré qu'il n'était pas favorable à une régulation ex ante des marchés de détail, mais a souligné qu'une régulation ex ante des offres de gros était nécessaire, rejoignant en cela l'analyse délivrée par l'ART. Enfin, il a relevé que France Télécom était un opérateur puissant sur le marché des offres de gros haut débit, en mesure de se comporter d'une manière indépendante de ses concurrents, de ses clients et des consommateurs.

Sur les marchés de la téléphonie fixe (avis 05-A-05), le Conseil a estimé, à l'inverse de l'ART, que le développement d'offres de VoB (voix sur large bande) devait être pris en compte dans l'analyse des marchés : des distorsions de concurrence pourraient résulter d'une application déséquilibrée du dispositif de régulation prévu par l'Autorité. D'après le Conseil, l'existence de dispositifs de régulation différents entre les offres de téléphonie sur bande étroite et les offres de VoB pourrait favoriser des pratiques de reconquête de clients par France Télécom, qui proposerait aux clients d'offres de présélection situés dans des zones couvertes par

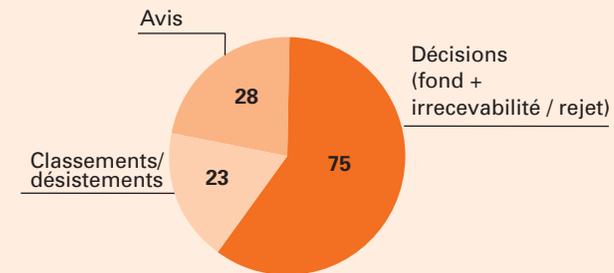
France Télécom du point de vue du haut débit, mais non encore dégroupées, des offres d'ADSL « nu » leur permettant d'échanger leur abonnement téléphonique contre une offre de VoB.

Sur les marchés de l'accès et du départ d'appel sur les réseaux mobiles ouverts au public (avis 05-A-09), le Conseil de la concurrence s'est déclaré favorable à une intervention du régulateur pour prévenir les risques d'une insuffisante concurrence sur le marché de gros de la téléphonie mobile. Il a en effet relevé plusieurs obstacles au développement d'une concurrence effective sur ce marché : les MVNO (opérateurs virtuels) ne sont pas encore en mesure de concurrencer les trois grands opérateurs de télécommunications (Orange, SFR et Bouygues Télécom). Par ailleurs, le Conseil a souligné le risque potentiel d'une influence significative conjointe d'Orange, SFR et Bouygues Télécom sur le marché de gros et s'est prononcé en faveur d'une régulation ex ante afin de prévenir ce risque. Enfin, il a estimé qu'une intervention sur les obstacles identifiés sur le marché de détail était nécessaire en complément d'une action régulatrice sur le marché de gros.

Sur les marchés de la terminaison d'appels géographiques sur les réseaux alternatifs fixes (avis 05-A-10), le Conseil de la concurrence a confirmé l'analyse des marchés effectuée par l'ART et a estimé que les opérateurs alternatifs exercent une influence significative sur les marchés pertinents ainsi définis. Il s'est prononcé en faveur d'une intervention ex ante de l'ART afin de garantir le caractère non excessif des tarifs des terminaisons d'appels géographiques sur les réseaux alternatifs fixes.

L'année 2005 en chiffres

L'activité en chiffres : ventilation décisions-avis



26 - 27

Bilan global de l'activité

L'activité du Conseil de la concurrence a été exceptionnellement soutenue en 2005.

98 décisions (décisions + classements/désistements) et 28 avis ont été rendus.

Les décisions

L'activité contentieuse est en ligne avec les années précédentes.

Le Conseil n'a pas prononcé de mesure conservatoire, mais la procédure d'engagements a permis, dans plusieurs cas, d'obtenir dans un délai rapide le règlement négocié du problème de concurrence soulevé.

Les décisions rendues en 2005

	2002	2003	2004	2005
Affaires instruites	78	69	75	67
Mesures conservatoires	9	4	2	0
Rejet de MC (sans fond)		3	4	8
Désistements/classements	10	26	22	23
TOTAL	97	102	103	98

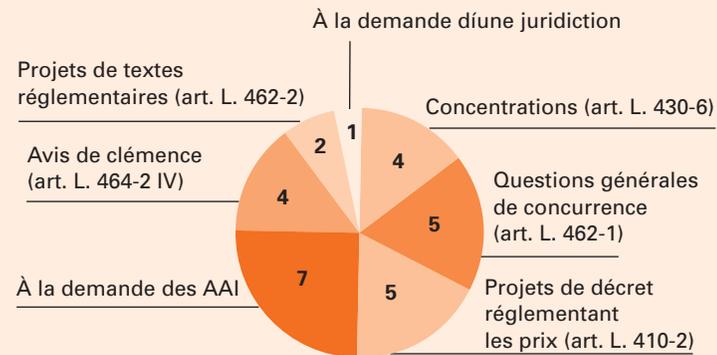
Les avis

En 2005, le Conseil a rendu 28 avis qui se répartissent ainsi :

- 5 avis sur des questions générales de concurrence (art. L. 462-1) ;
- 4 avis de clémence (art. L. 464-2 IV) ;
- 4 avis sur des opérations de concentrations (art. L. 430-6) ;
- 2 avis sur projets de texte réglementaire instituant un régime nouveau (art. L. 462-2) ;
- 5 avis sur projets de décret réglementant les prix (art. L. 410-2) ;
- 7 avis à la demande d'autorités administratives indépendantes ;
- 1 avis à la demande d'une juridiction.

Le nombre exceptionnellement élevé d'avis rendus aux AAI s'explique par le fait que le Conseil de la concurrence a rendu en 2005 une série d'avis à l'Arcep (Autorité de régulation des communications électroniques et des postes) dans le cadre de la procédure d'analyse des marchés mise en place par le Code des postes et communications électroniques (transposition en droit français du « paquet télécoms »).

Les avis rendus en 2005



Les affaires en instance

Un effort exceptionnel a été consacré cette année à la réduction du stock, lequel est passé sous la barre des 200 affaires.

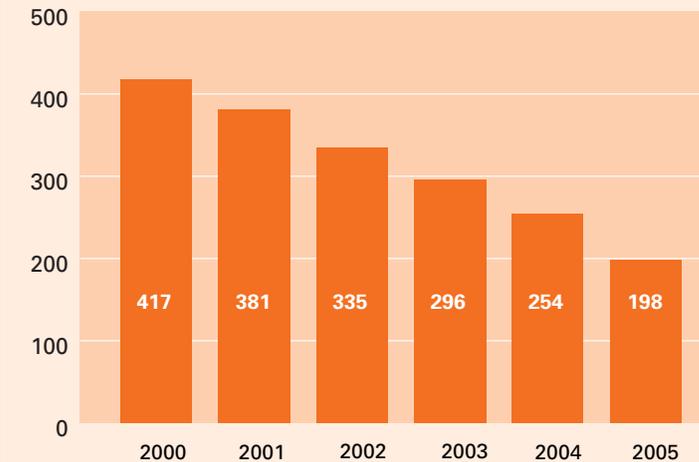
Le Conseil s'était donné pour objectif en 2005 de réduire le stock des affaires pendantes à un chiffre inférieur à celui correspondant à 18 mois d'activité, en s'attaquant en priorité aux affaires les plus anciennes. Cet objectif a été atteint et même dépassé.

Les affaires en instance

	Nombre d'affaires en cours au 31/12/04	2005		Nombre d'affaires en cours au 31/12/05
		Affaires nouvelles	Affaires closes	
Affaires au fond	231	56	110	177
Mesures conservatoires	4	14	13	5
Respect d'injonction	6	0	4	2
Avis	13	35	34	14
Total	254	105	161	198

Pour la cinquième année consécutive, le stock d'affaires en cours baisse sensiblement, comme le montre l'histogramme ci-dessous.

Évolution du stock



Les principaux champs d'intervention économique du Conseil

Secteurs économiques	Nombre de décisions et avis	Références des décisions et avis
BTP Construction (code Insee 45) Fabrication de machines et d'équipements (code Insee 29) Production de sables et de granulats (code Insee 14)	13*	05-D-04 (travaux Gaz Strasbourg) / 05-D-09 (signalisation routière) 05-D-17 (voirie Côte-d'Or) / 05-D-19 (autoroute A 84) 05-D-24 (travaux Somme) / 05-D-26 (travaux Meuse) 05-D-45 (rénovation usine incinération Issy-les-Moulineaux) 05-D-51 (Parlement de Strasbourg) / 05-D-61 (autoroute A 51) 05-D-67 (signalisation routière) / 05-D-69 (travaux Seine-Maritime) 05-D-71 (Toffolutti) / 05-D-74 (granulats conseil général des Vosges)
Distribution (détail et gros) Commerce de détail et réparation domestique (code Insee 52) Commerce de gros (code Insee 51)	12	05-D-06 (studio 26 contre LVMH et Marc Jacob) 05-D-07 (armes et munitions) / 05-D-08 (lunetterie) 05-D-14 (antiquaires Vosges) / 05-D-30 (Chepar) 05-D-32 (Royal Canin) / 05-D-33 (Ilec) 05-D-34 (électroménager/sté Concurrence contre Google, Kelkoo et Sony) 05-D-50 (SCOB bière) / 05-D-62 (Centrale Lucie) 05-D-66 (TVHA) / 05-D-70 (cassettes Disney)
Services et professions libérales Services aux entreprises (code Insee 74) Services personnels (code Insee 93)	11	05-D-31 (GIE Cemafroid) / 05-D-36 (Decaux) 05-D-37 (barreau avocats Marseille) / 05-D-56 (barreau avocats Évry) 05-D-57 (barreau avocats Montpellier) / 05-D-73 (ODA/pages jaunes) 05-D-21 (prévoyance funéraire) / 05-D-39 (pompes funèbres) 05-D-43 (chirurgiens dentistes Puy-de-Dôme) 05-A-06 (CNIFFEB/experts forestiers) 05-A-12 (commercialisation de contrats de prévoyance funéraire)
Transport Transports et service auxiliaires de transport (codes Insee 60 à 63)	10	05-D-02 (transport passagers Hyères) / 05-D-11 (British Airways) 05-D-28 (Port La Rochelle) / 05-D-38*(Connex/Transdev/Keolis) 05-D-53 (France Rail Publicité) / 05-D-60 (Île St-Honorat) 05-A-02 (taxis) / 05-A-13 (concentration Vinci services aéroportuaires) 05-A-15 (redevances pour services rendus sur les aéroports) 05-A-22 (privatisation réseau autoroutier)

Secteurs économiques	Nombres de décisions et avis	Références des décisions et avis
Télécoms-Postes Postes et Télécommunications (code Insee 64)	9	05-D-42 (services télématiques) / 05-D-59 (Internet haut débit) 05-D-63 (poste routage) / 05-D-65 (mobiles) 05-A-03 (Arcep) / 05-A-05 (analyse marché téléphonie fixe) 05-A-09 (marché de gros accès et départ appels sur réseaux mobiles) 05-A-10 (terminaison appels) / 05-A-16 (service du 12)
Énergie-eau Production et distribution d'électricité, de gaz et de chaleur (code Insee 40) Captage, traitement et distribution de l'eau (code Insee 41)	8	05-D-15 (électricité de Strasbourg) / 05-D-58* (eau Île-de-France) 05-A-04 (réseaux transport gaz) / 05-A-11 (tarifs installation de gaz naturel liquéfié) 05-A-14 (comptabilité séparée distributeurs gaz) 05-A-19 (comptabilité séparée EDF) 05-A-23 (industries électro-intensives) / 05-A-25 (tarifs transport électricité)
Édition-médias-presse Édition, imprimerie et reproduction (code Insee 22) Activités récréatives, culturelles et sportives (code Insee 92)	6	05-D-01 (MLP) / 05-D-12 (EuroPQN) / 05-D-25 (Yvert et Tellier) 05-D-44 (La Provence) / 05-D-13 (Canal Plus) 05-A-18 (Socpresse-Ouest France)
Chimie-pharmacie Industrie chimique (code Insee 24)	4	05-D-03 (eau javel) / 05-D-52 (laboratoires pharmaceutiques) 05-D-72 (commerce parallèle médicaments) 05-A-01 (concentration Boiron-Dolisos)
Agriculture et pêche Agriculture et chasse (code Insee 1) Pêche, aquaculture, service annexes (code Insee 5) Fabrication d'huiles essentielles (code Insee 24)	3	05-D-10 (choux-fleurs de Bretagne) / 05-D-27 (thon blanc) 05-D-55 (huiles essentielles Lavandin)

* Marchés publics.

Les sanctions

2005 a été une année record en termes de sanctions.

Le Conseil de la concurrence a prononcé 31 décisions de sanctions pour un montant total de 754,4 millions d'euros. Si la décision condamnant les opérateurs mobiles (534 millions d'euros) y contribue fortement, on constate cependant que, même sans cette décision, l'année 2005 aurait constitué un pic historique depuis la création du Conseil, avec 220,4 millions d'euros.

Les sanctions 2005

Numéro décision et date	Nature de l'affaire	Montant des sanctions
05-D-03	Secteur de l'eau de javel	192 224 €
05-D-07	Marché des armes et munitions	75 000 €
05-D-08	Opticiens de Lyon	4 700 €
05-D-09	Signalisation routière	25 700 €
05-D-10	Marché du chou-fleur de Bretagne	45 000 €
05-D-14	Foires d'antiquité et de brocante	1 500 €
05-D-17	Travaux voirie Côte-d'Or	525 000 €
05-D-19	Construction de l'A 84 (Route des Estuaires)	17 309 950 €
05-D-26	Travaux publics dans la Meuse	7 083 000 €
05-D-27	Secteur du thon blanc	3 500 €
05-D-32	Royal Canin	5 002 000 €
05-D-36	Respect d'injonction Decaux	10 000 000 €
05-D-37	Barreau des avocats de Marseille	50 000 €
05-D-38	Transport public urbain de voyageurs	11 950 000 €
05-D-43	Chirurgiens-dentistes Puy-de-Dôme	1 000 €
05-D-44	La Provence PQR	20 000 €
05-D-45	Usine incinération Issy-les-Moulineaux	73 000 €
05-D-47	Secteur de la destruction d'armements	68 000 €
05-D-49	Secteur de la location de machines à affranchir	1 360 000 €
05-D-51	Travaux du Parlement de Strasbourg	448 840 €
05-D-55	Huiles essentielles du Lavandin	5 000 €
05-D-58	Eau Île-de-France	500 000 €
05-D-59	Internet haut débit 9 Télécom-France Télécom	80 000 000 €
05-D-63	La Poste-routage	1 000 000 €
05-D-64	Palaces parisiens	709 000 €
05-D-65	Téléphonie mobile	534 000 000 €
05-D-66	Produits électroniques grand public (TVHA)	34 400 000 €
05-D-67	Travaux routiers Artois	1 384 500 €
05-D-69	Travaux routiers Seine-Maritime	33 660 000 €
05-D-70	Cassettes Disney	14 400 000 €
05-D-75	Monnaie de Paris	100 000 €
Total		754 396 914 €

Les sanctions prononcées : tendance à la hausse sur 5 ans

On observe une nette tendance à l'alourdissement des sanctions sur 5 ans.

Cette tendance illustre la volonté du Conseil de la concurrence d'accroître son action répressive et d'améliorer encore l'efficacité de son action par la dissuasion.

Les sanctions prononcées

	2001	2002	2003	2004	2005
Nombre de décisions prononçant des sanctions pécuniaires	30	12	19	26	31
Nombre d'entreprises ou groupes d'entreprises sanctionnées	116	103	57	91	131
Montant des sanctions	51,2 M€	64,3 M€	88,5 M€	49,3 M€	754,1 M€
Nombre d'organisations professionnelles sanctionnées	3	8	4	46 ⁽¹⁾	6
Montant des sanctions	0,03 M€	0,5 M€	0,05 M€	0,9 M€	0,26 M€
Montant total des sanctions	51,2 M€	64,8 M€	88,5 M€	50,2 M€	754,4 M€⁽²⁾

(1) Le nombre particulièrement élevé d'organisations professionnelles, relevé en 2004, est essentiellement imputable à la décision 04-D-49, relative à des pratiques dans le secteur de l'insémination bovine qui mettait en cause 42 structures départementales.

(2) Dont 534 millions au titre de la décision 05-D-65 (entente dans le secteur de la téléphonie mobile).

Type de pratiques sanctionnées en 2005

Abus de position dominante	7
Abus de dépendance économique	0
Ententes	22
Non respect d'injonction	4

Remarque : le nombre de pratiques ne correspond pas au nombre de décisions, une même décision pouvant sanctionner plusieurs catégories de pratiques.

Recours auprès de la cour d'appel de Paris

Les décisions du Conseil de la concurrence « sont notifiées aux parties en cause et au ministre chargé de l'Économie, qui peuvent, dans le délai d'un mois, introduire un recours en annulation ou en réformation devant la cour d'appel de Paris » (article L. 464-8 du Code de commerce).

Les arrêts consécutifs aux recours formés contre des décisions 2005 ne sont pas encore tous connus à la date de rédaction du présent document, certains recours étant toujours pendants devant la cour d'appel.

Un bilan qualitatif sur les 3 années précédentes montre cependant que les décisions du Conseil de la concurrence sont, dans leur grande majorité, confirmées par la cour d'appel de Paris.

Recours auprès de la cour d'appel de Paris

	2002	2003	2004	2005 ⁽¹⁾
Nombre de recours introduits	27	19	23	28
Nombre de décisions confirmées	19	17	18	10
• arrêts de rejet, désistement, irrecevabilité	18	16	14	7
• réformation partielle-confirmation du fond	1 ⁽⁵⁾	1 ⁽⁴⁾	4 ⁽³⁾	3 ⁽²⁾
Réforme (partielle ou totale)	6	1	3	3
Annulation (totale ou partielle)	2	1	2	0
Total recours examinés	27	19	23	13
Affaires pendantes	0	0	0	15
% décisions confirmées-total recours examinés	70 %	89 %	78 %	77 %

(1) Chiffres provisoires (15 affaires pendantes au 25 avril 2006).

(2) Décisions 05-D-19, 05-D-26 et 05-D-43.

(3) Décisions 04-D-07, 04-D-18, 04-D-39 et 04-MC-02.

(4) Décision 03-MC-02.

(5) Décision 02-MC-04.