



Concurrences

Revue des droits de la concurrence

Comment apprécier les risques concurrentiels dus aux échanges d'informations entre concurrents ?

Pratique | Concurrences N° 2-2011

www.concurrences.com

Laurent FRANÇOIS-MARTIN

lfrancoismartin@fidalinternational.com

| *Avocat aux barreaux des Hauts-de-Seine et de Bruxelles – Fidal*

Frédéric PUEL

fpuel@fidalinternational.com

| *Avocat aux barreaux des Hauts-de-Seine et de Bruxelles – Fidal*

Laurent FRANÇOIS-MARTIN
lfrancoismartin@fidalininternational.com

Avocat aux barreaux des Hauts-de-Seine
et de Bruxelles – Fidal

Frédéric PUEL
fpuel@fidalininternational.com

Avocat aux barreaux des Hauts-de-Seine
et de Bruxelles – Fidal

Abstract

Even though the autonomy requirement excludes competitors' information exchanges of which the purpose or the effect would be to distort the market forces of supply and demand, certain exchanges can nonetheless be deemed to favor competition. Generally speaking, the consequences of exchanges of information on the market forces of supply and demand differ depending on either the characteristics of the market in question and the nature of the information exchanged or the conditions of the exchange. In relation to court decisions and case law, competition authorities have stipulated the analysis criteria that they apply and which are specified in this article. With respect to the risks that might be generated by any such information exchanges, companies need to set up management procedures to appraise the compatibility of their exchanges with competition rules.

Si l'exigence d'autonomie exclut tout échange d'informations entre concurrents qui a pour objet ou pour effet de fausser le jeu de la concurrence, certains échanges peuvent néanmoins s'avérer proconcurrentiels. De manière générale, les conséquences de l'échange d'informations sur le jeu de la concurrence diffèrent selon les caractéristiques du marché en question ainsi que de la nature des informations échangées ou des modalités de l'échange. Au fil de la pratique décisionnelle et de la jurisprudence, les autorités de concurrence ont précisé les critères d'analyse qu'elles appliquent et qui sont précisés dans le présent article. L'appréciation de la compatibilité des échanges d'informations avec les règles de concurrence doit conduire les entreprises à mettre en place des procédures de gestion des risques engendrés par ces échanges.

Comment apprécier les risques concurrentiels dus aux échanges d'informations entre concurrents ?

1. Dans une période de croissance particulièrement faible, les opérateurs économiques doivent bien connaître leurs marchés pour être le plus efficace et le plus compétitif possible. Cette connaissance du marché implique de recueillir de nombreuses informations auprès de sources variées : clients, organismes spécialisés, presse, associations professionnelles ainsi que parfois auprès de leurs concurrents eux-mêmes.
2. Si la pratique décisionnelle considère qu'il n'est pas interdit de s'adapter intelligemment au comportement de ses concurrents, encore faut-il que tout opérateur économique détermine de manière autonome la politique qu'il entend suivre sur le marché et les conditions qu'il entend réserver à sa clientèle. Ainsi, l'exigence d'autonomie n'exclut pas le droit des opérateurs de s'adapter intelligemment au comportement constaté ou à escompter de leurs concurrents, mais s'oppose rigoureusement à toute prise de contact directe ou indirecte, ayant pour objet ou pour effet d'aboutir à des conditions de concurrence qui ne correspondraient pas aux conditions normales de marché en cause¹.
3. Or, tout échange d'informations entre concurrents qui a pour objet ou pour effet de fausser le jeu de la concurrence est illicite au regard des articles 101 TFUE et L. 420-1 du Code de commerce. Certains échanges peuvent néanmoins s'avérer proconcurrentiels : ils peuvent, entre autres, résoudre des problèmes d'asymétrie de l'information, permettre aux entreprises de réaliser des économies de coûts en réduisant leurs stocks et en leur donnant la possibilité d'acheminer plus rapidement les produits périssables vers les consommateurs ou de faire face à une demande instable, bénéficier aux consommateurs en réduisant leur coût de recherche et en améliorant leur choix ou permettre plus généralement des gains d'efficacité.
4. De manière générale, les conséquences de l'échange d'informations sur le jeu de la concurrence diffèrent selon les caractéristiques du marché en question ainsi que de la nature des informations échangées ou des modalités d'échange.
5. Au fil de la pratique décisionnelle et de la jurisprudence, l'analyse des autorités de concurrence s'est précisée et a permis de dégager une grille de lecture pour les opérateurs. C'est ainsi que la Commission a publié des développements sur cette question dans ses nouvelles lignes directrices sur les accords de coopération horizontale² et que l'Autorité de la concurrence a également consacré une étude thématique aux échanges d'informations dans son rapport annuel pour 2009³.
6. Les échanges d'informations peuvent être interdits en tant que tels ou comme composante d'un accord ou d'une pratique concertée plus large.

1 CJCE, 28 mai 1998, *John Deere*, C-7/95, § 87.

2 Communication de la Commission européenne (2011/C 11/01), "Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux accords de coopération horizontale", JOUE C. 11, 14 janvier 2011, p. 1.

3 Rapport annuel pour 2009 de l'Autorité de la concurrence, Études thématiques, "Les échanges d'informations", p. 105.

7. L'examen de la compatibilité des échanges d'informations avec les règles de concurrence (I.) doit conduire les entreprises à mettre en place des procédures de gestion des risques engendrés par ces échanges (II.).

I. Examen de la compatibilité des échanges d'informations

8. Si l'échange d'informations n'est pas expressément visé par les articles 101 TFUE et L. 420-1 du Code de commerce, il peut constituer néanmoins un accord ou une pratique concertée ayant des effets restrictifs de concurrence et, à ce titre, être sanctionné.

9. L'éventuel caractère anticoncurrentiel de l'échange d'informations est apprécié au regard de son objet ou à défaut de son effet.

10. Les lignes directrices de la Commission précitées ne comportent que quelques brefs développements sur les échanges d'informations pouvant avoir un objet anticoncurrentiel, mais la question a été traitée par le juge européen à plusieurs occasions.

11. Ainsi, dans l'affaire *T-Mobile*, la Cour de justice s'est prononcée sur les critères à retenir pour apprécier si une pratique concertée a un objet anticoncurrentiel. Dans le litige au principal, les représentants d'opérateurs de téléphonie mobile néerlandais avaient évoqué au cours d'une unique réunion les modalités pour réduire simultanément les rémunérations standard des revendeurs d'abonnements. La Cour a jugé *"qu'une pratique concertée a un objet anticoncurrentiel [...] lorsque, en raison de sa teneur ainsi que de sa finalité et compte tenu du contexte juridique et économique dans lequel elle s'insère, elle est concrètement apte à empêcher, à restreindre ou à fausser la concurrence au sein du marché commun"* et a précisé que *"l'échange d'informations entre concurrents poursuit un objet anticoncurrentiel lorsqu'il est susceptible d'éliminer les incertitudes quant au comportement envisagé par les entreprises concernées"*⁴.

12. La Cour avait déjà appliqué ce raisonnement dans l'affaire *Imperial Chemical Industries* sur le marché des colorants. En l'espèce, des concurrents avaient pratiqué des hausses de prix coordonnées qu'ils avaient annoncées avec un certain préavis. La Cour a estimé que *"par cette façon de procéder, les entreprises ont par avance éliminé entre elles l'incertitude quant à leur comportement réciproque sur les différents marchés"* et que leur comportement *"a visé à substituer aux risques de la concurrence et aux aléas de leurs réactions spontanées une coopération constitutive d'une pratique concertée interdite"*⁵.

13. Dans ses lignes directrices, la Commission considère que *"les échanges d'informations relatives aux actions envisagées par les différentes entreprises concernant les prix ou les*

quantités sont particulièrement susceptibles de déboucher sur une collusion" Elle précise qu'il convient *"de considérer les échanges, entre concurrents, de données individualisées concernant les futurs prix ou quantités envisagés comme constituant une restriction de la concurrence par objet"* et qu'il est en outre très peu probable qu'ils remplissent les conditions de l'article 101, § 3.

14. Dans l'affaire *Bananes*, la Commission a estimé que les échanges téléphoniques bilatéraux fréquents entre les principaux importateurs de bananes, intervenant habituellement la veille du jour où ils fixaient leurs prix pour la semaine suivante et portant sur les prix annoncés, avaient un objet anticoncurrentiel⁶.

15. En France, ont été qualifiés de pratiques anticoncurrentielles par objet des échanges d'informations dans le domaine des procédures d'appel d'offres : lorsque les informations échangées faussent *"la réalité de l'intensité concurrentielle des marchés en cause, en supprimant l'indépendance des entreprises soumissionnaires"*, l'échange restreint la concurrence par son objet⁷. Ainsi, la communication des prix envisagés en vue de la soumission à un appel d'offres est illicite.

16. Si l'échange d'informations n'a pas un objet anticoncurrentiel, les autorités de concurrence procèdent à une analyse au cas par cas pour vérifier l'existence d'un effet anticoncurrentiel : elles examinent si l'échange d'informations a une incidence probable ou constatée sur les paramètres de la concurrence tels que le prix, la production, la qualité, la diversité des produits ou l'innovation, en comparant les effets probables de l'échange d'informations avec la situation concurrentielle telle qu'elle se présenterait si cet échange n'avait pas lieu⁸.

17. Les critères d'analyse utilisés par les autorités de concurrence et les juridictions tant européennes que françaises ont été développés dans les lignes directrices de la Commission ainsi que dans l'étude thématique de l'Autorité de la concurrence. Ils portent sur la structure du marché, la nature des informations échangées ainsi que les modalités de l'échange et sont présentés dans le tableau ci-après.

18. Cette analyse des effets anticoncurrentiels a été notamment bâtie sur quelques affaires emblématiques.

Ainsi, dans l'affaire des tracteurs au Royaume-Uni, les huit plus gros producteurs et importateurs avaient mis en place entre eux un système d'échange d'informations très détaillées et individualisées portant notamment sur les ventes de chaque membre dans chaque collectivité territoriale.

4 CJCE, 4 juin 2009, *T-Mobile*, C-8/08, § 43.

5 CJCE, 15 juillet 1972, *Imperial Chemical Industries*, 48-69, § 112 et 119.

6 Décision de la Commission du 15 octobre 2008, *Bananes*, COMP/39188, § 208. Le juge européen ne s'est pas encore prononcé sur cette question dans le cadre des recours contre la décision de la Commission : TUE, *Fresh Del Monte Produce*, T-587/08, en cours, et *Dole*, T-588/08, en cours.

7 CA Paris, 18 janvier 2000, *Chaillan Frères*, BOCCRF du 7 mars 2000 ; 24 mai 2005, *Imagin*, BOCCRF n° 2005-8. Décision de l'Autorité de la concurrence du 10 mars 2000 relative à des pratiques relevées à l'occasion d'un appel d'offres du conseil général des Alpes-Maritimes pour des travaux paysagers d'aménagement d'un carrefour routier (10-D-10).

8 CJCE, *John Deere*, précité, § 76.

les risques engendrés par des échanges d'informations, l'entreprise doit s'interroger sur la pertinence et la nécessité de la participation de certains membres de son personnel ou de la direction à certains forums, de ses relations et échanges avec certains partenaires ou concurrents, de sa participation à certaines fédérations ou associations professionnelles...

2. Formation du personnel

30. Les entreprises disposent de différents moyens pour informer et former son personnel sur les risques de concurrence. L'entreprise pourra ainsi préparer un code de conduite décrivant les comportements adéquats à suivre, notamment lors des réunions réunissant des représentants de l'entreprise avec ses concurrents ou lors de la participation à une association professionnelle.

31. En tout état de cause, le personnel devra être formé au droit de la concurrence et plus particulièrement aux risques liés aux échanges d'informations, au moyen de séminaires, de présentations, de séances d'*e-learning*...

3. Procédures de prévention et d'alerte

32. Un certain nombre de mécanismes internes devront également être mis en œuvre pour détecter et prévenir les éventuelles atteintes au droit de la concurrence. À titre d'exemple, le système de *whistleblowing* (dispositif d'alerte professionnelle) permet aux personnels de déclarer d'éventuels comportements infractionnels en tout anonymat. Son efficacité a été reconnue par l'Autorité de la concurrence¹⁵ et la CNIL¹⁶. L'entreprise pourra également nommer un *compliance officer* qui sera le référent en cas de doute ou de difficultés soulevés par les personnels. Elle pourra également exiger la désignation d'un *watchdog* (personne chargée de surveiller le respect du droit de la concurrence) lors de sa participation à certaines réunions où sont présents des concurrents. ■

15 Étude thématique "Les échanges d'informations", précitée, p. 143.

16 CNIL, Autorisation unique n° AU-004 – Délibération n° 2005-305 du 8 décembre 2005 portant autorisation unique de traitements automatisés de données à caractère personnel mis en œuvre dans le cadre de dispositifs d'alerte professionnelle.

Critères d'analyse utilisés par les autorités de concurrence

Structure du Marché		
Critères	Raisonnement économique	Jurisprudence et pratique décisionnelle
Transparence	<p>Dans un marché transparent pleinement concurrentiel, les opérateurs agissent de manière autonome et s'adaptent au comportement constaté ou escompté de leurs concurrents.</p> <p>Plus l'échange d'informations augmente artificiellement la transparence du marché, plus les comportements des entreprises sont prévisibles, réduisant ainsi leur prise de risque.</p>	<p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i>, pt 67 : “[...]la transparence entre les opérateurs économiques est, sur un marché véritablement concurrentiel, de nature à concourir à l'intensification de la concurrence entre les offreurs, dès lors que, dans une telle hypothèse, la circonstance qu'un opérateur économique tienne compte des informations sur le fonctionnement du marché, dont il dispose grâce au système d'échange d'informations, pour adapter son comportement sur le marché, n'est pas de nature, compte tenu du caractère atomisé de l'offre, à atténuer ou à supprimer, pour les autres opérateurs économiques, toute incertitude quant au caractère prévisible des comportements de ses concurrents.”</p>
Concentration	<p>Plus le nombre d'acteurs sur le marché est limité, plus un échange d'informations est potentiellement sensible, car il est alors plus aisé de s'entendre sur les modalités de la coordination et de contrôler les comportements déviants.</p> <p>Les échanges sur un marché oligopolistique sont d'autant plus suspectés qu'ils s'inscrivent généralement dans la durée.</p>	<p>CJCE, 2 octobre 2003, C-194/99, <i>Thyssen Stahl</i>, pt 86 : L'échange d'informations peut être illicite même en l'absence d'un marché oligopolistique fortement concentré, “le seul principe général [...] étant que l'offre ne doit pas être atomisée”.</p> <p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i>, pt 88 : “Sur un marché oligopolistique fortement concentré, tel le marché en cause, l'échange d'informations sur le marché est de nature à permettre aux entreprises de connaître les positions sur le marché et la stratégie commerciale de leurs concurrents et ainsi à altérer sensiblement la concurrence qui subsiste entre les opérateurs économiques.”</p> <p>Cass. com., 7 avril 2010, pourvoi n° 09-12.984 e.a., <i>téléphonie mobile</i> : La Cour d'appel a pu légitimement prendre en compte, notamment, la structure du marché caractérisé par un nombre très limité d'opérateurs et par de fortes barrières à l'entrée.</p> <p>CA Paris, 26 septembre 2006, <i>Palaces parisiens</i> : La Cour a considéré que les six palaces parisiens en cause assuraient la majorité sinon la totalité de l'offre et que sur un tel marché oligopolistique, des échanges réguliers d'informations sensibles étaient de nature à altérer sensiblement la concurrence.</p>

.../...

<p align="center">Stabilité</p>	<p>Lorsque l'offre et la demande restent stables, les concurrents sont peu enclins à prendre des risques. L'échange d'informations intervenant dans une telle configuration du marché accentue la prévisibilité du comportement des concurrents et l'immobilisme de tels marchés.–</p>	<p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i>, pt 48 : La Commission avait motivé sa qualification de l'infraction aux règles de concurrence, notamment par la relative stabilité des positions individuelles. L'étude de marché de la Commission est validée par le Tribunal et la Cour.</p> <p>Cons. conc., 5 juillet 2005, 05-D-38, <i>transport public urbain de voyageurs</i> : Le marché se caractérisait par un grand immobilisme puisque les accords conclus par les transporteurs portaient sur de longues durées (5 à 10 ans). Dès lors, l'échange régulier d'informations entre les trois concurrents n'a pu que "<i>favoriser le cloisonnement du marché national et empêcher l'arrivée d'un plus grand nombre d'entreprises européennes</i>".</p>
<p align="center">Complexité</p>	<p>Un marché est considéré comme complexe s'il concerne un très grand nombre de produits et de nombreux prix différenciés. Dans une telle configuration, de nombreux échanges seront nécessaires pour produire un effet anticoncurrentiel sur le marché. À l'inverse, l'échange d'informations effectué dans un environnement concurrentiel simple sera plus aisé.</p>	<p>CA Paris, 26 septembre 2006, <i>palaces parisiens</i> : La Cour relève, outre la structure oligopolistique, la stabilité et la symétrie du marché, l'homogénéité des produits et services offerts.</p>
<p align="center">Risques de représailles</p>	<p>Une collusion est plus probable en présence d'un mécanisme de dissuasion crédible, notamment si les mesures de représailles peuvent être mises en place rapidement et avec un surcoût plus faible que l'avantage tiré d'un retour à la discipline.</p>	<p>TPICE, 6 juin 2002, T-342/99, <i>Airtours</i>, pts 194 et s. : La décision de la Commission déclarant la concentration incompatible avec l'accord EEE est annulée, dans la mesure où le manque de transparence du marché rend tout comportement déviant difficile à détecter, de sorte que "<i>les caractéristiques du marché en cause et son mode de fonctionnement rendent les mesures de représailles difficiles pour intervenir dans des conditions de rapidité et d'efficacité telles qu'elles paraissent suffisamment dissuasives</i>".</p>
<p align="center">Symétrie du marché</p>	<p>La symétrie se comprend comme l'existence sur le marché d'acteurs qui se ressemblent en termes de parts de marché, de capacités, de coûts, etc. Cette symétrie accentue les effets secondaires de l'échange d'informations anticoncurrentiel puisqu'elle accroît la transparence, assied la concertation et accentue la stabilité du marché. Les parts de marché sont faciles à perdre et difficiles à gagner, ce qui constitue une barrière à l'entrée.</p>	<p>CA Paris, 26 septembre 2006, <i>Palaces parisiens</i> : La Cour relève, outre la concentration, la stabilité et l'homogénéité du marché, une structure de coûts similaire caractérisée par des coûts fixes élevés, "<i>ne serait-ce qu'en raison du coût représenté par la création d'un établissement de même catégorie offrant un ensemble de prestations similaires et du temps nécessaire à la constitution d'une image de marque</i>".</p>

Nature des informations échangées		
Caractère stratégique (confidentialité, ancienneté...)	<p>Une entreprise agissant de manière indépendante sur le marché ne voudra pas en principe faire connaître ses informations stratégiques à ses concurrents.</p> <p>Les informations stratégiques peuvent porter sur les prix (par exemple, prix existants, rabais, majorations, réductions ou remises), les listes de clients, les coûts de production, les quantités, le chiffre d'affaires, les ventes, les capacités, les qualités, les stratégies commerciales, les risques, les investissements, les technologies et les programmes de R&D et les résultats de ceux-ci (Lignes directrices CSDT 86). Le prix et les quantités comptent parmi les données éminemment stratégiques.</p> <p>Les données futures (portant par exemple sur la stratégie commerciale à venir d'une entreprise, sa nouvelle politique tarifaire) constituent des données sensibles dont l'échange altère fortement l'autonomie de décision.</p> <p>Les données passées peuvent être considérées comme stratégiques, si elles permettent d'identifier des positionnements individuels des concurrents, ou si elles permettent de découvrir les grilles de coûts des concurrents.</p> <p>L'échange de données historiques est peu susceptible d'être restrictif de concurrence en ce qu'il est peu probable qu'il fournisse des indications sur le comportement futur des concurrents ou permette une entente sur le marché. Le moment où les données deviennent historiques est fonction des spécificités du marché en cause, de leur caractère agrégé, de la fréquence des échanges et des caractéristiques du marché en cause (Lignes directrices CSDT 90).</p>	<p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i> : Les producteurs de tracteurs s'échangeaient régulièrement et systématiquement leurs prix et volumes de vente ainsi que la répartition géographique de ces ventes, informations qualifiées par la Cour de secrets d'affaires.</p> <p>TPICE, 5 avril 2006, T-279/02, <i>Degussa</i> : Les trois producteurs ont échangé des informations sur les volumes de ventes et les parts de marché détenues pour augmenter progressivement les prix, portant ainsi atteinte à la concurrence effective sur le marché.</p> <p>Commission, 26 novembre 1997, IV/36069, <i>Wirtschaftsvereinigung Stahl</i>, pt 52 : “<i>Sur un marché où la demande est stable [...] l'action future des concurrents peut, dans une large mesure, être prévue sur la base de leurs opérations récentes.</i>”</p>
Couverture de marché	<p>Plus le champ de l'échange d'informations est grand, plus le risque d'effets restrictifs est important.</p>	<p>Cass. com., 7 avril 2010, pourvoi n° 09-12.984 e.a., <i>téléphonie mobile</i> : L'échange portait principalement sur l'évolution des ventes brutes entre les trois seuls opérateurs du marché.</p>

.../..

<p>Caractère public de l'information et de l'échange</p>	<p>L'échange d'informations non publiques est de nature à produire des effets anticoncurrentiels.</p> <p>Pour les autorités de concurrence, sont des données publiques les informations généralement accessibles dans des conditions identiques à tous les concurrents et clients. Une donnée trop difficile ou trop onéreuse à collecter ne constitue pas une information réellement publique.</p>	<p>TPICE, 12 juillet 2001, T-202/98, <i>Tate & Lyle plc</i> : Le principal producteur de sucre britannique communiquait régulièrement ses prix futurs ainsi que les prix appliqués en fonction du volume d'achat, d'abord à ses concurrents au cours de réunions, puis à ses clients. Dès lors, le caractère public des données n'a eu aucune incidence sur l'effet anticoncurrentiel de l'échange.</p> <p>Cons. conc., 30 novembre 2005, 05-D-65, <i>téléphonie mobile</i>, pts 194 et s. : “[...] dans la mesure où les informations échangées n'ajouteraient rien de déterminant par rapport aux informations déjà disponibles sur le marché, elles ne modifieraient pas [...] les conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence.” Cependant, en l'espèce, les informations échangées étaient différentes de celles publiées par l'autorité de régulation et constituaient des secrets d'affaires.</p>
---	---	--

Modalités de l'échange d'information	
Échanges réalisés grâce aux tiers	<p>Deux situations sont à distinguer.</p> <p>Des données stratégiques de concurrents peuvent transiter par des distributeurs ou fournisseurs communs. S'il est concevable par exemple qu'un distributeur communique des prix pour mettre en concurrence ses fournisseurs, une communication de données stratégiques sera en revanche prohibée en cas d'intention de retransmission au concurrent et que celui-ci identifie correctement l'origine de l'information.</p> <p>Lorsque des informations sensibles sont collectées par un tiers (par exemple, bureau d'études ou de marché) qui ne se situe pas dans le secteur d'activité, la situation est délicate à apprécier. En effet, les informations utilisées pour constituer des bases de données peuvent être vendues par des organismes extérieurs et non pas échangées entre concurrents. Il existe une différence entre les données collectées au moyen de relevés réalisés dans les points de vente et celles obtenues grâce à un système informatisé mis en place avec l'accord des entreprises participantes.</p> <p>Le tiers doit veiller à agréger de manière suffisante les données qu'il a collectées en rendant suffisamment malaisée l'individualisation de celles-ci.</p> <p>Aut. conc., 7 juin 2010, avis n° 10-A-11, <i>Conseil interprofessionnel de l'optique</i> : Le marché est atomisé, les informations échangées ne sont pas stratégiques et ne permettent pas d'identifier les politiques et les stratégies commerciales respectives ; les échanges ne sont pas réguliers et le CIO n'excède pas sa mission d'information.</p> <p>TPICE, 16 décembre 2003, T-5/00, <i>Commerce de gros d'articles électroniques aux Pays-Bas</i> : L'association d'entreprises du secteur a diffusé auprès de ses membres des recommandations portant sur les prix bruts et nets et organisé pour ses membres un forum leur permettant de mener des discussions sur les prix et les rabais, pratiques considérées comme illicites par la Commission. Le Tribunal a validé cette analyse.</p> <p>Commission, 23 avril 1986, IV/31.149 – <i>Polypropylène</i> : Un système d'agrégation de données "Fides" qui offrait une garantie d'anonymisation de celles-ci a été contourné par certains de ses participants. Les échanges sur leurs capacités au niveau européen en marge du système officiel ont été sanctionnés.</p> <p>Commission, 13 juillet 1994, IV/C/33.833 – <i>Carton</i> : Les statistiques Fides avaient été utilisées comme instrument pour déterminer et surveiller la part de marché détenue par chaque producteur et pour analyser l'utilisation des capacités (pt 63) du fait notamment que les mesures de protection appliquées par la Fides dans d'autres systèmes d'information pour empêcher l'individualisation des données sur les livraisons n'étaient pas appliquées au système relatif au carton. La Commission a estimé que c'était un mécanisme qui permettrait aux producteurs participants de coordonner plus facilement leur comportement sur le marché d'une manière contraire aux règles de concurrence (pt 134).</p> <p>TUE, 8 juillet 2008, T-99/04, <i>AC-Treuhand AG (affaire des peroxydes organiques)</i> : L'entreprise de conseil (entité succédant à Fides) avait encouragé les discussions et dissimulé des preuves, allant jusqu'à rembourser les frais de déplacement pour assurer le secret des réunions. Elle est condamnée comme coauteur de l'infraction à une amende de 1 000 euros. La Commission a justifié le faible montant de l'amende par la nouveauté de ce type de condamnation.</p>

.../..

<p>Fréquence des échanges</p>	<p>Les échanges d'informations réguliers facilitent l'entente entre concurrents et le contrôle d'éventuels comportements déviants. Le caractère fréquent des échanges sera donc apprécié en fonction de la nature et du cycle propre à chaque marché.</p> <p>Dans un marché au cycle plus court de vie contractuelle, les échanges peu fréquents ne présentent pas nécessairement un effet anticoncurrentiel. En revanche, dans un marché qui se caractérise par un cycle plus long de vie contractuelle, des échanges peu fréquents suffisent à établir une concertation.</p>	<p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i>, pts 67 et s. : “<i>La mise en commun régulière et rapprochée des informations relatives au fonctionnement du marché a pour effet de révéler périodiquement, à l'ensemble des concurrents, les positions sur le marché et les stratégies des différents concurrents.</i>”</p> <p>CJCE, 31 mars 1993, C-89/85 e.a., <i>A. Osakeyhtiö e.a</i> pts 64 et 126 : La mise en place d'un système d'annonces trimestrielles de prix en vigueur sur le marché de la pâte de bois ne réduit pas l'incertitude sur le comportement des concurrents. Il apporte “<i>une réponse rationnelle au fait que le marché de la pâte constituait un marché à long terme et au besoin qu'éprouvaient à la fois les acheteurs et les vendeurs de réduire les risques commerciaux.</i>”</p> <p>CA Paris, 9 décembre 2003, n° RG 2003/07056, <i>carburants sur autoroute</i> : Contrairement au Conseil de la concurrence, la Cour estime que le fait pour les stations-service de chaque compagnie pétrolière de communiquer quotidiennement les prix de vente pratiqués au siège respectif ne traduit pas l'existence entre les différentes compagnies d'une concertation illicite.</p>
<p>Communication individualisée des données</p>	<p>Les informations communiquées de manière individualisée auprès des concurrents sont très surveillées par les autorités de concurrence, car il est probable qu'elles soient communiquées en vue de faciliter les possibilités de représailles. En revanche, si les données sont communiquées de manière agrégée, c'est-à-dire lorsqu'il est suffisamment malaisé de distinguer les informations se rapportant à une entreprise donnée, les autorités pourront rarement y déceler un échange ayant un effet anticoncurrentiel.</p>	<p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i>, pt 88 : “[...] <i>l'échange d'informations sur le marché est de nature à permettre aux entreprises de connaître les positions sur le marché et la stratégie commerciale de leurs concurrents.</i>”</p> <p>Cons. conc., 15 mars 1988, 88-D-13, <i>Secteur de l'emballage aluminium pour l'alimentaire</i> : L'échange d'informations, “<i>s'il préservait l'anonymat des fournisseurs, permettait cependant aux participants de connaître les prix qui avaient été pratiqués vis-à-vis de clients nommément désignés</i>” et pouvait dès lors “<i>avoir pour effet de restreindre le jeu de la concurrence par les prix sur le marché</i>”.</p>
<p>Caractère exclusif des échanges</p>	<p>Le fait qu'une partie seulement des concurrents présents sur un marché met en place l'échange est pris en compte par les autorités de concurrence. Ainsi, l'exclusivité dont bénéficient quelques opérateurs constitue un avantage concurrentiel substantiel. En revanche, si un nombre important de concurrents sont exclus, alors le caractère anticoncurrentiel de l'échange sera plus difficilement admis.</p>	<p>CJCE, 28 mai 1998, C-7/95, <i>John Deere</i>, pt 88 : En l'espèce, les informations étaient “<i>diffusées entre les principaux offreurs, au seul profit de ceux-ci, à l'exclusion des autres offreurs et des consommateurs</i>”.</p> <p>CJCE, 31 mars 1993, C-89/85 e.a., <i>A. Osakeyhtiö e.a</i>, pt 116 : La production des <i>outsiders</i> est estimée à 40 % de parts de marché par la Commission. La Cour en déduit qu'un cartel aurait difficilement pu fonctionner entre les seules entreprises ayant participé au système d'annonces de prix litigieux.</p>

Principales jurisprudences et décisions relatives aux échanges d'informations

1. UNION EUROPÉENNE

- **“Matières colorantes”** : Commission, décision du 24 juillet 1969, IV/26.267, CJCE, 15 juillet 1972, *Imperial Chemical Industries*
- **“CobelpalVNP”** : Commission, décision du 8 septembre 1977, IV/312-366, “Parchemin végétal”, Commission, décision du 23 décembre 1977, IV/29176
- **“Verre coulé en Italie”** : Commission, décision du 28 septembre 1981, IV/29988
- **“Pâte de bois”** : Commission, décision du 19 décembre 1984, IV/29.725, CJCE, 27 septembre 1988, *A. Ahlström Osakeyhtiö et autres*, affaires jointes 89, 104, 114, 116, 117 et 125 à 129/85
- **“Polypropylène”** : Commission 23 avril 1986, IV/31.149
- **“Acides gras”** : Commission, décision du 2 décembre 1986, IV/31128
- **“John Deere”** : Commission, décision du 17 février 1992, IV/31.370 et 31.446 – *UK Agricultural Tractor Registration Exchange* ; TPICE, 27 octobre 1994, *Deere cl Commission*, T-35/92 ; CJCE, 28 mai 1998, C-7/95 P, *John Deere Ltd*
- **“Poutrelles”** : Commission, décision du 16 février 1994, 94/215/CECA ; TPICE, 11 mars 1999, *Thyssen Stahl cl Commission*, T-141/94 ; CJCE, 2 octobre 2003, *Thyssen Stahl cl Commission*, C-194/99 P
- **“Carton”** : Commission, décision du 13 juillet 1994, IV/C/33.833, “Wirtschaftsvereinigung Stahl” ; Commission, décision du 26 novembre 1997, IV/36069 ; TPICE, 5 avril 2001, T-16/98
- **“Sucre”** : Commission, décision du 14 octobre 1998 IV/F-3/33.708 – *British Sugar plc*, affaire IV/F-3/33.709 – *Tate & Lyle plc*, affaire IV/F-3/33.710 – *Napier Brown & Company Ltd*, affaire IV/F-3/33.711 – *James Budgett Sugars Lt* ; TPICE, 12 juillet 2001, T-202/98, T-204/98 et T-207/98
- **“Airtours/First Choice”** : Commission, décision du 22 septembre 1999, affaire IV/M.1524 ; TPICE, 6 juin 2002, T-342/99
- **“Commerce de gros dans le domaine électrotechnique”** : Commission, décision du 26 octobre 1999 IV/33.884 – *Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied et Technische Unie* ; TPICE, 16 décembre 2003, T-5/00 et T-6/00
- **“Tubes d'acier sans soudure”** : Commission, décision du 8 décembre 1999, IV/E-1/35.860-B ; TPICE, 8 juillet 2004, T-44/00, 48/00, 50/00

- **“Méthionine”** : Commission décision du 2 juillet 2002, affaire C.37.519 ; TPICE, 5 avril 2006, T-279/02, *Degussa AG*
- **“Plaques en plâtre”** : Commission, décision du 27 novembre 2002, COMP/E-1/37.152 ; TPICE, 8 juillet 2008, *Knauf Gips cl Commission*, T-52/03 ; CJUE, 1^{er} juillet 2010, C-407/08 P ; TPICE, 8 juillet 2008 *BPB plc*, T-53/03 ; TPICE, 8 juillet 2008 affaire T-54/03, *Lafarge SA* ; CJUE, 17 juin 2010, C-413/08 P
- **“Peroxydes organiques”** : Commission, décision du 10 décembre 2003 COMP/E-2/37.857 ; TPICE, 8 juillet 2008, T-99/04, *AC-Treuhand AG*
- **“Asnef-Equifax”** : CJCE, 23 novembre 2006 affaire C-238/05 (recours préjudiciel)
- **“Bananes”** : Commission, décision du 15 octobre 2008, COMP/39188 ; TUE, *Fresh Del Monte Produce*, T-587/08 (en cours) ; TUE, *Dole*, T-588/08 (en cours)
- **“T-Mobile”** : CJCE, 4 juin 2009, C-8/08 (recours préjudiciel)

2. FRANCE (hors décisions appels d'offres)

- **“Carburants sur autoroute”** : Cons. conc., décision du 31 mars 2003, n° 03-D-17 ; CA Paris, 9 décembre 2003, n° RG 2003/07056
- **“Établissement d'un indice du coût de la réparation automobile”** : Cons. conc., avis du 31 mars 2003, n° 03-A-09
- **“Matériel médical de la circulation extracorporelle”** : Cons. conc., décision du 13 juin 2003, n° 03-D-29 (définitive)
- **“Calculatrices à usage scolaire”** : Cons. conc., décision du 29 septembre 2003, n° 03-D-45 ; CA Paris, 21 septembre 2004 (rejet) ; Cass. com., 22 novembre 2005 (cassation partielle – renvoi) ; CA Paris, 20 novembre 2007 (rejet) ; Cass. com., 18 novembre 2008 (rejet)
- **“Boulangerie dans le département de la Marne”** : Cons. conc., décision 11 mars 2004, n° 04-D-07 ; CA Paris, 26 octobre 2004, BOCCRF n° 2005-01 (réformation partielle)
- **“Eau de Javel”** : Cons. conc., décision du 10 février 2005, n° 05-D-03 (définitive)
- **“Ilec”** : Cons. conc., décision 27 juin 2005, n° 05-D-33 (définitive)
- **“Transport public urbain de voyageurs”** : Cons. conc., décision du 5 juillet 2005, n° 05-D-38 ; CA Paris, 7 février 2006 (rejet) ; Cass. com., 9 octobre 2007 (rejet – cassation partielle – renvoi) ; CA Paris, 15 juin 2010 ; Cass. com. (affaire pendante)
- **“Palaces parisiens”** : Cons. conc., décision du 25 novembre 2005, n° 05-D-64 ; CA Paris, 26 septembre 2006, RG n° 2005/24285

- **“Téléphonie mobile”** : Cons. conc., décision du 30 novembre 2005, n° 05-D-65 ; CA Paris, 12 décembre 2006, RG n° 2006/00048 (irrecevabilité – rejet) ; Cass. com., 29 juin 2007, pourvois n° 07-10.303, n° 07-10.354, n° 07-10.397 (cassation partielle – renvoi) ; CA Paris, 11 mars 2009, RG n° 2007/19110 (rejet) ; Cass. com., 7 avril 2010, pourvois n° 09-12984, 09-13163 et 09-65940 (cassation partielle – renvoi)

- **“Déménagement national et international”** : Cons. conc., décision du 18 décembre 2007, n° 07-D-48 ; CA Paris, 25 février 2009, RG n° 2008/02003 (rejet) ; Cass. com., 7 avril 2010, pourvoi n° 09-13.838 (pourvoi non admis)

- **“Contreplaqué”** : Cons. conc., décision du 21 mai 2008, n° 08-D-12 ; CA Paris, 29 septembre 2009, RG n° 2008/12495 (réformation partielle) ; Cass. com., 15 mars 2011, pourvoi n° 09-17.055 (rejet)

- **“Produits sidérurgiques”** : Cons. conc., décision du 16 décembre 2008, n° 08-D-32 ; CA Paris, 19 janvier 2010, RG n° 2009/00334 (réformation)

- **“Travail temporaire”** : Aut. conc., décision du 2 février 2009, n° 09-D-05 ; CA Paris, 26 janvier 2010, RG n° 2009/03532 (rejet) ; Cass. com., 29 mars 2011, pourvois n° 10-12.913 et 10-13.686 (rejet)

- **“Dispositif proposé par l’Autorité de régulation des communications électroniques et des postes en ce qui concerne les modalités de mutualisation de la partie terminale des réseaux à très haut débit en fibre optique”** : Aut. conc., avis du 22 septembre 2009, n° 09-A-47

- **“Réalisation d’enquêtes statistiques par la Chambre syndicale des améliorants organiques”** : Aut. conc., avis du 23 février 2010, n° 10-A-05

- **“Conseil interprofessionnel de l’optique”** : Aut. conc., avis du 7 juin 2010, n° 10-A-11 ■

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

CONCURRENCES

Editorial

Elie Cohen, Laurent Cohen-Tanugi, Claus-Dieter Ehlermann, Ian Forrester, Thierry Fossier, Eleanor Fox, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Jean-Pierre Jouyet, Hubert Legal, Claude Lucas de Leyssac, Mario Monti, Christine Varney, Bo Vesterdorf, Louis Vogel, Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge, Nadia Calvino, Thierry Dahan, John Fingleton, Frédéric Jenny, William Kovacic, Neelie Kroes, Christine Lagarde, Mario Monti, Viviane Reding, Robert Saint-Esteben, Sheridan Scott, Christine Varney...

Tendances

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, Murielle Chagny, Claire Chambolle, Luc Chatel, John Connor, Dominique de Gramont, Damien Gérardin, Christophe Lemaire, Ioannis Lianos, Pierre Moscovici, Jorge Padilla, Emil Paulis, Joëlle Simon, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Thierry Dahan, Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Bruno Lasserre, Anne Perrot, Nicolas Petit, Catherine Prieto, Patrick Rey, Didier Theophile, Joseph Vogel...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique des engagements, Droit pénal et concurrence, *Legal privilege*, *Cartel Profiles in the EU*...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Chine, Hong-Kong, India, Japon, Luxembourg, Suisse, Sweden, USA...



Droit et économie

Emmanuel COMBE, Philippe CHONÉ, Laurent FLOCHÉL, Penelope PAPANDEPOULOS, Etienne PFISTER, Francisco ROSATI, David SPECTOR...

Chroniques

ENTENTES

Michel DEBROUX
Laurence NICOLAS-VULLIERME
Cyril SARRAZIN

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric MARTY
Anne-Lise SIBONY
Anne WACHSMANN

PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

Muriel CHAGNY
Mireille DANY
Marie-Claude MITCHELL
Jacqueline RIFFAULT-SILK

DISTRIBUTION

Nicolas ERESE
Dominique FERRÉ
Didier FERRIÉ

CONCENTRATIONS

Olivier BILLIARD, Jacques GUNTHER, David HULL, Stanislas MARTIN, Igor SIMIC, David TAYAR, Didier THÉOPHILE

AIDES D'ÉTAT

Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE
Christophe GIOLITO

PROCÉDURES

Pascal CARDONNEL
Christophe LEMAIRE
Agnès MAÏTREPIERRE
Chantal MOMÈGE

RÉGULATIONS

Joëlle ADDA
Emmanuel GUILLAUME
Jean-Paul TRAN THIET

SECTEUR PUBLIC

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Jean-Philippe KOVAR

POLITIQUE INTERNATIONALE

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographie

Centre de Recherches sur l'Union Européenne
(Université Paris I – Panthéon-Sorbonne)

Revue Concurrences | *Review Concurrences*

	HT Without tax	TTC Tax included (France only)
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	445 €	454,35 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + free access to e-archives)</i>	405 €	484,38 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + free access to e-archives)</i>	645 €	771,42 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	150 €	153,15 €

Bulletin électronique e-Competitions | *e-bulletin e-Competitions*

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription + free access to e-archives</i>	585 €	699,66 €
---	-------	----------

Revue Concurrences + bulletin e-Competitions | *Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions*

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (online version) and to the e-bulletin</i>	755 €	902,98 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (print & electronic versions) + e-bulletin</i>	855 €	1 022,58 €

Renseignements | *Subscriber details*

Nom-Prénom | *Name-First name*

e-mail

Institution | *Institution*

Rue | *Street*

Ville | *City*

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

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

Formulaire à retourner à | *Send your order to*

Institut de droit de la concurrence

21 rue de l'Essonne - 45 390 Orville - France | contact: webmaster@concurrences.com
Fax : + 33 (0)1 42 77 93 71

Conditions générales (extrait) | *Subscription information*

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

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

Frais d'expédition Concurrences hors France 30 € | 30 € extra charge for sending hard copies outside France