

# Publications des départements et des offices de la Confédération

---

## Communication concernant l'appréciation des accords verticaux

*Décision de la Commission de la concurrence du 18 février 2002*

Au vu des raisons évoquées ci-après, la Commission de la concurrence suisse publie la présente communication:

- Conformément à l'art. 6 LCart, la Commission de la concurrence peut fixer par voie de communication les conditions auxquelles des accords en matière de concurrence sont en règle générale réputés justifiés par des motifs d'efficacité économique au sens de l'art. 5, al. 2, LCart. Lorsqu'un besoin accru de sécurité juridique l'exige, elle peut aussi, en application par analogie de l'art. 6 LCart, faire connaître d'autres principes d'appréciation de la loi par voie de communication.
- La présente communication a pour but de clarifier les conditions auxquelles il y a lieu d'admettre qu'un accord vertical affecte de manière notable la concurrence au sens de l'art. 5, al. 1, LCart. Il s'agit en particulier de définir les accords verticaux que la Commission de la concurrence considère comme notables, indépendamment de la part de marché des entreprises qui y participent sur les marchés considérés. Les critères d'appréciation développés doivent notamment permettre de saisir les cas dans lesquels les pratiques de certaines entreprises tendent à cloisonner le marché suisse par rapport aux marchés étrangers.
- L'énumération des accords considérés comme notables au chiffre 3 de la communication ne permet pas de considérer a priori tous les autres accords verticaux en matière de concurrence comme non-notables. Au contraire, la non-notabilité d'un accord n'est donnée que lorsque, d'une part, l'accord n'atteint pas les seuils de parts de marchés décrits au ch. 4, al. 1, de la communication et que, d'autre part, les effets de l'accord ne se cumulent pas avec ceux d'autres accords semblables sur le même marché. La présente communication ne traite cependant pas de la problématique de la licéité d'un comportement en application de l'art. 7 LCart.
- Par la présente communication, la Commission de la concurrence fixe les critères d'après lesquels elle va apprécier la notabilité des accords verticaux à la lumière de l'art. 5, al. 1, LCart. Cette communication ne lie ni la Commission de recours pour les questions de concurrence ni le Tribunal fédéral lors de l'interprétation de dispositions relatives au droit des cartels.

## A. Définitions

### Chiffre 1 Accords verticaux

Par accords verticaux, on entend les conventions avec ou sans force obligatoire ainsi que les pratiques concertées (cf. art. 4, al. 1, LCart) de deux ou plusieurs entreprises occupant des échelons du marché différents concernant les conditions auxquelles les entreprises parties peuvent acheter, vendre et revendre des biens ou des services.

### Chiffre 2 Système de distribution sélective

On parle d'un système de distribution sélective lorsqu'il existe une convention entre le fournisseur et le commerçant selon laquelle:

- le fournisseur n'est autorisé à vendre des biens ou des services qu'à des commerçants agréés, sélectionnés sur la base de critères prédéfinis et que
- les commerçants ne sont pas autorisés à revendre ces biens ou ces services à des commerçants non agréés.

## B. Règles

### Chiffre 3 Notabilité en fonction de l'objet de l'accord

La Commission de la concurrence considère qu'en principe, les accords verticaux affectent la concurrence de manière notable au sens de l'art. 5, al. 1, LCart, notamment lorsqu'ils:

- a. déterminent directement ou indirectement des prix de revente imposés, ou des prix minimum à la revente de biens ou de services par le commerçant;
- b. limitent directement ou indirectement le territoire ou le cercle de la clientèle de revente du commerçant;
- c. limitent la vente au consommateur final, dans la mesure où cette limitation est imposée à un commerçant agréé au sein d'un système de distribution sélective;
- d. limitent les livraisons croisées à l'intérieur d'un système de distribution sélective entre commerçants agréés, même s'il s'agit de commerçants actifs à des échelons différents du marché;
- e. empêchent le fournisseur de livrer des composants, respectivement des pièces de rechange à des tiers (consommateur final, atelier de réparation, etc.) qui ne sont pas des commerçants parties à l'accord.
- f. contiennent une obligation de non-concurrence d'une durée supérieure à cinq ans ou supérieure à une année après l'expiration de l'accord vertical.

### Chiffre 4 Cas d'importance mineure

Selon la Commission de la concurrence, les autres accords verticaux n'affectent pas en règle générale de manière notable la concurrence si les parts de marché de toutes les entreprises qui y participent ne dépassent, sur aucun marché considéré, le seuil de 10 %.

Constituent une exception à ce principe les cas où la concurrence sur le marché considéré est limitée par les effets cumulatifs de plusieurs réseaux de distribution verticaux semblables fonctionnant côte à côte, pour autant que les fournisseurs, respectivement les commerçants qui y participent soient effectivement ou potentiellement concurrents.

#### **Chiffre 5** Justification

Lorsqu'il résulte des critères énoncés aux chiffres 3 et 4 qu'un accord vertical affecte de manière notable la concurrence au sens de l'art. 5, al. 1, LCart, il faut vérifier si l'accord est justifié par des motifs d'efficacité économique au sens de l'art. 5, al. 2, LCart. Si tel n'est pas le cas, l'accord vertical est illicite.

Un accord peut être justifié notamment lorsqu'il permet une organisation plus efficace du réseau de distribution et qu'une restriction à la concurrence est nécessaire pour atteindre ce but.

Ceci peut être le cas en particulier lors de limitations du territoire ou du cercle de la clientèle de revente du commerçant, qui

- a. concernent des territoires ou des cercles de clientèle pour lesquels le fournisseur se réserve un droit de livraison personnel, pour autant que le commerçant puisse honorer des commandes spontanées de clients individuels et que la revente par les clients du commerçant ne soit pas elle aussi limitée;
- b. concernent des territoires ou des cercles de clientèle qui, sur la base d'un contrat avec le fournisseur, sont exclusivement réservés à un autre commerçant, pour autant que le commerçant puisse honorer des commandes spontanées de clients individuels et que la revente par les clients du commerçant ne soit pas elle aussi limitée;
- c. restreignent la liberté des grossistes de vendre directement aux consommateurs finaux;
- d. restreignent la liberté d'un commerçant agréé de revendre à un commerçant non agréé les biens ou services achetés;
- e. restreignent la liberté du commerçant de revendre des composants – que le fournisseur lui a livré pour les intégrer à d'autres produits – à des tiers qui utilisent ces composants pour la production de produits concurrents.