



Concurrences

Revue des droits de la concurrence

Échanges d'informations :
Faut-il bâillonner tous les
oligopoleurs ? La jurisprudence
John Deere **vue par un économiste**

Droit & économie | *Concurrences* N° 3-2006 – pp. 33-39

François LÉVÊQUE

leveque@cerna.ensmp.fr

- Professeur à l'École des mines de Paris
- Professeur visiteur à la Faculté de droit de l'Université de Californie, Berkeley



Institut de droit
de la concurrence

THOMSON
TRANSACTIVE™

François LÉVÊQUE

leveque@cerna.ensmp.fr

Professeur à l'École des mines de Paris
Professeur visiteur à la Faculté de droit
de l'Université de Californie, Berkeley

Abstract

Quel est le point commun entre un tracteur anglais, un palace parisien et la téléphonie mobile ? Pendant plusieurs années, les offreurs de ces biens et services se sont échangés des informations sur leurs chiffres de ventes et ont été condamnés à ce titre par les autorités de la concurrence. Pour ces dernières, la communication d'informations précises dans un marché oligopolistique fortement concentré est de nature à atténuer la concurrence. L'économiste est également suspicieux à l'égard des échanges d'informations entre concurrents car ils jouent un rôle clef dans les mécanismes de collusion. Pourtant les décisions contre les fabricants de tracteurs et les opérateurs de téléphonie mobile l'intriguent : elles semblent également condamner les échanges d'informations indépendamment du fait qu'ils peuvent créer ou renforcer un risque de collusion. Quels sont donc les effets anticoncurrentiels des échanges d'information sur les ventes en dehors de ce risque ? Sont-ils systématiques ?

Le test proposé par la Commission européenne dans l'affaire des tracteurs anglais qui repose sur l'analyse des informations et de la structure du marché est-il approprié ?

The first European Commission's decision relating to a pure information exchange came in 1992 with UK Agricultural Tractor Exchange. This decision has been recently referred to by the French Competition Authority in sanctioning on the one hand seven Parisian palaces and on the other hand three mobile communication operators.

These companies have communicated to each others information on their sales on a regular basis during several years. The paper discusses the UK tractors case law from an economic standpoint and its application to the two recent decisions made by French Competition Authority.

We call for a clarification in article 81's enforcement between getting evidence on tacit collusion and getting evidence on static anticompetitive effects of information exchanges.

Échanges d'informations : Faut-il bâillonner tous les oligopoleurs ? La jurisprudence *John Deere* vue par un économiste

1. Coup sur coup en novembre 2005, le Conseil de la concurrence a prononcé deux condamnations à l'encontre d'entreprises s'étant échangées des informations sur leurs volumes de vente. La plus retentissante¹ – du fait du montant des amendes réclamées (534 millions d'euros) – concerne les trois opérateurs de téléphonie mobile français, Orange, SFR et Bouygues Télécom². Deux griefs leurs ont été adressés. En premier lieu, les opérateurs se sont communiqués pendant près de 6 ans leurs chiffres de vente réalisée de mois en mois (nouveaux abonnements souscrits pour les forfaits et les formules prépayées, résiliations). En second lieu, les trois sociétés ont gelé leur part de marché à l'issue d'un accord portant sur les années 2000 à 2001. Seul le premier grief pour lequel les entreprises ont été condamnées à verser 97 millions d'euros au Trésor public nous intéresse ici. L'article porte en effet sur les conséquences des échanges d'informations indépendamment de l'existence annexe d'un autre accord ou action concertée. Cinq jours avant cette décision, le Conseil de la concurrence avait sanctionné de façon similaire les hôtels Crillon, Georges V, Plaza Athénée, Ritz, Meurice et Bristol³. Ces établissements se sont pendant de longues années communiqués régulièrement des informations sur leurs ventes et résultats (chiffre d'affaires par chambre occupée et disponible). À l'instar du premier grief porté contre les opérateurs de téléphonie mobile, le Conseil de la concurrence invoque la jurisprudence européenne *John Deere*⁴⁻⁵ issue de l'affaire dite des *tracteurs anglais*⁶. L'article se propose d'analyser, d'un point de vue économique, cette jurisprudence⁷ et son application aux cas des palaces parisiens et des services de téléphonie mobile.

I. Echanges d'informations et collusion

2. La théorie économique a établi sans conteste que les échanges d'information entre concurrents, en particulier sur les prix, facilitent la collusion. Ils en sont un ingrédient nécessaire à double titre.

3. En premier lieu, ils permettent de détecter la rupture de l'accord et d'enclencher aussitôt des représailles⁸. On sait en effet que la collusion, qu'elle soit tacite ou

1 Cons. conc., déc. n° 05-D-65 du 30 novembre 2005 relative à des pratiques constatées dans le secteur de la téléphonie mobile.

2 L'auteur de l'article est intervenu dans cette affaire dans le cadre de l'expertise réalisée par le cabinet Microeconomix pour l'un des opérateurs.

3 Cons. conc., déc. n° 05-D-64 du 25 novembre 2005 relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché des palaces parisiens.

4 TPICE, 27 octobre 1994, *John Deere Ltd c/ Commission*, aff. T-35/92.

5 CJCE, 28 mai 1998, *John Deere Ltd c/ Commission*, aff. C-7/95 P.

6 Comm. CE, 17 février 1992, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, aff. IV/31.370 et 31.446, JOCE n° L. 68 du 13 mars 1992, p. 19.

7 Pour une analyse de l'affaire des tracteurs anglais en terme de collusion, voir Georgantzis et Sabater-Grande (2002) ; pour une analyse en terme d'effet statique, voir Venayre, (2004).

8 On se place ici dans l'hypothèse d'un marché non transparent c'est-à-dire dans lequel les informations sur les prix et les volumes des concurrents ne sont pas observables.

explicite, est instable. Chaque partie a intérêt à faire défection, c'est-à-dire à tricher, par exemple en baissant secrètement son prix. Ce profit de court terme est toujours bon à empêcher sauf s'il advient à être effacé par une sanction ultérieure (e.g., déclenchement d'une guerre des prix). Dans la théorie des jeux répétés qui sert de cadre à l'analyse économique de la collusion, l'échange d'informations passées permet de détecter la défection : dans un premier temps, l'entreprise gagne au détriment de ses concurrents ; aux coups suivants, elle est pénalisée par les autres participants. La théorie montre que plus les échanges d'informations sont rapprochés et précis, plus le mécanisme de représailles est dissuasif. En effet, plus la défection est détectée tôt, plus la sanction sera lourde ; et plus les données sont désagrégées, plus elles permettent de cibler les représailles, et de les rendre ainsi plus crédibles.

4. En second lieu, des échanges d'informations sur les intentions futures sont nécessaires dans la collusion tacite pour convenir d'une référence commune en matière de prix, de quantité ou même de comportement (e.g., refus d'accès à un nouvel entrant, arrêt des dépenses de publicité ou de R&D). La théorie des jeux répétés enseigne en effet que de multiples équilibres collusifs sont possibles entre le prix concurrentiel et le prix de monopole. Sans informations préalables, les entreprises ne peuvent pas décider de la stratégie à adopter. Si cette incertitude stratégique n'est pas levée, la collusion ne peut pas prendre naissance.

5. Ce cadre d'analyse, brièvement résumé, est en arrière plan du test proposé en 2002 par le Tribunal de première instance dans l'affaire *Airtours*⁹. Pour établir qu'une fusion entraîne un risque de collusion, la Commission européenne doit aujourd'hui montrer que la transparence du marché est suffisante pour détecter les défections à une ligne d'action commune et qu'un mécanisme de représailles est envisageable.

II. *John Deere* et la collusion

6. Il est en revanche difficile de distinguer si ce même cadre est également à l'arrière plan de l'arrêt *John Deere* du Tribunal de première instance. Rappelons que dans cette affaire la Commission européenne a condamné pour la première fois un pur échange d'informations, c'est-à-dire un échange qui ne soit pas lié à un autre accord ou pratique concertée portant sur les prix, les quantités ou une répartition géographique du marché. Le dispositif en cause concerne les volumes de vente des fabricants de tracteurs agricoles du Royaume-Uni ainsi que des importateurs. L'information recueillie est très détaillée puisque que sont recensés *inter alia* : le nom du distributeur, le nom et l'adresse de l'acheteur, le numéro de série du tracteur, le volume exacte des ventes et les parts de marché correspondant à chaque modèle et aux différentes catégories de puissance, ceci selon le niveau national, régional et par comté¹⁰.

9 TPICE, 6 juin 2002, *Airtours plc c/ Commission*, aff. T-342/99.

10 TPICE, 27 octobre 1994, *John Deere Ltd c/ Commission*, §14 à 21.

7. En chaussant les lunettes de l'économiste, l'analyse de la Commission reprise par le Tribunal de première instance et la Cour peut être lue de deux façons. À certains passages de la décision et des jugements, l'argumentation penche franchement vers la dénonciation d'un effet collusif. La Commission avance par exemple que "les constructeurs [...] ont effectivement la possibilité d'atténuer l'intensité de la concurrence qu'ils se livrent en évitant de se battre sur les prix, ce qui réduirait leurs marges. En accroissant la transparence sur un marché très concentré et en renforçant la cohésion entre les principaux fournisseurs de ce marché par des contacts réguliers et secrets, il est possible de maintenir les prix à un niveau général élevé [...]"¹¹. La Commission pointe également que l'échange d'informations est un instrument de détection. Il permet à chaque participant de "réagir aussitôt et donc de neutraliser toute initiative que l'un d'entre eux [...] pourrait avoir prise pour accroître ses ventes [...] [C]haque fournisseur sait parfaitement [...] que toute initiative de sa part peut être aussitôt détectée en raison de la transparence du système"¹².

8. Dans d'autres passages de la décision de la Commission, l'argumentation repose sur une vision toute différente. L'échange d'informations ne semble plus être l'élément permettant de passer d'un équilibre non collusif à un équilibre collusif. Il assure le passage d'un équilibre non collusif à un autre équilibre non collusif, moins favorable cependant aux consommateurs. Il ne réduit plus l'incertitude sur le choix d'une ligne d'action commune et sur la détection d'une défection, il réduit l'incertitude sur les assauts des rivaux. Sans échange d'informations, les fabricants et importateurs de tracteurs "seraient obligés de livrer bataille sur un marché où règnerait une certaine incertitude quant à l'endroit exact, la force et la nature des attaques que peuvent porter les concurrents. Cette incertitude fait partie du jeu normal de la concurrence et la renforce, car la riposte et la réduction des prix ne peuvent dans ce cas se limiter au minimum absolument nécessaire pour défendre une position établie. L'incertitude incite les entreprises à réagir plus fermement qu'elles ne le feraient si elles savaient que telle réponse minimale est suffisante pour faire pièce à la concurrence. Elles sont donc amenées à dépasser cette réponse minimale [...]"¹³. Bref, selon la Commission, qui analyse ici la concurrence sous l'angle de la stratégie militaire plutôt que de la microéconomie, l'échange d'informations rendrait les combattants moins audacieux.

11 Comm. CE, 17 février 1992, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, §52.

12 Comm. CE, 17 février 1992, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, §40.

13 Comm. CE, 17 février 1992, *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, §43.

III. Le cadre statique et les jeux répétés

9. En termes économiques, les deux lectures précédentes des échanges d'informations opposent deux approches analytiques distinctes : celle des jeux répétés que nous avons rappelée plus haut, et celle de la théorie statique. Présentons également les principaux traits de cette dernière approche.

10. En statique, les échanges d'informations peuvent produire des effets proconcurrentiels et des effets anticoncurrentiels. Certains parmi les premiers sont faciles à deviner. Le parangonnage (ou *benchmarking* en anglais) est aujourd'hui une technique massivement utilisée par les entreprises, y compris dans les secteurs atomisés. D'un point de vue économique, il permet de mieux faire travailler les salariés. Inciter les dirigeants et employés à déployer tous leurs efforts en faveur de l'entreprise suppose en effet d'évaluer ses résultats et ses performances de façon relative plutôt qu'absolue afin de gommer les effets dus aux aléas du marché. Il est donc nécessaire d'obtenir des informations sur des firmes placées dans les mêmes circonstances, ce qui inclut en général les rivaux les plus proches. Notons immédiatement que les moyennes et autres données agrégées suffisent en général pour répondre à ce besoin de comparaison des performances et des résultats. La compréhension des autres effets est moins immédiate¹⁴. L'idée clef est que le changement technologique et l'évolution des besoins des consommateurs fluctuent sans cesse et de façon aléatoire. L'échange d'informations procure alors à l'entreprise une meilleure connaissance des coûts et de la demande ce qui lui permet d'opérer de meilleurs choix en matière de rationalisation de sa production et de programmation de ses investissements. Mais ces mêmes informations peuvent également autoriser une tarification plus défavorable aux consommateurs et réduire alors la concurrence entre entreprises. Plusieurs critères entrent en ligne de compte pour savoir dans quel sens penchera la balance. La théorie économique retient en particulier le régime de concurrence (e.g., en prix ou en quantité), la nature de l'information (e.g., de valeur privée ou de valeur commune), et le type d'incertitude (e.g., sur les coûts ou sur la demande)¹⁵. L'influence de ces variables sur les effets des échanges d'informations est illustrée dans l'encadré.

14 Pour l'article séminal de la littérature statique sur les échanges d'informations, voir Novshek et Sonnenschein (1982). Le cadre est celui d'une concurrence à la Cournot sur des biens homogènes et d'une incertitude de la demande. Pour l'extension de cette littérature à la concurrence en prix, voir Vives (1984) ; à l'incertitude sur les coûts, voir C. Shapiro (1986) ; aux échanges d'informations sur les ventes, voir Jin (1984). Pour une recension de la littérature, voir Venayre (2004) ; pour une vision d'ensemble et les conséquences à en tirer en droit de la concurrence, voir Kühn et Vives (1995) et Kühn (2001).

15 Voir la dernière partie de l'article et note précédente.

IV. Les tracteurs anglais invités dans les palaces et chez les opérateurs de téléphone mobile

11. Contrairement à la décision des tracteurs anglais de la Commission européenne, la décision du Conseil de la concurrence contre les palaces parisiens se réfère sans ambiguïté au mécanisme de la collusion. Comme le résume le Conseil à propos des échanges réguliers de données commerciales entre les sept établissements, "Compte tenu de la nature oligopolistique du marché, [...] ces pratiques avaient altéré le jeu normal de la concurrence, en favorisant un équilibre collusif"¹⁶. La détection des défections est avancée à plusieurs reprises¹⁷ dans la décision. La jurisprudence *John Deere* y est nettement rangée au côté de l'analyse économique de la collusion. Elle n'est pas rattachée au cadre statique. Pour preuve, les développements consacrés à l'affaire des tracteurs anglais sont encadrés, d'une part, par le titre explicite "Les échanges d'informations dans les oligopoles collusifs" et, d'autre part, par la référence à la décision du Conseil de la concurrence concernant une entente pour l'attribution d'un marché public¹⁸.

12. Dans la décision contre les opérateurs de téléphonie mobile, la jurisprudence *John Deere* est en revanche citée et commentée en restant en apesanteur d'un point de vue économique. Elle n'est ni ancrée au mécanisme de la collusion, ni rattachée aux effets anticoncurrentiels d'ordre statique. Rappelons que selon le Conseil de la concurrence l'échange d'informations entre opérateurs remplit deux rôles dans cette affaire. En premier lieu, il est l'instrument de contrôle qui rend possible l'accord entre Bouygues, Orange et SFR visant à stabiliser les parts de marché¹⁹. L'échange est ici perçu comme défavorable aux consommateurs car il conditionne l'efficacité d'une entente qui est elle-même anticoncurrentielle. Pour ce premier effet, le Conseil se réfère à l'arrêt *Aalborg*²⁰ qui condamne les échanges d'informations lorsqu'ils sont le support d'un autre mécanisme anticoncurrentiel²¹. En second lieu, l'échange d'information présente un risque d'effet anticoncurrentiel du fait de la réduction d'incertitude sur les stratégies commerciales des concurrents. C'est à propos de ce second effet que la

16 Cons. conc., communiqué du 28 novembre 2005 : "entente dans le secteur de l'hôtellerie de luxe".

17 "[L]'équilibre collusif est plus facilement atteint par les firmes si elles ont les moyens, comme dans la présente affaire, de détecter des éventuelles déviations unilatérales", Cons. conc., déc. n° 05-D-64, "palaces parisiens", § 236 ; voir aussi § 233 et 234.

18 Cons. conc., déc. n° 04-D-43 du 8 septembre 2004 relative à des marchés publics de transport scolaire de la ville de Grasse.

19 Il s'agit là du second grief reproché aux opérateurs. La mise en œuvre du pilotage concerté des parts de marché "était possible car les opérateurs disposaient, grâce à l'échange régulier d'informations relatives aux parts de marché en ventes brutes [...] d'un instrument de surveillance". Cons. conc., déc. n° 05-D-65, "téléphonie mobile", § 278.

20 CJCE, 7 janvier 2004, *Aalborg Portland A/S*, affaire "des ciments", aff. jtes C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P et C-219/00 P.

21 Cons. conc., déc. n° 05-D-65, "téléphonie mobile", § 230.

jurisprudence *John Deere* est citée. Mais cette fois, et contrairement à sa décision contre les palaces parisiens, le Conseil de la concurrence ne range plus l'affaire des tracteurs anglais au côté de la collusion. À l'opposé, il insiste sur la nécessité de distinguer cette jurisprudence de celle d'*Airtours* qui, précisément, permet de mettre en évidence les risques d'une entente tacite²². Il souligne que la possibilité de représailles n'est pas un critère nécessaire à la démonstration juridique du caractère anticoncurrentiel des échanges d'information²³.

V. Pourquoi faut-il clarifier la jurisprudence *John Deere* ?

13. L'affaire des tracteurs anglais correspond-elle sur le plan économique à des effets anticoncurrentiels statiques ou à des effets anticoncurrentiels de type collusif ? Trancher cette question est essentielle pour évaluer les tests et les améliorer.

14. Dans l'arrêt *John Deere*, le Tribunal de première instance "estime que la généralisation, entre les principaux offreurs [...] et aux seuls profits de ceux-ci et, par suite, à l'exclusion des autres offreurs et des consommateurs, d'un échange d'informations précises et selon une périodicité rapprochée [...] est de nature, sur un marché oligopolistique fortement concentré [...] à altérer sensiblement la concurrence qui subsiste entre les opérateurs économiques". Pour le Conseil de la concurrence, la démonstration juridique de l'infraction d'un échange d'informations à l'article 81 du Traité requiert ainsi de mettre en évidence (i) le caractère précis, répété et privé de l'échange d'information et (ii) la nature oligopolistique du marché²⁴. Pour établir ce dernier point les critères d'analyse retenus sont un petit nombre de producteurs, de hautes barrières à l'entrée et des positions relativement stabilisés²⁵. D'un point de vue économique, ce test est-il pertinent ? Permet-il de faire convenablement le départ entre les échanges d'informations qui réduisent le surplus des consommateurs et ceux qui l'augmentent ou ne l'affectent pas ?

15. Remarquons immédiatement que les échanges d'informations qui contribuent à la mise en œuvre d'une collusion et qui sont donc défavorables aux consommateurs sont mal triés par ce test. Il n'y a pas nécessairement de collusion dans un oligopole fermé et relativement stable (voir, par exemple, la concurrence entre Coca-Cola et Pepsi-Cola, ou entre Airbus et Boeing) et la collusion peut se produire dans un oligopole ouvert à frange concurrentielle (voir, par exemple, le cas des studios américains de cinéma). De même, le caractère

précis des informations et leur échange à intervalle rapproché sont des critères qui facilitent la collusion²⁶, mais ces conditions ne sont ni nécessaires, ni suffisantes d'un point de vue économique. Ce mauvais tri conduit les autorités de concurrence à prendre des décisions erronées et à en faire payer la note aux consommateurs.

16. Le test souffre de la même imperfection s'il est appliqué dans le but d'interdire ou d'autoriser les échanges d'informations selon leurs effets statiques. Le caractère précis et privé de l'échange d'informations ne permet de procéder qu'à un premier tri très grossier. Il élimine les cas ne posant pas *a priori* de problème. Comme cela a été déjà mentionné, des informations agrégées (e.g., des moyennes calculées sur des valeurs individuelles de performance) et diffusées publiquement, en particulier auprès des consommateurs et des entrants potentiels, ont toutes les chances de favoriser l'efficacité allocative (e.g., baisse des coûts de recherche pour les clients et des coûts d'entrée pour les concurrents) et l'efficacité productive (i.e., meilleure gestion de la production grâce au parangonnage). En revanche, l'existence d'un échange d'informations individuelles entre entreprises et limité à elles seules ne suffit pas pour conclure à un effet statique anticoncurrentiel. Par exemple, dans un duopole à la Bertrand avec des biens différenciés et face à une incertitude sur la demande, la communication des données individuelles sur les ventes est proconcurrentielle (Jin, 1994).

17. En résumé, le test *John Deere* n'est satisfaisant ni pour trier les situations collusives, ni pour trier les échanges d'informations anticoncurrentiels en statique. Il offre un standard de preuve de la collusion tacite insuffisamment exigeant. Cela permet d'économiser des coûts administratifs, ceux liés à une recherche de faits et données moins longue, mais se solde inévitablement par des décisions erronées. L'analyse trop sommaire qu'il propose des caractéristiques des informations échangées et de la situation concurrentielle conduit notamment à condamner aveuglément les échanges proconcurrentiels d'informations au sein d'oligopoles non collusifs. Ce défaut est d'autant plus critiquable que l'état des connaissances économiques d'aujourd'hui permettrait d'y remédier.

²² Cons. conc., déc. n° 05-D-65, "téléphonie mobile", §180. En réponse aux parties, le Conseil analyse toutefois les possibilités de détection (§181) et de représailles (§182 à 186) d'une collusion qui aurait été permise par les échanges d'information et ce indépendamment de l'entente sur les parts de marché.

²³ Cons. conc., déc. n° 05-D-65, "téléphonie mobile", §164 *in fine*.

²⁴ Cons. conc., déc. n° 05-D-64, "palaces parisiens", § 151.

²⁵ Cons. conc., déc. n° 05-D-65, "téléphonie mobile", §164.

²⁶ Plus les informations échangées sont précises, plus la détection de la défection est aisée, et la sanction individualisée est plus facile. Plus les informations sont échangées fréquemment, plus la détection est rapide, donc plus faible est le profit de court terme, et plus élevée est la durée de la sanction et donc la perte de long terme.

VI. Finalement, quelle approche retenir ?

18. D'un point de vue économique, l'analyse doit procéder dans deux directions. La première revient à ranger l'affaire des tracteurs anglais du côté de la réalisation d'un équilibre collusif. Il convient donc de rechercher si les conditions d'une collusion sont réunies. Le test à utiliser est ici celui proposé par le Tribunal de première instance dans *Airtours*. Si le résultat s'avère positif, l'échange d'informations est anticoncurrentiel ; il doit être interdit et les entreprises sanctionnées. Si le résultat est négatif, l'analyse des effets anticoncurrentiels doit être prolongée, pour être complète, par une analyse statique. La démarche à suivre selon cette seconde direction reprend l'étude en deux volets menée par la Commission dans l'affaire des tracteurs anglais (i.e., examen des caractéristiques des informations échangées et analyse de la concurrence) mais elle l'approfondit afin de tenir compte des résultats de la théorie économique obtenus depuis le début des années 1980 concernant la transparence des informations et ses effets statiques. S'agissant de la nature des informations échangées, il convient de distinguer les données qui renseignent sur le prix offert, de celles qui informent sur les coûts et la demande. Il est difficile de trouver des circonstances dans lesquelles des échanges fermés, répétés et fréquents d'informations individuelles sur les prix seraient favorables aux consommateurs. En revanche, les échanges de données qui permettent de réduire l'incertitude peuvent être justifiés. C'est, par exemple, le cas de l'échange d'informations sur les produits des ventes. Dans certaines circonstances, il permet aux producteurs de mieux ajuster leurs décisions aux chocs de demande. Les travaux économiques montrent qu'il faut également tenir compte du caractère commun ou privé de l'information. En effet, pour une entreprise donnée, le partage d'information améliore sa propre information mais aussi celle des concurrents. En cas d'information privée, l'entreprise abandonne donc un avantage informationnel. En revanche, si l'information est commune (e.g., l'incertitude porte sur une brusque variation de la demande qui est inconnue mais qui est la même pour tous) il n'y a pas d'arbitrage à réaliser entre l'amélioration de son information et celle des concurrents.

19. L'analyse de la concurrence doit également être plus poussée. Au delà du nombre d'entreprises et de la présence de barrières à l'entrée, il est nécessaire de caractériser le régime de concurrence. Les mécanismes en jeu et les conséquences de l'échange d'information pour la société et les consommateurs diffèrent selon que les entreprises se livrent à une concurrence monopolistique ou bien à une concurrence oligopolistique, et, dans ce dernier cas, selon que la concurrence porte sur les prix ou sur les quantités, et selon que les produits sont substituables ou complémentaires.

Conclusion

20. Il apparaît ainsi que le petit nombre d'éléments sommaires retenus dans la jurisprudence *John Deere* ne suffit pas à montrer l'effet dommageable pour les consommateurs sur le plan dynamique ou statique d'un échange d'informations non lié par ailleurs à une entente. Aux yeux d'un économiste, cette jurisprudence revient à condamner *per se* les échanges d'informations réguliers et précis entre les membres d'un oligopole alors que certains peuvent être favorables aux consommateurs. Sur ce plan, la décision du Conseil de la concurrence concernant le premier grief reproché aux opérateurs de téléphonie mobile risque de bâillonner indistinctement tous les oligopoles. Le montant de la sanction qui avoisine 100 millions d'euros devrait dissuader de nombreuses entreprises dans les secteurs concentrés à se livrer à des exercices de *benchmarking* précis et régulier. ■

Références bibliographiques

- Georgantzis N. et G. Sabater-Grande** (2002), Market transparency and collusion : on the UK Agricultural Tractor Registration Exchange, *European Journal of Law and Economics*, 14, pp. 129-150.
- Jin J. Y.** (1994), Information sharing through sales report, *The Journal of Industrial Economics*, 42(3), pp. 323-332.
- Kühn K.U.** (2001), Fighting collusion by regulating communication between firms, *Economic Policy*, 32, April, pp. 169-203.
- Kühn K.U. - X. Vives** (1995), *Information exchanges among firms and their impact on competition*, Office des publications officielles des Communautés européennes (OPOCE), Luxembourg.
- Novshek W. - L. Thomas** (1998), Information disaggregation and incentives for non-collusive information sharing, *Economic Letters*, 61(3), pp. 327-332.
- Novshek W. - H. Sonnenschein** (1982), Fulfilled expectations in Cournot duopoly with information acquisition and release, *Bell Journal of Economics*, 13(1), pp. 214-18.
- Shapiro C.** (1986), Exchange of cost information in oligopoly, *Review of Economic Studies*, 53(3), pp. 443-446.
- Venayre F.** (2004), Echanges d'informations : les jurisprudences française et communautaire à l'aune des prédictions théoriques, *Revue d'Economie Industrielle*, 108, pp. 91-109.
- Vives X.** (1984), Duopoly information equilibrium: Cournot and Bertrand, *Journal of Economic Theory*, 34, pp. 71-94
- Vives X.** (1999), *Oligopoly Pricing – Old Ideas and New Tools*, MIT Press, Cambridge.

Encadré 1 – Les effets d’un meilleur ajustement de l’offre aux incertitudes de la demande ou des coûts de production.

Le cas du monopole

La discussion de l’effet d’un échange d’informations pour résoudre un problème d’incertitude de la demande peut être engagée en examinant le cas d’un producteur en monopole qui a le pouvoir de fixer les quantités lorsqu’il est mieux informé sur la demande à venir. Remarquons que le même raisonnement peut être suivi pour évaluer les effets d’un échange d’informations sur les coûts de production : une entreprise mieux informée est incitée à augmenter sa production lorsque les coûts sont bas et à réduire sa production quand les coûts sont élevés.

Dans le cas d’une stratégie basée sur les quantités produites, le monopole fixe sa production avant de connaître la demande. En l’absence d’information complémentaire, la quantité produite sera indépendante de l’état de la demande et le prix de marché s’ajustera en conséquence. Avec des informations supplémentaires sur la demande future, l’entreprise produira plus pour répondre à une demande qui s’élève et produira moins pour répondre à une demande en baisse. Les consommateurs retirent un bénéfice de l’ajustement de la production à l’état de la demande : en période de forte demande, l’augmentation de la production permet de satisfaire une demande plus large à un prix moins élevé qu’en l’absence d’informations. À l’inverse, en période de faible demande, l’ajustement de la production conduira à un prix plus élevé qu’en l’absence d’information. Cependant, cette perte des consommateurs reste inférieure à leur gain en période de forte demande. Au fil du temps, les effets positifs feront plus que compenser les effets négatifs et les consommateurs en retireront un bénéfice net.

Le graphique ci-dessous illustre les deux processus d’ajustement, lorsque la demande passe de son état initial (a^*) à un état de demande forte (a_H) ou à un état de demande faible (a_L). En réaction, le producteur bien informé augmente sa production (de Q^* à Q_H) ou l’abaisse (de Q^* à Q_L) pour maximiser son profit. Le prix s’ajuste à la nouvelle situation. En cas de passage à une demande forte, le gain des consommateurs par rapport à la situation dans laquelle le producteur serait mal informé et n’augmenterait pas sa production est représenté par la zone grisée supérieure. En cas de passage à une demande faible, la perte des consommateurs par rapport à la situation dans laquelle le producteur serait mal informé et ne réduirait pas sa production est représentée par la zone grisée inférieure (dont la surface est inférieure à la première pour une même variation de production en sens inverse).

Cette discussion des effets positifs pour les consommateurs d’un échange d’informations sur la demande, au travers d’un meilleur ajustement de l’offre, ne vaut que dans le cas d’une concurrence par les quantités. Un régime de concurrence par les prix renverse la conclusion. Dans un tel régime, l’entreprise détermine son prix avant de découvrir la demande ; puis les quantités s’ajustent à la demande lorsqu’elle se révèle. Si un échange d’informations améliore la connaissance de la demande à venir, les entreprises agiront d’abord sur les prix. Comparé à une situation de faible connaissance de la demande, l’échange d’informations sur la demande conduit à un niveau de prix plus élevé en cas de demande forte. Même si le niveau de prix est plus faible en cas de demande faible, le bilan général est, cette fois, négatif pour les consommateurs.

Cas d’une concurrence par les quantités dans un marché atomisé

Nous partons tout d’abord de l’hypothèse que la taille de chaque entreprise est négligeable. Chaque entreprise peut faire abstraction de l’influence de son action sur la quantité produite par l’ensemble des entreprises (on parle de concurrence monopolistique). Dans le cas d’une concurrence en quantités et dès lors que l’échange d’informations lève l’incertitude sur la demande, les entreprises ajusteront de manière additive les quantités produites, comme si elles agissaient en monopole. Il s’agit du même effet positif que le précédent. Les consommateurs retirent le bénéfice d’un meilleur ajustement des quantités produites aux chocs de la demande. Les effets de l’échange d’informations sur la demande ne s’arrêtent cependant pas à cet effet additif positif. Des effets secondaires proviennent des modifications de la demande résiduelle que peut prévoir chaque entreprise. Il convient alors d’évaluer l’intérêt individuel d’une entreprise à partager une information nouvelle.

Si les produits sont homogènes, l'information nouvelle que l'entreprise détient a une valeur égale pour les autres. Si par l'échange d'informations, l'entreprise transforme une information à valeur privée en information à valeur commune, elle risque de perdre un avantage pour mieux ajuster sa production (en particulier, elle perd des ventes et obtient un prix plus faible en cas de forte demande). Cet effet défavorable du point de vue de l'entreprise peut la conduire à refuser d'échanger l'information avec les autres, qui sont d'ailleurs susceptibles de disposer d'informations privées équivalentes.

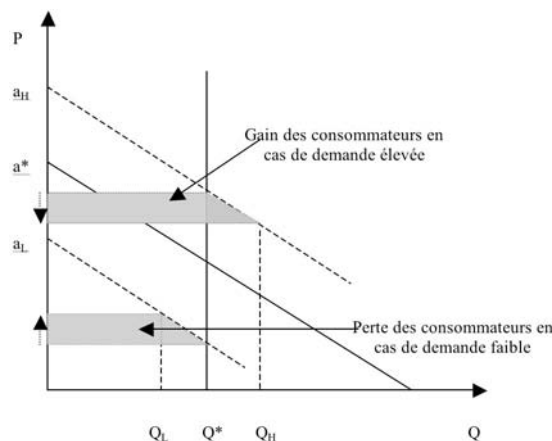
En revanche, si les produits sont différenciés et qu'une entreprise reçoit une information à valeur privée pour la demande de son produit, elle aura tendance, en l'absence d'échange d'informations, à considérer que les autres ont reçu des informations allant dans le même sens (produire plus ou produire moins), mais elle peut se tromper. L'échange d'informations relatives à la demande pour des produits différenciés permet de corriger les erreurs individuelles : la perte de valeur de l'information échangée par une entreprise sur une partie du marché qu'elle connaît bien peut être compensée par un gain d'information sur les parties du marché qu'elle connaît moins bien. Dans ce cas, les entreprises ont un intérêt à échanger des informations sur la demande, de manière à mieux ajuster leurs offres aux chocs de la demande, avec à la clef un bénéfice pour les consommateurs (Novshek et Thomas 1998).

Cas d'une concurrence oligopolistique par les quantités

Dans les industries constituées d'un petit nombre d'entreprises, chacune sait que ses décisions ont un impact sur ses concurrents. Les entreprises sont liées par des interactions stratégiques. Chaque entreprise ne décide pas seulement sur la base des informations qu'elle détient sur la demande, mais elle doit aussi établir des conjectures sur les stratégies de ses rivales. Elle doit donc s'interroger sur la valeur des informations dont elle dispose et sur la valeur des informations que ses rivales pourraient détenir. La discussion des avantages d'un échange d'informations pour un meilleur ajustement de l'offre à une demande incertaine reste la même sur le plan qualitatif. Toutefois, il ne faut pas oublier que les échanges d'informations peuvent dans le même temps faciliter la collusion, avec un effet très défavorable pour les consommateurs.

Effet sur le surplus des consommateurs d'une amélioration de l'information sur la demande

source : Kühn et Vives (1995)



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

CONCURRENCES

Editorial

Jean-Bernard Blaise, Nicolas Charbit, Claus-Dieter Ehlermann, Laurence Idot, Hubert Legal, Claude Lucas de Leyssac, Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge, Frédéric Jenny, Nelly Kroes, Mario Monti, Mustafa Parlak, Dominique Voillemot...

Tendances

Christophe Barthelemy, Guillaume Cerutti, John Davies, Céline Gauer, Damien Gérardin, Pierre Kirch, Christophe Lemaire, Irène Luc, Emil Paulis, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Serge Durande, Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk, Laurence Idot, Bruno Lasserre, Stanislas Martin, Caroline Montalcino, Catherine Prieto, François Souty...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique des engagements, Données publiques et concurrence, Droit pénal et concurrence...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Japon, Luxembourg, Suisse, USA...

Droit et économie

François LÉVÊQUE

Chroniques

Ententes

Emmanuelle CLAUDEL
Michel DEBROUX
Marc VAN DER WOUDE

Pratiques unilatérales

Catherine PRIETO
David SPECTOR
Anne WACHSMANN

Pratiques restrictives et concurrence déloyale

Daniel FASQUELLE
Jean-Patrice de la LAURENCIE
Marie-Claude MITCHELL

Concentrations

Jean-Mathieu COT
Jérôme PHILIPPE
Stanislas MARTIN

Aides d'État

Alain ALEXIS
Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE

Procédures

Valérie MICHEL-AMSELLEM
Chantal MOMÈGE
Fabien ZIVY

Régulations

Jean-Paul TRAN THIET
Thierry TUOT

Secteur public

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Antoine GOSSET-GRAINVILLE

Politique internationale

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJEMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographies

Centre de Recherches et d'Études Européennes
(Université Paris 1 – Panthéon-Sorbonne)



Comité scientifique

Laurence IDOT

Professeur à l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne

Jean-Bernard BLAISE

Professeur émérite de l'Université Paris II

Guy CANIVET

Premier Président de la Cour de cassation

Damaso Ruiz Jarabo COLOMER

Avocat général à la Cour de justice des Communautés européennes

Marco DARMON

Ancien Avocat général à la Cour de justice des Communautés européennes

Damien GÉRADIN

Directeur du Global Competition Law Center Collège d'Europe, Bruges

David GERBER

Professeur au Kent College of Law, Chicago

Marie-Dominique HAGELSTEEN

Conseiller d'Etat, ancienne Présidente du Conseil de la concurrence

Bruno LASSERRE

Président du Conseil de la concurrence

Hubert LEGAL

Juge au Tribunal de première instance des Communautés européennes

Koen LENAERTS

Juge à la Cour de justice des Communautés européennes

Aristide LÉVI

Directeur du Centre de Recherches sur le Droit des Affaires - CCIP

Claude LUCAS DE LEYSSAC

Professeur à l'Université Paris I

Emil PAULIS

Directeur de l'unité Politique de concurrence et coordination, DG Concurrence Commission européenne

Sylvaine POILLOT-PERUZZETTO

Professeur à l'Université de Toulouse I

Louis VOGEL

Professeur à l'Université Paris II

Richard WHISH

Professeur à King's College London University

Comité international

Frédéric JENNY

Président du Comité de concurrence de l'OCDE
Conseiller à la Cour de cassation en service extraordinaire

Christopher BELLAMY

Président du Competition Appeal Tribunal, Londres

Christian BOVET

Professeur à l'Université de Genève

Josef DREXL

Professeur à l'Institut Max Planck, Munich

Claus-Dieter EHLERMANN

Ancien Directeur général DG Concurrence

Philippe GUGLER

Professeur à l'Université de Fribourg

Barry HAWK

Professeur à Fordham University, New-York

Bill KOVACIC

Professeur à George Mason University Washington

Santiago MARTINEZ LAGE

Avocat, Madrid

Abel MATEUS

Président de l'Autorité portugaise de concurrence

Karel VAN MIERT

Président de l'Université de Nyenrode
Ancien Commissaire en charge de la politique de concurrence

Thomas SHARPE

Avocat - QC, Londres

Comité de rédaction

Nicolas CHARBIT

Directeur de la rédaction

Pierre KIRCH

Avocat à la Cour et au barreau de Bruxelles

Alain RONZANO

Rédacteur de la lettre d'information "Creda-Concurrence" - CCIP

François SOUTY

Chargé des affaires internationales et multilatérales, Conseil de la concurrence
Professeur associé à l'Université de La Rochelle

e-Competitions est un bulletin d'actualité électronique couvrant en anglais l'actualité des droits nationaux de la concurrence dans les Etats européens. Tous les quinze jours, le bulletin analyse les décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence et/ou les textes et décisions des droits nationaux de la concurrence.

e-Competitions

> Décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence

Avec l'entrée en vigueur du Règlement n° 1/2003, les décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence sont devenues une nouvelle source d'information. Ces décisions sont encore peu nombreuses et difficiles à recenser, les juridictions nationales n'alimentant pas encore régulièrement le site de la Commission. Grâce à son réseau de correspondants, *e-Competitions* offre à ses abonnés un accès en avant-première à ces décisions.



> Droits nationaux de la concurrence des États européens



Le bulletin *e-Competitions* couvre également les nouvelles dispositions nationales de concurrence, ainsi que les décisions d'application des droits internes de la concurrence dès lors qu'elles présentent un lien direct avec les articles 81 ou 82 CE.

e-Competitions présente et commente les principaux textes nationaux destinés à la mise en œuvre par les autorités de concurrence et les juridictions nationales des pouvoirs prévus par le Règlement n° 1/2003.

Accès aux textes originaux

Chaque commentaire est accompagné de la décision ou du texte en langue originale.

Des liens hypertextes renvoient aux textes et décisions communautaires cités (Commission européenne, arrêts de la Cour de justice, règlements, directives, livres verts, working papers...). Le bulletin est rédigé en anglais. *e-Competitions* est à ce jour la seule base de données systématique sur l'application du droit communautaire de la concurrence dans chacun des Etats membres. Plus de 300 décisions ou textes commentés au 1^{er} avril 2006 par 100 auteurs de 25 États membres.



Les partenaires de e-Competitions

Cabinets

- | Allen & Overy
- | Debevoise & Plimpton
- | Freshfields
- | Gide Loyrette Nouel
- | Hogan & Hartson
- | LECCG
- | Lovells
- | White & Case...

Universités

- | Global Competition Law Center (Collège d'Europe)
- | King's College London
- | K.U. Leuven (ICLICT)
- | Université Paris I – Panthéon-Sorbonne (CRUE)
- | Université Paris X – Nanterre (CDCACE)
- | Université du Maine (CRDA)
- | Université de Liège (IEJE)
- | University College London...

Revue Conurrences | Review Conurrences

	HT <i>Without tax</i>	TTC <i>Tax included (France only)</i>
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	392 €	400 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique sur concurrences.com) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version on concurrences.com)</i>	420 €	430 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique sur concurrences.com) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions on concurrences.com)</i>	440 €	450 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	100 €	102 €
<input type="checkbox"/> Crédit de 5 articles (version électronique sur concurrences.com) <i>Pack of 5 articles (electronic version on concurrences.com)</i>	110 €	113 €
<input type="checkbox"/> 1 article (version électronique sur concurrences.com) <i>1 article (electronic version on concurrences.com)</i>	30 €	31 €

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

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel multi-postes + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription with multi PC access + free access to e-archives</i>	298 €	357 €
<input type="checkbox"/> Crédit de 5 articles <i>Pack of 5 articles</i>	90 €	108 €
<input type="checkbox"/> 1 article <i>1 article</i>	20 €	24 €

Revue Conurrences + bulletin e-Competitions | Review Conurrences + e-bulletin e-Competitions

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue + e-bulletin (versions papier & électronique) <i>1 year subscription to the review + e-bulletin (print & electronic versions)</i>	490 €	586 €
---	-------	-------

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) :

Païement | Payment details

Vous pouvez payer directement sur www.concurrences.com (accès immédiat à votre commande) ou bien utiliser ce formulaire :
For instant access to your order, pay on-line on www.concurrences.com. Alternatively :

- Veuillez m'adresser une facture d'un montant de €
Please bill me for the sum of €
- Veuillez débiter ma carte MasterCard/Visa/American Express d'un montant de €
Please debit the sum of € from my MasterCard/Visa/American Express

Numéro de carte/Card n° :
 Date d'expiration/Expiry date :
 Nom-Prénom/Name-First name :

Signature

- J'ai transféré au compte bancaire dont références ci-dessous la somme de € à la date du
I have transferred the sum of € to the bank account below on (date)

IBAN (International Bank Account Number)	BIC (Bank Identifier Code)
FR76 3000 4007 9900 0255 3523 060	BNPAFRPPOP

Bank : BNP - Agence Opéra | 2, Place de l'Opéra - 75 002 Paris - France

Formulaire à retourner à | Send your order to

Transactive – A Thomson subsidiary

1 rue Saint-Georges | 75 009 Paris – France | *contact: information@transactive.fr*

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. 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. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Concurrences hors France : 18 € | 18 € extra charge for sending hard copies outside France