

**CONCENTRATION
ET
CONCURRENCE**

Sommaire

Introduction.....p.3

I La Concentration peut favoriser la concurrence.....p.4

- 1) La Concentration entraîne une baisse des coûts et la promotion du bien-être du consommateur
- 2) La concentration et les effets d'une collusion fortement instable au profit de la concurrence
- 3) Les Accords horizontaux sur les R&D pourraient être bénéfiques aux consommateurs
- 4) La concentration peut promouvoir l'efficience

II Les pratiques anticoncurrentielles et leurs effets.....p.7

- 1) Les ententes illicites
- 2) L'abus de position dominante
- 3) Les effets sur le marché et les consommateurs

III Le cadre réglementaire.....p.10

- 1) Intervention, Réglementation, Régulation
- 2) Les normes américaines
- 3) Les normes européennes

IV- LES MESURES DE LA CONCENTRATION.....p.13

- 1) Intervention, Réglementation, Régulation Le ratio de concentration
- 2) L'indice Herfinderdhal Hirschman (HHI)

V- LES ACTIONS D'ENCADREMENT DE LA CONCURRENCE.....p.15

- 1) Les actions préventives
- 2) Les actions punitives

Conclusion.....p.17

Annexe.....p.18

Bibliographie.....p.19

Introduction

« La concentration se définit comme toute opération juridique tendant à créer une unité de décision entre des entreprises, dans le but d'en accroître la puissance économique. Il s'agit d'opérations juridiques tendant à créer une unité de décision entre des entreprises soit par la création de liens structurels qui modifient l'identité juridique des entreprises intéressées, soit par la création de liens financiers laissant subsister l'indépendance juridique des entreprises en cause. La concentration apparaît donc comme un phénomène d'évolution dans le temps et l'espace, un symptôme de croissance. Il peut s'agir d'un regroupement d'entreprises effectué sur la base de techniques patrimoniales et/ou financières. Il peut également s'agir de la constitution d'un réseau d'entreprises sur la base de techniques de coopération sociétaire ou contractuelle. »

On distingue trois catégories de concentration de type patrimonial :

- la fusion est une opération juridique consistant à regrouper plusieurs sociétés ou entreprises en une seule.
- la fusion absorption est une acquisition d'une société par une autre.
- l'apport partiel d'actif est le cas où une société opère un apport en actifs au profit d'une autre société.

Les techniques de concentration de type financier sont de deux formes :

- la prise de participation se caractérise par le fait qu'une société se rend propriétaire d'une fraction des titres d'une autre société.
- la prise de contrôle se caractérise par la détention d'un pourcentage supérieur à 50 %.

La politique de concurrence vise donc à faciliter le fonctionnement du marché en favorisant la concurrence. Cependant certaines concentrations entraînent des comportements déviants. Plusieurs acteurs publics (les Etats, les Autorités Administratives Indépendantes, l'Union Européenne) interviennent donc pour réguler le marché.

I La Concentration peut favoriser la concurrence

1) La Concentration entraîne une baisse des coûts et la promotion du bien-être du consommateur

L'essor d'une firme passe par son augmentation de productivité et la réduction de ses coûts fixes liés à la production des biens et services. Cette maîtrise de coûts par le phénomène de concentration doit lui permettre d'affronter la concurrence par les prix des autres firmes du secteur.

De plus, en se concentrant l'entreprise va acquérir une plus grande taille et pourra donc bénéficier d'un avantage concurrentiel notamment par des économies d'échelle et un meilleur pouvoir de négociation.

Certains économistes pensent dans ce sens que la réalisation des rendements d'échelle croissants peut avoir un effet positif sur le bien-être du consommateur. En effet les entreprises investissent généralement les gains d'efficacité issus des économies d'échelle ; ce qui va promouvoir la création d'emplois et donc une meilleure redistribution de ressources au niveau de la collectivité.

Olivier Williamson ayant travaillé sur cette question a prouvé: « qu'une opération de fusion-acquisition devrait être acceptée par tous dès lors qu'elle conduit à une augmentation du bien-être global »

2) La concentration et les effets d'une collusion fortement instable au profit de la concurrence

La collusion est la coopération entre les concurrents dans le but de fixer un prix de vente supérieur à celui du libre échange résultant de la concurrence.

L'analyse microéconomique des structures de marché a permis de mettre en évidence un résultat simple mais fondamental : lorsque plusieurs firmes évoluent sur un marché en situation d'oligopole, le prix de vente s'établit nécessairement en dessous du prix de monopole, bien qu'il soit souvent supérieur au prix de concurrence pure et parfaite.

Il a été souvent avancé, à la suite notamment des travaux de George Stigler (1964) que la collusion constituait une pratique fortement instable au profit de la concurrence. En effet une fois la décision prise d'augmenter les prix, chaque participant à l'entente a intérêt à ne pas respecter l'accord et à baisser secrètement son prix.

C'est ainsi que le cartel formé par les grandes compagnies américaines à la fin des années 1870 n'a jamais fonctionné en dépit des larges prérogatives du Joint Executive Committee chargé de faire respecter les accords de prix. Chaque entreprise trouvant des raisons pour baisser secrètement son prix.

Il était donc devenu évident que l'instabilité d'une collusion profite à la concurrence à travers une réduction de prix.

3) Les Accords horizontaux sur les R&D pourraient être bénéfiques aux consommateurs

Les firmes nouent fréquemment des accords de coopération avec leurs concurrents dénommés « accords horizontaux », aux différents stades de la chaîne de valeur à savoir : les accords de recherche et développement, les accords de production en commun, les accords d'achats groupés, les accords de commercialisation, de normalisation ou de protection de l'environnement. Cette coordination peut être bénéfique à la fois pour les firmes et les consommateurs si elle permet par exemple aux parties de partager les risques liés à un investissement. La coopération des firmes accélère dans ce cas le rythme de progrès technique.

Pour illustration, prenons l'exemple d'Engine Alliance, une entreprise commune créée par General Electric Aircraft Engines (GEAE) et Pratt & Whitney (P&W) dans le domaine des réacteurs d'avions. L'objet de cette alliance étant de concevoir, produire et vendre un nouveau moteur (GP 7000) destiné aux futurs avions commerciaux. Cette Alliance contribue au progrès technique car aucune de ces firmes n'a pu individuellement concevoir ce moteur à cause des coûts énormes que cette recherche engendrait. En outre cette entente profite aux consommateurs puisque le nouveau moteur conduira à une baisse des coûts d'exploitation pour les compagnies aériennes ; cette réduction des coûts se traduisant donc par une baisse du prix du billet pour les usagers (compte tenu des fortes pressions concurrentielles qui s'exercent dans le transport aérien).

4) La concentration peut promouvoir l'efficience

On pourrait considérer que les coopérations verticales conduisent par nature à restreindre la concurrence puisqu'elles entraînent en général à sélectionner les revendeurs et donc à en réduire le nombre. La règle de la raison est appliquée dans ce cas pour évaluer l'incidence de cette coopération sur la concurrence et son efficience, ainsi le conseil de la concurrence en

2001 rappelle que « les accords verticaux, s'ils comportent à certains égards des aspects restrictifs de concurrence, peuvent toutefois constituer des instruments d'efficience économique : dès qu'une concurrence active existe d'une part entre des produits et d'autre part entre les réseaux de distribution, rares sont les cas où la limitation de la liberté d'initiative des distributeurs appartenant à un réseau représente un danger pour le consommateur ». Ce qui signifie un éventuel effet positif des restrictions verticales sur le bien être et la concurrence.

L'argument de l'efficacité du service dans ce cadre a d'abord été avancé par Telser en 1966 dans la théorie dite « des services additionnels » pour montrer comment une baisse de la concurrence inter marques pouvait promouvoir l'efficacité (et non pas nécessairement accroître uniquement le pouvoir de marché).

En effet, quand la demande finale d'un bien est positivement affectée par le niveau de services offerts par le détaillant, les accords d'exclusivité permettent aux consommateurs d'avoir toutes les informations concernant ce bien (ce qui permet d'éviter les asymétries d'information). Le détaillant sachant qu'il a l'exclusivité, dévoile beaucoup plus d'informations sur la qualité du produit.

Le consommateur aura donc une qualité de service très élevée (même si le prix du bien ne baisse pas).

II Les pratiques anticoncurrentielles et leurs effets

Les pratiques anticoncurrentielles sont des atteintes à l'intérêt général de la concurrence qui ont un impact sur le marché pertinent concerné. Celles-ci peuvent également affecter plus ou moins directement les consommateurs par les prix, les conditions de vente ou la restriction du choix d'un bien ou service. Ces comportements anticoncurrentiels peuvent prendre la forme d'entente illicite ou d'abus de position dominante.

1) Les ententes illicites

Une situation d'entente restrictive ou illicite dénommée également cartel ou collusion apparaît lorsque plusieurs firmes concurrentes décident selon des modalités diverses plus ou moins formelles de coordonner leur comportement dans le seul but de réduire l'intensité d'un marché pour fausser le jeu de la concurrence et ce au détriment des consommateurs. Ce sont des accords entre entreprises en vue d'influencer la production ou la commercialisation par la restriction ou l'élimination de la concurrence. L'idée qui caractérise toutes les formes d'entente est la « rencontre de volontés autonomes ».

Cependant certains facteurs favorisent les ententes sur un marché :

- Un petit nombre d'offreurs (ex : Sur le marché des télécoms mobiles, une entente sur des échanges d'informations sur les abonnés s'est faite car seulement trois opérateurs étaient présents)
- Une structure d'entreprise similaire
- Des caractéristiques du marché : une faible élasticité-prix de la demande, des coûts fixes élevés, l'existence d'obstacles à l'entrée et à la sortie.

Pour obtenir un profit supérieur, les firmes qui se sont entendues disposent de différents instruments :

- La fixation concertée des prix (les brasseurs hollandais se sont entendus pour fixer des prix)
- La répartition des marchés sur une base géographique ou sur la gamme
- Le boycott d'un concurrent
- La fixation de quotas

2) L'abus de position dominante

L'abus de position dominante est le fait pour une entreprise de disposer d'une part de marché ou d'une supériorité (supériorité technologique, par exemple) telle qu'elle lui permet de se soustraire à la concurrence d'autres entreprises.

L'atteinte à la concurrence n'est constituée que dans la mesure où une entreprise est en position dominante et qu'elle en abuse. Il faut donc bien faire la distinction entre la position de leader naturel et la position dominante abusive.

Plusieurs indices permettent de déterminer une position abusive :

- La performance : le niveau des prix, la forte marge bénéficiaire. Cependant cet indice est difficile à mesurer et donc à sanctionner
- Le comportement : les clauses restrictives de concurrence imposées aux acheteurs, la politique de prix limite (la firme dominante augmente sa production et a donc la possibilité de baisser ses prix tel qu'un nouvel entrant ne pourrait obtenir), la pratique de rabais de fidélité, la situation de dépendance du fournisseur, la publicité agressive
- La structure : la part de marché qui est l'élément central de l'analyse d'un abus surtout si celle-ci dépasse les 50%, la répartition des parts de marché (ex : Michelin a plus de 50% et ses concurrents ont de petites parts (4-5%)), les barrières à l'entrée (avance technologique, marque de prestige)

On détermine un abus de position dominante quand on retrouve un cumul de ces facteurs.

Cette position abusive peut se démontrer par différentes techniques :

- La discrimination par les prix : c'est l'acte de fournir à différents clients un même service ou produit à des prix différents. (ex : La SNCF qui propose pour le même trajet des prix différents suivant l'âge, le jour et l'heure de départ, la date et le mode de réservation, les conditions de remboursement,... ainsi le consommateur n'a pas de prix de référence)
- Les prix prédateurs : c'est un prix temporairement faible pour exclure un concurrent et ensuite augmenté pour récupérer les pertes, mais ce n'est pas obligatoirement une vente à perte
- La dissuasion : c'est une barrière à l'entrée imposée par la firme dominante pour éviter l'entrée d'un nouveau concurrent à un coût relativement faible.
- La forclusion : lorsqu'une entreprise est présente à différents niveaux d'un processus de production et qu'elle possède à l'un d'entre eux une ressource rare, elle peut

handicaper d'éventuel concurrent en leur refusant l'accès à cette infrastructure ou en leur tarifant l'accès a des conditions désavantageuses.

3) Les effets sur le marché et sur les consommateurs

L'effet principal sur le marché est une réduction de l'intensité concurrentielle, soit en éliminant les concurrents présents soit en empêchant l'arrivée de nouvel entrant.

Par contre les consommateurs subissent directement ou indirectement les concentrations abusives. En cas de monopole, les prix sont en général plus élevés et le choix du produit limité. Ainsi le cartel des vitamines et celui des pare-brises de voitures ont été condamnés pour s'être entendus sur des prix à la hausse.

De plus une entreprise leader sans menace réelle investit peu dans la recherche et développement car les coûts investis ne sont pas spécialement rentabilisés et amène à baisser ses profits.

Enfin, le consommateur final a une impression de perte de bien être aussi bien financièrement que dans les besoins qu'il ne peut pas assouvir, c'est pour éviter cela qu'une réglementation est mise en place.

III Le cadre réglementaire

1) Intervention, Réglementation, Régulation

En théorie économique, les avis sont divergents sur les dispositifs de régulation du marché. En effet, dans le cadre néoclassique, les marchés sont autorégulés et l'État est un régulateur qui a pour fonction économique principale la résorption des défaillances du processus d'allocation concurrentielle instantanée. Les principales interventions se font sur:

- les rendements croissants (Monopole naturel, effets de réseaux) ;
- les marchés de droits incomplets (externalités, couverture imparfaite) ;
- les biens publics ;
- l'imperfection d'information ;
- l'inertie des coût d'ajustement (coût de transaction, mobilité imparfaite des facteurs).

Cette politique de la concurrence s'est historiquement développée en réaction aux conséquences économiques et sociales du premier mouvement de concentration à la fin du XIXe siècle. Suite aux défaillances généralisées du marché (crise des années 30), l'État a encouragé une économie s'éloignant du principe de concurrence (intervention étatique, nationalisation, soutien aux grandes entreprises...). Ensuite en 1971, celui-ci est redevenu la norme de fonctionnement des marchés, on est donc passé d'une logique de « réglementation » de la concurrence à une logique de « régulation », il ne s'agit plus de simplement sanctionner des acteurs sur le marché, ou de se suppléer à eux, mais d'intervenir sur les conditions de marché (logique régaliennne).

2) Les normes américaines

En effet, la politique économique est une tradition américaine. Elle a commencé avec les vagues de concentrations de la fin du XIXème siècle et notamment suite à des conséquences économiques et sociales qu'elles ont engendrées. Ainsi, a été adoptée la loi Sherman Act en 1890 relative aux ententes et abus de position dominante. Cet Act est la première tentative du gouvernement américain de limiter les comportements anticoncurrentiels des entreprises : il signe ainsi la naissance du droit de la concurrence moderne. La loi américaine porte le nom du Sénateur John Sherman de l'Ohio qui s'est élevé contre le pouvoir émergent de certaines

entreprises constituées en quasi-monopoles : « Si nous refusons qu'un Roi gouverne notre pays, nous ne pouvons accepter qu'un Roi gouverne notre production, nos transports ou la vente de nos produits. » L'expression d'"anti-trust" vient du fait que la proposition de loi visait à contrer les agissements d'un groupe pétrolier, la Standard Oil, qui était constitué en "trust" et non sous la forme d'une société dont les droits étaient, à l'époque, limités.

Le Clayton Antitrust Act de 1914, a été promulgué aux États-Unis pour étoffer davantage la législation antitrust en cherchant à empêcher les pratiques anticoncurrentielles. La loi Clayton spécifié notamment interdits, les trois niveaux d'exécution régime, les exemptions, et les mesures correctives, elle affecte aussi bien la grande industrie que les petites firmes, en limitant les restructurations par fusions-acquisitions.

Le Robinson Pactman Act adopté en 1936 dans contexte d'hostilité des petits commerçants indépendants vis-à-vis des chaînes de grands magasins, amende la section 2 relative à la discrimination par les prix : toute pratique de discrimination par les prix qui a pour effet de restreindre la concurrence est illicite.

3) Les normes européennes

Il a fallu attendre un siècle après la législation anti-trust afin que l'Europe mette un accent particulier sur la politique de la concurrence même si les dispositifs existaient dans les pays membres. Ceci a commencé avec la politique de la concurrence européenne qui remonte à la création de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier CECA, qui est la première loi antitrust européenne, ratifiée en 1951 et entrée en vigueur en 1953. Les six pays signataires, la République Fédérale d'Allemagne, la France, l'Italie, et les trois pays du Benelux (Belgique, Luxembourg, Pays-Bas) acceptent la création d'un marché commun du charbon et de l'acier, ce qui implique la suppression des droits de douane et des restrictions quantitatives à la libre circulation des produits, l'interdiction des mesures discriminatoires et des subventions ou aides accordées par les états. En particulier, la CECA vise à mettre fin aux pratiques de cartellisation (tant au niveau interne qu'à l'exportation) qui prévalent en France et en Allemagne dans la production de charbon et d'acier.

Ensuite en Mars 1957 (signature du traité de Rome), la politique de la concurrence fait partie intégrante du projet de l'union douanière et repose de manière schématique sur trois articles

fondamentaux : les règles communes sur la concurrence, la fiscalité et le rapprochement des législations. En 1989, il a été question de réglementer le contrôle des concentrations. Puis en 1999, un Réseau Européen de la Concurrence (REC) est mis en place, qui rassemble la Commission et les autorités de concurrence des Etats-membres. Il permet des consultations, une collaboration et des échanges d'informations entre les autorités de concurrence dans le cadre de l'application des articles 81 et 82 du traité de Rome.

IV- LES MESURES DE LA CONCENTRATION

Afin d'anticiper sur les effets de la concentration, après la présentation du projet de fusion, les autorités de la concentration étudient le positionnement des firmes avant et après l'opération. En première approximation, la part de marché des firmes concernées permet d'évaluer la concentration au regard du risque de pouvoir de marché. Ainsi dans la pratique des autorités européennes et françaises, une part de marché combiné inférieure à 25% conduit en général les autorités à accepter l'opération sans examen. A contrario, une part de marché importante (50% et plus) peut elle-même constituer la preuve de l'existence d'une position dominante sur le marché.

Aux USA les lignes directives (Mergers Guidelines) estiment qu'une concentration peut avoir un impact anticoncurrentiel lorsque la part de marché combiné des parties dépasse le seuil de 35%. Les outils sont multiples et les plus utilisés sont : le ratio de concentration et l'indice Herfinderdhal Hirshman (HHI)

1) Intervention, Réglementation, Régulation Le ratio de concentration

Le ratio de concentration est un outil mathématique qui est une combinaison de la part de marché des entreprises recensées. Il se calcule comme suit :

Le ratio de concentration : c'est la somme des parts de marché des m plus grandes firmes (sur un total de n firmes), soit :

$$CR_m = \sum S_i \times 100 \text{ avec } S_i \text{ appartenant à } [0,1] \text{ et } i= 1, \dots, m$$

Dans la pratique il est utilisé le ratio CR4 c'est-à-dire la somme des 4 premiers acteurs d'un marché pour mesurer le poids des leaders sur un marché.

- Un marché avec un $CR_4 < 50\%$ était considéré comme peu concentré,
- $50 < CR_4 < 70\%$ concentration modéré
- $CR_4 > 70\%$ marché très concentré

Lorsque le CR4 est supérieur à 70%, il y a risque d'abus de position dominante.

2) L'indice Herfinderdhal Hirschman (HHI)

Il est aussi une combinaison de la part de marché des entreprises ou groupes existants.

L'indice d'Herfindhal (indice HHI) : cet indice a été développé par Hirschman et Herfindhal en 1950 et qui se définit comme la somme des parts de marché au carré de chaque firme :

$$HHI = \sum Si^2 \times 10000 \text{ avec } Si \text{ comprise entre } [0, 1].$$

L'indice est compris entre 10000 dans le cas d'un monopole et tend vers 0 dans le cas d'atomicité de marché.

- $H < 1000$ après la fusion : la fusion se fait sur marché non concurrentiel et n'est pas susceptible de porter atteinte à la concurrence,
- $1000 < H < 1800$ après la variation absolue de H ($\Delta H < 100$) : le niveau de concentration engendré par la fusion est moyennement élevé
- $H > 1800$ après la fusion et $\Delta H < 50$: le marché est très concentré après la fusion avec une firme de petite taille ce qui n'a qu'un impact marginal sur le niveau de concentration.

Au-delà de ce seuil il y a présomption d'atteinte à la concurrence.

Dans l'union européenne, suite à la signature du traité de Rome ayant pour conséquence l'achèvement du marché intérieur commun et de l'union économique et monétaire, l'élargissement de l'Union Européenne et l'abaissement des entraves internationales aux échanges et à l'investissement conduiront à d'importantes restructurations des entreprises, notamment sous forme de concentration.

En effet, les concentrations ne sont pas perçues comme de mauvaises pratiques mais elles sont évaluées par les autorités de la politique antitrust des Etats-membre et la commission européenne. Dès lors des gardes fours sont mises, notamment des décisions préventives et punitives après instruction des autorités de la concurrence.

V- LES ACTIONS D'ENCADREMENT DE LA CONCURRENCE

Deux types d'actions sont mis au point par les autorités de la concurrence. Nous avons notamment les actions préventives et les actions punitives.

1) Les actions préventives

Les autorités de la concurrence ont mis au point un système de contrôle actions des entreprises. Il s'agit en effet des entreprises ayant un projet de fusion ou de création commune de structure. Dans ce cadre, le droit de la concurrence prévoit une notification par ces entreprises aux autorités de la concurrence soit au niveau national ou communautaire. A cet effet des seuils sont fixés afin de savoir quel type d'autorité est compétente pour l'examen et la prise de décision de ce dossier.

Selon les seuils nous avons :

- les décisions du conseil de la concurrence peuvent être attaquées devant la Cour d'Appel de Paris. Le jugement de cette dernière étant à son tour susceptible d'un pourvoi en Cassation ;
- le Conseil d'État peut aussi contrôler une décision administrative relative à une concentration (CE, 06/02/04, SEB/Moulinex)

Au niveau européen, les décisions de la commission européenne sont susceptibles d'être contestées devant la Cour de Justice Européenne en première instance.

2) Les actions punitives

- Les injonctions : Intimer l'ordre à l'entreprise de cesser la pratique incriminée.
- La publication forcée de la décision : Elle nuit à la réputation de l'entreprise auprès du public (Actionnaires...)
- Le démantèlement : Scission en diverses entités concurrentes des activités d'un groupe coupable d'abus de position dominante (Etats Unis).

- Sanctions pécuniaires (Amendes) : En France ce montant peut atteindre 10% du chiffre d'affaire hors taxe de l'entreprise.

Conclusion

La concentration a pour objectif la recherche d'une meilleure compétitivité donc d'une meilleure rentabilité. Les entreprises qui se « concentrent » adoptent donc des stratégies de croissance externe. L'avantage de ce type de stratégie permet aux entreprises de faire face à la concurrence des grands groupes étrangers. Cependant les concentrations aboutissent souvent à des effets de domination pouvant aboutir à des tendances quasi-monopolistiques susceptibles de nuire à la stabilité des prix, fausser la concurrence et également affecter l'emploi des salariés au sein des entreprises concentrées.

Annexe

Traité de Rome

Article 81

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

- a. fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction,
- b. limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements,
- c. répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement,
- d. appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,
- e. subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.

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

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

Article 82

Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à:

- a. imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables;
- b. limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs,
- c. appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence,
- d. subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

Bibliographie

Allied shipping control, an experiment in international administration, John Arthur Salter, Clarendon Press, 1921

Traité de Rome, Instituant la Communauté européenne, Signé par la France, la République fédérale d'Allemagne, l'Italie, la Belgique, les Pays-Bas et le Luxembourg, le 25 mars 1957

www.liberation.fr

www.arcep.fr

www.europa.eu