

Paris, le 23 février 2009

*Le séminaire DGTPE-Concurrence change de nom et s'appelle dorénavant « Séminaire Philippe Nasse ». Philippe Nasse fut notamment Directeur de la Prévision, au ministère de l'Économie, et Vice-président du Conseil de la concurrence.*

*Ce séminaire est co-organisé par la DGTPE et l'Autorité de la Concurrence et s'inscrit dans un ensemble plus large, dénommé « Les Débats de la concurrence », comprenant :*

- *le séminaire Philippe Nasse, qui prend la suite du séminaire DGTPE-Concurrence, et qui se réunit trois fois par an, au ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi ;*
- *« Les Rendez-vous de l'Autorité », qui se déroulent à l'Autorité de la concurrence, trois fois par an.*

## **Séminaire Philippe Nasse du vendredi 6 mars 2009**

**10h – 13h**

**Centre de conférences Pierre Mendès France**  
Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi  
139, rue de Bercy – 75012 PARIS

### **Accords horizontaux**

Les accords horizontaux, ou « accords de coopération horizontale », désignent des accords ou des pratiques concertées entre des entreprises se situant au(x) même(s) niveau(x) d'un marché. Ces accords peuvent en particulier prendre la forme d'ententes entre concurrents destinées à limiter la concurrence via un accord sur les prix ou les quantités. Ils entraînent généralement une perte de bien-être, en conduisant à des prix trop élevés et à des quantités, une innovation et une diversité des produits insuffisantes. L'article 81 du traité CE interdit de tels comportements limitant l'efficacité économique du commerce intra-communautaire.

Cependant, certains accords de coopération entre entreprises concurrentes peuvent procurer des avantages économiques importants lorsqu'ils permettent de réaliser des économies de coûts, de partager les risques ou de permettre une diffusion plus rapide des innovations. L'article 81 autorise ainsi les coopérations horizontales dès lors qu'« elles contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans : a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence. » (art. 81 §3).

La révision en cours de ces règlements d'exemption, dont l'applicabilité avait été précisée en 2001 par la Commission européenne dans ses « lignes directrices », donne lieu à un regain d'attention autour de ces pratiques et fournit l'occasion d'une remise à plat de l'analyse de leurs impacts économiques.

La difficulté réside ainsi dans l'évaluation respective du dommage à l'économie dû à la limitation de la concurrence et des éventuels gains d'efficacité liés à la coopération, effets dont l'ampleur varie selon la nature des accords conclus et des biens proposés.

Les accords diminuant la concurrence vers l'aval du marché peuvent en particulier engendrer des gains d'efficacité. Il peut par exemple s'agir de la mise en vente de forfaits permettant de skier sur plusieurs domaines ou de la mise en commun des brevets ou licences (*patent pools*) afin de commercialiser de nouveaux produits. De tels accords peuvent se révéler bénéfiques pour les consommateurs lorsqu'ils portent sur des biens complémentaires, car ils limitent les problèmes de double marginalisation.

Des entreprises concurrentes peuvent également choisir de coopérer afin d'obtenir de meilleures conditions d'achat, en amont du marché, lorsque, par exemple, des compagnies pétrolières partagent des infrastructures portuaires ou des PME constituent une centrale d'achat. Ces accords apparaissent souhaitables s'ils permettent de répercuter des prix moins élevés vers l'aval. Ils peuvent cependant distordre la concurrence au détriment de l'aval, si les coûts partagés représentent une part importante des coûts totaux, car il est alors plus facile de coordonner les quantités et les prix. Ces accords peuvent également se révéler préjudiciables aux consommateurs, lorsque les membres de la coopération jouissent d'un pouvoir de marché préalable : leur puissance d'achat pourra alors leur permettre d'éliminer des concurrents plus petits.

Enfin certains accords horizontaux ne concernent ni l'amont ni l'aval, mais portent sur un partage de technologies ou d'infrastructures, à l'image des opérateurs de téléphonie mobile pour les interconnexions entre réseaux. D'une part, ces accords permettent d'assurer une connectivité universelle, d'autre part, ils peuvent donner lieu à des ententes sur des prix d'accès élevés, au détriment des consommateurs.

Comment détecter les ententes sur les prix et les quantités ? Comment évaluer les avantages et limites des accords horizontaux ? Le droit communautaire apparaît-il adapté, au regard des objectifs d'efficacité et d'innovation ? Quelles révisions des règlements d'exemption devrait être privilégiée ?

Ces diverses questions seront examinées lors du débat entre **Patrick Rey** (Professeur à l'Université Toulouse I et directeur de l'IDEI) et **Jérôme Philippe** (Avocat au barreau de Paris, associé du cabinet Freshfields Bruckaus Deringer). Le débat sera animé par **Anne Perrot**.

**Prière de confirmer votre présence à ce séminaire. Compte tenu de la capacité limitée de la salle, les organisateurs donneront priorité aux premières réponses.**

Email : [coneco@dgtpe.fr](mailto:coneco@dgtpe.fr)

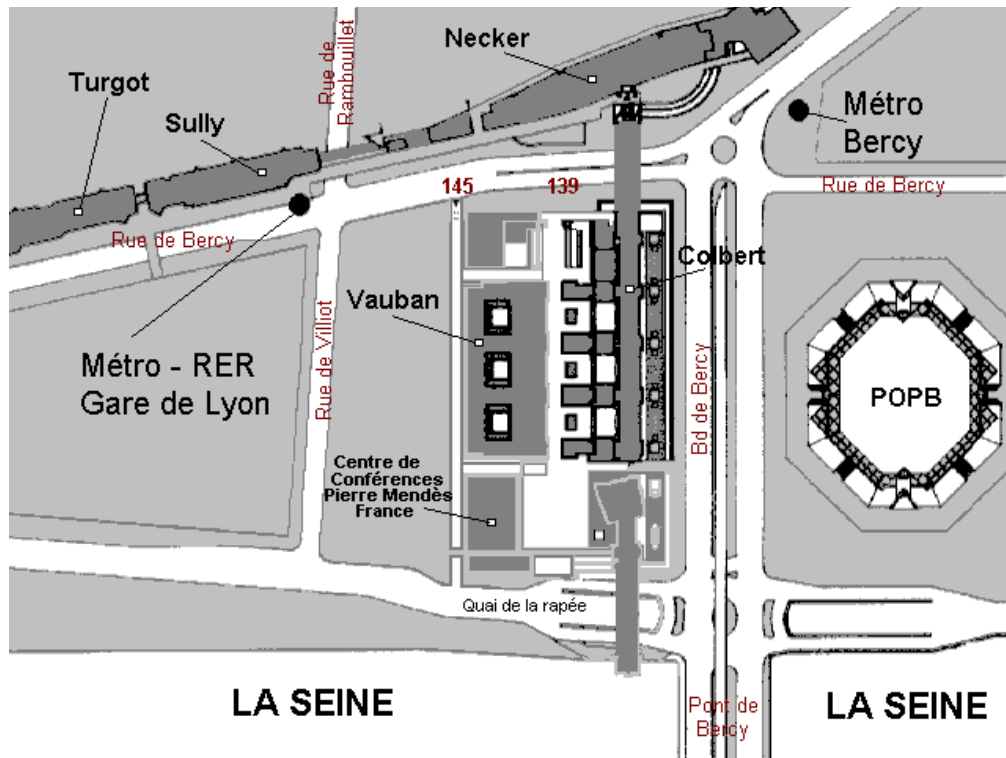
Télécopie : 01 53 18 96 17

Ou en renvoyant le formulaire ci-après à l'attention de

Séminaire Philippe Nasse

139, rue de Bercy - Télédéc 646

75572 Paris Cedex 12



✂.....

### COUPON – RÉPONSE

Participant au séminaire du 6 mars 2009

**Nom :**

**Prénom :**

**Organisme :**

**Fonction :**

**Adresse :**

**Tél. :**

**Fax :**

**Email \* :**

\* Certains documents relatifs au séminaire sont diffusés uniquement par email, merci de remplir cet item

**Participera :**

**Ne participera pas :**

**Ne souhaite plus être sur la liste des invités :**