



RAPPORT ANNUEL

La concurrence au service
du consommateur
et du pouvoir d'achat

2007

SYNTHÈSE

CONSEIL DE LA CONCURRENCE

FAIRE RESPECTER LES RÈGLES DE LA CONCURRENCE POUR UNE ÉCONOMIE PLUS EFFICACE

Le rapport annuel 2007 du Conseil de la concurrence peut être consulté sur le site www.conseil-concurrence.fr
et commandé auprès de la Documentation française : 29, quai Voltaire 75 344 Paris cedex 07
Tél. : 01 40 15 70 00 – fax : 01 40 15 72 30 • www.ladocumentationfrancaise.fr

Le présent document a pour seule vocation d'informer le public
des activités du Conseil de la concurrence.
Il ne saurait engager l'institution à quelque titre que ce soit.

Le Conseil de la concurrence en 2007

L'actualité du Conseil en 2007

- Les chiffres clés
- Les faits marquants
- Interview de Bruno Lasserre
- Le Conseil, portrait d'ensemble et visite en coulisses
- Au cœur de l'investigation, le rapporteur
- Une année intensive en France et en Europe



- 4•5
- 6•7
- 8•11
- 12•15
- 16•17
- 18•21

Prévenir...

...Prévenir est aussi important que guérir

- La "compliance"
- Les procédures d'engagements
- Les mesures conservatoires



- 24•25
- 26•29
- 30•35

Réguler...

...Donner au marché une liberté d'avance

- L'activité consultative
- Les avis 2007 en pratique



- 38•39
- 40•41

Sanctionner...

Sanctionner : une nécessité pour dissuader les entreprises de porter atteinte aux intérêts des consommateurs

- Les sanctions
- Protéger le consommateur
- Les décisions 2007



- 44•45
- 46•47
- 48•53

Sommaire

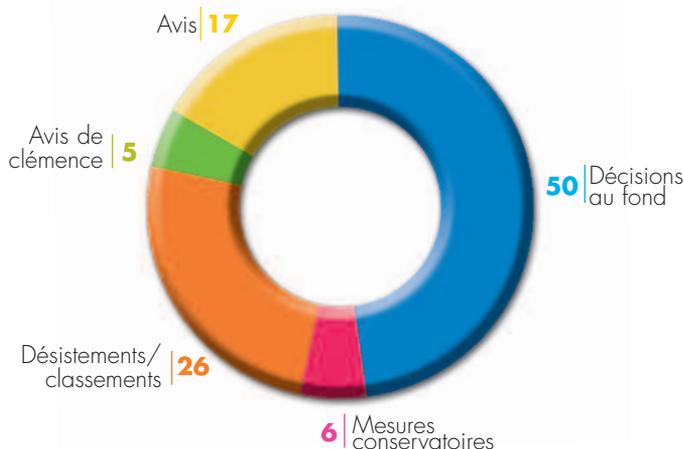
CHIFFRES CLÉS 2007

BILAN D'ACTIVITÉ LES CHIFFRES

82 décisions

(fond + mesures conservatoires
+ classements/désistements)

22 avis ont été rendus.



DES SANCTIONS ÉLEVÉES LA CLÉ DE LA DISSUASION

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Nombre d'entreprises groupes d'entreprises ou organismes sanctionnés	111	61	137	137	178	94
Montant des sanctions (M €)	64,8	88,5	50,2	754,4 ⁽¹⁾	128,2	221

⁽¹⁾ dont 534 millions infligés dans le secteur de la téléphonie mobile

L'année 2007 confirme la tendance à long terme d'accroissement du montant des sanctions, 2005 étant une année atypique compte tenu du montant record prononcé à l'encontre des opérateurs de téléphonie mobile. Hormis cette affaire exceptionnelle, le montant de 2007 est plus de trois fois supérieur à la moyenne des trois années précédentes.

LA PROGRESSION DES PROCÉDURES ALTERNATIVES

	2003	2004	2005	2006	2007
Transaction	2	4	2	1	6
Engagements	0	0	6	6	9
Clémence ⁽¹⁾	1	5	4	7	5

⁽¹⁾ Avis de clémence

**221 MILLIONS D'EUROS
DE SANCTION**

UN MESSAGE FORT AUX ENTREPRISES
QUI SE LIVRENT À DES PRATIQUES
ANTICONCURRENTIELLES



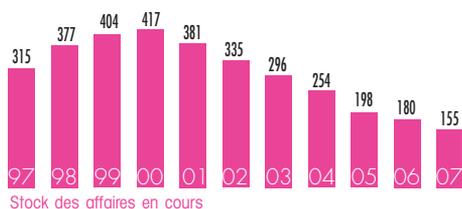
Parallèlement, le recours aux procédures "négociées" est de plus en plus fréquent. Elles permettent de détecter plus facilement les cartels (la clémence), de régler efficacement en amont certains dysfonctionnements de concurrence (les engagements) et de gagner du temps sur certains dossiers contentieux (la transaction).

●●● LES AFFAIRES EN COURS

	Nombre d'affaires en cours au 31/12/2006	2007		Nombre d'affaires en cours au 31/12/2007
		Affaires nouvelles	Affaires closes	
Affaires au fond	161	57	74	144
Mesures conservatoires	6	13	13	6
Respect d'injonction	2	2	2	2
Avis	11	20	28	3
Total	180	92	117	155

Le stock d'affaires en cours continue de diminuer et le délai de traitement moyen d'une affaire au fond se situe aujourd'hui à un niveau conforme aux engagements pris par le Conseil en 2005 (18 mois).

ACCÉLÉRATION DU DÉLAI DE TRAITEMENT DES DOSSIERS



●●● RECOURS AUPRÈS DE LA COUR D'APPEL DE PARIS

	2003	2004	2005	2006	2007 ⁽⁵⁾
Nombre de recours introduits	19	23	28	15	25
Nombre de décisions confirmées	17	19	23	11	5
• Arrêts de rejet, désistement, irrecevabilité	16	15	16	9	5
• Réformation partielle/confirmation au fond	1 ⁽¹⁾	4 ⁽²⁾	7 ⁽³⁾	2 ⁽⁴⁾	0
Total recours examinés	19	23	28	14	8
Affaires pendantes	0	0	0	1	17
% décisions confirmées /total recours examinés	89 %	82 %	82 %	78 %	NS

Les arrêts consécutifs aux décisions 2007 frappées de recours ne sont pas encore tous connus à la date de rédaction du présent document. Cependant, un bilan qualitatif des 4 dernières années montre que les décisions du Conseil sont, dans leur grande majorité, confirmées par la cour d'appel de Paris (taux autour de 80 %).

⁽¹⁾ Décision 03-MC-02

⁽²⁾ Décisions 04-D-07, 04-D-18, 04-D-39 et 04-MC-02

⁽³⁾ Décisions 05-D-19, 05-D-26, 05-D-43, 05-D-58, 05-D-66, 05-D-67 et 05-D-75

⁽⁴⁾ Décisions 06-D-03 et 06-D-13

⁽⁵⁾ Chiffres arrêtés au 14 mai 2008 (1 affaire pendante pour 2006 et 17 affaires pendantes pour 2007)

ENGAGEMENTS :
UNE PROCÉDURE QUI MARCHE !

21 PROCÉDURES LANCÉES DEPUIS
2004.

EN 2007, **9** DOSSIERS ONT ÉTÉ
CLOS PAR CETTE VOIE.

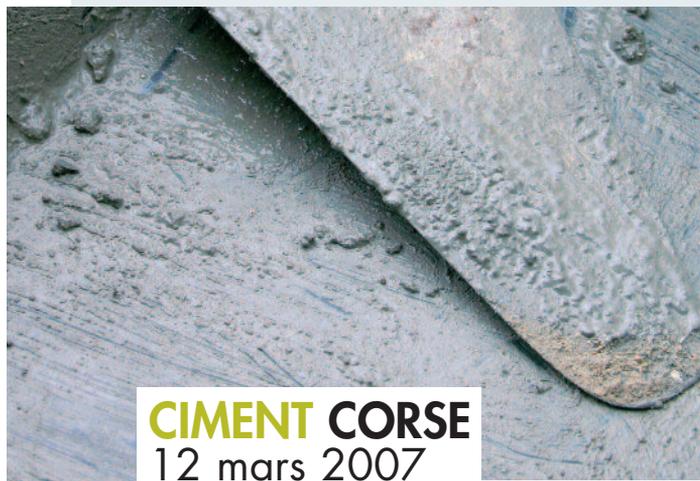
LES SECTEURS LES PLUS
EXAMINÉS EN 2007

- 1 • Distribution
- 2 • Télécoms
- 3 • Édition, médias, presse

AGIR VITE QUAND CELA EST NÉCESSAIRE

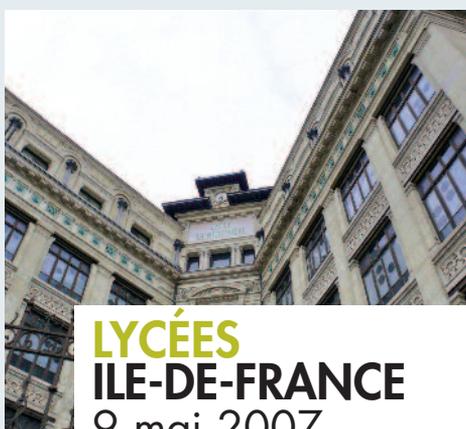
En 2007, le Conseil a prononcé à six reprises des mesures d'urgence en attendant de statuer au fond (énergie, télécommunications, télédiffusion, médicaments).

LES FAITS MARQUANTS EN 2007



CIMENT CORSE 12 mars 2007

Le Conseil sanctionne les cimenteries Lafarge et Vicat ainsi que leurs distributeurs pour une entente concernant l'approvisionnement exclusif de l'île au détriment de leurs concurrents étrangers.



LYCÉES ILE-DE-FRANCE 9 mai 2007

Le Conseil sanctionne à hauteur de 47,3 millions d'euros 12 entreprises du secteur du BTP pour entente générale de répartition concernant 88 marchés publics de rénovation des lycées d'Île-de-France.

ÉNERGIE 25 avril 2007

Le Conseil demande à EDF de clarifier les modalités de résiliation anticipée de ses contrats.

28 juin 2007

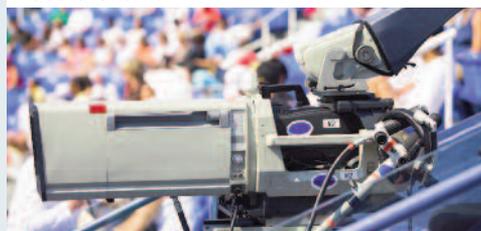
Le Conseil demande à EDF de proposer une offre d'électricité permettant aux fournisseurs alternatifs de participer de façon effective à l'ouverture du marché de l'énergie.



DROITS SPORTIFS 25 juillet 2007

Le Conseil estime, dans un premier avis qu'une réglementation ex ante encadrant les appels d'offres demeure indispensable.

Se prononçant, dans un second avis (9 novembre 2007) sur le projet de décret, le Conseil ne se montre pas opposé à l'allongement à 4 ans de la durée de cession des droits.



PARCS D'EXPOSITION

26 septembre 2007



Le Conseil rend un avis favorable, sous réserve d'engagements, concernant l'opération de rapprochement de certaines activités de la CCIP et de la société Unibail, en vue de créer à Paris un gestionnaire unique des principaux sites d'exposition, foires et congrès.

COMMERCE-DISTRIBUTION

11 octobre 2007

Le Conseil se prononce en faveur d'une réforme en profondeur de la législation sur l'équipement commercial.



HAUT DÉBIT

15 octobre 2007

Le Conseil réduit la sanction infligée à France Télécom à 45 millions d'euros en contrepartie d'un très important programme de mise en conformité avec le droit de la concurrence.



MÉDICAMENTS

11 décembre 2007

Le Conseil ordonne à Schering Plough de rappeler par voie de publication aux médecins et pharmaciens la stricte bio-équivalence de son médicament princeps Subutex® avec les génériques concurrents.



DÉMÉNAGEMENTS

18 décembre 2007

Le Conseil sanctionne 12 entreprises de déménagement. Il applique pour la deuxième fois son programme de clémence et exonère totalement les deux entreprises qui ont dénoncé l'entente.



JOUETS

20 décembre 2007

Le Conseil sanctionne à hauteur de 37 millions d'euros 5 fabricants de jouets et 3 distributeurs pour une série d'ententes sur le prix des jouets.



ACCÉLÉRATION DE LA POLITIQUE DE CONCURRENCE

POLITIQUE DE SANCTION RÉAFFIRMÉE, MONTÉE EN PUISSANCE DES PROCÉDURES NÉGOCIÉES, MISE EN PLACE PROCHAINE D'UNE AUTORITÉ AUX COMPÉTENCES RENFORCÉES, PLUSIEURS TEMPS FORTS ONT ÉMAILLÉ L'ACTUALITÉ DE LA CONCURRENCE. AVEC, EN TOILE DE FOND, UNE PRIORITÉ CONSTANTE : DÉFENDRE LE POUVOIR D'ACHAT DU CONSOMMATEUR. REVUE DE DÉTAIL AVEC BRUNO LASSERRE, PRÉSIDENT DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE.

LE POUVOIR D'ACHAT EST DEVENU UNE PRÉOCCUPATION MAJEURE, POUR LAQUELLE LA CONCURRENCE EST SOUVENT PRÉSENTÉE COMME UN REMÈDE PROVIDENTIEL. QU'EN EST-IL RÉELLEMENT ?

Il faut avoir à l'esprit que les cartels ont pour objectif de permettre aux entreprises de fixer leurs prix à un niveau "supra concurrentiel" : concrètement, cela signifie que les consommateurs peuvent subir des hausses de prix jusqu'à 25 %. On voit à quel point une entente, surtout si elle est durable, peut impacter négativement le pouvoir d'achat. C'est très clair pour les biens de grande consommation, mais, même si c'est parfois moins visible, la réalité est la même pour les produits intermédiaires : la hausse se répercute évidemment sur la facture du consommateur final.

ZOOM

LE RECOURS FRÉQUENT AUX PROCÉDURES NÉGOCIÉES TÉMOIGNE-T-IL D'UNE VOLONTÉ DU CONSEIL DE RESPONSABILISER D'AVANTAGE LES ENTREPRISES ?

C'est en effet un tournant dans la politique de concurrence. Le Conseil veut transmettre un message positif aux entreprises en insistant sur le rôle actif qu'elles peuvent jouer en utilisant plusieurs outils.

Le succès des procédures alternatives témoigne déjà d'une évolution. La clémence se maintient à un niveau élevé, signe que la culture a beaucoup évolué en France. Quant aux engagements, qui concernent les comportements unilatéraux des entreprises ou certaines restrictions verticales, ils connaissent un véritable succès. Ils nous ont déjà permis, dans plus de 20 cas, de résoudre les problèmes de concurrence par la négociation, le Conseil travaillant main dans la main avec les entreprises.

Bruno Lasserre

Président du Conseil de la concurrence

“LE CONSOMMATEUR DOIT FAIRE DE LA CONCURRENCE UN VRAI LEVIER DANS SA VIE QUOTIDIENNE.”

LA CONCURRENCE PEUT-ELLE APPORTER DE VÉRITABLES GARANTIES AUX CONSOMMATEURS ?

Oui, car c'est un garde-fou contre les hausses de prix : la concurrence est un aiguillon pour les entreprises, qui doivent en permanence améliorer leurs prestations pour rester dans la course. Elle est donc vertueuse pour les entreprises comme pour les consommateurs, qui bénéficient quant à eux de prix compétitifs, de produits sans cesse améliorés, de services nouveaux, etc.

Si l'on prend le cas de la grande distribution, les études montrent qu'il existe une forte corrélation entre le nombre d'enseignes dans une zone déterminée et le niveau des prix pratiqués. Pour être très concret, prenons l'exemple particulièrement parlant des villes de Lyon et Nantes : en comparant ces deux zones de chalandise, des études ont montré qu'il existe une différence sensible de prix pour un même panier, les prix étant plus élevés à Lyon –où ne sont présentes que deux enseignes d'hypermarchés concurrentes– qu'à Nantes, qui bénéficie d'une plus grande diversité d'enseignes.

LE PRIX EST-IL LE SEUL CRITÈRE À PRENDRE EN COMPTE ? N'EST-CE PAS PARFOIS AU DÉTRIMENT DE LA QUALITÉ ?

Le consommateur arbitre bien entendu sur un rapport qualité-prix. Pour certaines dépenses contraintes (alimentation, énergie, transports...), l'argument du

prix pourra être déterminant, surtout pour les familles dont le pouvoir d'achat est modeste. Pour d'autres, l'achat pourra s'orienter vers une qualité meilleure, quitte à payer un peu plus. Ce qui est important, c'est que, dans tous les cas, le choix appartienne au consommateur.

LE CONSOMMATEUR A DONC LUI AUSSI UN RÔLE À JOUER ?

Il ne peut y avoir de concurrence sans un investissement actif du consommateur, qui doit comparer et tirer parti des options ouvertes. Mais cet investissement est gagnant. Les Français l'ont constaté dans de multiples secteurs, qu'il s'agisse de la téléphonie (triple play internet, téléphone et télévision) ou du transport aérien.

LES PROFESSIONS RÉGLEMENTÉES SONT-ELLES COMPATIBLES AVEC LES PRINCIPES DE CONCURRENCE ?

S'il s'agit de protéger la qualité de service, la satisfaction du consommateur, on peut tout à fait admettre qu'une profession obéisse à des règles particulières.

Mais ce n'est pas parce qu'une profession est réglementée que ses membres doivent s'entendre sur le niveau des prix. Il faut par ailleurs veiller à ce que l'entrée dans ces professions soit ouverte, parce qu'il y a des gisements d'emplois et d'innovation dont les consommateurs peuvent être bénéficiaires.

Il est essentiel de comprendre que cet outil repose sur l'association de l'entreprise au diagnostic. L'entreprise prend en main son avenir concurrentiel, en définissant elle-même les solutions aux problèmes de concurrence. Enfin, un cas de sanction sur quatre a abouti en 2007 à une transaction, procédure qui permet aux entreprises qui renoncent à contester les griefs et qui proposent des engagements, d'obtenir une réduction de la sanction. Cette procédure a de l'avenir : la Commission européenne est d'ailleurs en train de se doter elle aussi d'un tel outil.

Enfin, le Conseil souhaite encourager les entreprises à progresser dans ce que l'on appelle aujourd'hui “la culture de conformité” (dite compliance dans le monde anglo-saxon). Il est important qu'elles consacrent du temps, des moyens et impliquent leurs dirigeants au plus haut niveau dans la construction de ce type de programme, en sensibilisant leurs équipes au droit de la concurrence, notamment par la formation, et en les mobilisant vis-à-vis des risques financier et réputationnel.



Une autorité de concurrence aux compétences renforcées

LA CRÉATION D'UNE AUTORITÉ DE LA CONCU- RENCE EST PRÉVUE. QUELS SONT LES PRINCI- PAUX BÉNÉFICES ATTENDUS ?

La future Autorité, qui se construira autour du Conseil actuel, va offrir plus de lisibilité et d'efficacité à la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles dans notre pays. Elle permettra de rapprocher la France des standards européens, puisque, dans 25 États de l'Union européenne sur 27, l'ensemble des compétences en matière de concurrence sont confiées à une autorité unique et indépendante. L'Autorité disposera également de compétences élargies et de moyens renforcés, condition indispensable à l'efficacité du nouveau système (cf. encadré).

LA POSSIBILITÉ D'ÉMETTRE DES AVIS SANS AVOIR ÉTÉ PRÉALABLEMENT SAISI REPRÉSENTE-T-IL UN CHANGEMENT SENSIBLE ?

C'est un progrès important : l'Autorité aura la possibilité de s'exprimer de sa propre initiative sur un projet de réforme, sur l'impact *pro* ou *anticoncurrentiel* d'une mesure imaginée par les pouvoirs publics lorsqu'elle le jugera nécessaire. Elle ne

sera plus obligée d'attendre une saisine extérieure, comme cela a, par exemple, été le cas pour la privatisation des autoroutes en 2005. L'attribution des concessions d'autoroute à des entreprises de travaux publics posait en effet toute une série de problèmes de concurrence que le Conseil n'était pas en mesure de signaler spontanément. Ce n'est que tardivement qu'il l'a fait, après avoir été saisi par une association d'entrepreneurs de travaux publics...

Autre exemple avec la loi Galland. Ce n'est qu'en 2004, à l'initiative de l'UFC-Que Choisir, que nous avons été invités à faire le bilan de la loi adoptée en 1996. Il aurait été intéressant que le Conseil puisse donner son avis sur les enjeux concurrentiels de ce dispositif, dès sa mise en place.

DE QUELS MOYENS SUPPLÉMENTAIRES ALLEZ- VOUS DISPOSER POUR REMPLIR CES NOUVELLES MISSIONS ?

C'est une question essentielle, qui conditionnera le succès de la réforme. Dès lors que de nouvelles

CRÉATION DE L'AUTORITÉ DE LA CONCU- RENCE

Les 3 avancées significatives

La future Autorité unique, prévue par la loi LME (loi de modernisation de l'économie) disposera d'attributions élargies.

- **Le pouvoir d'enquête :** l'Autorité aura ses propres forces d'enquête. Les activités d'enquête et d'instruction seront ainsi mieux articulées, ce qui permettra aux services d'investigation d'avoir une vision intégrée de la stratégie à mener et d'être plus réactifs, au bénéfice des entreprises.

“L’OBJECTIF DE LA RÉFORME EST DE GAGNER EN EFFICACITÉ DANS LA LUTTE CONTRE LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES”

compétences sont attribuées à l’Autorité, elles doivent être accompagnées des moyens correspondants. Les équipes actuellement chargées des enquêtes nationales de concurrence et des concentrations à la DGCCRF devraient rejoindre l’Autorité. Ce renforcement est positif même si l’effectif global ainsi atteint reste relativement modeste par rapport à la situation de nos homologues britannique, allemand ou italien par exemple.

LE FAIT DE RASSEMBLER ENQUÊTE ET INSTRUCTION N’IMPOSE-T-IL PAS DES GARANTIES EN TERMES DE DROITS DE LA DÉFENSE ET DE PROCÉDURE ?

Le regroupement des forces d’enquête et d’instruction va simplement permettre de mieux articuler les deux phases complémentaires de l’investigation. Elle n’entame en rien la séparation entre les pouvoirs d’instruction et de décision, principe cardinal sur lequel le Conseil a toujours été extrêmement vigilant, ainsi que les juridictions de contrôle, qui n’ont pas relevé un seul manquement à cette règle depuis 2001.

Les entreprises continueront donc à bénéficier d’un niveau très élevé de protection des droits de la défense. Il faut d’ailleurs souligner que notre système est l’un des

plus protecteurs en Europe : il permet de bénéficier des atouts propres aux autorités administratives (délais rapides, expertise économique, procédures négociées, etc.), tout en alignant la procédure sur celle des juridictions. Les droits du plaignant en France sont équivalents à ceux des entreprises mises en cause. Le contradictoire y est particulièrement développé puisque les entreprises disposent de 3 tours de contradictoire, 2 écrits en réponse à la notification des griefs puis au rapport du rapporteur, puis un troisième tour oral, au cours d’une audience devant un collègue indépendant, qui vérifie la régularité de la procédure suivie par les services d’instruction et statue sur toutes les contestations portées devant lui. Enfin, l’obligation de tenir une audience systématique, en présence du plaignant et des entreprises mises en cause, est un vrai avantage.

QUELLES SONT LES PRIORITÉS POUR 2008 ?

Le Conseil va intensifier son rôle de veille concurrentielle. Il doit compter sur ses propres forces pour aller chercher les affaires et s’autosaisir chaque fois qu’il observera des dysfonctionnements concurrentiels. Cela suppose de réfléchir en termes d’organisation et de réussir sur le plan humain l’intégration des nouvelles équipes.

- **Le pouvoir décisionnel** en matière de contrôle des concentrations. Jusqu’à présent, le Conseil ne pouvait donner un avis que sur saisine du ministre. Dorénavant, les opérations de concentration seront notifiées à l’Autorité qui prendra la décision après avoir examiné le bilan concurrentiel de l’opération, en analysant ses effets sur la concurrence et les risques sur les marchés

concernés. Le ministre pourra cependant passer outre la décision de l’Autorité lorsque d’autres motifs d’intérêt général sont susceptibles de contrebalancer un bilan concurrentiel défavorable.

- **Le pouvoir d’émettre**, de sa propre initiative, des avis sur toute question de concurrence, alors qu’auparavant, le Conseil ne pouvait rendre un avis que sur saisine.



RÉGULER LA CONCURRENCE ET GARANTIR LE LIBRE JEU DU MARCHÉ, C'EST LA MISSION DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE, À LA FOIS GARDIEN DES RÈGLES ET GARANT DES INTÉRÊTS DU CONSOMMATEUR. SA COMPOSITION ET SON ORGANISATION GARANTISSENT L'EFFICACITÉ, L'IMPARTIALITÉ ET L'INDÉPENDANCE DES DÉCISIONS RENDUES.

LE CONSEIL, PORTRAIT D'ENSEMBLE

Autorité administrative indépendante (AAI) agissant au nom de l'État, le Conseil a été créé en 1986. Pour veiller au bon fonctionnement concurrentiel des marchés, il dispose de plusieurs pouvoirs :

- **Il réprime les pratiques anticoncurrentielles** (ententes et abus de position dominante) en infligeant des sanctions pécuniaires lorsque les règles de concurrence n'ont pas été respectées et au besoin, en imposant des changements de comportement. Dans certains cas, il peut accorder la clémence à des entreprises qui collaborent avec lui pour dénoncer un cartel.
- **Il développe des outils de régulation**, soit pour inciter l'entreprise à changer de comportement

avant l'enclenchement d'un contentieux (engagements), soit pour rétablir dans l'urgence une situation concurrentielle gravement menacée (mesures conservatoires).

- **Enfin, à titre consultatif, il émet des avis** sur différentes questions de concurrence et sur certaines opérations de concentration.

Son périmètre d'action s'étend à tous les secteurs économiques sans exception (BTP, distribution, énergie, télécommunications, santé, loisirs, transports...), préservant ainsi les intérêts des consommateurs et des entreprises dans tous les domaines de la vie quotidienne.

Son fonctionnement garantit une stricte séparation des instances d'instruction et de décision.



Qui peut
saisir
le Conseil ?

Dans le domaine contentieux (plainte) :

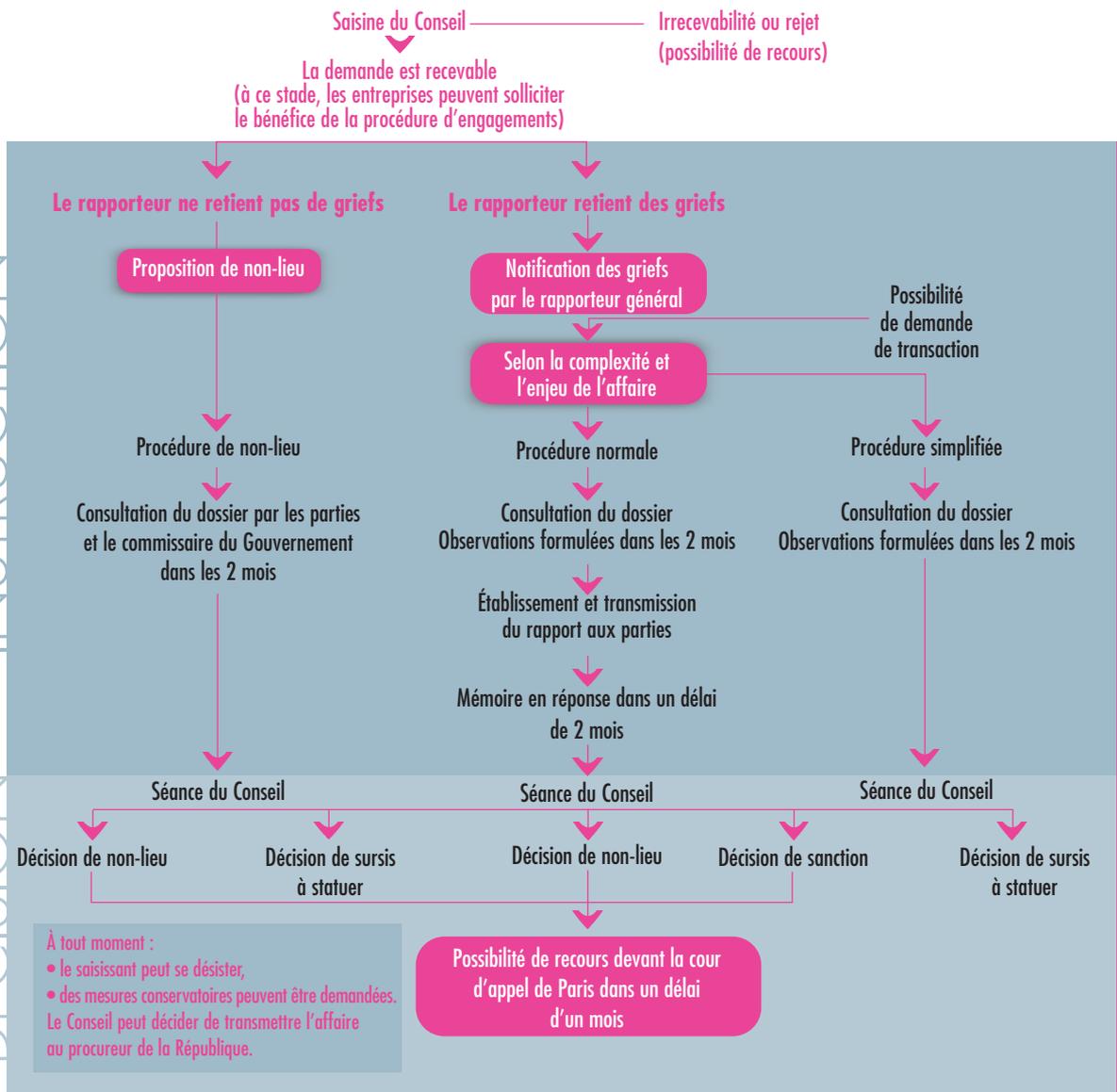
- le ministre de l'Économie, une collectivité territoriale, une entreprise, une fédération professionnelle, une organisation syndicale ou encore une organisation de consommateurs peuvent le saisir ;
- le Conseil peut également se saisir d'office, s'il le juge nécessaire.

LE CONSEIL, VISITE EN COULISSES

COMMENT FONCTIONNE CONCRÈTEMENT LE CONSEIL DE LA CONCURRENCE ? QUE SE PASSE-T-IL LORSQU'IL EST SAISI ? ET QUELLES SONT LES CONDITIONS POUR DÉPOSER UNE PLAINTE ? ANALYSE DU CHEMINEMENT D'UN DOSSIER.

DE LA SAISINE À LA DÉCISION, LE CIRCUIT D'UNE PROCÉDURE

DÉCISION INSTRUCTION



À titre consultatif (pour avis) :

- il est obligatoirement consulté par le Gouvernement sur les projets de textes réglementant les prix ou restreignant la concurrence ;
- il peut être saisi par le Gouvernement ou le Parlement, les collectivités territoriales, les fédérations professionnelles et les organisations syndicales ou de consommateurs sur toute question de concurrence ;

- en matière de concentration, il est consulté par le ministre de l'Économie si l'opération porte atteinte à la concurrence et peut être consulté dans tous les autres cas.

Quel que soit le cas, un particulier ne peut pas saisir le Conseil (s'il le souhaite, il peut solliciter une association de consommateurs).

DÉCISIONS DU CONSEIL : UNE STRICTE

Instance d'investigation : les services d'instruction

VÉRITABLES DÉTECTIVES DE LA CONCURRENCE, LES QUARANTE RAPPORTEURS DU CONSEIL MÈNENT L'INSTRUCTION SOUS L'AUTORITÉ DU RAPPORTEUR GÉNÉRAL. UNE ACTION AU LONG COURS QUI MÊLE ENQUÊTE SUR LE TERRAIN, EXAMEN DE LA JURISPRUDENCE, ANALYSE DU MARCHÉ ET PROSPECTIVE ÉCONOMIQUE.

UN RÔLE CENTRAL

Dès l'analyse de la saisine, le rôle du rapporteur est central : la pertinence de son investigation et les orientations qu'il donne au dossier sont essentielles.

Instruisant à charge et à décharge, le rapporteur se forge progressivement une opinion, à partir de l'ensemble des éléments du dossier (rapport d'enquête, auditions, relevés de prix, contrats, etc.).

En matière d'ententes, il doit réunir des preuves ou du moins un faisceau d'indices cohérents et convaincants attestant que les entreprises se sont concertées pour restreindre la concurrence sur le marché. Dans le cas d'abus de position dominante, il recherche les effets réels ou potentiels sur le marché du comportement visé. S'il estime qu'il y a matière à qualifier l'infraction, il établit alors une "notification de griefs" qui récapitule les chefs d'accusation.

LES EXPERTS EN RENFORT

Certains dossiers sont plus complexes que d'autres et nécessitent une expertise plus poussée sur certains points de droit ou encore en matière économique (établissement de différents scénarii, modélisation statistique, etc). L'instruction s'appuie alors sur les compétences du service juridique ou sollicite le chef économiste.

UNE DOUBLE APPROCHE, À LA FOIS JURIDIQUE ET ÉCONOMIQUE

Mêlant intimement approche juridique et économique, le rapporteur recueille et recoupe les preuves matérielles et intellectuelles. Il soumet son appréciation des faits à la décision du Collège, qui statue en toute indépendance.



18 mois : le temps de la contradiction et de la défense

Même si le délai d'attente entre la saisine et la décision a été divisé par deux en six ans, il faut compter 18 mois en moyenne pour qu'une affaire au fond soit tranchée. C'est le temps nécessaire pour garantir le principe du contradictoire et les droits de la défense, mais aussi pour assurer l'examen des questions complexes soulevées par le droit de la concurrence. Les délais sont en revanche beaucoup plus rapides lorsque le Conseil agit en urgence ou dans le cadre d'une procédure négociée.

SÉPARATION DES RÔLES

Instance de décision : le Collège

LA PHASE DE DÉCISION

Au terme de l'instruction contradictoire, le Collège, indépendant de l'accusation, entend au cours d'une séance orale tous les points de vues : rapporteur, commissaire du Gouvernement, plaignant, entreprises mises en cause.

Il délibère ensuite, entre les seuls membres du Collège, avant d'adopter une décision : sanction, mesure conservatoire, rejet, non-lieu...

Ses 17 membres sont nommés tous les 6 ans par décret :

- 8 membres ou anciens membres des juridictions administratives ou judiciaires (Conseil d'État, Cour de cassation, Cour des comptes, Tribunaux de commerce)
- 4 personnalités qualifiées choisies en raison de leur compétence en économie, concurrence ou consommation ;
- 5 spécialistes du monde de l'entreprise : production, distribution, artisanat, services et professions libérales.

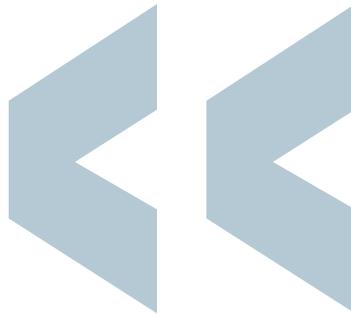
Le président et les trois vice-présidents exercent leur fonction à titre permanent.



Le Collège en 2007, 17 membres nommés pour 6 ans

• **Bruno LASSERRE**, Conseiller d'État, Président (1) • **Philippe NASSE**, Conseiller-maître honoraire à la Cour des comptes, Vice-président (2) • **Françoise AUBERT**, Conseiller honoraire à la Cour de cassation, Vice-présidente (3) • **Anne PERROT**, Professeur de sciences économiques à l'université de Paris I, Vice-présidente (4) • **Marie-Madeleine RENARD-PAYEN**, Conseiller à la Cour de cassation (5) • **Bernard PIOT**, Vice-président honoraire du Tribunal de commerce de Paris (6) • **Edmond HONORAT**, Conseiller d'État (7) • **Pierrette PINOT**, Conseiller à la Cour de cassation (8) • **Martine BEHAR-TOUCHAIS**, Professeur de droit à l'université de Paris V (9) • **Reine-Claude MADER-SAUSSAYE**, Présidente de la Confédération de la consommation, du logement et du cadre de vie (10) • **Emmanuel COMBE**, Professeur de gestion à l'Université de Paris I, Professeur affilié à l'ESCP-EAP (11) • **Jean-Pierre BIDAUD**, Président honoraire de la Chambre de métiers de la Haute-Vienne (12) • **Bruno FLICHY**, Ancien Président Directeur Général du Crédit du Nord (13) • **Jacques RIPOTOT**, Président de Francap distribution (14) • **Carol XUEREF**, Directrice des affaires juridiques et du développement de la société Essilor International SA (15) • **Didier DALIN**, Avocat à la cour (16)

INTERVIEW



Geneviève Wibaux

Rapporteure

Quelle est la différence entre le rôle du rapporteur et celui du juge d'instruction ?

Dans le cas de l'instruction pénale, l'infraction est clairement identifiée et l'objectif est de trouver le coupable. En matière de concurrence, la question ne porte pas sur "qui" mais sur "quoi". Le travail du rapporteur consiste à rechercher si le comportement incriminé a un impact négatif ou non sur le fonctionnement concurrentiel du secteur économique concerné.

Comment se déroule concrètement l'instruction ?

Le rapporteur instruit le dossier en établissant un lien entre l'analyse des pratiques sur le plan juri-

dique et l'étude du contexte sur le plan économique. Il se réfère en permanence à la jurisprudence car le droit de la concurrence, très général, se contente de prohiber ententes et abus de position dominante.

Il s'attache également à restituer les pratiques dans leur contexte économique : quel est le marché concerné, y a-t-il des produits substituables, quelle est la position des différents compétiteurs ? S'agit-il d'un marché mature ou émergent ? Toutes ces précisions sont essentielles car elles peuvent modifier radicalement l'analyse et le raisonnement tenu, et donc les conclusions rendues.

L'entreprise libre de s'expliquer

À tous les stades de la procédure, l'entreprise est sollicitée afin de s'expliquer : elle produit des mémoires en réponse à la notification de griefs puis au rapport. Le rapporteur tient compte de ces observations et, s'il estime qu'elles apportent des justifications convaincantes, peut faire évoluer sa position.



AU CŒUR DE L'INVESTIGATION : LES SERVICES D'INSTRUCTION

LA PHASE D'INSTRUCTION

L'instruction est menée en toute indépendance par des rapporteurs (magistrats, économistes, juristes, ingénieurs...) sous l'autorité du rapporteur général ou d'un rapporteur général adjoint.

À tous les stades de la procédure, les services d'instruction peuvent s'appuyer sur l'expertise du service juridique ou du service économique, afin d'approfondir un point de jurisprudence ou un raisonnement économique.

Les rapporteurs instruisent aussi bien à charge qu'à décharge.

"LE RAPPORTEUR S'ATTACHE À RESTITUER LES PRATIQUES DANS LEUR CONTEXTE ÉCONOMIQUE..."

Le plaignant joue-t-il un rôle important ?

Dans la phase de collecte d'informations et d'analyse du marché, il est vrai que le plaignant peut apporter beaucoup à l'instruction car il connaît en général parfaitement le marché et les entreprises en présence. Cependant, le Conseil de la concurrence agit *in fine* pour préserver l'ordre public économique et n'a pas pour vocation de "faire droit" au plaignant, lequel cherche d'ailleurs parfois à l'instrumentaliser dans un rapport de forces qui dépasse les questions de droit de la concurrence. L'instruction va donc surtout chercher à déterminer si la pratique incriminée perturbe le marché ou des marchés

connexes. C'est pourquoi, si le plaignant se désiste ou disparaît, la procédure continue souvent.

Le travail d'instruction a-t-il évolué ces dernières années ?

Disons que les raisonnements qui conduisaient autrefois à considérer que certaines pratiques étaient condamnables en soi ont fait progressivement place à une approche plus empirique, davantage fondée sur l'examen des effets. Cette tendance s'observe d'ailleurs partout en Europe.

Par ailleurs, la jurisprudence a progressivement imposé au Conseil de la concurrence des standards de preuve très élevés, ce qui pousse aujourd'hui le rapporteur

à collecter davantage de données, à motiver davantage sa position et à solliciter l'expertise de spécialistes s'il le juge nécessaire. Enfin, l'ouverture à la concurrence d'un certain nombre de secteurs et l'émergence de nouveaux marchés liés à l'apparition de nouvelles technologies ont conduit à une certaine spécialisation de la fonction, en raison de la technicité des dossiers. Nous travaillons donc parfois en binôme : un juriste ou un économiste avec un ingénieur, par exemple.

Ces évolutions sont plutôt positives car elles contribuent à enrichir notre métier et permettent d'améliorer la qualité du débat contradictoire.



L'équipe : pluralité et équilibre

La quarantaine de rapporteurs du Conseil se répartit suivant une juste parité hommes/femmes. D'une moyenne d'âge de 38 ans, ils sont issus de métiers et de spécialités différents : magistrats, économistes, ingénieurs polytechniciens, normaliens, administrateurs civils, inspecteurs de la DGCCRF, avocats ou encore juristes.

2007, LA POLITIQUE DE CONCURRENCE

...en Europe

LE RÉSEAU EUROPÉEN DE CONCURRENCE, RÉUNISSANT LES VINGT-SEPT AUTORITÉS NATIONALES DE CONCURRENCE ET LA COMMISSION EUROPÉENNE, PERMET UN RÉEL ENRICHISSEMENT MUTUEL, FONDÉ SUR LA COOPÉRATION ET LE PARTAGE D'EXPÉRIENCES.



TÉLÉCOMS

Une politique de dissuasion cohérente, fondée sur des messages clairs

Dans le secteur des télécoms, la Commission européenne et le Conseil de la concurrence adressent, depuis dix ans, un même message aux opérateurs téléphoniques historiques : les pratiques de ciseaux tarifaires portent préjudice aux consommateurs car elles affaiblissent la concurrence, en diminuant le choix et en augmentant le prix du service. En France, les amendes cumulées ont atteint 120 millions d'euros sur une période de moins de 3 ans. La Commission européenne a, quant à elle, infligé une amende de 152 millions d'euros à l'opérateur historique espagnol. Le TPICE a confirmé cette approche dans une affaire relative à l'opérateur historique allemand.

AUTOMOBILES

Des évolutions négociées avec les acteurs économiques

Dans le secteur de l'automobile, le Conseil de la concurrence et la Commission européenne ont rendu plusieurs décisions concernant des réparateurs indépendants se plaignant de ne pas avoir un accès complet aux informations techniques nécessaires pour concurrencer les réparateurs affiliés aux constructeurs. Ces procédures ont été menées en étroite concertation entre autorités de concurrence et avec les acteurs. Elles ont conduit à adopter des solutions voisines (engagements) pour restaurer la concurrence. Ces décisions devraient inciter les autres constructeurs à réexaminer leurs propres pratiques.



ÉNERGIE

L'ouverture du marché

Une nouvelle coopération a vu le jour entre la Commission et le Conseil dans le secteur de l'énergie. Les échanges ont contribué à l'élaboration de décisions adaptées aux spécificités du secteur (décisions 07-MC-04 du 28 juin 2007 et 07-D-43 du 10 décembre 2007).





...et dans le monde

Montée en puissance du Conseil de la concurrence au sein du réseau international de concurrence (International Competition Network – ICN)

Depuis septembre 2007, le Conseil fait partie du comité de direction ("Steering Group") de l'ICN, qui regroupe plus de 100 autorités de concurrence dans le monde. De plus, le Conseil s'est vu confier avec la Commission mexicaine de la concurrence, la mission de renforcer les liens entre l'ICN et vingt organisations internationales et régionales clés en matière de concurrence (Banque mondiale, Banque Interaméricaine de Développement, Banques asiatique et africaine de développement, CNUCED, OCDE et Organisation Internationale de la Francophonie).

À ce titre, la commissaire canadienne Sheridan Scott, qui préside l'ICN, et les présidents Perez-Motta (commission

mexicaine de la concurrence) et Lasserre, ont rencontré à Washington M. Robert Zoellick, président de la Banque Mondiale, pour préparer des initiatives pour 2008.

Par ailleurs, le Conseil s'est impliqué dans les projets des différents groupes de travail de l'ICN, qui visent à définir des approches communes ou à échanger les expériences :

- sur les questions de fond : rapports sur les prix prédateurs et les exclusivités
- sur les questions de procédure : rapports sur la transaction et la fixation des sanctions
- sur les questions d'organisation : rapport sur l'efficacité des autorités de concurrence

L'ensemble de ces travaux a été présenté à la conférence annuelle de l'ICN à Kyoto (Japon) en avril 2008.

Jumelage réussi avec la Tunisie

Un séminaire organisé à Tunis le 3 décembre 2007 a permis aux autorités de concurrence françaises (Conseil et DGCCRF) et tunisiennes (Conseil et DGCEE) de dresser un bilan très positif de 18 mois de jumelage destiné à renforcer la régulation de la concurrence en Tunisie, grâce à des fonds européens.



Le Vietnam s'ouvre à la concurrence

Le 12 novembre 2007, le Conseil français a signé avec le Conseil vietnamien, autorité indépendante nouvellement créée, un accord de coopération, entré en vigueur en début d'année, destiné à renforcer la mise en œuvre du droit de la concurrence au Vietnam.

INTERVIEW

Neelie Kroes

Commissaire européenne en charge de la concurrence



Comment les consommateurs et les entreprises bénéficient-ils de la politique de concurrence européenne ?

La concurrence permet aux consommateurs – et aux entreprises clientes – de bénéficier de prix plus bas et d'un choix de produits plus vaste. L'actualité récente en donne des exemples très parlants dans des secteurs tels que le transport aérien ou les télécoms.

La politique de concurrence contribue donc à garantir que l'efficacité économique joue sur les marchés au bénéfice du plus grand nombre. Assurer l'efficacité de la politique de concurrence au niveau européen est une nécessité dans un monde où les entreprises opèrent au niveau mondial et où les ententes ne s'arrêtent pas aux frontières nationales.

Quelle est la plus-value du réseau européen de la concurrence (REC) dans l'application du droit de la concurrence ?

La coopération entre la Commission européenne et les autorités nationales de concurrence est essentielle, car elle permet de répondre efficacement aux problèmes, quel que soit le cadre dans lequel ils se posent et quelle que soit la forme qu'ils revêtent. Le REC offre aux ANC⁽¹⁾ la possibilité de partager leurs expériences, qu'il s'agisse de succès ou simplement d'enseignements sur la manière de faire encore mieux à l'avenir ! Cet échange permet non seulement aux ANC d'améliorer leur connaissance des autres marchés européens mais également d'identifier ensemble les types d'atteinte à la concurrence qu'on y rencontre. Ce réseau est en fait une arme particulièrement performante contre les ententes.

⁽¹⁾Autorités Nationales de Concurrence

Depuis la création du réseau, la France est en tête des États membres contributeurs

Nombre de cas mis sur le REC (mai 2004/mars 2008)

- **137** pour la France
- **88** pour l'Allemagne
- **58** pour la Hongrie
- **57** pour les Pays-Bas
- **41** pour le Royaume-Uni

“LA POLITIQUE DE CONCURRENCE EUROPÉENNE : UNE NÉCESSITÉ DANS UN MONDE OÙ LES ENTREPRISES OPÈRENT AU NIVEAU MONDIAL”

En définitive, l'objectif du REC est de garantir que les autorités de concurrence sont plus performantes que les membres des cartels.

Qu'attendez-vous d'une autorité nationale de concurrence telle que le Conseil de la concurrence ?

La Commission et les ANC doivent être complémentaires les unes des autres, et promouvoir et encourager un dialogue constructif entre elles et avec les acteurs économiques. C'est de cette manière que nous travaillons avec le Conseil de la concurrence qui joue pleinement son rôle au sein du REC, que ce soit dans l'application du droit communautaire ou par sa participation aux différentes activités horizontales, et qui contribue à la dynamique commune des autorités de concurrence d'Europe, comme cela a été le cas pour le programme modèle de clémence.

S'agissant des pratiques anticoncurrentielles, pensez-vous que vous avez atteint un juste équilibre entre dissuasion et procédure négociée ?

Oui. Nos amendes sont de plus en plus dissuasives, mais il y a une limite au nombre de cas que nous pouvons instruire. L'augmentation du niveau des amendes ne change rien au manque de ressources en personnel puisque les amendes ne nous sont pas destinées, mais retournent bien sûr dans la poche des contribuables européens. Nous avons dû nous adapter et trouver d'autres outils

pour faire face à ce problème de ressources. C'est chose faite avec le programme de clémence et la procédure de transaction, qui complètent parfaitement notre arsenal.

Le nombre croissant de décisions adoptées par la Commission européenne le prouve et me conforte dans la conviction que notre approche est la meilleure pour assurer le bien-être du consommateur européen.

Quels sont les futurs défis de la politique de concurrence européenne ?

Nous devons continuer à mieux faire connaître le bénéfice de la politique de concurrence. Cette politique doit pouvoir se comprendre à la lecture de nos décisions. Mais notre démarche doit aussi être plus pédagogique vis-à-vis du grand public. Mon équipe et moi-même sommes déterminées à agir en ce sens jusqu'au terme de notre mandat.

Cette année, notre action continuera à se concentrer sur trois grandes priorités : encourager et faciliter le développement des actions privées au niveau communautaire, mettre en place la procédure de transaction directe pour les cartels et achever notre enquête sectorielle dans le secteur pharmaceutique.

On le voit, notre seule raison d'être est la protection du bien-être des consommateurs. ”



“ Aujourd'hui plus que jamais, la France a besoin d'une saine concurrence pour moderniser son économie, favoriser sa croissance, améliorer le pouvoir d'achat de ses citoyens. ”

Audition de Neelie KROES devant le Sénat, Paris le 29 avril 2008



RAPPORT ANNUEL 2007



PRÉVENIR



FACE AUX DYSFONCTIONNEMENTS DU MARCHÉ, PRÉVENIR EST AUSSI IMPORTANT QUE GUÉRIR

Le Conseil de la concurrence dispose d'outils lui permettant de dénouer certains blocages, bien en amont de la sanction.

Pour répondre aux situations d'urgence, il peut prononcer des mesures conservatoires, ce qu'il a fait à 6 reprises en 2007.

Il peut également résoudre de façon souple et rapide certains dysfonctionnements par la voie des engagements, procédure qui a rencontré un réel succès auprès des entreprises.

Enfin la "compliance", encore récente en France, pourrait contribuer à terme à responsabiliser les entreprises face aux règles de la concurrence.

24•25 La "conformité"

26•29 Les procédures d'engagements

30•35 Les mesures conservatoires

DES ACTIONS DE FOND SONT DÉSORMAIS MISES EN PLACE PAR UN NOMBRE CROISSANT D'ENTREPRISES. OBJECTIF : FAVORISER L'AUTORÉGULATION EN INSTAURANT UNE CULTURE DE LA CONCURRENCE AU SEIN DE L'ENTREPRISE.

LA "COMPLIANCE" ÉLOGE DE LA CONFORMITÉ

Certaines entreprises mettent en place au sein de leur organisation des programmes dits "de conformité" (ou "compliance programs") dont l'objectif est de limiter les infractions aux lois et règlements régissant leur activité. Très développés dans les pays anglo-saxons, de tels programmes commencent à être mis en place en France, en matière de concurrence.

Ils peuvent prendre diverses formes : actions de formation des salariés, sanctions disciplinaires, licenciement du personnel impliqué dans des pratiques anticoncurrentielles ou mise en place de mécanismes d'alerte professionnelle ("whistleblowing"), dispositif permettant aux salariés de dénoncer

en interne les comportements suspects. En France, le Conseil commence à accepter des programmes de conformité au titre des engagements que prennent les entreprises, dans le cadre de la non-contestation des griefs.

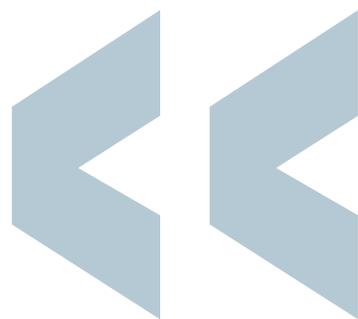
Cette démarche peut aboutir à une réduction des sanctions encourues plus ou moins importante selon que l'entreprise propose un programme basique (par exemple, comprenant des actions de formation en interne au droit de la concurrence) ou l'étend à d'autres actions telles qu'un système d'alerte (ou "whistleblowing"), comme cela a été le cas dans l'affaire du linge [décision 07-D-21 du 26 juin 2007].

5 CLÉS DE LA CONFORMITÉ

- la volonté affichée de la direction d'intégrer, à tous les niveaux de la politique générale et des objectifs de l'entreprise, le respect des lois et règlements ;
- la mise en place de politiques et de procédures destinées à prévenir et détecter les comportements illicites ou inacceptables, dont l'ensemble du personnel de l'entreprise doit avoir connaissance ;
- la mise en place de formations régulières adaptées au contexte dans lequel l'entreprise et ses salariés interviennent ;
- la mise en place de mécanismes de contrôle et de surveillance ;
- l'existence et la mise en œuvre d'actions disciplinaires en cas de non-respect du programme.

10 % à 25 %

Ce sont les taux de réduction d'amendes accordés cette année par le Conseil aux entreprises s'étant engagées à développer des programmes de compliance.



De plus en plus d'entreprises développent une politique de compliance. En quoi cela consiste exactement ?

Une politique de "compliance" (ou de conformité en français) consiste, pour une entreprise, en un système d'autorégulation s'articulant autour de cinq éléments clés [voir encadré]. Bien entendu, les exigences varient d'une société à l'autre et l'importance attachée à chaque élément du programme aussi. Enfin, la loi nationale aura un effet sur le caractère et l'étendue du programme.

Carol Xueref

Directrice juridique d'Essilor France
et membre du Conseil de
la concurrence



“LA COMPLIANCE, UN SYSTÈME D'AUTORÉGULATION POUR L'ENTREPRISE”

Qu'est-ce qui incite les entreprises à entrer dans la démarche ?

Il peut s'agir d'incitations positives, comme une économie de ressources et une amélioration de l'organisation interne ou de la gestion des risques. Les entreprises peuvent également être sensibles à une question d'image et bien entendu d'efficacité, car le programme crée une capacité de détection de comportements en interne et en externe. Dans d'autres cas, il peut s'agir d'incitations négatives, “la peur du gendarme” agissant comme un élément moteur.

Existe-t-il des freins à la mise en place d'une politique de compliance ?

Les freins les plus manifestes sont,

pour les entreprises, le coût de mise en place et de contrôle d'un tel programme. En l'absence d'une sensibilisation aux avantages à long terme d'une telle politique ou d'une forte contrainte exercée par l'actionnariat, le risque est qu'une entreprise perçoive davantage les intérêts immédiats qu'elle peut retirer d'une situation de non-conformité ! Du côté de certaines autorités de concurrence, telles que la Commission européenne, on sent encore des hésitations à s'engager dans cette voie.

Quelle est l'approche de l'autorité française par rapport aux autres pays ?

Les autorités de concurrence australienne, britannique et cana-

dienne sont évidemment très à la pointe sur le sujet et ont tendance à utiliser les programmes de conformité (sans doute en raison du système juridique de la charge de preuve) comme instrument de prévention et de détection. En France, le Conseil de la concurrence incite de plus en plus fréquemment les entreprises à s'engager dans cette voie, notamment dans le cadre de la procédure de transaction. Il a aussi commandé une étude d'ensemble sur le sujet, confiée à un comité que je préside et à un cabinet associant économistes et juristes. Les résultats seront connus à l'été et le Conseil en tirera naturellement tous les enseignements. ”

“ Le Conseil de la concurrence lance une vaste étude sur la compliance, à partir de l'observation de 150 entreprises. ”

Publication : Été 2008

CHANGER DE COMPORTEMENT AVANT TOUT CONSTAT D'INFRACTION EN PROPOSANT DES ENGAGEMENTS : UNE DÉMARCHE POSITIVE QUI PERMET, TANT AUX ENTREPRISES QU'AU CONSEIL DE SORTIR DE LA LOGIQUE RÉPRESSIVE.

LES ENGAGEMENTS : UN PAS EN AVANT DE LA PART DES ENTREPRISES

QUELLES SONT LES CONDITIONS REQUISES ?

L'entreprise doit prendre des engagements répondant à trois critères : ils doivent être crédibles, vérifiables et susceptibles de régler le problème de concurrence.

UN REFUS EST-IL POSSIBLE ?

Oui, si les engagements sont imprécis ou insuffisants pour répondre aux préoccupations de concurrence du Conseil.

EN QUOI CONSISTE LA PROCÉDURE ?

Les entreprises proposent elles-mêmes au Conseil des solutions pour remédier à une situation préoccupante du point de vue de la concurrence. Si ces engagements lui paraissent satisfaisants, le Conseil de la concurrence peut clore la procédure. Cette procédure concerne essentiellement les pratiques "unilatérales" qui verrouillent le marché ou restreignent la concurrence.

QUEL EST L'AVANTAGE ?

Cette procédure permet de traiter directement le problème de concurrence, en modifiant le comportement des acteurs sur le marché et en rétablissant en quelques mois, voire quelques semaines, la concurrence tout en évitant une procédure contentieuse. En accélérant le délai de traitement des affaires, elle génère une économie de temps, et donc de coûts, pour le Conseil comme pour l'entreprise concernée.

EST-CE APPLICABLE AUX CARTELS ?

En aucun cas. La seule réponse aux cartels est la sanction.

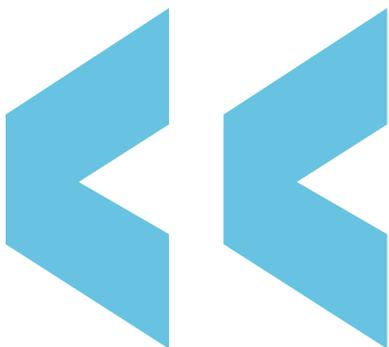
CIRCUIT EN 4 ÉTAPES

- À la suite d'une plainte d'une entreprise ou d'une auto-saisine du Conseil, le rapporteur réalise une évaluation préliminaire de concurrence.
- Avant l'enclenchement de la procédure contentieuse (envoi de la notification de griefs), l'entreprise peut demander le bénéfice de la procédure d'engagements et proposer de modifier son comportement.
- Ces propositions d'engagements sont soumises à un test du marché : elles sont mises en ligne pendant un mois sur le site internet du Conseil, puis négociées et finalisées en séance par le collège.
- Si les engagements sont acceptés par le Conseil, ils prennent un caractère obligatoire et l'affaire est close.

DES ENGAGEMENTS
DANS TOUS
LES SECTEURS !

Un nombre croissant de décisions d'engagements est rendu chaque année. Au total, ce sont 21 décisions d'acceptation d'engagements qui ont été rendues depuis novembre 2004, dans des secteurs extrêmement variés : médias, spectacle, télévision, médicaments et parapharmacie, renseignements téléphoniques, énergie, réparation automobile, élevage, produits électroniques grand public et montres de marque.





INTERVIEW

Irène Luc

Chef du service juridique du
Conseil de la concurrence

“LE COMMUNIQUÉ DE PROCÉDURE EST EN QUELQUE SORTE UN GUIDE PRATIQUE POUR LES ENTREPRISES”

Le Conseil vient de clore une consultation publique concernant la procédure d’engagements. De quoi s’agit-il exactement ?

Après trois années d’application de la procédure d’engagements, le Conseil souhaitait franchir une étape supplémentaire en synthétisant sa pratique décisionnelle et en donnant aux entreprises des indications concrètes sur le déroulement de la procédure afin de la rendre plus transparente et de les guider dans leurs démarches. Comme il l’avait fait précédemment pour la procédure de clémence, il a lancé en février une consultation publique sur un projet de communiqué de procédure, afin de recueillir des observations de la part des intéressés.

Quels ont été les retours ?

Cette consultation publique a été un réel succès : elle a permis de recueillir différents points de vue et de prendre en compte, sur plusieurs points importants, les attentes des utilisateurs. Au total, 7 contributions sont parvenues au Conseil de la concurrence, essentiellement en provenance d’associations professionnelles et de cabinets d’avocats. Ce processus de consultation a abouti le 3 avril à la publication d’un communiqué de procédure définitif sur le site internet du Conseil (www.conseil-concurrence.fr). Ce document est en quelque sorte un guide pratique pour les entreprises.

Quels en sont les principaux apports ?

Le communiqué de procédure intègre en particulier des illustrations concrètes sur les configurations de marché se prêtant particulièrement bien aux engagements, des précisions sur le déroulement de la procédure (conditions d’enclenchement de la phase exploratoire), des clarifications sur l’articulation entre les engagements et la procédure d’urgence et enfin, des garanties procédurales supplémentaires pour les entreprises (les pièces liées à la procédure d’engagements sont retirées du dossier si la procédure d’engagements n’est pas menée jusqu’à son terme).



9 décisions acceptant des engagements ont été rendues en **2007**.



SE REFAIRE UNE BEAUTÉ EN UN CLIC

Le Conseil de la concurrence a accepté les engagements proposés par dix sociétés⁽¹⁾ de produits parapharmaceutiques, visant à favoriser le développement de la vente en ligne de leurs produits.

Par l'intermédiaire de ce nouveau canal de distribution, le consommateur pourra ainsi comparer plus aisément les produits et les prix des différentes marques, mais également faire jouer la concurrence intramarque (c'est-à-dire la concurrence entre plusieurs dis-

tributeurs pour un produit d'une même marque). S'étant autosaisi en juin 2006, le Conseil de la concurrence avait constaté que les sociétés de produits cosmétiques imposaient des conditions restrictives à leurs distributeurs, ce qui suscitait des préoccupations de concurrence.

► Décision 07-D-07 du 8 mars 2007

⁽¹⁾ Bioderma, Caudalie, Cosmétique Active France, Expanscience, Johnson & Johnson Consumer France, Lierac, Nuxe, Oenobiol, Rogé Cavaillès et Uriage

Les engagements en

DIFFUSEURS DE PRESSE

LA RÉMUNÉRATION SUR UN PIED D'ÉGALITÉ

À la suite de mesures conservatoires prononcées par le Conseil en 2006 à l'encontre des NMPP et de la SAEM-TP, celles-ci se sont engagées à proposer un nouveau système de rémunération des diffuseurs de presse. Contrairement au plan initial, qui pouvait favoriser un traitement discriminatoire, les nouveaux critères d'éligibilité et de calcul n'incitent plus les diffuseurs à valoriser prioritairement les titres diffusés par les NMPP et la SAEM-TP.

► Décision 07-D-32 du 9 octobre 2007

CITROËN



LES

LES LABORATOIRES DESSERRENT L'ÉTAU



Répondant aux préoccupations de concurrence du Conseil, les sociétés Boehringer Ingelheim France, Laboratoires Merck-Sharp & Dohme-Chibret, Lilly France et Sanofi-Aventis se sont engagées à rendre le système d'approvisionnement de leurs médicaments auprès des grossistes-répartiteurs plus fluide, flexible et transparent.

Désormais, les grossistes-répartiteurs disposeront de quotas modulables selon leur activité et d'une meilleure information sur les modalités du système. Enfin, des volumes de distribution permettront aux "nouveaux entrants" de démarrer leur activité dans des conditions satisfaisantes.

En décembre, le Conseil a accepté des engagements de même nature de la part des sociétés GlaxoSmithKline et Pfizer.

► Décisions 07-D-22 du 5 juillet 2007, 07-D-45 et 07-D-46 du 13 décembre 2007

pratique

Pour en savoir plus...
www.conseil-concurrence.fr

RÉPARATEURS INDÉPENDANTS SORTENT DE LA PANNE

Saisi par les sociétés Autodistribution et AD Net, le Conseil de la concurrence a accepté les engagements pris par Citroën. Le Conseil avait constaté l'impossibilité pour les garagistes indépendants de réparer de nombreuses pannes électroniques faute d'outil de diagnostic électronique ou d'accès à la base de données, réservés aux seuls réparateurs agréés Citroën.

Citroën s'est engagée à fournir aux réparateurs indépendants, les informations techniques et les outils de diagnostic à des tarifs transparents. Les éditeurs techniques bénéficieront

également d'un accès aux informations nécessaires. L'entretien et la réparation des véhicules occupent une part croissante du budget des ménages : leur coût peut aujourd'hui représenter 40 % du coût global d'un véhicule.

Le consommateur sera donc le premier bénéficiaire de ces engagements : il pourra davantage faire jouer la concurrence entre garages concessionnaires et indépendants, qui seront techniquement sur un pied d'égalité.

► Décision 07-D-31 du 9 octobre 2007

LORSQUE LA SANTÉ DU MARCHÉ EST EN JEU, INTERVENIR VITE PERMET D'ÉVITER DES DOMMAGES IRRÉPARABLES. OUTIL AU SERVICE DES GARANTS DE LA CONCURRENCE, LES MESURES CONSERVATOIRES OFFRENT UN REMÈDE IMMÉDIAT AVANT LE TRAITEMENT DE FOND.

LES MESURES CONSERVATOIRES, UN REMÈDE AU SERVICE DES URGENCES

DANS QUEL CAS LE CONSEIL PRONONCE-T-IL DES MESURES CONSERVATOIRES ?

Lorsqu'il est saisi d'un comportement anticoncurrentiel et qu'il estime que les pratiques présentent un risque d'atteinte grave et immédiate à une entreprise, à un marché ou à l'économie générale. Ce sont des mesures d'urgence que le Conseil prend à titre provisoire, avant de pouvoir trancher de manière définitive sur le fond.

QUELLES SONT ALORS LES OBLIGATIONS DE L'ENTREPRISE CONCERNÉE ?

Lorsque le Conseil prononce des mesures conservatoires à l'égard d'une entreprise, celle-ci doit modifier immédiatement son comportement en conséquence (supprimer une clause anticoncurrentielle d'un contrat, modifier des dispositions statutaires, cesser le dénigrement de concurrents, etc.)

QUELLE EST LEUR CARACTÉRISTIQUE MAJEURE ?

Les mesures conservatoires sont strictement réservées aux affaires qui menacent gravement la concurrence et nécessitent un règlement urgent.

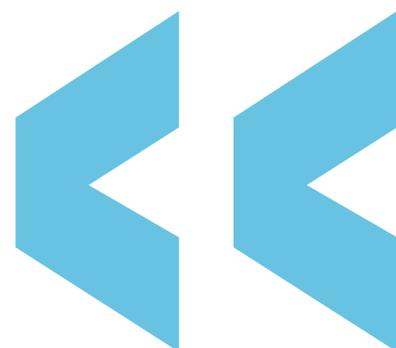
QUE SE PASSE-T-IL SI ELLES NE SONT PAS RESPECTÉES ?

Les mesures conservatoires constituent des injonctions à changer de comportement. Ne pas respecter une injonction expose à des sanctions pécuniaires.

QUELS SONT LES AVANTAGES ?

Cette procédure permet d'agir en phase avec le temps économique. Le Conseil rend généralement ses décisions dans les trois à quatre mois qui suivent la saisine. C'est en quelque sorte une décision qui "préserve l'avenir" : l'objectif est avant tout d'éviter les dommages irréversibles sur le marché.

POINT DE



Le domaine des télécoms a longtemps été organisé autour d'un opérateur unique très fort. Lorsqu'un marché comme celui-ci s'ouvre à la concurrence, quels sont les types de problèmes rencontrés ?

Comment s'opère l'ouverture et comment maintenir la concurrence à long terme ?

L'instauration d'une concurrence pérenne est l'une des missions principales de l'ARCEP. Partant d'un marché fortement concentré, voire monopolistique, le premier objectif est de créer le choix pour le consommateur en favorisant le développement d'une concurrence durable, fondée sur l'investissement et l'innovation. Cette phase initiale d'ouverture du marché, qui fait largement appel à une

Sur les marchés qui s'ouvrent

Les mesures conservatoires peuvent être un outil adapté en phase d'ouverture à la concurrence de certains marchés (télécommunications, énergie) ou pour accompagner l'émergence de marchés liés à de nouvelles technologies.



Paul Champsaur

Président de l'Autorité de
Régulation des
Communications Électroniques
et des Postes (ARCEP)

“LA PROTECTION ET L'INFORMATION
DU CONSOMMATEUR SONT
ESSENTIELLES POUR LUI PERMETTRE
D'EXERCER PLEINEMENT
SON CHOIX.”



régulation “asymétrique” car faisant peser des obligations sur les opérateurs dominants, est indispensable. Depuis 1997, en veillant notamment à l'ouverture du réseau de France Télécom et à l'accès des nouveaux entrants aux marchés notamment via l'interconnexion et le dégroupage, l'ARCEP et le Conseil, dans leur champ d'intervention respectif, ont mis en œuvre cette première étape qui a joué un rôle majeur dans l'amélioration du bien-être des consommateurs sur les marchés des télécoms. Simultanément, l'obligation de fourniture du service universel permet d'assurer aux consommateurs qu'ils disposeront d'un service téléphonique de qualité à un prix abordable.

Lorsque le marché est structurellement plus concurrentiel, la régulation asymétrique est moins nécessaire et l'objectif principal est alors de maintenir à long terme un environnement concurrentiel bénéfique aux consommateurs, via des règles communes à l'ensemble du secteur ; il s'agit de définir les obligations qui s'appliquent à tous les opérateurs présents sur le marché, afin de garantir au consommateur notamment l'interopérabilité des réseaux, un niveau minimal de qualité de service, une information adéquate et des procédures de changement d'opé-

rateurs fluides lui permettant de faire jouer au mieux la concurrence. La protection et l'information des consommateurs sont en effet des thèmes majeurs pour permettre au consommateur d'exercer pleinement son choix et de bénéficier au mieux d'un marché concurrentiel. Ainsi par exemple, le suivi des clauses contractuelles, la portabilité des numéros, l'encadrement des services de renseignements téléphoniques et de l'annuaire universel, ou l'information sur la qualité de service des opérateurs font partie de la régulation symétrique. En matière d'information, l'Autorité encourage une transparence favorable aux consommateurs, tout en évitant la mise à disposition de certaines données, notamment individuelles, qui pourraient contribuer à des comportements collusifs.

Aujourd'hui, la concurrence est plus mature sur les marchés de communications électroniques en France, et l'ARCEP s'engage progressivement dans cette nouvelle étape : la régulation sectorielle ex ante cède progressivement la place au droit commun de la concurrence exercé ex post par le Conseil de la concurrence au fur et à mesure du développement de la concurrence. Parallèlement, les mesures de régulation “asymétrique” seront maintenues quand c'est justifié. ”

à la concurrence, des mesures qui structurent !

Elles ont parfois évité que les opérateurs historiques, détenteurs d'avantages techniques, n'utilisent ces prérogatives pour préempter le marché. En enjoignant les entreprises à lever certains verrous (ciseau tarifaire, barrières à l'entrée, mesures d'éviction des concurrents, etc.), les mesures conservatoires ont alors pour objectif de maintenir un espace économique suffisamment large pour permettre l'émergence de nouveaux opérateurs et le développement de la compétition, au bénéfice des consommateurs.

KALIBRAXE

LA RÉSILIATION ANTICIPÉE DES CONTRATS GAGNE EN CLARTÉ

Saisi par la société KalibraXE, le Conseil de la concurrence a prononcé des mesures conservatoires à l'encontre d'EDF, lui demandant de modifier ses conditions générales de vente afin que les clients puissent connaître les modalités précises d'une résiliation anticipée de leur contrat.

Les conditions de résiliation anticipée étaient soit absentes des contrats, soit définies en des termes incomplets ou imprécis, en particulier pour la fixation de l'indemnité due. Parallèlement, les conditions générales de vente d'EDF ne traitaient aucunement des conditions de résiliation anticipée en dehors du cas de défaillance contractuelle.

Compte tenu de l'échéance du 1^{er} juillet 2007 marquant l'ouverture à la concurrence du marché de l'électricité, le Conseil a considéré qu'un tel manque de transparence et l'ambiguïté de certaines clauses pouvaient dissuader le client de profiter des opportunités éventuelles de marché ou de s'adresser à un autre fournisseur alternatif sans supporter des conditions dissuasives.

► Décision 07-MC-01 du 25 avril 2007

Les mesures conservatoires

DIRECT ENERGIE

ACCÈS À L'OFFRE DE GROS POUR UNE

De la mesure conservatoire...

Saisi par Direct Énergie qui dénonçait l'existence d'un ciseau tarifaire entre le prix de gros et les prix de détail pratiqués par EDF, le Conseil de la concurrence a prononcé des mesures conservatoires à l'encontre d'EDF.

Il a considéré qu'à la veille de l'ouverture complète du marché le 1^{er} juillet 2007, des mesures conservatoires étaient nécessaires pour améliorer les conditions d'approvisionnement des fournisseurs alternatifs en électricité et permettre ainsi une concurrence effective sur les marchés de détail.

Il a demandé à EDF de proposer une offre d'électricité en base à l'ensemble des fournisseurs alternatifs afin qu'ils soient en mesure de concurrencer réellement l'opérateur historique sur le marché libre et de développer une activité économiquement rentable sur les marchés de détail.

► Décision 07-MC-04 du 28 juin 2007





Pour en savoir plus...
www.conseil-concurrence.fr

et le marché de l'énergie

OFFRE DE DÉTAIL COMPÉTITIVE

...à l'engagement

Le Conseil avait toutefois laissé à EDF la possibilité de satisfaire à cette injonction en présentant des engagements dans un bref délai, ce qu'elle a fait le 13 juillet 2007. Il a accepté en décembre ces engagements, considérant que l'offre de gros proposée par EDF constituait une amélioration sensible des conditions d'approvisionnement des fournisseurs en électricité sur le marché libre.

► Décision 07-D-43 du 10 décembre 2007

Les premières enchères fondées sur ce mécanisme ont eu lieu le 12 mars 2008.

Les opérateurs alternatifs sont aujourd'hui en mesure de bâtir des offres de détail susceptibles de concurrencer celles d'EDF à destination des petits professionnels et des clients résidentiels sur le marché libre et de les commercialiser sans encourir de pertes.

Les mesures conservatoires prononcées à l'encontre de l'opérateur historique ont permis de ménager un espace économique suffisant aux opérateurs alternatifs, au moment décisif de l'ouverture du marché à la concurrence. Les engagements pris par EDF garantissent sur la durée les conditions d'approvisionnement des fournisseurs sur le marché libre.

LES CHAÎNES DE TÉLÉVISION DOIVENT POUVOIR CHANGER DE DIFFUSEUR



Saisi par la société Emettel, le Conseil de la concurrence a prononcé des mesures conservatoires à l'encontre de TDF, lui demandant de ne pas empêcher les chaînes de télévision de confier la diffusion de leurs programmes à d'autres opérateurs.

Les contrats signés entre TDF et les chaînes contenaient en effet des clauses d'exclusivité et de sortie partielle qui réduisaient les chances des autres opérateurs d'accéder à de nouveaux marchés dans le cadre du réaménagement des fréquences analogiques des six chaînes hertziennes. Le passage de l'analogique au numérique étant l'occasion d'une remise en jeu des situations acquises par les opérateurs histo-

riques, le Conseil a estimé qu'il convenait d'agir en urgence compte tenu du calendrier.

► **Décision 07-MC-02 du 2 mai 2007**

Dans le cadre du traitement du dossier au fond, TDF a pris des engagements consistant à proposer aux chaînes un avenant à leurs contrats permettant un transfert à des diffuseurs concurrents et une résiliation anticipée. Un comité d'évaluation et de suivi créé par TDF est chargé de vérifier l'application des engagements et de mettre en place des dispositifs de sensibilisation des salariés au droit de la concurrence.

► **Décision 07-D-30 du 5 oct. 2007**

Les mesures conserva

LA DÉSINTOXICATION



Pour en savoir plus...
www.conseil-concurrence.fr



FRÉQUENCES OUVERTES SUR LA TOUR EIFFEL

Saisi par la société towerCast (filiale du groupe NRJ), spécialisée dans la diffusion hertzienne, le Conseil de la concurrence a prononcé des mesures conservatoires à l'encontre de TDF. Il lui a demandé de proposer à towerCast une nouvelle offre de gros d'hébergement de diffusion radio FM depuis la Tour Eiffel, afin qu'elle puisse concurrencer de manière effective les offres de l'opérateur historique.

Compte tenu du niveau de l'offre d'hébergement proposée par TDF, towerCast se plaignait de ne pas pouvoir faire aux radios d'offres compétitives pour la diffusion de leurs fréquences depuis le site de la Tour Eiffel.

À la veille de la délivrance par le CSA de nouvelles autorisations de fréquences de radios privées, ce ciseau tarifaire était susceptible de porter une atteinte grave et immédiate à l'ouverture du secteur à la concurrence, d'autant que towerCast est l'unique concurrent de TDF sur le marché de la diffusion hertzienne de radios FM et que le site de la Tour Eiffel est stratégique en Île-de-France.

► Décision 07-MC-05 du 11 juillet 2007

toires en pratique

EST POSSIBLE AVEC LES GÉNÉRIQUES

Saisi par la société Arrow Génériques, le Conseil a ordonné à Schering Plough de rappeler, par voie de publication, aux médecins et pharmaciens la stricte bio-équivalence de son médicament princeps Subutex® avec les génériques concurrents.

La société Arrow dénonçait des pratiques de la part de Schering Plough visant à entraver le lancement du générique du Subutex® : dénigrement du générique Arrow auprès des pharmaciens d'officine et modification des conditions de commercialisation du Subutex® pour saturer les stocks au moment de l'arrivée du générique sur le marché. Le Conseil a constaté un taux de pénétration anormalement faible du

générique sur le marché officinal et a considéré que ces comportements avaient pu avoir un effet dissuasif sur d'autres entrants potentiels, freinant ainsi la substitution du princeps par les génériques.

Il a considéré par ailleurs que les pratiques dénoncées pouvaient créer un dommage grave à l'économie et au consommateur, compte tenu de l'impact financier d'une faible substitution du générique sur le système d'assurance-maladie (le coût annuel de remboursement du Subutex® par la Sécurité sociale est de 74,6 millions d'euros).

► Décision 07-MC-06 du 11 décembre 2007



RAPPORT ANNUEL 2007



RÉGULER



PRENDRE DU RECUL POUR DONNER AU MARCHÉ UNE LIBERTÉ D'AVANCE

Rien de tel que les scénarii d'anticipation pour faire progresser les droits des consommateurs et la liberté du marché. C'est le rôle de la mission consultative du Conseil. À chaque fois qu'il examine un projet de texte ou examine une opération de concentration, il s'efforce de prévoir leurs éventuels effets sur le marché du point de vue de la concurrence. Sa mission consiste alors à préconiser le cas échéant les solutions les plus respectueuses de la concurrence.

38•39 L'activité consultative

40•41 Les avis 2007 en pratique

CONTRAIREMENT À LA FONCTION CONTENTIEUSE QUI L'AMÈNE À INTERVENIR EX POST, LA FONCTION CONSULTATIVE EST L'OCCASION POUR LE CONSEIL DE LA CONCURRENCE DE SE PRONONCER EN AMONT ET D'INFLÉCHIR CERTAINES ORIENTATIONS DE FOND EN MATIÈRE DE CONCURRENCE.

L'ACTIVITÉ CONSULTATIVE DE L'INTÉRÊT DE PRENDRE LES DEVANTS

DANS QUEL CAS LE CONSEIL EST-IL CONSULTÉ POUR AVIS ?

Chaque fois qu'un projet de texte réglementant les prix ou restreignant la concurrence est envisagé, le Gouvernement consulte obligatoirement le Conseil. Le Conseil peut être également saisi sur toute question générale de concurrence par différentes institutions comme les régulateurs sectoriels ou par des organisations (fédérations professionnelles, associations de consommateurs).

QUELLE EST L'INCIDENCE DE CES AVIS SUR LE PAYSAGE ÉCONOMIQUE ?

Le Conseil contribue par ses avis à réguler le paysage économique et à proposer des solutions en amont pour écarter les risques de contentieux en aval.

EN QUOI CES AVIS SERVENT-ILS LA CAUSE DES CONSOMMATEURS ?

Un particulier ne peut pas saisir le Conseil. Mais lorsqu'une association de consommateurs consulte le Conseil sur une question de concurrence (concurrence des services bancaires, impact des marges arrières sur les prix), elle cherche à faire valoir un point de vue différent des professionnels. Le Conseil tranche dans le sens de l'intérêt général en rendant un avis qui fait autorité. L'association peut s'en prévaloir pour négocier des solutions avec les acteurs impliqués et accélérer la prise de décision tout en évitant un contentieux ultérieur.

LES CONCENTRATIONS ANALYSÉES À LA LOUPE

Le Conseil peut-il bloquer un projet de fusion ?

Non. Ce pouvoir appartient aujourd'hui au ministre de l'Économie. Néanmoins, lorsque le ministre estime qu'une opération risque de porter atteinte à la concurrence, il consulte le Conseil. À l'issue d'une expertise approfondie, ce dernier peut recommander que la fusion soit approuvée ou interdite, en fonction de son impact sur le marché.

Peut-il imposer des conditions à un projet de fusion ?

Dans l'avis qu'il rend au ministre, le Conseil formule éventuellement les conditions dont il lui semble nécessaire d'assortir l'opération (cession d'activités ou d'entités commerciales par exemple). En général, le ministre examine attentivement l'expertise fournie par le Conseil et s'appuie sur celle-ci pour rendre sa décision et imposer au besoin des remèdes.

Le Conseil a rendu **22 avis**





Réforme de l'urbanisme commercial

Introduire plus de concurrence sur le marché de la distribution

DANS LE CONTEXTE DE LA REMISE EN CAUSE, PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE, DE LA LÉGISLATION RELATIVE À L'ÉQUIPEMENT COMMERCIAL, LE CONSEIL DE LA CONCURRENCE A ÉTÉ SAISI POUR AVIS PAR LE GOUVERNEMENT AFIN D'ANALYSER LES PROPOSITIONS DE RÉFORME DE LA COMMISSION DUTREIL

Les lois Royer et Raffarin ont créé et renforcé des barrières à l'entrée sur les marchés de la distribution, protégeant de la concurrence les opérateurs en place et favorisant la concentration du secteur. La législation en cause a en outre contribué à renforcer la position des distributeurs dans leurs relations avec les fournisseurs — situation qui a favorisé des hausses de prix défavorables au consommateur — et pénalisé l'emploi et la croissance.

Le Conseil s'est donc montré favorable à une profonde évolution du régime actuel : s'il estime qu'une régulation reste nécessaire pour poursuivre des objectifs tels que le

maintien du petit commerce de proximité, la protection de l'environnement, la qualité de l'urbanisme ou l'aménagement du territoire, il considère en revanche qu'il est nécessaire d'abandonner totalement le système actuel qui soumet à une autorisation de nature économique les projets d'ouverture ou d'extension des surfaces commerciales.

Pour être pleinement efficace, ce processus doit s'accompagner de mesures visant à renforcer le contrôle des risques liés à la constitution de positions dominantes locales.

► Avis 07-A-12 du 11 octobre 2007

Pouvoir d'achat des consommateurs

L'ABSENCE DE CONCURRENCE FAVORISE LES PRIX ÉLEVÉS

Une récente étude de l'UFC-Que Choisir montre qu'il existe une corrélation particulièrement forte entre le niveau des prix et la situation de la concurrence dans le secteur de la distribution. Les différentes opérations de rapprochement et rachats successifs dans le secteur de la distribution ont abouti à de très fortes concentrations dans certaines régions et les consommateurs en sont les premières victimes (les enseignes en présence appartenant en fait souvent aux mêmes groupes). Dans les zones où il n'existe pas de réelle concurrence, les prix sont supérieurs de 20 % aux prix proposés dans les régions où il existe plusieurs enseignes concurrentes.

LES RÈGLES DU JEU POUR UN EXERCICE CADRÉ

À la demande du ministre de l'Économie, le Conseil de la concurrence a rendu 2 avis sur les conditions d'une concurrence satisfaisante sur le marché de la commercialisation des droits sportifs.

Faisant le constat que la fusion entre Canal Plus et TPS avait profondément modifié les conditions de concurrence sur le marché des droits sportifs en concentrant, notamment, la vente des droits du football, la Ligue de Football Professionnelle (LFP) avait demandé au Gouvernement la suppression de l'article du décret qui fixe les modalités des appels d'offres et limite à 3 ans la durée maximale des contrats de cession des droits.



Dans un premier avis, rendu en juillet, le Conseil a estimé qu'une réglementation des appels d'offres reste nécessaire : elle permet de limiter les risques pour la concurrence liés à la commercialisation centralisée des droits audiovisuels du football.

Il a souligné que les dispositions actuelles du décret laissaient à la LFP une marge importante pour adapter son règlement de candidature à l'évolution du marché et à ses besoins.

Enfin, il ne s'est pas déclaré favorable à un allongement à 5 ans de la durée des contrats ni a fortiori à la suppression des clauses de durée, considérant que d'autres solutions pouvaient être utilement explorées, notamment en ce qui concerne la définition des lots et des modes d'enchères.

► Avis 07-A-07 du 25 juillet 2007

Les avis en

OPÉRATIONS DE CONCENTRATION

PARIS S'EXPOSE EN GRAND



Le Conseil de la concurrence a été consulté sur un projet d'opération de concentration dans le secteur de la gestion des sites de congrès-expositions, foires et salons. La CCIP et Unibail demandaient le rapprochement de leurs activités en vue de créer un opérateur unique qui deviendrait, après l'opération, le gestionnaire de tous les principaux sites de la région parisienne (Palais des Congrès de Paris, Parc des Expositions de la porte de Versailles, Villepinte, Cnit, Le Bourget, etc.) créant ainsi un quasi-monopole.

Le Conseil a relevé que la création de cette nouvelle entité ne modifierait pas en profondeur le marché parisien, le duopole en place bénéficiant déjà d'une rente due à la rareté des sites, peu diffusable d'un futur monopole. Il a, au contraire, relevé que le nouveau monopole correctement régulé, pourrait plus efficacement investir



Saisi une seconde fois sur un projet de décret portant à quatre ans la durée de la cession des droits, le Conseil a répondu, qu'il n'existait aucune jurisprudence ni aucune étude économique permettant d'affirmer qu'un allongement de 3 à 4 ans conduirait à des restrictions de concurrence abusives. En conséquence, il ne s'est pas montré défavorable à l'aménagement de la réglementation.

► Avis 07-A-15
du 9 novembre 2007

AOC / VOLAILLE DE BRESSE



LES POUSSINS RESTENT EN FAMILLE

Le Conseil a rendu un avis traitant la question des AOC et autres filières de qualité. Le Comité interprofessionnel de la volaille de Bresse (CIVB) se demandait si le fait de réserver certains produits intermédiaires aux producteurs d'une filière de qualité (dans le cas de la volaille de Bresse : les poussins) était compatible avec les règles de concurrence. Le Conseil a répondu de façon nuancée, en indiquant que des mesures de limitation pouvaient être compatibles avec les règles de concurrence, en particulier si la diffusion du produit intermédiaire hors de la filière engendre des risques de déstabilisation de celle-ci.

Cependant, il a rappelé, de manière générale, qu'il existe des instruments légaux spécifiques de lutte contre les pratiques déloyales (consistant à entretenir la confusion entre des produits issus de la filière et des produits hors filière) et qu'il est préférable d'y recourir en premier lieu.

► Avis 07-A-04 du 15 juin 2007

pratique

Pour en savoir plus...
www.conseil-concurrence.fr

dans de nouveaux sites et augmenter ainsi l'offre. Examinant les effets verticaux de l'opération il a considéré en revanche que l'autorisation de concentration devait être assortie d'engagements comportementaux, destinés à remédier aux risques engendrés par l'opération pour la concurrence.

Il a ainsi recommandé de réguler les prix du monopole amont de la gestion des sites et d'encadrer le développement de la nouvelle entité sur les marchés aval de l'organisation, ainsi que sur les prestations annexes, afin d'éviter que, sur ces marchés, la concurrence ne soit faussée. Le ministre a tenu compte de l'avis du Conseil et a autorisé le rapprochement sous réserve d'engagements.

► Avis 07-A-10 du 26 septembre 2007

MÉDIAS : RAPPROCHEMENT POSSIBLE À L'EST

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil a rendu un avis sur la prise de contrôle conjoint de Delaroche —exploitant de presse quotidienne régionale— par la Banque Fédérative du Crédit Mutuel (BFCM) et l'Est Républicain, au sein d'une structure commune, EBRA. Le Conseil, estimant qu'un risque de coordination des maisons-mères sur le marché des médias pouvait être écarté, a conclu que l'opération ne portait pas atteinte à la concurrence. À la suite de cet avis, le ministre a autorisé l'opération.

► Avis 07-A-09 du 2 août 2007



RAPPORT ANNUEL 2007



SANCTION



SANCTIONNER SÉVÈREMENT LES ENTENTES : UNE CONDITION POUR PRÉSERVER LES INTÉRÊTS DU CONSOMMATEUR !

Lorsque des ententes illicites faussent le jeu de la concurrence, c'est toujours au détriment du consommateur. C'est pour cette raison qu'en 2007, le Conseil a réaffirmé sa volonté de réprimer sévèrement ces pratiques anticoncurrentielles. La menace d'une amende élevée, aux effets dissuasifs incontestables, est le prix à payer pour que le consommateur profite d'offres plus diversifiées et d'un service au meilleur prix.

NER

44•45 La sanction : clé de la dissuasion

46•47 Une politique au service
du consommateur

48•53 Les décisions 2007

LA POLITIQUE DE SANCTIONS CLAIRE ET ASSUMÉE, À LA MESURE DES DOMMAGES CAUSÉS PAR LES CARTELS À L'ÉCONOMIE, S'AVÈRE DE PLUS EN PLUS DISSUASIVE.

C'EST LE COEUR DES PRIORITÉS DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE.

SANCTIONS DISSUADER SANS DÉTOUR

QUELLES SONT LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES QUE LE CONSEIL DE LA CONCURRENCE PEUT ÊTRE CONDUIT À SANCTIONNER ?

Il y a deux grandes familles de pratiques : les ententes et les abus de position dominante. La catégorie des ententes comprend d'une part, les ententes dites "horizontales", impliquant plusieurs entreprises proposant le même type de produit ou service (répartition de marchés, entente de prix, etc.), et, d'autre part, les ententes dites "verticales", conclues entre fournisseurs et distributeurs (prix imposés par exemple).

Les abus de position dominante sont des pratiques unilatérales émanant d'un acteur ayant un pouvoir de marché important et ayant généralement pour but de verrouiller le marché ou d'évincer un ou des concurrents. Ils peuvent prendre de multiples formes (exclusivité, remises liées, tarifs induisant un effet de ciseau, prix prédateurs, etc.).

QUELLES SONT LES CONSÉQUENCES DE CES PRATIQUES ?

Les prix sont artificiellement élevés, l'attribution des marchés publics est faussée, le marché est inaccessible ou restreint pour les concurrents. Le consommateur est ainsi directement pénalisé dans sa liberté de choix au meilleur prix.

QUEL RÔLE TIENT LA SANCTION DANS LA POLITIQUE DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE ?

Avant de se livrer à une pratique anticoncurrentielle, l'entreprise met en balance le bénéfice qu'elle va retirer de sa mise en œuvre et son "coût" potentiel en cas de détection. C'est pourquoi la sanction occupe un rôle central : plus elle est élevée, plus le signal envoyé aux entreprises est fort. Son effet dissuasif est essentiel.

À QUOI SERT L'INJONCTION DE PUBLICATION ?

L'obligation de publier un résumé de la décision dans la presse fait souvent partie intégrante de la sanction. L'objectif est d'informer les entreprises du secteur et le grand public de la nocivité du comportement illicite.

Calcul de la sanction : 4 CRITÈRES DÉTERMINANTS

La sanction peut atteindre 10 % du chiffre d'affaires mondial du groupe auquel appartient l'entreprise en cause. Son montant est fixé en fonction de :

- la gravité des faits
- l'importance du dommage causé à l'économie, la nature du marché affecté et la durée des pratiques
- la situation individuelle de l'entreprise
- la réitération c'est-à-dire l'existence d'infractions antérieures de nature analogue



EN 2007, LE CONSEIL DE LA CONCURRENCE A PRONONCÉ 24 DÉCISIONS DE SANCTION POUR UN MONTANT TOTAL DE 221 MILLIONS D'EUROS⁽¹⁾.

Numéro décision	Nom de la décision	Montant des sanctions (en €)
07-D-01	Travaux de canalisations dans le Morbihan	944 600 € ⁽²⁾
07-D-02	Collecte/traitement des déchets en Seine-Maritime	1 398 000 €
07-D-03	Parfums Clarins	500 000 €
07-D-04	Chocolats Jeff de Bruges	50 000 €
07-D-05	Fourniture d'orthoprotèses - UFOP	125 000 €
07-D-06	Sony - Play Station 2	800 000 €
07-D-08	Ciment corse	25 250 000 € ⁽²⁾
07-D-09	GlaxoSmithKline	10 000 000 € ⁽²⁾
07-D-15	Rénovation des lycées d'Île-de-France	47 314 200 €
07-D-16	Céréales	396 100 €
07-D-21	Location-entretien de linge	18 250 000 €
07-D-24	Chocolats Léonidas	120 000 €
07-D-25	Motocycles	100 000 €
07-D-26	Câbles électriques	19 530 000 €
07-D-28	Port autonome du Havre	2 805 000 €
07-D-29	Travaux d'installation électrique/Versailles	1 703 300 €
07-D-33	France Télécom / Internet haut débit	45 000 000 €
07-D-40	Collecte / traitement des déchets ménagers dans les Vosges	1 666 000 €
07-D-41	Examens anatomo-cyto-pathologiques	44 000 €
07-D-44	Cinéma de Dijon	9 000 €
07-D-47	Navigation aérienne	3 330 000 €
07-D-48	Déménagements internationaux	2 020 550 €
07-D-49	Défibrillateurs	2 650 000 €
07-D-50	Jouets	37 065 000 €
Total		221 070 750 €

⁽¹⁾ Certaines décisions ont fait l'objet d'un recours devant la cour d'appel de Paris et ne sont donc pas définitives.

⁽²⁾ Ces décisions ont été réformées par la cour d'appel de Paris.

LA "TRANSACTION" : DES INCITATIONS RÉCIPROQUES

Cette procédure est l'une des innovations de la loi NRE du 15 mai 2001. Elle permet aux entreprises qui décident de ne pas contester les griefs et qui s'engagent à modifier leur comportement, de bénéficier en contrepartie d'une réduction de sanction. Quand toutes les entreprises impliquées optent pour cette procédure, la

non-contestation des griefs allège l'instruction et la raccourcit de 4 à 6 mois. En 2007, le Conseil de la concurrence a appliqué 6 fois cette procédure (déchets de Seine-Maritime, location-entretien de linge, câbles électriques, Internet haut débit, déchets ménagers dans les Vosges, déménagements internationaux).



Alain BAZOT

Président de l'UFC-Que Choisir

LA PAROLE AUX CONSOMMATEURS

"COMME LE CONSEIL, NOTRE OBJECTIF EST LE BON FONCTIONNEMENT DU MARCHÉ."

Comment concevez-vous votre rôle d'information et de défense des consommateurs par rapport à celui du Conseil de la concurrence ?

Notre objectif commun est le bon fonctionnement du marché, condition nécessaire à la préservation de l'intérêt des consommateurs dans une économie libérale. Nous "partageons" avec le Conseil une mission de régulation, mais avec des moyens et des outils différents. Notre action consiste à saisir le Conseil chaque fois que nous pressentons des pratiques anticoncurrentielles, et nous lui donnons l'opportunité d'exercer son pouvoir de sanction. Par ailleurs, nous remplissons notre mission en essayant d'éclairer au mieux le consommateur afin de lui redonner une liberté dans ses actes de consommation. Nous contribuons ainsi à la concurrence, bref, à faire jouer un autre type de "sanction" : celle du marché.

Sanctions à la hausse !

Une chose est certaine : les entreprises qui s'entendent aux dépens des consommateurs doivent savoir qu'elles s'exposent à une lourde amende. C'est la raison pour laquelle le Conseil de la concurrence communique de plus en plus sur les sanctions qu'il prononce.



L'UFC a récemment publié une étude sur la corrélation entre le degré de concurrence et le niveau des prix dans le secteur de la grande distribution. Quels enseignements tirer des résultats ?

Notre étude sur 40% des hypermarchés de France fait apparaître un lien fort entre les deux : moins il y a de concurrence, plus les prix sont élevés. Or, 26,9% seulement des zones de chalandise enquêtées sont concurrentielles. Ces résultats démontrent que non seulement les lois Royer-Raffarin n'ont pas empêché le déclin du petit commerce, mais qu'elles ont en outre favorisé la concentration des distributeurs et la constitution de monopoles locaux. Remettre à plat la répartition des surfaces de vente est donc une priorité.

Quelles sont les pratiques anticoncurrentielles les plus dommageables pour le consommateur ?

Les ententes sont particulièrement dommageables. Il est très difficile pour les associations de consommateurs de détecter et de prouver leur existence, ce qui permet aux entreprises d'inscrire leurs pratiques dans la durée. Faute de connaissance suffisante du marché pour identifier un comportement déviant et s'y opposer, les consommateurs sont totalement captifs, que l'accord soit horizontal, comme dans l'affaire de la téléphonie mobile (05-D-65) ou vertical, comme dans l'affaire des jouets (07-D-50).

Y a-t-il des secteurs qui vous paraissent moins concurrentiels que d'autres ?

Plusieurs secteurs posent effectivement un problème (eau, grande distribution, carburants...), mais le domaine de la téléphonie mobile continue de nous

préoccuper. L'étude de l'UFC-Que Choisir publiée en février 2008 sur les prix dans ce secteur est sans appel : entre 2003 et 2007, contrairement aux prévisions, le montant de la facture du consommateur n'a pas diminué. La domination des opérateurs Orange, SFR et Bouygues Telecom est telle que la présence de quelques MVNO* ne fait figure que d'alibi. Seule l'arrivée d'un quatrième opérateur pourrait mettre fin à une situation d'oligopole préjudiciable à tous nos concitoyens.

* Mobile Virtual Network Operator : opérateur qui achète et revend des minutes de téléphonie à des opérateurs traditionnels, ne disposant pas de fréquence propre ni d'infrastructures.

Comment aller plus loin pour permettre aux consommateurs d'obtenir réparation des préjudices subis ?

Aujourd'hui, les groupes de consommateurs victimes de pratiques anticoncurrentielles ou de pratiques contraires au droit de la consommation, n'ont aucune possibilité d'agir en justice, faute de voie de recours adaptée au contentieux de masse. De leur côté, les entreprises qui violent le droit bénéficient d'une impunité de fait : les sanctions financières sont toujours inférieures aux gains retirés de la pratique illicite. Dès lors, il est indispensable de doter notre pays ainsi que l'Europe d'une voie d'action en justice qui tienne enfin compte de la massification des litiges.

L'action de groupe est la garantie d'un accès réel à la justice. Chaque victime d'une pratique anticoncurrentielle pourrait aisément obtenir réparation de son préjudice individuel. Le droit des consommateurs retrouverait ainsi une effectivité aujourd'hui largement mise à mal. L'absence de volonté politique pour adopter une telle réforme n'est pas acceptable.



En **2007**, le montant des sanctions s'est élevé à **221 millions d'euros** (contre 128 en 2006).

Une somme qui se répartit principalement entre une demi-douzaine d'affaires.

DES JOUETS MAIS PAS DE CADEAUX



Pour en savoir plus...
www.conseil-concurrence.fr

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil de la concurrence a sanctionné 5 fournisseurs⁽¹⁾ pour s'être entendus avec leurs distributeurs sur le prix de vente des jouets de Noël, au détriment des consommateurs. Il a également sanctionné 3 distributeurs⁽²⁾ pour les mêmes faits. Le montant total des sanctions s'est élevé à 37 millions d'euros.

Outre l'entente organisée pour que leurs produits

soient vendus au même prix dans tous les points de vente, les fournisseurs avaient mis en place avec les distributeurs des actions de surveillance du marché et des prix. Cette stratégie était consolidée par des actions de police des prix auprès des distributeurs "déviant", afin d'obtenir un réalignement rapide. Carrefour a participé activement à ces actions au travers de son opération commerciale "Carrefour rem-

Ententes, les consommateurs

CINÉMA ET EXCLUSIVITÉ

DU RIFI DANS LES PROGRAMMES

Le Conseil de la concurrence a condamné le GIE Ciné Alpes (59 cinémas, deux multiplexes et une forte implantation monopolistique dans les stations de ski des Alpes-du-Nord) pour avoir conditionné l'accès des films de certains distributeurs à des zones où il était en monopole, à l'obtention d'exclusivités ou de priorités dans les zones où il était en concurrence avec d'autres exploitants de cinéma.

Par exemple, en mars 2001, le distributeur Ocean Films a été victime d'un refus de programmation du film "H. S. Hors service" dans l'ensemble du

circuit Ciné Alpes à la suite d'un désaccord sur le placement du film à Dijon. Le GIE Ciné Alpes refusait de partager le film, qu'il devait exploiter dans son multiplexe Le Cap vert, avec deux salles concurrentes du centre-ville. Face au refus de certains distributeurs, le GIE Ciné Alpes est même allé jusqu'à boycotter tous leurs films pendant plusieurs mois. C'est notamment le cas de Mars films de janvier 2001 à juin 2002 et de SND, à qui la programmation d'une vingtaine de ses films a été refusée de mai 2002 à mars 2003.

► Décision 07-D-44 du 11 décembre 2007

burse 10 fois la différence”, incitant les consommateurs à effectuer pour son compte une veille des prix. Utilisant ces remontées, Carrefour est intervenu systématiquement auprès des fournisseurs concernés pour qu’ils fassent pression sur le distributeur concurrent moins cher.

Ces ententes de prix ont abouti à l’élimination de toute concurrence entre distributeurs pour les jouets de chaque marque concernée, au détriment du consommateur, et ce, dans le contexte des fêtes de fin d’année.

► **Décision 07-D-50**
du 20 décembre 2007

⁽¹⁾ Chicco – Puériculture de France,
Goliath France, Hasbro France, Lego SAS,
MegaBrands Europe NV

⁽²⁾ Carrefour France, Maxi Toys France
et EPSE-JouéClub



CONSOLES EN CHASSE GARDÉE

Saisi par le ministre de l’Économie, le Conseil a infligé 800 000 euros d’amende à Sony Computer Entertainment France pour une entente sur un prix de vente unique avec ses distributeurs lors du lancement de la console Play Station 2 (PS2). Le Conseil de la concurrence a qualifié cette pratique d’entente mais a tenu compte du caractère ponctuel de la pratique et du faible nombre de consoles concernées par l’opération de pré-réservation.

► **Décision 07-D-06** du 28 février 2007

urs directement pénalisés

DISTRIBUTION SOUS CONTRAINTE

LE CHOCOLAT : UNE DOUCEUR AU GOÛT AMER

Le Conseil de la concurrence a sanctionné la société Léonidas à hauteur de 120 000 euros pour avoir empêché les détaillants de s’approvisionner auprès du revendeur de leur choix et d’en changer librement.

La société belge Léonidas vend ses produits en France par l’intermédiaire de grossistes qui les revendent ensuite dans leurs propres magasins et/ou à d’autres détaillants indépendants. Les conditions de vente de Léonidas obligeaient les grossistes à n’approvisionner que les points de vente autorisés par Léonidas.

Le système ne permettait donc aucune mise en concurrence : les revendeurs ne pouvaient pas faire jouer la concurrence entre eux et les détaillants ne pouvaient pas faire jouer la concurrence entre les revendeurs. Réserver de façon exclusive une clientèle de détaillants à chaque revendeur porte atteinte à la concurrence intramarque, c’est-à-dire à la concurrence entre différents points de vente pour une marque donnée.

► **Décision 07-D-24** du 24 juillet 2007



LINGE - LES PRATIQUES PASSENT AU PROPRE

Le "whistleblowing" est une procédure interne à l'entreprise qui donne la faculté aux salariés de signaler toute pratique prohibée dont ils auraient connaissance à la direction des ressources humaines, à une direction d'audit interne ou à un médiateur spécialement nommé à cet effet, en bénéficiant de la confidentialité de leur démarche.

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil de la concurrence a sanctionné à hauteur de 18 millions d'euros 7 entreprises du groupement Elis et la société Initial BTB (filiale du groupe Rentokil), pour entente vis-à-vis de leur clientèle "grands comptes", de 1997 à 2002. Les deux leaders du secteur avaient mis en œuvre un pacte de non-agression pour les clients servis en exclusivité et de coordination tarifaire pour les clients partagés.

Les entreprises en cause ont demandé le bénéfice de la procédure de non-contestation des griefs et se sont engagées à diffuser la culture de concurrence auprès de leurs cadres et de leurs employés. Elles ont également décidé de mettre en place un système d'alerte professionnelle ("whistleblowing"), procédé inédit en France, et de faciliter la sortie des contrats. Le Conseil a tenu compte de ces éléments dans le calcul des sanctions, en accordant une diminution de sanction de 30 % à Initial BTB, et de 25 % aux sociétés du groupement Elis.

► Décision 07-D-21 du 26 juin 2007

Pour en savoir plus...
www.conseil-concurrence.fr

Les procédures



CÂBLES - SECTEUR SOUS HAUTE TENSION

Saisi par EDF, le Conseil de la concurrence a sanctionné à hauteur de 19,5 millions d'euros les principaux fournisseurs de câbles haute tension pour s'être entendus lors de deux appels d'offres successifs organisés par EDF. Ces concertations ont permis aux candidats de s'entendre sur le montant de leurs offres respectives et le comportement attendu de chacun d'entre eux, faussant ainsi la compétition. S'agissant du premier appel d'offres (ayant donné lieu à une enchère électronique), les entreprises en cause sont allées jusqu'à procéder, la veille de l'enchère, à une simulation complète de leur comportement afin de fixer les niveaux de prix et la séquence suivant laquelle elles devaient enchérir sur chacun des lots.

Les entreprises en cause n'ont pas contesté les faits qui leur étaient reprochés et ont obtenu une réduction de sanction de 10 %.

► Décision 07-D-26 du 26 juillet 2007

INTERNET LE HAUT DÉBIT À ARMES ÉGALES



L'ADSL plus concurrentiel que jamais

Grâce notamment à l'action de l'autorité de la concurrence et du régulateur sectoriel, le marché français de l'ADSL figure aujourd'hui parmi les plus concurrentiels d'Europe, comme en témoigne le nombre important d'opérateurs en présence et la vive concurrence qui s'exerce entre eux sur les prix et les services offerts aux consommateurs.

Agissant sur saisine des sociétés T-Online et Liberty Surf, puis sur autosaisine, le Conseil a sanctionné France Télécom à hauteur de 45 millions d'euros pour avoir abusé en 2001 de sa position dominante en favorisant la commercialisation de l'ADSL de sa filiale Wanadoo au détriment des fournisseurs d'accès à Internet concurrents.

France Télécom a souhaité bénéficier de la procédure de transaction : elle n'a pas contesté les faits reprochés et a pris des engagements pour l'avenir, notamment de mise en place d'outils d'identification des pratiques anticoncurrentielles ; elle a obtenu en contrepartie une réduction de 25 %. Cette décision est venue clore une série d'injonctions prononcées à titre conservatoire et de décisions de fond, par lesquelles le Conseil et la Commission européenne avaient sanctionné l'opérateur historique pour des pratiques visant à préempter un marché alors émergent.

► Décision 07-D-33 du 15 octobre 2007

négociées en pratique

CLÉMENCE

La dénonciation casse la chaîne

La clémence est une procédure qui offre l'immunité aux entreprises qui dénoncent une entente à laquelle elles ont participé et dont les autorités de concurrence n'avaient pas connaissance auparavant. Elles peuvent en contrepartie se voir exonérées par le Conseil de tout ou partie des sanctions pécuniaires encourues.

DÉMÉNAGEMENT - LA CLÉMENCE FAIT SAUTER LE CARTEL

Le Conseil de la concurrence a sanctionné 12 entreprises de déménagement à hauteur de plus de 2 millions d'euros, pour s'être entendues sur les prix de certains services (assurance et loyer de garde-meubles) et pour avoir réalisé des devis de complaisance en vue de fausser la concurrence et de se répartir le marché.

Appliquant pour la deuxième fois son programme de clémence, le Conseil a entièrement exonéré de sanction pécuniaire les sociétés Allied Arthur Pierre et Maison Huet SA (devenues Sirva SAS), qui avaient dénoncé l'existence de l'entente.

► Décision 07-D-48 du 18 décembre 2007

L'ENTENTE VA DANS LE MUR

S'appuyant sur les déclarations concordantes recueillies au cours de l'instruction pénale, le Conseil de la concurrence, qui s'était saisi d'office, mais avait également reçu plusieurs plaintes du Conseil régional d'Île-de-France, a sanctionné à hauteur de 47,3 millions d'euros 12 entreprises de BTP pour entente générale.

Dans le cadre d'un vaste programme de rénovation de son patrimoine immobilier scolaire, le Conseil régional d'Île-de-France avait lancé des appels d'offres pour 241 marchés publics de travaux représentant un coût global de 23,3 milliards de francs. Entre 1989 et 1996, les sociétés en cause se sont livrées à une entente générale et continue pour se répartir 88 marchés publics, lors de tours de table réguliers.

Le Conseil a souligné l'extrême gravité d'un tel comportement. En violant les règles de concurrence, des entreprises du BTP parmi les plus importantes ont réalisé indûment des marges bien supérieures à celles habituellement constatées dans le secteur, au détriment de la collectivité et des contribuables.

► Décision 07-D-15 du 9 mai 2007

Les sanctions et les

NAVIGATION AÉRIENNE

LA CONCURRENCE RESTE À TERRE DANS L'AÉRIEN

Le Conseil de la concurrence a sanctionné 5 entreprises* à hauteur de 3,3 millions d'euros pour s'être entendues lors de la passation de marchés publics dans le secteur de l'équipement pour la navigation aérienne.

Ces entreprises ont échangé données techniques, coûts, stratégie commerciale et prix avant le dépôt des offres. Ces pratiques ont empêché le maître d'ouvrage de faire pleinement jouer la concurrence dans un secteur où les entreprises sont peu nombreuses. Elles sont le fait d'entreprises de grande renommée, nationale ou internationale, habituées aux marchés publics et qui ne pouvaient ignorer la portée de leurs actes.

*Thales Security System, Ineo SA, Spie SA, Eurolec Midi-Pyrénées, Graniou Azur

► Décision 07-D-47 du 18 décembre 2007



MAUVAIS TRAITEMENT POUR LES HÔPITAUX

À dommage grave, sanction exemplaire

Le Conseil a souligné le dommage particulièrement grave causé à l'économie par cette entente généralisée, mise en œuvre par les majors du secteur : Bouygues SA, Bouygues Bâtiment Île-de-France SA, Gespace France SA, Entreprise de Travaux Publics André et Max Brezillon, Compagnie Générale de Bâtiment et de construction (CBC) SA, Société Industrielle de Constructions Rapides (Sicra) SNC, Fougérolle SAS, Spie-SCGPM, Vinci Construction, Eiffage Construction, Spie SA, et Nord France Boutonnat SARL.

Il leur a infligé des sanctions qui représentent 5 % de leur chiffre d'affaires, soit le maximum autorisé par la législation alors applicable.

Le Conseil de la concurrence a sanctionné 5 fabricants de défibrillateurs cardiaques à hauteur de 2,6 millions d'euros. Ces entreprises, parmi les leaders mondiaux du secteur, avaient décidé de boycotter l'appel d'offres national organisé par 17 centres hospitaliers. Elles se sont concertées pour refuser de répondre à la consultation et ont mis au point les arguments juridiques et techniques pour donner l'apparence de comportements autonomes à cette entente.

Une entente horizontale en matière de marchés publics est grave par nature, indépendamment de l'importance du marché affecté et de la durée de cette pratique, puisqu'elle vise à faire échec au processus de mise en concurrence. En l'espèce, les pratiques ont conduit à l'échec du premier appel d'offres national d'achat groupé de matériel médical. Cet échec a privé les hôpitaux d'une occasion de rationaliser leurs achats et de faire baisser leurs coûts, les dissuadant de renouveler l'expérience par la suite.

► Décision 07-D-49 du 19 décembre 2007

marchés publics

MARCHÉ DE TRAVAUX PRIVÉS



UN MARCHÉ CORSE TROP CIMENTÉ

Saisi par le ministre de l'Économie, le Conseil de la concurrence a sanctionné les cimentiers Lafarge et Vicat, ainsi que leurs distributeurs, pour s'être entendus avec leurs principaux distributeurs en Corse, dans le but de se réserver l'approvisionnement de l'île.

Il a notamment sanctionné deux accords qui organisaient l'approvisionnement exclusif de l'île en ciments Lafarge et Vicat, empêchant leurs concurrents, notamment grecs et italiens, de se développer sur le marché alors que leurs prix étaient, en moyenne, de 20 % inférieurs.

Il a également condamné une pratique de remises qui visaient à récompenser les négociants qui n'achetaient pas de ciments d'importation.

► Décision 07-D-08 du 12 mars 2007

LES PRINCIPAUX CHAMPS D'INTERVENTION ÉCONOMIQUE DU CONSEIL DE LA CONCURRENCE

Secteurs économiques	Nombre d'avis et décisions	Références des avis et décisions
DISTRIBUTION (DÉTAIL ET GROS) Commerce de détail et réparation domestique (code Insee 52) Commerce de gros (code Insee 51)	9	07-D-03 Clarins 07-D-04 Jeff de Bruges 07-D-06 Play Station 2 07-D-07 Produits cosmétiques 07-D-24 Léonidas 07-D-50 Jouets 07-A-03 Respect engagements Carrefour (post concentration) 07-A-06 Concentration Cafom/Fincar 07-A-12 Avis équipement commercial
TÉLÉCOMS/ POSTES Postes et Télécommunications (code Insee 64)	9	07-D-30 TDF 07-D-33 Internet haut débit 07-D-37 ADEIC 07-MC-02 Emettel 07-MC-03 Solutel 07-MC-05 Towercast 07-A-01 Terminaisons d'appel sur mobiles Antilles 07-A-05 Terminaisons d'appel sur mobiles 07-A-17 Remise commerciale La Poste
ÉDITION/MEDIAS/PRESSE Édition, imprimerie et reproduction (code Insee 22) Activités récréatives, culturelles et sportives (code Insee 92)	8	07-D-12 Chèque Cinéma 07-D-17 Exploitation des salles de cinéma 07-D-23 Presse Magazine 2000/NMPP 07-D-32 SAEM-TP/NMPP 07-D-44 GIE Ciné Alpes 07-A-07 Commercialisation droits sportifs 07-A-09 Concentration L'Est Républicain/Delaroche 07-A-15 Commercialisation droits sportifs
SANTÉ ET ACTION SOCIALE Fabrication d'instruments médicaux de précision, d'optique et d'horlogerie (code Insee 33) Fabrication d'aliments adaptés à l'enfant et diététiques (code Insee 15)	6	07-D-05 UFOP* 07-D-20 Oxymétrie 07-D-35 Sirona Dental Systems GoubH 07-D-49 Défibrillateurs cardiaques* 07-D-42 Laits infantiles 07-D-41 Examens anatomo-cyto-pathologiques*

Secteurs économiques	Nombre d'avis et décisions	Références des avis et décisions
BTP/CONSTRUCTION Construction (code Insee 45) Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (code Insee 26)	6	07-D-01 Canalisations Morbihan* 07-D-11 Travaux routiers Marne* 07-D-15 Lycées d'Île-de-France* 07-D-29 Travaux d'installation électrique/Versailles* 07-D-34 Hôpital Saint-Léon à Bayonne* 07-D-36 Enceinte militaire à Montigny-lès-Metz*
SERVICES Services aux entreprises (code Insee 74) Transports terrestres (code Insee 60) Location sans opérateur (code Insee 71) Éducation (code Insee 80) Services personnels (code Insee 93)	5	07-D-14 Remontées mécaniques 07-D-21 Location-entretien du linge 07-D-27 Formation professionnelle 07-A-02 Projet de décret esthétique 07-A-10 Concentration Unibail/CCIP (foires et salons)
ÉNERGIE Production et distribution d'électricité de gaz et de chaleur (code Insee 40)	5	07-D-43 EDF 07-MC-01 KalibraXe 07-MC-04 Direct Energie 07-A-08 Avis gaz 07-A-16 Gaz distributeurs locaux
CHIMIE/PHARMACIE Industrie chimique (code Insee 24)	5	07-D-09 GlaxoSmithKline 07-D-22 Distribution de médicaments 07-D-45 Pfizer 07-D-46 GlaxoSmithKline 07-MC-06 Subutex
AGRO-ALIMENTAIRE Agriculture, chasse, services annexes (code Insee 1) Industrie alimentaire (code Insee 15)	5	07-D-10 Comté 07-D-16 Céréales 07-D-18 Cidre 07-D-38 Boulangerie industrielle 07-A-04 Volailles de Bresse
TRANSPORTS/LOGISTIQUE Transports et service auxiliaires de transport (codes Insee 60 à 63)	5	07-D-13 SNCM* 07-D-19 Desserte des Antilles 07-D-28 Port autonome du Havre 07-D-39 British Airways 07-D-48 Déménageurs
ASSAINISSEMENT, VOIRIE, GESTION DES DÉCHETS (code Insee 90)	3	07-D-02 Déchets Seine-Maritime* 07-D-40 Déchets Vosges* 07-A-11 Assainissement Marseille*
BIENS INTERMÉDIAIRES Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques (code Insee 26) Fabrication de machines et appareils électriques (code Insee 31) Fabrication d'équipements d'aide à la navigation (code Insee 33)	3	07-D-08 Ciment Corse 07-D-26 Câbles électriques* 07-D-47 Navigation aérienne*
VÉHICULES Commerce et réparation automobile (code Insee 50)	3	07-D-25 CNPA 07-D-31 Citroën 07-A-14 Délai de paiement inter-entreprises

* ces 15 affaires concernent des marchés publics

Le rapport annuel 2007 du Conseil de la concurrence peut être consulté sur le site
www.conseil-concurrence.fr et commandé auprès de la Documentation française :
29, quai Voltaire 75 344 Paris cedex 07
Tél. : 01 40 15 70 00 – fax : 01 40 15 72 30 • www.ladocumentationfrancaise.fr



Conseil de la concurrence
Service Communication
11, rue de l'Échelle - 75001 Paris - Tél. : 01 55 04 00 00

www.conseil-concurrence.fr