

Avis important: certaines définitions ne sont plus valables en raison de modifications de la législation.



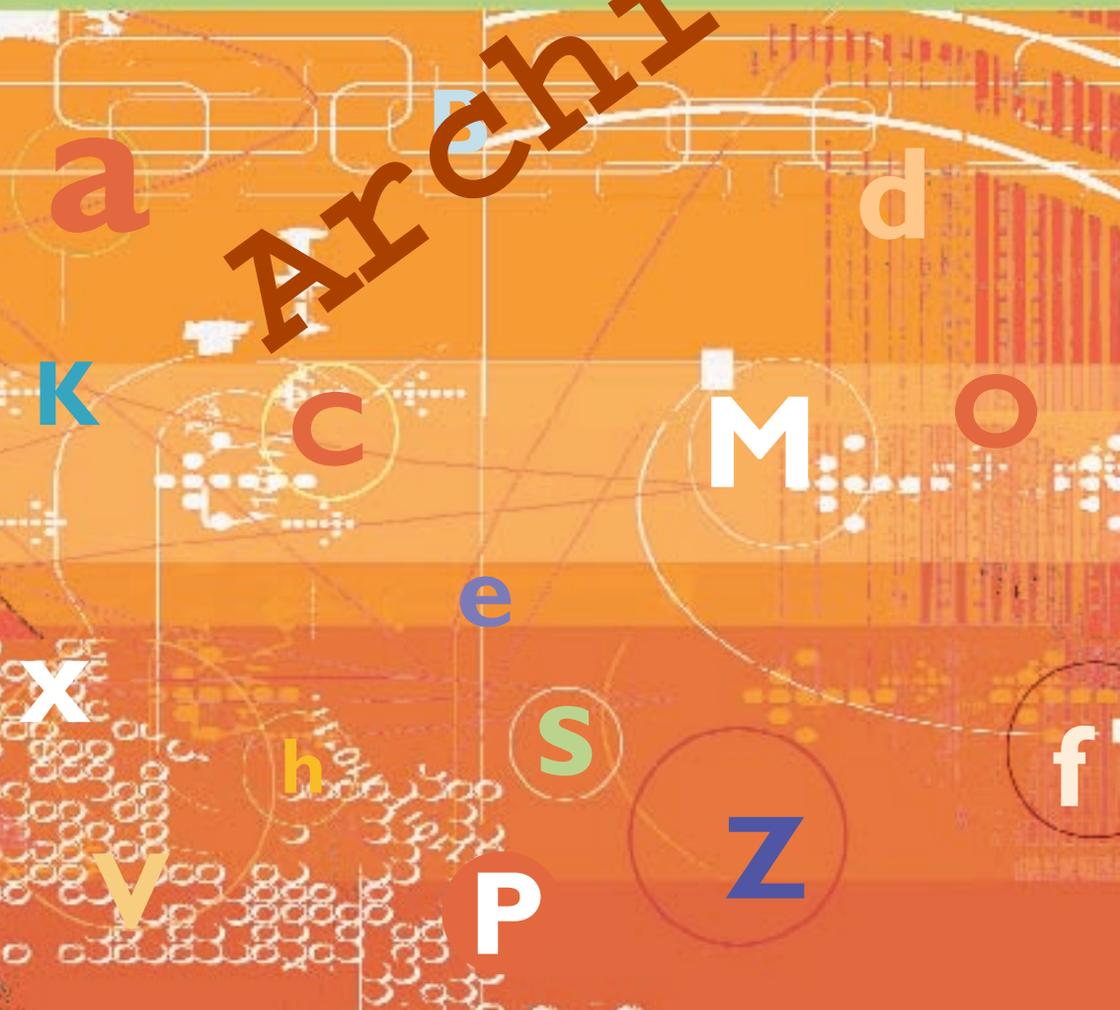
Commission
européenne

Glossaire

des termes employés dans le domaine de la politique de concurrence de l'Union européenne

Antitrust et contrôle
des opérations de concentration

Archivé



Archivé

Glossaire

des termes employés

dans le domaine

de la politique de concurrence

de l'Union européenne

Antitrust et contrôle
des opérations de concentration

Direction générale de la concurrence

Bruxelles

Juillet 2002



Commission
européenne

NB: Le présent document a été élaboré par les services de la DG Concurrence. Il servira de guide aux non-spécialistes des questions de concurrence. Il n'a aucune valeur juridique et n'engage en aucune manière la Commission.

Archivé

De nombreuses autres informations sur l'Union européenne sont disponibles sur l'internet via le serveur Europa (<http://europa.eu.int>).

Une fiche bibliographique figure à la fin de l'ouvrage.

Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes, 2002

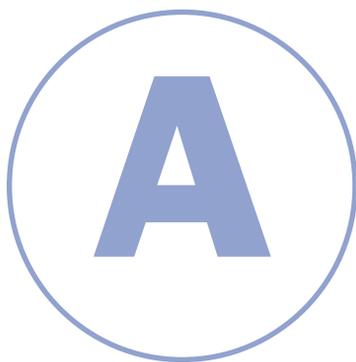
ISBN 92-894-3952-1

© Communautés européennes, 2002

Reproduction autorisée, moyennant mention de la source

Printed in Belgium

IMPRIMÉ SUR PAPIER BLANCHI SANS CHLORE



Abus de position dominante

Pratiques commerciales anticoncurrentielles (y compris l'exploitation incorrecte de clients ou l'éviction de concurrents) auxquelles est susceptible de se livrer une entreprise en position dominante pour conserver ou renforcer sa position sur le marché. Le droit de la concurrence interdit ce type de comportement, car il fausse la concurrence qui s'exerce entre les entreprises, porte préjudice aux consommateurs et dispense l'entreprise en position dominante de véritablement entrer en concurrence avec les autres entreprises. L'article 82 du traité CE donne des exemples d'abus, à savoir l'imposition de prix non équitables, la limitation des débouchés et l'application à l'égard de partenaires commerciaux de conditions inégales ou inutiles.

→ *Position dominante, ventes liées*

Accès au dossier de la Commission

Droit des personnes physiques ou morales, parties soumises à une enquête de la Commission, de consulter le dossier de la Commission, chaque fois qu'elle envisage d'arrêter une décision leur étant défavorable. Cet accès est accordé au cours de la procédure administrative et concerne tous les documents de l'affaire, à l'exception de documents internes de la Commission, des secrets d'affaires des autres entreprises et d'autres informations confidentielles. L'accès au dossier compte ainsi parmi les principales garanties de procédure destinées à protéger les droits de la défense des parties.

[Voir l'article 18, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations, les articles 6 et 13, paragraphe 1, du règlement (CE) n° 2842/98 relatif à l'audition dans certaines procédures fondées sur les articles 87 et 82 du traité CE et la communication de la Commission relative aux règles de procédure interne pour le traitement des demandes d'accès au dossier (JO C 23 du 23.1.1997, p. 3).]

→ *Conseiller-auditeur*

Accord de recherche et de développement

Accord entre entreprises en vue de mener conjointement des activités de recherche et de développement (R & D) pour mettre en commun des savoir-faire et partager les coûts et les risques liés à l'invention de nouveaux produits. Un accord de recherche et de développement comprend généralement l'acquisition de connaissances techniques liées aux produits ou procédés et à la réalisation d'analyses théoriques, d'études ou d'expérimentations, y compris la production expérimentale et les tests techniques de produits ou de procédés ainsi que la construction d'installations nécessaires et l'acquisition de droits de propriété intellectuelle y référant. Ces accords permettent éventuellement d'accélérer la mise sur le marché de produits ou de services, d'améliorer leur qualité et/ou d'abaisser les coûts de production, encourageant ainsi le progrès technique au bénéfice des consommateurs. La Commission doit prendre en compte ces effets positifs lorsqu'elle analyse d'éventuelles restrictions de concurrence découlant de ces accords, notamment lorsqu'ils sont conclus entre concurrents.

Accord de spécialisation

Accord entre entreprises relatif aux conditions dans lesquelles celles-ci se spécialisent dans la production d'une gamme étroite ou spécifique de biens et/ou de services. Les accords de spécialisation peuvent contribuer à améliorer la production ou la distribution de produits, étant donné que les entreprises concernées peuvent concentrer leurs activités sur la fabrication de certains produits, travailler ainsi de façon plus efficace et offrir ces produits à des prix plus avantageux. Les accords de spécialisation se répartissent en plusieurs catégories: accords en vertu desquels l'un des participants renonce en faveur d'un autre à fabriquer certains produits ou à fournir certains services («spécialisation unilatérale»), accords en vertu desquels chacun des participants renonce en faveur d'un autre à fabriquer certains produits ou à fournir certains services («spécialisation réciproque») ou encore accords aux termes desquels les participants s'engagent à fabriquer conjointement certains produits ou à fournir conjointement certains services («production conjointe»). Un règlement spécifique d'exemption par catégorie s'applique à ce type d'accords.

[Voir le règlement (CE) n° 2658/2000 de la Commission du 29 novembre 2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords de spécialisation (JO L 304 du 5.12.2000, p. 24).]

Accord horizontal

Accord entre concurrents réellement actifs ou potentiels – c'est-à-dire entre entreprises se trouvant au même niveau de la chaîne de production ou de distribution – portant par exemple sur la recherche et le développement, la production, les achats ou la commercialisation. Les accords horizontaux peuvent restreindre la concurrence, notamment lorsqu'ils prévoient la fixation de prix ou le partage de marchés, ou encore lorsque le pouvoir de marché découlant de cette coopération horizontale produit des effets négatifs sur les prix, la production, l'innovation ou la diversité et la qualité des produits. Par ailleurs, une coopération horizontale peut être un moyen de partager les risques, de réaliser des économies de coûts, de mettre en commun un savoir-faire et de lancer des innovations sur le marché plus rapidement. Pour les petites et moyennes entreprises, en particulier, la coopération est un important moyen d'adaptation à l'évolution des marchés.

[Voir les «lignes directrices sur les accords horizontaux», c'est-à-dire la communication de la Commission intitulée «Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 81 du traité CE aux accords de coopération horizontale» (JO C 3 du 6.1.2001, p. 2).]

Accord vertical

Accord ou pratique concertés conclus entre deux ou plus de deux entreprises dont chacune opère, aux fins de l'accord, à un niveau différent de la chaîne de production ou de distribution, et qui concernent les conditions dans lesquelles les parties peuvent acheter, vendre ou revendre certains biens ou services.

[Voir les «lignes directrices sur les restrictions verticales», c'est-à-dire la communication de la Commission intitulée «Lignes directrices sur les restrictions verticales» (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1).]

Accords européens

Accords d'association bilatéraux conclus entre les Communautés européennes et leurs États membres, d'une part, et chacun des pays suivants d'Europe centrale et orientale, d'autre part: Bulgarie, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie. Ils reconnaissent que l'objectif ultime des pays associés est d'accéder à l'Union européenne et ont pour objet de les aider à réaliser cet objectif. Ils prévoient l'instauration d'un dialogue politique, la création d'une zone de libre-échange, l'engagement des pays associés de rapprocher leur législation de la législation communautaire, ainsi qu'une coopération économique, culturelle et financière. Des règles de concurrence comparables à celles du traité CE s'appliquent au commerce entre la Communauté et les pays associés.

Amende

Peine pécuniaire infligée par décision de la Commission à une entreprise pour infraction aux règles de concurrence communautaires.

(Voir notamment l'article 15 du règlement n° 17 et l'article 14 du règlement sur les concentrations.)

Antitrust (règles en matière d'ententes)

Domaine du droit et de la politique de concurrence. Dans le contexte de l'UE, ce terme désigne généralement les règles régissant les accords et pratiques anticoncurrentiels (ententes et autres formes de collusion) qui sont fondées sur l'article 81 du traité CE ainsi que les règles interdisant les abus de position dominante (existante) fondées sur l'article 82 du traité CE.

Argument de l'entreprise en sérieuse difficulté

→ *Concentration de sauvetage*

ASA

ASA signifie Autorité de surveillance AELE. Cette Autorité a été instituée par un accord entre les États de l'AELE qui contient des dispositions de base sur son organisation et définit ses tâches et ses compétences. Elle a pour mission de veiller, avec la Commission européenne, au respect des obligations prévues par l'accord (→) EEE. Cette autorité est dotée de compétences importantes dans les domaines de la concurrence et des aides d'État.

Astreinte

La Commission peut, par voie de décision, infliger des astreintes afin de contraindre une entreprise à mettre fin à une infraction aux règles de concurrence conformément à une décision antérieure. Dans ce cas, un montant journalier est déterminé, qui est dû pour chaque jour pendant lequel l'infraction continue après la date fixée dans cette décision.

La Commission dispose du même pouvoir lorsqu'une entreprise refuse de fournir de manière complète et exacte un renseignement demandé par voie de décision ou de se soumettre à une vérification ordonnée par voie de décision.

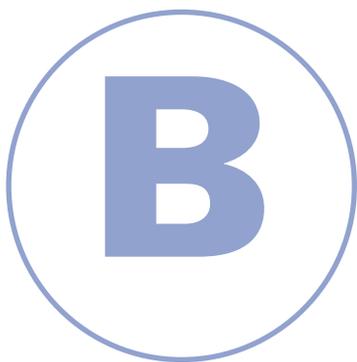
(Voir l'article 16 du règlement n° 17 et l'article 15 du règlement sur les concentrations.)

Attestation négative

Lorsqu'elle constate, sur la base de faits qui lui sont présentés, qu'il n'y a pas lieu d'intervenir en application de l'article 81, paragraphe 1, ou de l'article 82 du traité CE, à l'égard d'un accord, d'une décision ou d'une pratique, la Commission délivre une attestation négative soit sous la forme d'une décision formelle soit de manière informelle par une (→) lettre administrative de compatibilité. Dans les affaires relevant de l'article 81, les entreprises associent généralement leur demande d'attestation négative à une notification en vue de l'obtention d'une exemption.

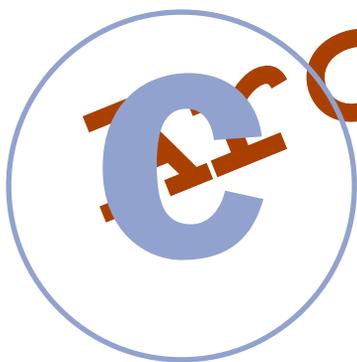
Audition

Occasion pour les parties auxquelles la Commission a adressé une communication des griefs pour infraction au droit communautaire de la concurrence de faire connaître leur point de vue. Afin de respecter le droit des parties d'être entendues, la Commission ne doit examiner dans ses décisions finales que les griefs à l'égard desquels les parties ont eu la possibilité de présenter leurs observations. Les parties font généralement connaître leur point de vue par écrit et – à leur demande – oralement lors d'une réunion avec les services de la Commission à laquelle assistent également des représentants des États membres. L'audition est menée par le (→) conseiller-auditeur. De même, lorsqu'elle rejette une plainte ou, inversement, formule des griefs à l'égard d'une question au sujet de laquelle elle a reçu une plainte, la Commission doit donner au plaignant l'occasion de faire connaître son point de vue. En outre, un plaignant ou des tiers justifiant un intérêt suffisant ont le droit de présenter des observations par écrit et peuvent également se voir accorder la possibilité de développer leur point de vue à l'audition.



Barrières à l'entrée

Facteurs qui empêchent ou entravent l'entrée d'entreprises sur un marché donné. Elles peuvent résulter par exemple d'une structure de marché particulière (coûts fixes irrécupérables, fidélité des consommateurs aux marques de produits existants) ou du comportement des entreprises déjà en place. Il convient de souligner que les gouvernements peuvent également être à l'origine de barrières à l'entrée (par exemple conditions de licence et autres réglementations).



Cession

Décision d'une entreprise de vendre une partie de ses activités, divisions ou filiales à la suite d'une restructuration, en vue de se concentrer sur certains produits ou marchés. En droit communautaire de la concurrence, les entreprises peuvent, à titre d'engagement (→ *Engagements*), également proposer une cession à la Commission afin d'éliminer les problèmes de concurrence soulevés par l'accord ou l'opération de concentration notifiés.

[Voir les articles 6 et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations ainsi que la section III, 1, de la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]

Charges

Obligations que la Commission impose aux entreprises pour pouvoir exempter un accord notifié ou déclarer une opération de concentration notifiée compatible avec le marché commun (→ *Conditions*). En cas de non-respect de ces obligations, la Commission peut révoquer sa décision.

[Voir l'article 8, paragraphe 3, du règlement n° 17, l'article 6, paragraphe 2, et l'article 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]

Clause anglaise

Clause contractuelle, dans le cadre d'accords de (→) monomarchisme entre un fournisseur et son client (par exemple un détaillant), autorisant ce dernier à acheter un bien à d'autres fournisseurs à des conditions plus avantageuses, à moins que le fournisseur «exclusif» n'accepte de lui fournir ce bien aux mêmes conditions. Malgré la plus grande liberté de choix dont jouit le client, les «clauses anglaises» tendent à accroître la transparence entre fournisseurs concurrents et à faciliter les collusions, notamment lorsque ces clauses font obligation au client de révéler le nom de l'autre fournisseur à son fournisseur «exclusif». C'est pourquoi, aux fins de l'appréciation de leur conformité avec le droit communautaire, les «clauses anglaises» doivent être examinées à la lumière de circonstances en l'espèce.

Clause blanche (ou autorisée)

Disposition prévue par certains règlements d'exemption par catégorie répertoriant les accords ou pratiques qui sont présumés ne pas empêcher, restreindre ou fausser le jeu de la concurrence au sein du marché commun et sont donc généralement considérés comme compatibles avec le droit communautaire de la concurrence. Les règlements d'exemption par catégorie les plus récents ne contiennent plus de clauses «blanches».

↔ *Clause noire*

Clause de non-concurrence

Clause contractuelle entraînant pour les parties à un contrat d'achat, ou au moins pour une d'entre elles, une obligation directe ou indirecte de ne pas fabriquer, acheter, vendre ou revendre de manière indépendante des biens ou des services en concurrence avec les biens ou les services faisant l'objet du contrat. Une obligation de ce type imposée au vendeur garantit que l'acquéreur reçoive la valeur

totale des avoirs transférés et est normalement considérée comme accessoire au contrat principal.

→ *Obligation de non-concurrence*

Clause noire

→ *Restrictions caractérisées*

Clémence (programme de —)

Terme générique désignant la réduction totale ou partielle du montant des amendes infligées aux entreprises qui coopèrent avec les autorités de la concurrence dans le cadre d'enquêtes sur des ententes.

Actuellement, le programme de clémence de la Commission est constitué par sa communication de 2002 sur l'immunité d'amendes ou la réduction de leur montant dans les affaires portant sur des ententes, qui remplace la communication de 1996 concernant la non-imposition d'amendes ou la réduction de leur montant dans des affaires portant sur des ententes.

[Voir le JO C 45 du 19.2.2002; la nouvelle communication est également disponible sur le site internet de la DG Concurrence (<http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/leniency>).]

Collusion

Coordination du comportement concurrentiel entre plusieurs entreprises susceptible d'entraîner une hausse des prix, une limitation de la production et, pour les entreprises impliquées, des bénéfices plus élevés que ceux qu'elles auraient autrement réalisés. Ce comportement collusoire ne repose pas toujours sur des accords explicites entre entreprises. Il peut résulter de situations dans lesquelles les entreprises définissent seules leur comportement, mais – conscientes de leur interdépendance avec leurs concurrents – exercent conjointement un pouvoir de marché. Cette forme de collusion est généralement dénommée «collusion tacite».

Comité consultatif

Comité, composé de représentants des États membres, que la Commission consulte dans les affaires d'entente et de concentration, lorsque cette consultation est prévue. La Commission lui présente un avant-projet de décision et l'examine avec lui. Le comité consultatif émet un avis, qui doit être pris en compte dans la décision finale de la Commission.

(Voir l'article 10 du règlement n° 17 et l'article 19 du règlement sur les concentrations.)

Commerce parallèle (importations parallèles)

Commerce de produits qui s'effectue en dehors du système de distribution officiel établi par une entreprise donnée. Du fait de leur propre système de distribution, les entreprises peuvent être à l'origine d'écart de prix entre les différents pays, en exploitant les différences de comportement des consommateurs au niveau national. Les négociants parallèles achètent les produits dans les pays où les prix pratiqués sont les plus bas et les revendent dans les pays où ils sont les plus élevés. Le flux de produits ainsi généré est appelé commerce parallèle.

Communication «Carlsberg»

Communication publiée au Journal officiel par laquelle la Commission informe les tiers d'une notification et les invite à fournir des renseignements et/ou à présenter leurs observations sur l'accord ou l'opération notifiés. Cette invitation contient un bref résumé de l'affaire et est publiée au Journal officiel avec l'accord des parties concernées. La Commission a recouru à cette possibilité d'obtenir des renseignements relatifs à une affaire pour la première fois dans l'affaire «Carlsberg» en 1992. À la différence d'une (→) communication au titre de l'article 19, paragraphe 3, une communication «Carlsberg» est neutre et ne donne aucune indication sur la position préliminaire de la Commission.

Dans le cas de fusions, la Commission est tenue de publier le fait de la notification, en indiquant les noms des parties, la nature de l'opération de concentration ainsi que le secteur économique concerné.

[Voir la communication relative à la notification préalable d'une entreprise commune: affaire 34.281, *Carlsberg-Tetley* (JO C 97 du 16.4.1992, p. 21) et l'article 4, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.]

Communication «de minimis»

Communication de la Commission précisant les conditions dans lesquelles l'incidence d'un accord ou d'une pratique sur la concurrence à l'intérieur du marché commun peut être considérée comme négligeable, à savoir lorsque la part de marché cumulée des entreprises concernées ne dépasse pas certains seuils. On reconnaît en outre que les accords entre petites et moyennes entreprises sont rarement en mesure d'affecter sensiblement le commerce entre États membres ou la concurrence à l'intérieur du marché commun; en tout

état de cause, ils ne présentent généralement pas d'intérêt communautaire suffisant pour justifier une intervention. En résumé, les accords ou pratiques relevant de la communication «de minimis» sont considérés comme étant d'une importance communautaire mineure et ne sont pas examinés par la Commission au regard du droit communautaire de la concurrence. Certains de ces accords ou pratiques peuvent toutefois être examinés par les autorités nationales de concurrence.

[Voir la communication de la Commission concernant les accords d'importance mineure qui ne restreignent pas sensiblement le jeu de la concurrence au sens de l'article 81, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté européenne (de minimis) (JO C 368 du 22.12.2001).]

Communication au titre de l'article 19, paragraphe 3

Communication publiée au Journal officiel par laquelle la Commission informe les entreprises, les associations d'entreprises et le grand public de son intention d'autoriser ou d'exempter un accord notifié, en application de l'article 81 du traité CE. Cette communication doit contenir un résumé de la demande ou de la notification en cause et inviter tous les tiers intéressés à lui faire connaître leurs observations dans un délai ne pouvant être inférieur à un mois. La publication doit tenir compte de l'intérêt légitime des entreprises à ce que leurs secrets d'affaires ne soient pas divulgués.

(Voir l'article 19, paragraphe 3, du règlement n° 17.)

Communication de la Commission

Texte interprétatif adopté par la Commission afin de faciliter l'application des règles de concurrence et d'assurer la transparence et la sécurité juridique en ce qui concerne sa pratique administrative. Ces textes sont aussi parfois dénommés «lignes directrices» ou «encadrements» et sont publiés au *Journal officiel des Communautés européennes*. Ils figurent également sur le site web de la DG Concurrence.

(http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html)

Communication des griefs

Communication écrite que la Commission est tenue d'adresser aux personnes ou aux entreprises avant d'arrêter une décision qui affecte leurs droits d'une manière négative. Cette obligation de la Commission découle des droits du destinataire de la communication à se défendre, ce qui exige qu'il lui soit donné l'occasion de faire connaître son point de vue au sujet des griefs que la Commission souhaite éventuellement formuler dans une décision. La communi-

tion des griefs doit contenir tous les griefs sur lesquels la Commission envisage de fonder sa décision finale. La communication des griefs est une étape importante prévue par toutes les procédures de concurrence dans lesquelles la Commission a le droit d'arrêter des décisions négatives.

(Voir l'article 19, paragraphe 1, du règlement n° 17 et l'article 18, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations.)

Concurrence

Situation de marché dans laquelle les vendeurs d'un produit ou d'un service, agissant en toute indépendance, essaient de capturer la clientèle d'acheteurs en vue d'atteindre un objectif commercial précis, tel qu'un certain niveau de bénéfices, de volumes de ventes et/ou de parts de marché. Cette concurrence entre entreprises peut porter sur les prix, la qualité, les services ou sur plusieurs de ces facteurs en même temps, ainsi que sur d'autres éléments déterminants pour les clients. Une concurrence loyale et non faussée constitue la pièce maîtresse d'une économie de marché. La Commission européenne a été investie des pouvoirs nécessaires pour contrôler le respect du droit communautaire de la concurrence et le faire appliquer de manière à garantir l'exercice d'une concurrence effective dans le marché intérieur.

Concurrence intermarques

Concurrence entre entreprises ayant mis au point des marques ou des labels pour leurs produits afin de les distinguer des autres marques vendues sur le même segment de marché. Bien qu'ils ne soient pas considérés comme totalement équivalents par les consommateurs, les produits de marque se font toutefois concurrence, mais normalement dans une moindre mesure. Coca-Cola contre Pepsi est un exemple de concurrence intermarques.

↔ *Concurrence intramarque*

Concurrence intramarque

Concurrence que se livrent, en termes de prix ou autres, distributeurs ou détaillants sur un produit de même marque. Par exemple, un jean Levi's peut être vendu moins cher dans un magasin de rabais par rapport à un grand magasin, mais souvent sans les facilités de service proposées par ce dernier.

↔ *Concurrence intermarques*

Concurrence potentielle

Pressions exercées sur les entreprises en place par les possibilités d'entrée sur un marché donné d'entreprises nouvelles ou existantes (→ *Concurrent potentiel*). De nouveaux venus peuvent être attirés par des bénéfices supérieurs à la moyenne que les entreprises en place réalisent sur ce marché, en raison éventuellement de la faiblesse de la concurrence. L'entrée d'autres entreprises sur le marché augmentera la quantité totale fournie et fera baisser les prix et disparaître les bénéfices supérieurs à la normale. Ainsi, l'entrée possible de nouveaux venus sur le marché a un certain «effet de discipline» sur le comportement des entreprises en place. Toutefois, la menace représentée par la concurrence potentielle est relativement peu importante lorsque les (→) barrières à l'entrée sont élevées.

Concurrent potentiel

Une entreprise est considérée comme un concurrent potentiel s'il est avéré que cette entreprise est susceptible d'assumer les investissements supplémentaires ou d'autres coûts de réorientation indispensables pour entrer sur le marché en cause en réponse à une augmentation durable mais permanente des prix. L'évaluation doit être réaliste car une possibilité d'entrée sur un marché donné n'est pas suffisante si elle est purement théorique. L'entrée sur le marché doit avoir lieu suffisamment rapidement pour qu'une entrée potentielle exerce des pressions sur le comportement des autres participants du marché donné. Habituellement, l'entrée doit donc avoir lieu à brève échéance, par exemple dans un délai d'un an au maximum d'après le règlement d'exemption par catégorie sur les restrictions verticales. Toutefois, dans des cas particuliers, des délais plus longs peuvent être pris en compte. Le temps dont les entreprises déjà présentes sur le marché ont besoin afin d'adapter leurs capacités peut servir de point de repère pour déterminer ledit délai.

[Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5), la décision 90/410/CEE de la Commission dans l'affaire *Elopak/Metal Box-Odin* (JO L 209 du 8.8.1990, p. 15) et les lignes directrices sur les restrictions verticales, point 26 (JO C 291 du 13.10.2000, p. 1).]

Concurrent réel

Entreprise qui est soit déjà présente sur le même marché en cause que l'entreprise faisant l'objet de l'enquête, soit en mesure de réorienter sa production vers les produits en cause et de les commercialiser à court terme sans encourir aucun coût ni risque supplémentaire substantiel en réaction à des variations légères, mais

permanentes, des prix relatifs (substituabilité du côté de l'offre avec effet immédiat).

[Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).]

Conditions

Exigences imposées par la Commission qui doivent être pleinement respectées par les parties concernées pour que la Commission déclare une opération de concentration, qui aurait autrement été incompatible, compatible avec le marché commun, ou exempté un accord qui aurait autrement été illégal.

[Voir l'article 8 du règlement n° 17, les articles 6 et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant les mesures correctives, point 12 (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]

→ *Charges*

Conseiller-auditeur

Haut fonctionnaire indépendant chargé d'organiser les auditions et d'assurer leur bon déroulement. Il contribue au caractère objectif tant de l'audition elle-même que de toute décision ultérieure ainsi qu'au respect des formes régulières et des droits de la défense des parties. Le conseiller-auditeur a également pour mission de résoudre les différends opposant les services de la Commission aux parties concernées qui portent sur le caractère confidentiel des documents et sur le droit d'accès au dossier dont peuvent se prévaloir une ou plusieurs parties pour préparer leur défense. Il fait rapport au membre de la Commission chargé de la concurrence; son rapport final sur une affaire de concurrence est joint à la décision et publié au Journal officiel. Le mandat du conseiller-auditeur est défini dans une décision de la Commission.

[Voir la décision de la Commission du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs dans certaines procédures de concurrence (JO L 162 du 19.6.2001, p. 21); en ce qui concerne le respect des droits fondamentaux, notamment du droit d'être entendu et du droit d'accès au dossier, dans le contexte des mesures d'application prises par la Commission dans les affaires de concurrence, voir les articles 41 et 48 de la charte des droits fondamentaux de l'Union européenne (JO C 80 du 10.3.2001, p. 1).]

Consortium

Groupement d'entreprises indépendantes ayant pour objet la réalisation d'un projet précis. Les consortiums sont courants, par exemple dans le secteur de la construction, dans lequel les grands projets (bâtiments, autoroutes) exigent une étroite coopération entre entre-

prises d'ingénierie, d'urbanisme et de construction. La Commission a arrêté un règlement d'exemption par catégorie en faveur des consortiums entre compagnies maritimes concernant l'exploitation en commun de services de transports maritimes de ligne qui sont susceptibles de restreindre la concurrence à l'intérieur du marché commun et d'affecter le commerce entre États membres et qui relèveraient autrement de l'interdiction énoncée à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE.

[Voir le règlement (CE) n° 823/2000 de la Commission du 19 avril 2000 concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à certaines catégories d'accords, de décisions et de pratiques concertées entre compagnies maritimes de ligne (consortiums) (JO L 100 du 20.4.2000, p. 24).]

Contrats de prise ferme

Contrat conclu entre un acheteur et un vendeur, par lequel le premier convient d'acheter au second une quantité déterminée d'un produit à un prix donné pendant une certaine période. Indépendamment de la quantité nécessaire et transférée, l'acheteur est lié par ses engagements et est tenu d'acquitter le montant total des ventes aux conditions contractuelles approuvées d'un commun accord.

Contrôle commun (ou contrôle en commun ou conjoint)

Il y a contrôle commun lorsqu'au minimum deux entreprises ou deux personnes ont la possibilité d'exercer une influence déterminante sur une autre entreprise. Par influence déterminante, on entend habituellement le pouvoir de bloquer des décisions qui déterminent la stratégie commerciale d'une entreprise. La prise de contrôle en commun peut être établie sur des circonstances de droit ou de fait.

[Pour davantage de détails, voir la communication de la Commission relative à la notion d'entreprises communes de plein exercice (JO C 66 du 2.3.1998, p. 1) et la communication de la Commission concernant la notion de concentration (JO C 66 du 2.3.1998, p. 5).]

Coopération internationale

Coopération dans le domaine de la politique de concurrence et du contrôle de la législation entre autorités de la concurrence dans deux pays (coopération bilatérale) ou plus (coopération trilatérale, multilatérale), qui s'exerce le plus souvent d'une manière informelle, mais prend parfois la forme d'accords de coopération formels. Elle vise à échanger des informations sur des affaires individuelles en matière d'ententes ou de concentration, qui présentent un intérêt commun pour les autorités, à coordonner les diverses manières d'aborder un

certain nombre de points essentiels – tels que la définition du marché, les mesures correctives, etc. – et à se prêter mutuellement assistance au niveau du contrôle du respect de la législation.

Outre cette collaboration quotidienne touchant à des affaires données, les autorités de la concurrence coopèrent au sein de forums multilatéraux et internationaux – le comité de l'OCDE du droit et de la politique de la concurrence, le groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de concurrence (Cnuced) et le groupe de travail de l'OMC sur l'interaction du commerce et de la concurrence notamment – afin d'échanger des points de vue sur des questions diverses, de promouvoir un consensus sur les meilleures pratiques et d'adopter des recommandations stratégiques adressées à leurs gouvernements et au secteur privé.

Courtoisie

Principe appliqué dans le domaine de la coopération internationale en matière de politique de concurrence. Par courtoisie négative, tout pays partie à un accord de coopération garantit qu'il tiendra compte des intérêts importants des autres parties à cet accord dans l'application de ses propres règles de concurrence. Par courtoisie positive, un pays peut demander aux autres parties à l'accord de prendre les mesures appropriées, prévues par leur droit de la concurrence, contre un comportement anticoncurrentiel perpétré sur leur territoire et affectant des intérêts importants du pays demandeur.

Coûts de démarrage

Coûts supportés par une entreprise qui envisage de démarrer une activité économique sur un segment de marché donné. Ces coûts comprennent, par exemple, les dépenses nécessaires au lancement des activités de recherche et de développement (R & D), les coûts d'acquisition des installations de production et/ou de distribution, ainsi que les coûts liés à la commercialisation du produit (publicité).

Coûts fixes

Coûts qui ne varient pas en fonction de la quantité de biens ou de services produits, tels que les intérêts sur les créances accumulées, les impôts fonciers et le loyer.

Coûts irrécupérables

Les coûts irrécupérables sont des (→) coûts fixes qui ont déjà été engagés et ne peuvent être récupérés. Ces coûts sont liés à certaines

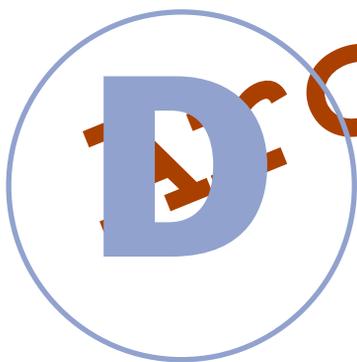
activités exigeant des actifs spécialisés qui ne peuvent pas facilement être affectés à d'autres usages. Les marchés de l'occasion pour ces actifs sont donc limités. On peut citer comme exemples de coûts irrécupérables les investissements dans des équipements ne pouvant permettre de fabriquer qu'un produit donné, la mise au point de produits pour des clients donnés, les dépenses de publicité et de recherche et de développement.

Coûts marginaux

Coûts supportés par une entreprise pour produire une unité supplémentaire. Les coûts marginaux dépendent uniquement des coûts variables, puisque les coûts fixes ne varient pas en fonction de la production.

Coûts variables

Coûts qui varient en fonction du volume de la production. Les coûts du matériel et de l'énergie utilisés dans le processus de production constituent par exemple des coûts variables.



Dégroupage

Séparation des différents composants de la production, de la distribution et des services destinée à introduire davantage de concurrence dans ces segments d'un secteur économique. Le «dégroupage fonctionnel» exige que des entreprises (d'utilité publique) en situation de monopole fournissent un accès à une partie de leur réseau de distribution ou de services en échange d'un droit d'accès. Le «dégroupage structurel» rend indispensable un décloisonnement vertical complet et oblige les entreprises en position de monopole à céder leur avoirs au niveau, soit de la production, soit de la distribution ou des services.

Délégation de pouvoirs

La Commission, en tant qu'organe collégial, délègue certains pouvoirs de décision à ses membres (procédure d'habilitation) ou à ses directeurs généraux (procédure de délégation). Cette délégation des pouvoirs permet au membre de la Commission ou au directeur général compétent de prendre des décisions en matière de gestion, d'administration, de procédure et de fonctionnement. Elle permet ainsi de ne pas surcharger les réunions de la Commission et d'éviter toute paralysie du processus de prise de décision.

[Voir, pour de plus amples détails, les articles 13 et 14 du règlement intérieur de la Commission du 29 novembre 2000 (JO L 308 du 8.12.2000, p. 26).]

Distributeur

Entreprise située au bout de la chaîne de distribution, qui peut normalement acheter un produit à un grossiste afin de le vendre au consommateur final.

Distribution exclusive

Système de distribution dans lequel une entreprise accorde un droit exclusif sur ses produits ou services à une autre entreprise. Les formes les plus courantes sont le (→) monomarchisme et/ou le droit exclusif sur un territoire, par lequel un seul distributeur est autorisé à commercialiser le produit d'un fournisseur sur un territoire donné. L'objectif du fournisseur en accordant l'exclusivité est normalement d'inciter le distributeur à promouvoir son produit et à offrir un meilleur service aux clients. Dans la plupart des cas, le pouvoir de marché du distributeur est limité par la (→) concurrence intermarques.

Distribution sélective

Système de distribution où un fournisseur conclut des accords (verticaux) avec un nombre limité de distributeurs choisis dans la même zone géographique. D'une part, les accords de distribution sélective restreignent le nombre des distributeurs agréés et, d'autre part, interdisent les ventes aux distributeurs non agréés, les seuls acheteurs possibles des distributeurs agréés étant alors les autres distributeurs désignés et les consommateurs finaux. La distribution sélective est presque toujours utilisée pour distribuer des produits finaux de marque.

Du point de vue de la concurrence, les clauses de ce type risquent de restreindre la concurrence intramarque, de faciliter la (→) collusion

entre fournisseurs ou acheteurs et d'exclure une ou plusieurs catégories de distributeurs, en particulier en cas d'effets cumulatifs de réseaux parallèles de distribution sélective sur un marché. On considère en général que la distribution sélective purement qualitative ne relève pas de l'interdiction prévue par l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, pour autant que trois conditions soient satisfaites: premièrement, la nature du produit en question doit requérir un système de distribution sélective, deuxièmement, les revendeurs doivent être choisis sur la base de critères objectifs de nature qualitative et, troisièmement, les critères définis ne doivent pas aller au-delà de ce qui est nécessaire.

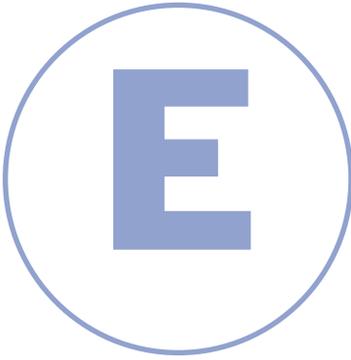
→ *Accord vertical*

Droit de propriété intellectuelle (DPI)

Terme générique désignant l'attribution de droits de propriété au moyen de brevets, de droits d'auteur ou de marques de commerce, par exemple. Ces droits de propriété confèrent à leur titulaire le droit exclusif d'exploiter l'innovation. Celui-ci jouit ainsi du monopole d'utilisation du produit, habituellement pour une période déterminée et au sein d'une région géographique donnée. Ce pouvoir de monopole permet au titulaire d'un droit de propriété intellectuelle de restreindre l'imitation et la duplication dudit produit. Les DPI empêchent les autres entreprises de se comporter en parasite (→ *Parasitisme*) et encouragent l'activité de recherche et de développement.

Duopole

Cas particulier d'oligopole: branche d'activité ne comportant que deux vendeurs. Dans les affaires de concurrence, ce terme est également souvent employé pour désigner des situations dans lesquelles deux gros vendeurs dominent la structure concurrentielle et les petits vendeurs restants s'adaptent à leur comportement. Les deux gros vendeurs sont alors dénommés «duopoleurs».



Économies de gamme

Une entreprise réalise des économies de gamme lorsqu'elle réduit ses coûts de production en élargissant sa gamme de produits et de services (production conjointe). Il faut pour cela qu'elle puisse utiliser des composants identiques, les mêmes installations et le même personnel pour produire plusieurs produits. Par exemple une banque peut vendre des produits d'assurance de détail dans ses succursales locales afin de répartir ses coûts fixes (tels que le loyer des locaux) sur un plus grand nombre de produits.

Économies d'échelle

Une entreprise réalise des économies d'échelle lorsqu'elle réduit ses coûts unitaires en produisant plus (c'est-à-dire lorsque les coûts moyens diminuent à mesure que la production augmente). Il faut pour cela qu'elle puisse répartir ses coûts fixes sur une production plus importante. On peut citer l'exemple du camion de plus grande taille permettant de transporter des volumes plus importants, mais ne nécessitant toujours qu'un chauffeur, ou celui de la grande usine ne nécessitant pas le stockage d'un plus grand nombre de pièces de rechange que la petite usine.

EEE

EEE signifie Espace économique européen. L'accord EEE, auquel tous les États membres de l'UE et les membres de l'AELE, Islande, Liechtenstein et Norvège sont parties, est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'objectif de cet accord est d'établir un espace économique européen dynamique et homogène, fondé en substance sur des règles communes et des conditions de concurrence identiques. Deux systèmes juridiques distincts coexistent à l'intérieur de cet espace: l'accord EEE est appliqué lorsque le commerce entre les membres de l'AELE et la Communauté ou entre les pays de l'AELE

eux-mêmes est affecté; le droit communautaire, lorsque le commerce entre les États membres de l'UE est affecté. L'accord EEE est appliqué à la fois par la Commission européenne et par l'Autorité de surveillance AELE (→ ASA). Il définit leurs compétences respectives et le cadre de leur coopération.

[Voir la décision du Conseil et de la Commission du 13 décembre 1993 relative à la conclusion de l'accord sur l'Espace économique européen entre les Communautés européennes, leurs États membres et la République d'Autriche, la République de Finlande, la République d'Islande, la Principauté de Liechtenstein, le Royaume de Norvège, le Royaume de Suède et la Confédération suisse (94/1/CECA,CE) (JO L 1 du 3.1.1994), telle que modifiée à la suite de la non-ratification de l'accord EEE par la Suisse.]

Effet de réseau

Des effets de réseau apparaissent si la valeur d'un produit augmente pour un utilisateur avec le nombre d'utilisateurs de ce même produit ou de produits compatibles. Les économistes parlent alors d'externalité de réseau, car lorsque des consommateurs supplémentaires rejoignent le réseau de consommateurs existants, ils ont une incidence «externe» positive sur les consommateurs déjà membres du réseau.

Effet sur le commerce entre États membres

Condition nécessaire à l'application des règles communautaires en matière d'ententes. Les articles 81 et 82 du traité CE ne sont applicables que si l'accord ou l'abus de position dominante concerné peut avoir une influence directe ou indirecte, réelle ou potentielle, sur le flux ou la structure des échanges entre au moins deux États membres de l'UE. Il y a un effet sur le commerce notamment lorsque les marchés nationaux sont cloisonnés ou que la structure de la concurrence dans le marché commun est affectée. Les accords ou comportements anticoncurrentiels qui n'affectent pas le commerce entre États membres ne tombent donc pas sous le coup des règles de concurrence communautaires et ne peuvent être examinés qu'au regard des législations nationales.

Le règlement sur les concentrations s'applique, quant à lui, lorsqu'une opération de concentration est de dimension communautaire selon des (→) seuils de chiffres d'affaires.

Effets induits

Effets secondaires d'un accord ou d'une concentration entre deux entreprises au moins, qui affectent la concurrence entre elles sur un

autre marché en cause que celui visé par l'accord ou la concentration en question. Les effets induits sont mentionnés à l'article 2, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations, qui concerne la création d'une entreprise commune ayant pour objet ou pour effet la coordination du comportement concurrentiel d'entreprises restant indépendantes. Dans ce cas, la Commission apprécie cette coordination en tenant compte de la présence significative et simultanée de deux entreprises ou plus sur un marché situé en amont (→ *Marché en amont*) ou en aval (→ *Marché en aval*) de celui de l'entreprise commune ou sur un marché voisin étroitement lié à ce marché.

Engagements (ou mesures correctives)

Proposition des parties à une (→) opération de concentration de modifier le projet initialement notifié dans un délai précis (par exemple en cédant des activités ou des actifs). Ces engagements doivent permettre de résoudre les problèmes de concurrence soulevés par la Commission et de rétablir la concurrence sur les marchés de produits et géographiques en cause. Ils peuvent amener la Commission à autoriser l'opération de concentration notifiée. Celle-ci peut assortir sa décision d'autorisation de (→) conditions et/ou (→) charges destinées à assurer le respect des engagements pris.

La Commission suit une approche comparable dans les procédures visant à autoriser (→ *Attestation négative*) ou à exempter des accords notifiés (→ *Exemption individuelle*), ainsi que dans les procédures concernant des (→) abus de position dominante.

[Voir les articles 6 et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]

Entente (ou cartel)

Arrangements entre entreprises concurrentes destinés à limiter ou à éliminer la concurrence s'exerçant entre elles, dans le but d'augmenter les prix et les bénéfices des entreprises participantes, sans produire d'avantages compensatoires objectifs. Dans la pratique, ces arrangements consistent généralement à fixer les prix, à limiter la production, à partager les marchés, à attribuer des clients ou des territoires, à manipuler des procédures d'appel d'offres ou plusieurs de ces éléments en même temps. Les ententes sont préjudiciables aux consommateurs et à la société dans son ensemble du fait que les entreprises impliquées appliquent des prix plus élevés (et réalisent des bénéfices plus importants) que sur un marché concurrentiel.

Entreprise

Aux fins de la législation antitrust communautaire, on entend par entreprise toute entité exerçant une activité économique, c'est-à-dire une activité consistant à offrir des biens ou des services sur un marché donné, indépendamment de son statut juridique et de son mode de financement. Pour que ces conditions soient remplies, il n'est pas obligatoire que cette entité ait pour vocation de dégager des bénéfices; de même, les organismes publics ne sont pas exclus d'office.

Les règles régissant les opérations de concentration parlent «d'entreprises concernées», c'est-à-dire des participants directs à une opération de concentration ou à l'acquisition d'un contrôle.

[Voir, pour de plus amples informations, la communication de la Commission sur la notion d'entreprises concernées (JO C 66 du 2.3.1998).]

Entreprise commune

Association d'entreprises ou de personnes physiques constituée en vue de mener à bien un projet précis. Selon les règles de concurrence communautaires, les entreprises communes sont des entreprises contrôlées en commun par au moins deux autres entreprises. Dans la pratique, la notion recouvre un large éventail d'opérations, qui vont des opérations de type «fusion» à la coopération en vue d'activités spécifiques, comme la recherche et le développement, la production ou la distribution. Les entreprises communes de plein exercice qui agissent sur le marché indépendamment de leurs sociétés mères sont considérées comme des opérations de concentration relevant du règlement sur les concentrations.

(Voir l'article 3, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations.)

→ *Contrôle commun*

Entreprise publique

Entreprise sur laquelle les pouvoirs publics exercent directement ou indirectement une influence dominante du fait de la propriété, de la participation financière ou des règles qui la régissent. L'influence dominante des pouvoirs publics est en particulier supposée lorsqu'ils: a) détiennent la majorité du capital souscrit de l'entreprise, b) disposent de la majorité des voix attachées aux parts émises par l'entreprise ou c) peuvent désigner plus de la moitié des membres de l'organe d'administration, de direction ou de surveillance de l'entreprise.

Épuisement

Les droits de propriété intellectuelle (DPI), tels que les brevets et les marques déposées, confèrent à l'inventeur ou au concepteur certains droits exclusifs sur l'exploitation de son travail, en matière notamment de production et de commercialisation. Toutefois, au sein de l'UE, ces droits exclusifs ne sauraient être utilisés pour diviser artificiellement le marché commun selon les frontières nationales. Par conséquent, le détenteur d'un DPI dans un État membre ne saurait s'opposer à l'importation d'un produit protégé par ce DPI dans cet État membre, lorsque ce produit a déjà été commercialisé dans un autre État membre par ce détenteur ou avec son autorisation. Son DPI est alors considéré comme épuisé. Ce principe d'épuisement ne s'applique pas à l'égard des produits commercialisés dans des pays tiers.

→ *Droit de propriété intellectuelle*

Exemption individuelle

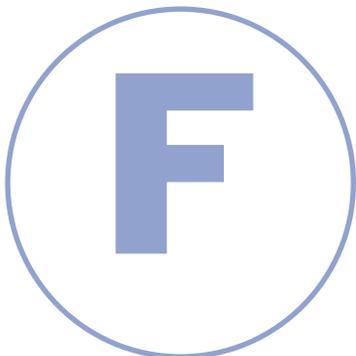
Décision de la Commission, en application de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE, d'exempter des accords notifiés de l'interdiction prévue à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, sur la base d'une appréciation individuelle [← → *Exemption par catégorie (règlement d'—)*]. D'une manière générale, les accords restrictifs peuvent bénéficier d'une exemption si leur contribution au bien-être général (amélioration de la production, progrès technique ou économique et avantages pour le consommateur) compense leurs effets restrictifs sur la concurrence.

Exemption par catégorie (règlement d'—)

Règlement, arrêté par la Commission ou par le Conseil en application de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE, énonçant les conditions dans lesquelles certains types d'accords peuvent bénéficier d'une exemption à l'interdiction générale prévue par l'article 81, paragraphe 1, du traité CE. Lorsqu'un accord remplit les conditions prévues dans un règlement d'exemption par catégorie, il n'est pas soumis à l'obligation de notification individuelle: il est automatiquement valide et exécutoire. Il existe, par exemple, des règlements d'exemption par catégorie pour les accords verticaux, les accords de recherche et de développement, les accords de spécialisation, les accords de transfert de technologie et les accords de distribution automobile.

Extraterritorialité

Terme généralement employé pour désigner le fait, pour un État souverain, d'avoir juridiction sur des étrangers à l'égard d'actes commis en dehors des frontières de cet État. On pourrait dire qu'au sens très large l'UE applique ses règles de concurrence d'une manière extraterritoriale lorsqu'elle invoque la (→) théorie des effets.



Facilité essentielle

Installation ou infrastructure nécessaire pour atteindre les clients et/ou pour permettre aux concurrents d'exercer leurs activités. Une facilité est essentielle lorsque sa reproduction est impossible ou extrêmement difficile en raison de contraintes physiques, géographiques, juridiques ou économiques. Prenons l'exemple d'un réseau électrique national utilisé par les différents producteurs d'électricité pour approvisionner les consommateurs finaux: dans la mesure où il ne serait pas viable pour ces producteurs de construire leur propre réseau de distribution, ils dépendent de l'accès à l'infrastructure existante. Le fait de refuser l'accès à une facilité essentielle peut être considéré comme un (→) abus de position dominante de la part de l'entité contrôlant cette facilité, notamment lorsque cela empêche toute concurrence sur un marché situé en aval (→ *Marché en aval*).

Formulaire A/B

Formulaire que les entreprises sont tenues d'utiliser pour introduire une demande (→) d'attestation négative auprès de la Commission ou lui notifier un accord restrictif pour lequel elles souhaitent obtenir une exemption (→ *Exemption individuelle*). Le formulaire A/B peut également être utilisé lorsque des entreprises souhaitent obtenir une attestation négative concernant l'interdiction d'exploiter de façon abusive une position dominante prévue à l'article 82 du traité CE. Ce formu-

laire est annexé au règlement (CE) n° 3385/94 de la Commission concernant la forme, la teneur et les autres modalités des demandes et notifications présentées en application du règlement n° 17 du Conseil (JO L 377 du 31.12.1994). Il explique en détail la manière dont les demandes et les notifications d'accord doivent être présentées ainsi que les informations et les documents qui doivent être fournis à la Commission.

Formulaire CO

Formulaire que les entreprises sont tenues d'utiliser lorsque l'opération de concentration qu'elles envisagent de former est de dimension communautaire au sens du règlement sur les concentrations et que l'opération doit donc être notifiée à la Commission. Le formulaire CO est annexé au règlement (CE) n° 447/98 de la Commission (JO L 61 du 2.3.1998), qui porte application du règlement sur les concentrations. Il explique en détail la manière dont les notifications d'opération de concentration doivent être présentées ainsi que les informations et les documents devant être fournis à la Commission.

Franchise

Type particulier d'accord par lequel une entreprise (le franchiseur) concède à une autre (le franchise), moyennant une compensation financière directe ou indirecte, le droit d'exploiter un ensemble de droits de propriété industrielle ou intellectuelle (franchise) aux fins de la production et/ou de la commercialisation de certains types de produits et/ou de services. Cet ensemble de droits porte généralement sur des marques ou noms déposées, des logos, des méthodes, des modèles, des droits d'auteur, un savoir-faire ou des brevets. Un accord de franchise prévoit habituellement des obligations en ce qui concerne: 1) l'utilisation d'un nom commun ou d'un logo commun et une présentation uniforme des locaux et/ou des moyens de transport; 2) la transmission par le franchiseur d'un savoir-faire au franchise; 3) la fourniture continue par le franchiseur d'une assistance commerciale et technique au franchise pendant la durée de l'accord.

Fusion de sauvetage

La notion de concentration de sauvetage, appelé également «argument de l'entreprise en sérieuse difficulté» permet à la Commission d'autoriser une opération de concentration, même si celle-ci débouche sur la création ou le renforcement d'une position dominante, pour autant qu'il n'existe aucun lien de causalité entre l'opération de concentration et la position dominante, c'est-à-dire

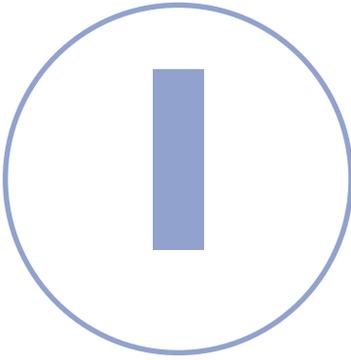
que l'opération de concentration n'entraîne pas de détérioration de la structure concurrentielle du marché. La Commission a mis au point les critères suivants pour l'application de la notion de concentration de sauvetage: 1) l'entreprise à acquérir doit être «défaillante» (c'est-à-dire qu'elle disparaîtrait en tout état de cause du marché); 2) il n'y a pas d'autre acheteur pouvant proposer une solution moins dommageable pour la concurrence; 3) l'entreprise acquérante reprendrait, quoi qu'il en soit, la part du marché de l'entreprise acquise, ou ses avoirs disparaîtraient inévitablement du marché s'ils n'étaient pas repris par une autre entreprise. À ce jour, la notion de concentration de sauvetage a été rarement appliquée.

[Voir la décision de la Commission du 14 décembre 1993 dans l'affaire IV/M.308, *Kali+Salz* (JO L 186 du 21.7.1994, p. 38) et la décision de la Commission du 11 juillet 2001 dans l'affaire COMP/M.2314, *BASF/Eurodiol/Pantochim*.]



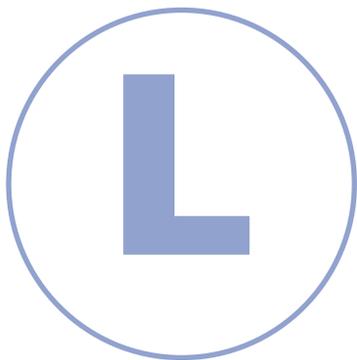
Grossiste

Intermédiaire de la chaîne de distribution qui achète le produit en grande quantité au producteur et le revend en plus petites quantités aux distributeurs ou aux détaillants.



Indice de Herfindahl-Hirschmann (IHH)

Indice de concentration du marché, c'est-à-dire de la mesure dans laquelle un petit nombre d'entreprises représente une grande partie de la production. L'IHH est utilisé comme un indicateur possible du pouvoir de marché ou de la concurrence qui s'exerce entre entreprises. Il mesure la concentration du marché en additionnant les carrés des parts de marché de toutes les entreprises du secteur. Lorsque, par exemple, sur un marché comptant cinq entreprises, chacune d'elles détient une part de marché de 20 %, l'IHH est alors égal à : $400 + 400 + 400 + 400 + 400 = 2\ 000$. Plus l'IHH d'un marché donné est élevé, plus la production est concentrée entre un petit nombre d'entreprises. D'une manière générale, lorsque l'IHH est inférieur à 1 000, la concentration du marché est considérée comme faible; lorsqu'il est compris entre 1 000 et 1 800, elle est considérée comme moyenne et lorsqu'il est supérieur à 1 800, elle est considérée comme élevée.



La procédure AKZO

Règle de procédure établie par la Cour de justice qui a également été insérée dans le mandat du conseiller-auditeur et qui concerne la divulgation de documents confidentiels ou de secrets d'affaires par la Commission. Cette règle prévoit que lorsque la Commission envisage de divulguer des informations qui lui ont été communiquées par une entreprise souhaitant que ces informations soient traitées comme des secrets d'affaires ou des informations confidentielles, la Commission informe par écrit cette entreprise de ses intentions et des motifs de cette divulgation. Lorsque l'entreprise concernée continue de s'opposer à la divulgation de l'information, mais que la Commission considère que l'information est non protégée et peut donc être divulguée, cette constatation est exposée dans une décision motivée. Cette décision doit être notifiée à l'entreprise concernée, qui doit avoir la possibilité de saisir le Tribunal de première instance en vue de faire contrôler l'appréciation de la Commission. Le délai à l'expiration duquel l'information sera divulguée ne peut être inférieur à une semaine à compter de la date de la notification.

[Voir l'arrêt de la Cour de justice du 24 juin 1986 dans l'affaire 53/85, *AKZO Chemie BV et AKZO Chemie UK Ltd/Commission*, point 29, Recueil 1986, p. 1965, et l'article 9 de la décision de la Commission du 23 mai 2001 relative au mandat des conseillers-auditeurs dans certaines procédures de concurrence (JO L 162 du 19.6.2001, p. 21).]

Lettre administrative de compatibilité

Lettre adressée aux parties notifiantes confirmant de manière informelle et sans exposer les motifs:

- soit que la Commission ne voit aucune raison de s'opposer à un accord en vertu de l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, parce qu'il ne restreint pas la concurrence et/ou n'affecte le commerce entre États membres (attestation négative),

- soit que cet accord remplit les conditions permettant de bénéficier d'une exemption en application de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE (exemption).

Lettre au titre de l'article 6

Lettre administrative par laquelle la Commission informe un plaignant de son intention de rejeter sa plainte. Cette lettre adressée au titre de l'article 6 expose la position provisoire de la Commission à l'égard d'une plainte et donne au plaignant la possibilité de présenter d'autres observations et commentaires dans un délai précis. Du fait de sa nature en tant que document préparatoire et provisoire, une lettre au titre de l'article 6 ne peut être attaquée en justice comme un acte susceptible de recours. Toutefois, le plaignant peut insister pour qu'une décision finale rejetant sa plainte soit prise, laquelle pourra faire l'objet d'un contrôle juridictionnel par le Tribunal de première instance.

[Voir l'article 6 du règlement (CE) n° 2842/98 relatif à l'audition dans certaines procédures fondées sur les articles 81 et 82 du traité CE (JO L 354 de 1998, p. 18).]

Lettre au titre de l'article 11

Demande de renseignements que la Commission adresse par écrit aux entreprises et aux associations d'entreprises ainsi qu'aux gouvernements et aux autorités compétentes des États membres, pour recueillir les renseignements nécessaires aux fins de ses enquêtes. Ces demandes peuvent être envoyées à des entreprises soupçonnées d'avoir commis une infraction, à des entreprises parties à une opération de concentration ou à des tiers susceptibles de pouvoir éclaircir certains points pertinents aux fins de l'enquête concernée.

(Voir l'article 11 du règlement n° 17 et l'article 11 du règlement sur les concentrations.)

Lettre de mise en demeure

Lettre adressée par la Commission à un État membre, en application notamment de l'article 86 du traité CE, lorsqu'il est allégué que l'État membre adopte ou maintient en vigueur une mesure contraire aux règles de concurrence communautaires. Une lettre de mise en demeure est l'équivalent procédural d'une (→) communication des griefs adressée aux entreprises.

(Voir l'article 226 du traité CE.)

Lignes directrices (ou encadrement)

→ *Communication de la Commission*



Mandataire

Personne morale ou physique nommée dans les affaires de concentration pour contrôler la mise en œuvre des (→) engagements et contribuer, si nécessaire, à cette mise en œuvre. Le mandataire est désigné, sous réserve de l'approbation de la Commission, par les parties qui ont présenté des engagements à la Commission. Ses compétences et sa mission sont définies dans le mandat du mandataire, un accord passé entre ledit mandataire et les parties – soumis là encore à l'approbation de la Commission. Le mandataire a normalement le pouvoir de proposer et, le cas échéant, d'imposer des mesures aux parties pour garantir le respect des engagements; il dispose également d'un mandat irrévocable pour procéder à la cession d'activité ou des activités à vendre, sans prix minimal, si les parties n'y parviennent pas dans un délai donné.

[Voir la communication de la Commission concernant les mesures correctives (JO C 68 du 2.3.2001, p. 3).]

Manipulation des procédures d'appel d'offres

Forme particulière de coordination entre entreprises pouvant influencer l'issue d'une procédure de vente ou d'achat dans laquelle des offres sont soumises. Par exemple des entreprises peuvent convenir à l'avance de leurs offres respectives et décider de l'entreprise qui fera l'offre la plus basse. Elles peuvent aussi convenir de ne pas présenter d'offres ou d'en présenter chacune à leur tour en fonction du nombre ou de la valeur des contrats.

Marché en amont

Marché se trouvant au stade précédent de la chaîne de production ou de distribution; par exemple, le marché de la production, de la distribution et du marketing de véhicules automobiles est situé en amont de la vente de ces véhicules aux consommateurs finals.

Marché en aval

Marché se trouvant au stade suivant de la chaîne de production ou de distribution; par exemple, le marché de la distribution et de la vente de véhicules automobiles se situe en aval de la production de ces véhicules.

Marché en cause

La définition du marché en cause permet d'identifier et de définir le périmètre à l'intérieur duquel s'exerce la concurrence entre entreprises. Elle permet d'établir le cadre dans lequel la Commission applique la politique de la concurrence. Son objet principal est d'identifier de manière systématique les contraintes que la concurrence fait peser sur les entreprises données. La définition du marché permet, entre autres, de calculer les parts de marché, qui apportent des informations utiles concernant le (→) pouvoir de marché afin d'apprécier une (→) position dominante. Le marché en cause est délimité tant au niveau des produits que dans sa dimension géographique. D'une manière générale, le marché de produits en cause comprend tous les produits et/ou services que le consommateur considère comme interchangeables ou substituables (→ *Substituabilité*) en raison de leurs caractéristiques, de leurs prix et de l'usage auquel ils sont destinés. Il convient également de prendre en compte les produits et/ou les services qui pourraient être facilement commercialisés par d'autres producteurs sans coût de réorientation important, ou par des concurrents potentiels, à un coût raisonnable, et dans un laps de temps limité. Le marché géographique en cause comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre des biens et des services donnés, sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes et qui peut être distingué de zones géographiques voisines parce que, en particulier, les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable.

[Voir la communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence (JO C 372 du 9.12.1997, p. 5).]

Mesure publique

Loi, arrêté ministériel, décision ou autre acte administratif adoptés par un État membre. Lorsqu'un État membre omet d'agir, ce comportement peut également constituer une mesure. Le Commission peut engager une (→) procédure d'infraction si les mesures publiques prises concernant les (→) entreprises publiques et les entreprises auxquelles les États membres accordent des droits spéciaux ou exclusifs enfreignent le droit communautaire de la concurrence.

Mesures correctives

→ Engagements

Mesures provisoires

1. Mesures conservatoires imposées aux entreprises par la Commission dans une affaire de concurrence où celle-ci n'a pas encore statué sur le fond, afin d'empêcher qu'un comportement anti-concurrentiel n'entraîne de dommages irréversibles avant d'être sanctionné. Des mesures provisoires peuvent être prises à l'initiative de la Commission elle-même, mais leur demande va souvent de pair avec une plainte formelle. Elles ne peuvent être accordées que si les deux conditions suivantes soient remplies:

- le comportement de l'entreprise constitue *prima facie* une infraction aux règles de concurrence;
- la situation revêt un caractère d'urgence, c'est-à-dire que le demandeur encourt un risque de préjudice grave et irréparable.

Par exemple une entreprise dont l'existence est menacée par le comportement potentiellement anticoncurrentiel d'une autre entreprise peut inviter la Commission à examiner la question au regard du droit de la concurrence et lui demander, en outre, d'interdire le comportement en question jusqu'à ce que l'enquête soit clôturée par une décision formelle.

(Voir l'ordonnance de la Cour dans l'affaire 792/79 R, Camera Care/Commission, points 12 à 21, Recueil 1980, p. 119).

La Commission peut également prendre des mesures provisoires dans des affaires de fusion afin d'empêcher que des opérations de concentration ne soient mises en œuvre avant qu'elle les ait autorisées. Le règlement sur les concentrations interdit que ces dernières soient réalisées tant que la Commission ne les a pas approuvées, afin d'éviter des modifications irréversibles de la structure du marché, alors qu'il n'est pas encore établi avec certitude qu'une opération de concentration peut effectivement être autorisée.

(Voir l'article 7 et l'article 8, paragraphe 4, du règlement sur les concentrations.)

2. Le président du Tribunal de première instance peut également accorder des mesures provisoires pour empêcher qu'une entreprise ne subisse un préjudice grave et irréparable du fait de l'exécution d'une décision de la Commission dont la légalité est attaquée par cette même entreprise dans une action principale.

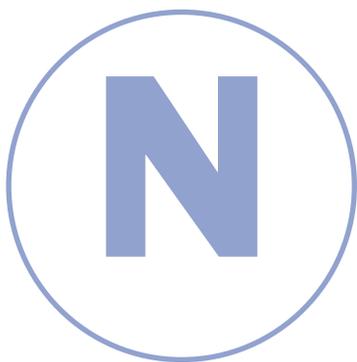
(Voir les articles 104 à 110 du règlement de procédure du Tribunal de première instance.)

Monomarquisme

Ce terme englobe tant des obligations de non-concurrence que des quotas d'achat. Une obligation de non-concurrence est un mécanisme obligatoire ou incitatif contenu dans un contrat d'approvisionnement ou de distribution, qui amène l'acheteur à ne pas produire, acheter, vendre ou revendre des produits en concurrence avec les produits contractuels, ou à couvrir au moins 80 % de ses besoins concernant ce type de produit auprès de ce fournisseur. Les quotas d'achat imposés à l'acheteur sont une forme adoucie d'obligation de non-concurrence, où les mesures d'incitation ou les engagements convenus entre fournisseur et acheteur ont pour conséquence que l'acheteur concentre une grande partie de ses achats, mais moins de 80 %, sur la ou les marques d'un fournisseur. Le monomarquisme peut prendre la forme d'une obligation directe de ne pas acheter de produits de marques concurrentes (souvent appelée «achats liés»), mais également d'engagements d'achat minimal, de remises de quantité ou de remises de fidélité. Du point de vue de la concurrence, cette pratique pourrait déboucher sur un (→) verrouillage du marché pour les fournisseurs concurrents, faciliter la (→) collusion entre fournisseurs en cas d'utilisation cumulée et, dans le cas où l'acheteur est un distributeur, réduire la (→) concurrence intermarques sur le point de vente.

Monopole

Situation d'un marché sur lequel il n'existe qu'un seul vendeur (monopoleur) qui, étant donné l'absence de concurrence, possède un pouvoir de marché extrêmement fort, équivalent à l'existence d'une position dominante. En cas de monopole, la production est normalement inférieure et les prix supérieurs à ce qu'ils seraient dans des conditions concurrentielles. On peut également considérer qu'un monopoleur réalise des bénéfices supérieurs à la moyenne (c'est-à-dire des bénéfices qui dépassent la rémunération normale du capital). Une situation analogue du côté de la demande, c'est-à-dire un marché ne comportant qu'un seul acheteur, est appelée monopsonie.



Notification

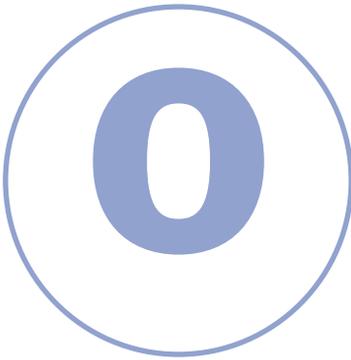
Renseignements formels que les entreprises communiquent, dans certaines situations, à la Commission en application du droit communautaire en matière d'ententes et de concentrations et qui concernent des accords qu'elles envisagent de conclure ou qu'elles ont déjà conclus.

La notification d'accords restrictifs n'est pas obligatoire, mais les entreprises qui mettent en œuvre ces accords s'exposent à ce que des tribunaux civils les considèrent contraires à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE et ne les fassent pas appliquer (→ *Nullité*), en vertu de l'article 81, paragraphe 2. De même, la Commission ou les autorités nationales de la concurrence pourraient adopter des décisions d'interdiction (assorties éventuellement d'amendes) sur la base de l'article 81 du traité CE. Si elles souhaitent bénéficier d'une exemption (→ *Exemption individuelle*) ou obtenir une (→) attestation négative, les entreprises doivent notifier l'accord à la Commission en application du (→) règlement n° 17 en prenant comme modèle le (→) formulaire A/B. Il n'est toutefois pas nécessaire de procéder à une notification en vue d'obtenir une exemption si l'accord en question est couvert par un (→) règlement d'exemption par catégorie. La notification d'un accord permet aux entreprises concernées de bénéficier d'une immunité d'amendes en application de l'article 15 du règlement n° 17.

Le règlement sur les concentrations oblige les entreprises à notifier toute concentration de dimension communautaire à la Commission sur la base du (→) formulaire CO, normalement dans un délai d'une semaine à compter de la conclusion de l'accord de concentration. Les entreprises participantes ne sont pas autorisées à réaliser l'opération de concentration tant que celle-ci n'a pas été notifiée et que la Commission ne l'a pas déclarée compatible avec le marché commun.

Nullité

L'article 81, paragraphe 1, du traité CE interdit les accords entre entreprises qui restreignent la concurrence et sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres. Conformément à l'article 81, paragraphe 2, du traité CE, ces accords sont nuls, à moins d'être exemptés de ladite interdiction dans certaines conditions énoncées à l'article 81, paragraphe 3, du traité CE.



Obligation de non-concurrence

→ *Monomarquisme*

Oligopole

Structure du marché caractérisée par un nombre très limité de vendeurs qui ont conscience de leur interdépendance lorsqu'ils adoptent des décisions stratégiques concernant par exemple le prix, la production et la qualité des produits en cause. Au sein d'un oligopole, chaque entreprise sait que son comportement sur le marché affectera sensiblement les autres vendeurs et leur comportement sur le marché. En conséquence, chaque entreprise tiendra expressément compte des éventuelles réactions des autres acteurs. Dans les affaires de concurrence, le terme est également souvent utilisé pour désigner des situations où un petit nombre de gros vendeurs dominant ensemble la structure concurrentielle et où les quelques vendeurs restants, de petite taille, s'adaptent à leur comportement. Le terme d'oligopoleurs est alors fréquemment utilisé pour qualifier les gros vendeurs. Dans certains cas, cette situation peut également être considérée comme position dominante collective ou oligopolistique.

→ *Collusion*

Opération de concentration

Une opération de concentration est réalisée lorsque deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes fusionnent (fusion), lorsqu'une entreprise acquiert le contrôle d'une autre entreprise (prise de contrôle) ou lorsqu'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome est créée (entreprise commune de plein exercice).

[Voir l'article 3, paragraphes 1 et 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission concernant la notion de concentration (JO C 66 du 2.3.1998, p. 2).]

→ *Procédure de contrôle des opérations de concentration*



Parasitisme

Le fait pour une entreprise (ou une personne) de tirer profit des actions et des efforts réalisés par une autre sans en supporter ou en partager les coûts. Par exemple un détaillant peut prendre la décision de former des démonstrateurs (et d'en supporter les coûts) afin de mieux informer les clients potentiels sur le fonctionnement d'un appareil ménager et d'augmenter ainsi ses ventes. Cependant, les clients peuvent ensuite décider d'acheter ce produit auprès d'un autre détaillant qui le vendra à un prix plus bas, car sa stratégie aura été de se passer de formations et de démonstrations et donc de ne pas en supporter les coûts. Ce second détaillant est ainsi perçu comme un «parasite» profitant des efforts – notamment financiers – fournis par le premier détaillant, qui ne sera plus incité à poursuivre les démonstrations du produit.

Part de marché

Mesure de l'importance relative d'une entreprise au sein d'une branche d'activité ou d'un marché donné, par rapport à la production,

aux ventes ou à la capacité de l'ensemble des entreprises de cette branche ou de ce marché. Parmi les objectifs commerciaux des entreprises fréquemment cités figure, outre les bénéfices, l'accroissement de la part de marché, car il existe souvent une corrélation positive entre la part de marché, les économies d'échelle et les bénéfices. Dans le domaine de la concurrence, les parts de marché sont un indicateur important de l'existence d'un pouvoir de marché. À cet égard, il convient non seulement d'examiner le niveau des parts de marché en termes absolus, mais de le comparer également à celui des concurrents. Toutefois, même les entreprises dont les parts de marché sont importantes ne détiennent pas nécessairement un pouvoir de marché, lorsque, par exemple, les barrières à l'entrée sur ce marché (→ *Barrières à l'entrée*) sont très faibles et que la menace d'une telle entrée empêche l'exercice dudit pouvoir.

Plainte

Demande introduite par une personne physique ou morale faisant valoir un intérêt légitime, afin que la Commission examine une prétendue infraction au droit communautaire de la concurrence et y mette fin. Dans le cas du dépôt d'une plainte formelle, la Commission est appelée à statuer (c'est-à-dire soit à établir l'existence d'une infraction, soit à rejeter la plainte) et à accorder certains droits procéduraux au plaignant, tels que le droit d'être entendu et – dans les procédures ouvertes en application du (→) règlement n° 17 – l'accès au dossier (bien qu'il soit limité par rapport à celui des parties concernées par une enquête). Une plainte informelle (lorsqu'un plaignant s'oppose à la divulgation des renseignements qu'il a fournis) ou une plainte anonyme peuvent amener la Commission à engager une procédure d'office, mais ne confèrent aucun droit au plaignant.

Position dominante

Une entreprise occupe une position dominante lorsqu'elle est en mesure d'agir indépendamment de ses concurrents, clients, fournisseurs et, en définitive, du consommateur final. Une entreprise en position dominante, détenant un tel pouvoir de marché, pourrait fixer ses prix à un niveau supraconcurrentiel, vendre des produits de qualité inférieure ou ramener son niveau d'innovation à un seuil inférieur à celui qui serait le sien sur un marché concurrentiel. En droit communautaire de la concurrence, il n'est pas illégal de détenir une position dominante, car celle-ci peut être obtenue par des moyens concurrentiels légitimes, par exemple en concevant et en vendant un meilleur produit. En revanche, les règles de concurrence n'autorisent

pas les entreprises à abuser de leur position dominante (→ *Abus de position dominante*). Le système européen de contrôle des opérations de concentration (→ *Procédure de contrôle des opérations de concentration*) diffère de ce principe en ce sens qu'il interdit aux entités fusionnées d'acquérir ou de renforcer une position dominante au moyen d'une opération de concentration.

Une position dominante peut également être détenue en commun par deux ou plusieurs entités économiques indépendantes liées par des liens économiques sur un marché donné. Il s'agit dans ce cas d'une position dominante collective (ou encore conjointe ou oligopolistique). Comme le Tribunal l'a indiqué dans l'arrêt *Gencor*, sur le plan juridique ou économique, il n'existe aucune raison d'exclure de la notion de lien économique la relation d'interdépendance existant entre membres d'un oligopole restreint étant chacun en mesure de prévoir leurs comportements réciproques et étant donc fortement incités à aligner leur comportement sur le marché.

[Voir l'article 82 du traité CE et l'article 2, paragraphe 3, du règlement sur les concentrations; en ce qui concerne la position dominante collective, voir également la décision 97/26/CE de la Commission du 24 avril 1996 dans l'affaire IV/M.619, *Gencor/Lonrho* (JO L 11 du 14.1.1997, p. 30) et l'arrêt du Tribunal de première instance du 25 mars 1999 dans l'affaire T-102/96, *Gencor Ltd/Commission*, Recueil 1999, p. II-753.]

→ *Collusion, oligopole*

Pouvoir d'achat

Capacité d'un ou de plusieurs acheteurs, fondée sur leur poids économique sur le marché concerné, d'obtenir de leurs fournisseurs des conditions d'achat avantageuses. Le pouvoir d'achat constitue un aspect important de l'analyse en matière de concurrence, car de puissants acheteurs peuvent influencer la politique de puissants vendeurs en matière de prix et créer ainsi un «équilibre des pouvoirs» sur le marché en question. Toutefois, le pouvoir d'achat ne produit pas nécessairement d'effets positifs. Par exemple, lorsqu'un acheteur puissant est en présence de vendeurs faibles, le résultat peut même être pire que lorsque l'acheteur ne jouit pas d'un pouvoir d'achat. Les effets de ce pouvoir dont peut jouir un acheteur dépendent également de la question de savoir si ce dernier bénéficie d'un pouvoir de vente sur un marché situé en aval.

Pouvoir de marché

Pouvoir d'une entreprise sur un marché donné. En économie, le pouvoir de marché désigne à la base la capacité des entreprises à fixer des prix supérieurs au coût marginal d'une manière que ceci soit

rentable. En matière de concurrence, le pouvoir de marché est déterminé à l'aide d'une analyse structurelle du marché, notamment du calcul des (→) parts de marché, qui oblige à examiner s'il existe d'autres producteurs des mêmes produits ou des produits substituables (→ *Substituabilité*). L'analyse du pouvoir de marché doit également apprécier les barrières à l'entrée ou à l'expansion (→ *Barrières à l'entrée*) et le degré d'innovation. Elle peut par ailleurs faire intervenir des critères qualitatifs, tels que les ressources financières, l'intégration verticale ou la gamme de produits offerte par l'entreprise concernée.

Pratique concertée

Coordination entre entreprises qui, sans être allées jusqu'à conclure un accord formel, ont sciemment adopté une coopération pratique plutôt que de s'exposer aux risques d'un marché concurrentiel. Une pratique concertée peut consister dans une prise de contact directe ou indirecte entre entreprises dont l'intention ou l'effet est soit d'influer sur le comportement du marché, soit de faire connaître à leurs concurrents le comportement qu'elles entendent adopter à l'avenir.

Pratique d'exclusion

Pratique d'une entreprise en position dominante fondée sur des considérations autres que l'exercice d'une véritable concurrence et tendant à restreindre les possibilités de ses concurrents. Un exemple serait la décision d'une entreprise occupant une position dominante sur le marché de la production d'un bien donné de ne pas approvisionner un client parce que ce dernier est un concurrent sur le marché de la distribution de ce produit.

Prix de vente imposés

Accords ou pratiques concertées entre un fournisseur et un distributeur ayant directement ou indirectement pour objet l'établissement d'un prix de vente fixe ou minimal ou d'un niveau de prix de vente fixe ou minimal que le distributeur doit appliquer lorsqu'il revend un produit/service à ses clients. Une disposition prévoyant des prix de vente imposés sera généralement considérée comme une (→) restriction caractérisée. Lorsque des dispositions contractuelles ou des pratiques concertées fixent directement le prix de vente, la restriction est flagrante. Toutefois, un prix de vente peut aussi être imposé par des moyens indirects. À titre d'exemples, on pourrait citer un accord qui fixe la marge du distributeur ou le niveau maximal de réductions que peut accorder un distributeur à partir d'un certain niveau de prix

prédéfini, un accord qui subordonne au respect d'un niveau de prix déterminé l'octroi de réductions ou le remboursement de coûts promotionnels par le fournisseur, le fait de relier le prix de vente imposé aux prix de vente pratiqués par la concurrence, ainsi que des menaces, des avertissements ou même des sanctions (telles que des pénalités, des retards ou suspensions de livraison ou la résiliation de l'accord) en cas de non-respect d'un certain niveau de prix.

Prix d'éviction (ou prédateurs ou prédateurs)

Stratégie (délibérée) d'une entreprise, généralement en position dominante, qui consiste à évincer les concurrents du marché en fixant des prix inférieurs aux coûts de production. Si l'entreprise «prédatrice» réussit à éliminer ses concurrents existants du marché et à dissuader de nouvelles entreprises d'entrer sur le marché, elle peut alors relever ses prix et réaliser des bénéfices plus importants. Le droit communautaire de la concurrence interdit aux entreprises en position dominante de pratiquer des prix d'éviction, considérés comme (→) abus de (→) position dominante. On peut supposer que des prix fixés à un niveau inférieur aux coûts variables moyens sont des prix d'éviction, au motif qu'ils n'ont d'autre justification économique que d'éliminer les concurrents, car il serait sinon plus logique de ne pas produire ni de vendre un produit dont le prix ne peut être supérieur au coût variable moyen. Lorsque les prix fixés sont inférieurs aux coûts totaux moyens (mais supérieurs aux coûts variables), pour pouvoir les qualifier de prix d'éviction, il faut établir l'existence de quelques éléments supplémentaires démontrant l'intention de l'entreprise prédatrice, car d'autres considérations commerciales, comme la nécessité d'éliminer des stocks, peuvent être à la base de sa politique de prix.

Procédure de contrôle des opérations de concentration

En droit communautaire, la procédure de contrôle des opérations de concentration est définie par le règlement sur les concentrations (modifié une fois) et le règlement d'application. Le règlement sur les concentrations confère à la Commission la compétence exclusive pour apprécier les opérations de concentration de dimension communautaire.

Les opérations de concentration qui répondent aux seuils définis par le règlement sur les concentrations doivent être notifiées à la Commission dans un délai d'une semaine à compter de la conclusion de l'accord, de la publication de l'offre d'achat ou d'échange ou de l'acquisition d'une participation de contrôle. Ces opérations de

concentration ne peuvent être mises en application avant que la Commission n'ait arrêté une décision d'autorisation. En cas d'infractions à ces obligations, la Commission peut infliger des amendes aux entreprises concernées.

À compter de la date de la notification, la Commission dispose en général d'un délai d'un mois pour procéder à une première appréciation de l'opération notifiée. Si elle nourrit des doutes sérieux sur la compatibilité d'une opération de concentration avec le marché commun, elle entreprend une enquête plus approfondie, dite de seconde phase, pour laquelle un délai supplémentaire de quatre mois lui est accordé. Si la Commission n'arrête pas de décision dans ces délais, l'opération est considérée comme ayant été autorisée.

[Voir le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO L 395 du 30.12.1989, p. 1, JO L 257 du 21.9.1990, p. 13, rectificatif), tel que modifié par le règlement (CE) n° 1310/97 du Conseil du 30 juin 1997 (JO L 180 du 9.7.1997, p. 1, JO L 40 du 13.2.1998, p. 17, rectificatif), couramment dénommé «le règlement sur les concentrations», et le règlement (CE) n° 447/98 de la Commission du 1^{er} mars 1998 relatif aux notifications, aux délais et aux auditions prévus par le règlement (CEE) n° 4064/89 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises (JO L 61 du 2.3.1998, p. 1), couramment dénommé «le règlement d'application».]

Procédure de non-opposition

Procédure spéciale définie par certains (→) règlements d'exemption par catégorie et autres (→) règlements d'application destinée à simplifier les procédures d'exemption en ne faisant pas objection à un accord notifié dans un délai fixé par lesdits règlements. La Commission utilise ce moyen soit pour accorder des exemptions individuelles (règlements concernant les transports) soit pour exempter des accords par catégorie (règlement relatif aux transferts de technologie).

[Voir le règlement (CEE) n° 1017/68 du Conseil du 19 juillet 1968 relatif aux transports par chemin de fer, par route et par voie navigable (JO L 175 du 23.7.1968, p. 1), le règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986 relatif aux transports maritimes (JO L 378 du 31.12.1986, p. 4), le règlement (CEE) n° 3975/87 du Conseil du 14 décembre 1987 concernant les transports aériens (JO L 374 du 31.12.1987, p. 1) et le règlement (CE) n° 240/96 de la Commission du 31 décembre 1996 concernant certaines catégories d'accords de transfert de technologie (JO L 31 du 9.2.1996, p. 2).]

Procédure d'infraction

Recours formé contre un État membre qui a manqué à une des obligations qui lui incombent en vertu du traité CE ou de la législation communautaire dérivée. Cette procédure est engagée par la

Commission sur sa propre initiative ou à la demande d'un autre État membre. Des particuliers ne peuvent pas contraindre la Commission à ouvrir une procédure d'infraction. Cette procédure peut, le cas échéant, aboutir à un arrêt de la Cour de justice établissant que l'État membre en question a effectivement commis une infraction. En cas d'inexécution de cet arrêt, la Cour peut infliger le paiement d'une somme forfaitaire ou d'une astreinte à l'État membre défaillant, dans le cadre d'une procédure distincte.

(Voir les articles 226 à 228 du traité CE.)

Programme de mise en conformité

Politique interne d'une entreprise visant à garantir la parfaite conformité de l'ensemble de ses activités commerciales avec les règles de concurrence. Dans le cadre d'un programme de mise en conformité, l'entreprise forme son personnel en matière de règles de concurrence et le conseille de manière à ce qu'il évite tout accord ou toute pratique restreignant la concurrence, dans ses activités commerciales et ses contacts avec les concurrents. Certains programmes définissent également les mesures qui doivent être prises lorsque des membres du personnel découvrent qu'un accord ou une pratique, auxquels l'entreprise est partie prenante, enfreint les règles de concurrence.

Protection territoriale absolue

Pratique exercée par des producteurs ou des fournisseurs concernant la revente de leurs produits et entraînant un cloisonnement des marchés ou des territoires. Dans le cas d'une protection territoriale absolue, le producteur n'autorise qu'un seul distributeur à commercialiser son produit dans un territoire donné, toute vente active ou passive dans ce territoire étant interdite aux autres distributeurs.

→ *Ventes passives, restrictions caractérisées*



Règlement d'application

Acte législatif arrêté par la Commission, sur la base d'un règlement d'habilitation du Conseil, qui précise les dispositions du droit communautaire. À titre d'exemple de cette législation dérivée adoptée par la Commission dans le domaine du droit de la concurrence peuvent être cités le règlement (CE) n° 2842/98 relatif à l'audition dans certaines procédures en matière d'ententes (JO L 354 du 30.12.1998), le règlement (CE) n° 447/98 relatif à certains aspects de la procédure de contrôle des opérations de concentration (JO L 61 du 2.3.1998) et les différents règlements d'exemption par catégorie.

Règlement d'habilitation

Acte législatif par lequel le Conseil habilite la Commission à adopter la législation communautaire dérivée (sous forme de règlements ou de directives), par exemple des règlements d'exemption par catégorie ou des règlements d'application.

Règlement n° 17

Premier règlement d'application dans le domaine du droit communautaire de la concurrence, définissant le système de (→) notifications, les règles de procédure aux fins de l'application de la législation antitrust, et investissant la Commission européenne de larges compétences, notamment en ce qui concerne les enquêtes, l'imposition de sanctions aux entreprises en cas d'infractions et l'exemption de certains accords en vertu de l'article 81, paragraphe 3, du traité CE.

La révision en cours du règlement n° 17 vise à renforcer le rôle des juridictions et des autorités de la concurrence nationales en ce qui concerne l'application de la législation antitrust communautaire (décentralisation) et permettrait à la Commission de consacrer ses ressources limitées aux infractions les plus importantes et à l'élabo-

ration de stratégies. L'adoption d'un nouveau règlement de base par le Conseil est prévue dans le courant de l'année 2002.

[Voir le règlement n° 17 du Conseil: premier règlement d'application des articles 85 et 86 (81 et 82 actuellement) du traité (JO 13 du 21.2.1962, p. 204).]

Réseau international de la concurrence (RIC)

Réseau informel axé sur des projets précis et basé sur le consensus réunissant les autorités antitrust de pays développés et de pays en développement. Le RIC sert à partager des expériences et à échanger des points de vue sur des questions de concurrence liées à la mondialisation de plus en plus poussée de l'économie, ainsi qu'à favoriser la diffusion d'expériences et de meilleures pratiques dans ce domaine, à faire connaître le rôle de défenseur de la concurrence que peuvent jouer les autorités antitrust et à faciliter la coopération internationale. La création du RIC a été officiellement annoncée le 25 octobre 2001 à New York et traitera de l'application des législations antitrust ainsi que de questions d'intérêt commun, et formulera des propositions pour une convergence sur le fond et en matière de procédure, grâce à un programme et à une structure axés sur des résultats. Peut devenir membre du RIC tout organisme national ou régional de concurrence chargé du contrôle de la législation antitrust. De même, le réseau mettra tout en œuvre pour obtenir la participation du secteur privé et de diverses organisations non gouvernementales, sous la forme de conseils et de contributions. Le RIC est conçu comme une structure virtuelle sans secrétariat permanent, organisé de manière souple autour de projets; il sera présidé par un groupe de coordination qui définira les projets et élaborera des programmes de travail destinés à être approuvés par l'ensemble du RIC. Le RIC tiendra une fois par an une conférence réunissant les responsables des autorités antitrust.

[De plus amples renseignements peuvent être obtenus sur l'internet (<http://www.internationalcompetitionnetwork.org>).]

Restrictions accessoires

Restrictions imposées aux parties à un accord (y compris les accords relatifs à une opération de concentration) ne faisant pas l'objet premier de cet accord, mais étant directement liées et nécessaires à la réalisation des objectifs qu'il prévoit. Dans le cas d'accords de coopération, un exemple serait l'interdiction prévue par un (→) accord de recherche et de développement d'exercer, indépendamment ou avec des tiers, des activités de recherche et de développement dans le domaine faisant l'objet de cet accord. Une obligation de non-concurrence imposée par l'acquéreur au vendeur pendant une

période transitoire constitue un exemple de restriction accessoire à une opération de concentration.

[Voir les articles 6, paragraphe 1, point b), et 8, paragraphe 2, du règlement sur les concentrations et la communication de la Commission relative aux restrictions directement liées et nécessaires à la réalisation des opérations de concentration (JO C 188 du 4.7.2001, p. 5).]

Restrictions caractérisées

Restrictions de concurrence, par des accords ou pratiques commerciales, considérées par la plupart des juridictions comme très graves et ne produisant généralement aucun effet positif. C'est pourquoi elles enfreignent presque toujours le droit de la concurrence. En droit communautaire, les exemples les plus marquants de restrictions horizontales sont les ententes sur les prix, le partage des marchés ou la limitation des quantités de biens ou services devant être produites, achetées ou fournies. Les exemples de restrictions caractérisées dans les relations verticales (c'est-à-dire entre des entreprises se situant à des niveaux différents de la chaîne de production ou de distribution) sont les (→) prix de vente imposés et certaines restrictions territoriales. Les dispositions d'un accord prévoyant ce type de restrictions sont également dénommées «clauses noires» et empêchent cet accord de bénéficier d'une exemption par catégorie. En outre, les accords contenant des clauses noires ne peuvent qu'exceptionnellement bénéficier d'une exemption individuelle.

→ *Exemption par catégorie, exemption individuelle*

Retrait (du bénéfice d'une exemption par catégorie)

Possibilité dont dispose la Commission (ou, dans certains cas, les autorités nationales de la concurrence) de retirer à un accord le bénéfice de l'exemption de l'interdiction inscrite à l'article 81, paragraphe 1, du traité CE, qui lui avait été octroyée en application d'un règlement d'exemption par catégorie. La Commission peut retirer le bénéfice d'une (→) exemption par catégorie si elle considère que des circonstances données, qui sont indiquées dans le règlement d'exemption par catégorie en cause, rendent nécessaire un examen plus poussé des effets anticoncurrentiels de l'accord.

[Voir l'article 7 du règlement n° 19/65/CEE du Conseil tel que modifié par l'article 1^{er}, paragraphe 4, du règlement (CE) n° 1215/1999 du Conseil du 10 juin 1999.]



Savoir-faire

Connaissances précises détenues par une personne physique ou une entreprise sur un produit ou procédé de fabrication, souvent obtenues par des travaux de recherche et de développement importants et coûteux (R & D). Selon les règles de concurrence communautaires, le terme savoir-faire désigne normalement un ensemble d'informations techniques qui sont secrètes, substantielles et identifiées. Le terme «secret» signifie qu'un savoir-faire, considéré dans son ensemble ou par l'assemblage de ses éléments, n'est généralement pas connu ou facile à obtenir. Le terme «substantiel» signifie qu'un savoir-faire englobe des informations devant être utiles. Le terme «identifié» signifie que le savoir-faire est décrit ou enregistré sur un support matériel de telle sorte qu'il soit possible de vérifier qu'il remplit les critères de secret et de substantialité.

Services d'intérêt économique général

Services à caractère économique, dont la fourniture peut être considérée comme relevant de l'intérêt général, par exemple la fourniture de base, accessible à tous, d'énergie, de télécommunications, de services postaux, de transport, d'eau et de services d'élimination des déchets. Il incombe principalement aux États membres de définir ce qu'ils considèrent comme des services d'intérêt économique général en fonction des caractéristiques spécifiques des activités concernées. Toutefois, la Commission exerce un contrôle sur ces définitions pour le cas où les États membres commettraient des erreurs manifestes lorsqu'ils chargent des entreprises, au sens de l'article 86, paragraphe 2, du traité CE, de la gestion de services d'intérêt économique général. La définition précise de la mission donnée impartie à l'entreprise chargée de la gestion de ce type de services joue un rôle important pour apprécier s'il est légitime, et dans quelle mesure, que l'État accorde des droits exclusifs ou des ressources à cette entreprise pour garantir l'accomplissement de ladite mission.

[Voir également l'article 16 du traité CE, la communication de la Commission du 20 septembre 2000 «Les services d'intérêt général en Europe» (JO C 17 du 19.1.2001) et le rapport de la Commission du 17 octobre 2001 à l'intention du Conseil européen de Laeken «Les services d'intérêt général» – COM(2001) 598 final.]

Seuil de chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires total des parties constitue un critère de répartition des compétences entre les États membres et la Commission en matière de contrôle des concentrations. On considère que les opérations de concentration pour lesquelles le chiffre d'affaires total des parties dépasse les seuils fixés à l'article 1^{er} du règlement sur les concentrations sont de «dimension communautaire» et seront appréciés par la Commission.

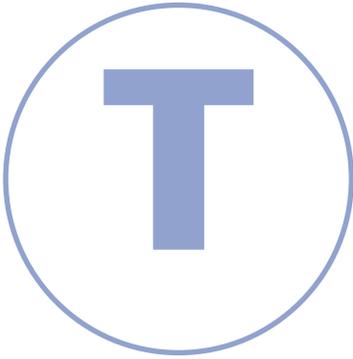
→ *Procédure de contrôle des opérations de concentration*

Société de gestion collective

Association qui perçoit les redevances versées par les utilisateurs de droits de propriété intellectuelle pour le compte des détenteurs de ces droits. Par exemple une station de radio qui passe un disque protégé par les droits d'auteur doit verser une redevance à une société de gestion collective, qui la reversera ensuite à la maison de disque détentrice de droits.

Substituabilité

Mesure dans laquelle les produits peuvent être considérés comme interchangeables du point de vue des producteurs ou des consommateurs. Si ces derniers peuvent acheter un autre produit qu'ils jugent équivalent par sa nature, son utilisation et/ou son prix (substitution du côté de la demande), cette possibilité a pour effet de discipliner l'entreprise au niveau des prix qu'elle pratique pour un produit donné. Une contrainte concurrentielle supplémentaire peut découler de la capacité des producteurs d'autres produits à adapter à brève échéance leur production au produit en question à moindre coût et de leur souhait d'entrer en concurrence sur le segment de marché concerné (substitution du côté de l'offre). La substituabilité entre produits est un élément important pour la définition du marché du produit en cause (→ *Marché en cause*).



Théorie des effets (ou principe de territorialité objective)

Selon cette théorie, les règles de concurrence nationales sont applicables aux entreprises étrangères, *mais aussi aux entreprises nationales établies en dehors du territoire national*, lorsque leur comportement ou leurs opérations produisent un «effet» à l'intérieur de ce territoire. La «nationalité» des entreprises est dénuée de pertinence en termes d'application des règles en matière d'ententes, et la théorie des effets vaut pour toutes les entreprises quelle que soit leur nationalité. Le Tribunal de première instance a appliqué cette théorie dans l'arrêt *Gencor* en concluant que «lorsqu'il est prévisible qu'une opération de concentration projetée par des entreprises établies à l'extérieur de la Communauté produise un effet immédiat et substantiel dans la Communauté, l'application du règlement (CEE) n° 4064/89 (règlement sur les concentrations) est justifiée au regard du droit international public».

(Voir l'arrêt du Tribunal de première instance du 25 mars 1999 dans l'affaire T-102/96, *Gencor Ltd/Commission*, points 89 à 92, Recueil 1999, p. II-753.)



Ventes actives

Le fait de prospector des clients individuels à l'intérieur du territoire exclusif ou parmi la clientèle exclusive d'un autre distributeur, par exemple par publipostage ou au moyen de visites, le fait de prospector une clientèle déterminée ou des clients à l'intérieur d'un territoire donné concédés exclusivement à un autre distributeur, par le biais d'annonces publicitaires dans les médias ou d'autres actions de promotion ciblées sur cette clientèle ou sur des clients situés dans ce territoire, ou encore l'établissement d'un entrepôt ou d'un point de vente à l'intérieur du territoire exclusif d'un autre distributeur. Les clauses limitant le droit d'un distributeur de vendre activement sur le territoire d'un autre distributeur font généralement partie de réseaux de distribution exclusive et peuvent bénéficier de l'exemption par catégorie applicable aux accords verticaux.

[Voir le règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées (JO L 336 du 22.12.1999) et les lignes directrices sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000).]

← → *Ventes passives*

Ventes liées

Pratique commerciale consistant à lier la vente d'un produit à l'achat d'un autre produit. Cette pratique peut restreindre la concurrence si elle n'est pas objectivement justifiée par la nature des produits ou leur usage commercial. La théorie économique tend à montrer qu'une entreprise qui dispose d'un (→) pouvoir de marché sur un marché donné (marché du produit liant) peut, dans certaines conditions, être en mesure d'utiliser cette position sur le marché ou cette position dominante sur un autre marché (marché lié), de forcer les concurrents à sortir de ce second marché et de relever les prix au-dessus du niveau concurrentiel. Du point de vue de la concurrence, les ventes liées ont pour principal effet négatif un éventuel (→)

verrouillage du marché du produit lié. En outre, les ventes liées peuvent entraîner des prix plus élevés tant pour le produit liant que pour le produit lié.

Ventes passives

Satisfaction de demandes non sollicitées, émanant de clients individuels, qui comprend la livraison de biens ou la prestation de services à ces clients. Les ventes générées par toute publicité ou action de promotion générale, soit dans les médias, soit sur l'internet, qui atteint des clients établis sur les territoires exclusifs d'autres distributeurs, ou faisant partie d'une clientèle allouée à d'autres distributeurs, mais qui est également un moyen raisonnable d'atteindre des clients situés en dehors de ces territoires ou d'une telle clientèle (par exemple pour toucher des clients situés sur des territoires non exclusifs ou sur son propre territoire), sont habituellement considérées comme des ventes passives. Lorsque des accords verticaux limitent les ventes passives, il s'agit de restrictions caractérisées qui ne relèvent pas du règlement de la Commission portant sur l'exemption par catégorie des restrictions verticales.

[Voir le règlement (CE) n° 2790/1999 de la Commission concernant l'application de l'article 81, paragraphe 3, du traité à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées (JO L 336 du 22.12.1999) et les lignes directrices sur les restrictions verticales (JO C 291 du 13.10.2000).]

← → [Ventes actives](#)

Verrouillage du marché

Comportement stratégique d'une entreprise ou d'un groupe d'entreprises consistant à restreindre les possibilités d'accès au marché de concurrents potentiels, soit en amont (→ *Marché en amont*), soit en aval (→ *Marché en aval*). Le verrouillage du marché peut prendre des formes différentes, allant du refus absolu de passer des marchés à des formes plus subtiles de discrimination, telles que la dégradation de la qualité d'accès. Une entreprise peut, par exemple, se réserver des sources importantes de matières premières et/ou des canaux de distribution en passant des contrats d'exclusivité et fermer ainsi le marché aux concurrents.

→ [Barrières à l'entrée](#)

Liste alphabétique de termes et équivalents en anglais

A

A/B, Formulaire ~, 26	Form A/B
absolue, Protection territoriale ~, 44	Absolute territorial protection
Abus de position dominante, 3	Abuse of a dominant position
Accès au dossier de la Commission, 3	Access to the Commission's file
accessoires, Restrictions ~, 46	Ancillary restraints
Accord de recherche et de développement, 4	R&D agreement
Accord de spécialisation, 4	Specialisation agreement
Accord horizontal, 5	Horizontal agreement
Accord vertical, 5	Vertical agreement
Accords européens, 5	Europe Agreements
actives, Ventes ~, 31	Active sales
administrative de compatibilité, Lettre ~, 30	Comfort letter
AKZO, La procédure ~, 30	AKZO Procedure
Amende, 6	Fine
amont, Marché en ~, 32	Upstream market
anglaise, Clause ~, 9	English clause
Antitrust (règles en matière d'ententes), 6	Antitrust
Argument de l'entreprise en sérieuse difficulté, 6	Failing firm defence
article 11, Lettre au titre de l'~, 31	Article 11 letter
article 19, paragraphe 3, Communication au titre de l'~, 12	Article 19(3) notice
article 6, Lettre au titre de l'~, 31	Article 6 letter
ASA, 6	ESA
Astreinte, 6	Periodic penalty payment
Attestation négative, 7	Negative clearance
Audition, 7	Hearing
autorisée, Clause blanche (ou ~), 9	White clause
aval, Marché en ~, 33	Downstream market

B

Barrières à l'entrée, 8	Entry barriers
bénéfice d'une exemption par catégorie, Retrait (du ~), 47	Withdrawal (of the benefit of a block exemption)
blanche (ou autorisée), Clause ~, 9	White clause

C

caractérisées, Restrictions ~, 47	Hard core restrictions
«Carlsberg», Communication ~, 11	Carlsberg notice

cartel, Entente (ou ~), 23	Cartel
catégorie, (règlement d'), Exemption par ~, 25	Block exemption (regulation)
catégorie, Retrait (du bénéfice d'une exemption par ~), 47	Withdrawal (of the benefit of a block exemption)
cause, Marché en ~, 33	Relevant market
Cession, 8	Divestiture
Charges, 9	Obligation
chiffre d'affaires, Seuil de ~, 49	Turnover threshold
Clause anglaise, 9	English clause
Clause blanche (ou autorisée), 9	White clause
Clause de non-concurrence, 9	Non-competition clause
Clause noire, 10, 47	Black clause
Clémence (programme de ~), 10	Leniency (programme)
CO, Formulaire ~, 27	Form CO
collective, Société de gestion ~, 49	Collecting society
Collusion, 10	Collusion
Comité consultatif, 10	Advisory Committee
commerce entre États membres, Effet sur le ~, 22	Effect on trade between Member States
Commerce parallèle (importations parallèles), 11	Parallel trade (parallel imports)
Commission, Accès au dossier de la ~, 3	Access to the Commission's file
Commission, Communication de la ~, 12	Commission Notice
commun ou conjoint, Contrôle commun (ou contrôle en ~), 16	Joint control
commune, Entreprise ~, 24	Joint venture
Communication au titre de l'article 19, paragraphe 3, 12	Article 19(3) notice
Communication «Carlsberg», 11	Carlsberg notice
Communication de la Commission, 12	Commission Notice
Communication «de minimis», 11	De minimis notice
Communication des griefs, 12	Statement of objections (SO)
compatibilité, Lettre administrative de ~, 30	Comfort letter
concentration, Opération de ~, 38	Concentration
concentration, Procédure de contrôle des opérations de ~, 42	Merger control procedure
concertée, Pratique ~, 41	Concerted Practice
Concurrence, 13	Competition
Concurrence intermarques, 13	Inter-brand competition
Concurrence intramarque, 13	Intra-brand competition
Concurrence potentielle, 14	Potential competition
concurrence (RIC), Réseau international de la ~, 46	International Competition Network (ICN)

Concurrent potentiel, 14	Potential competitor
Concurrent réel, 14	Actual competitor
Conditions, 15	Conditions
conformité, Programme de mise en ~, 44	Compliance programme
conjoint, Contrôle commun (ou contrôle en commun ou ~), 16	Joint control
Conseiller-auditeur, 15	Hearing officer
Consortium, 15	Consortium
consultatif, Comité ~, 10	Advisory Committee
Contrats de prise ferme, 16	Take or pay contracts
Contrôle commun (ou contrôle en commun ou conjoint), 16	Joint control
contrôle des opérations de concentration, Procédure de ~, 42	Merger control procedure
contrôle en commun ou conjoint, Contrôle commun (ou ~), 16	Joint control
Coopération internationale, 16	International Co-operation
correctives, Engagements (ou mesures ~), 23	Commitments (or remedies)
correctives, Mesures ~, 23, 34	Remedies
Courtoisie, 17	Comity
Coûts de démarrage, 17	Start-up costs
Coûts fixes, 17	Fixed costs
Coûts irrécupérables, 17	Sunk costs
Coûts marginaux, 18	Marginal costs
Coûts variables, 18	Variable costs
D	
Dégroupage, 18	Unbundling
Délégation de pouvoirs, 19	Delegation of powers
démarrage, Coûts de ~, 17	Start-up costs
demeure, Lettre de mise en ~, 31	Letter of formal notice
«de minimis», Communication ~, 11	De minimis notice
développement, Accord de recherche et de ~, 4	R&D agreement
difficulté, Argument de l'entreprise en sérieuse ~, 6	Failing firm defence
directrices (ou encadrement), Lignes ~, 12, 31	Guidelines
Distributeur, 19	Retailer
Distribution exclusive, 19	Exclusive distribution
Distribution sélective, 19	Selective distribution
dominante, Abus de position ~, 3	Abuse of a dominant position
dominante, Position ~, 39	Dominant position
dossier de la Commission, Accès au ~, 3	Access to the Commission's file

Droit de propriété intellectuelle (DPI), 20	Intellectual property right (IPR)
Duopole, 20	Duopoly
E	
Économies d'échelle, 21	Economies of scale
Économies de gamme, 21	Economies of scope
économique général, Services d'intérêt ~, 48	Services of general economic interest
EEE, 21	EEA
Effet de réseau, 22	Network effect
Effet sur le commerce entre États membres, 22	Effect on trade between Member States
Effets induits, 22	Spill-over effects
effets (ou principe de territorialité objective), Théorie des ~, 50	Effects doctrine
encadrement, Lignes directrices (ou ~), 31	Guidelines
Engagements (ou mesures correctives), 23	Commitments (or remedies)
Entente (ou cartel), 23	Cartel
Entreprise, 24	Undertaking
entrée, Barrières à l'~, 8	Entry barriers
Entreprise commune, 24	Joint venture
entreprise en sérieuse difficulté	Failing firm defence
Argument de l'~, 6	
Entreprise publique, 24	Public undertaking
Épuisement, 25	Exhaustion
essentielle, Facilité ~, 26	Essential facility
États membres, Effet sur le commerce entre ~, 22	Effect on trade between Member States
européens, Accords ~, 5	Europe Agreements
exclusive, Distribution ~, 19	Exclusive distribution
Exemption individuelle, 25	Individual exemption
Exemption par catégorie (règlement d'~), 25	Block exemption (regulation)
exemption par catégorie, Retrait du bénéfice d'une ~), 47	Withdrawal (of the benefit of a block exemption)
Extraterritorialité, 26	Extra-territoriality
F	
Facilité essentielle, 26	Essential facility
ferme, Contrats de prise ~, 16	Take or pay contracts
fixes, Coûts ~, 17	Fixed costs
Formulaire A/B, 26	Form A/B
Formulaire CO, 27	Form CO

Franchise, 27

Fusion de sauvetage, 27

Franchising

Rescue merger

G

gamme, Économies de ~, 21

général, Services d'intérêt économique ~, 48

gestion collective, Société de ~, 49

griefs, Communication des ~, 12

Grossiste, 28

economies of scope

Services of general economic interest

Collecting society

Statement of objections (SO)

Wholesaler

H

Herfindahl-Hirschmann (IHH), Indice de ~, 29

horizontal, Accord ~, 5

Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI)

Horizontal agreement

I

imposés, Prix de vente ~, 41

Indice de Herfindahl-Hirschmann (IHH), 29

individuelle, Exemption ~, 25

induits, Effets ~, 22

intellectuelle (DPI), Droit de propriété ~, 20

intermarques, Concurrence ~, 13

international de la concurrence (RIC), Réseau ~, 46

internationale, Coopération ~, 16

intra-marque, Concurrence ~, 13

irrécupérables, Coûts ~, 18

Resale price maintenance

Herfindahl-Hirschmann-Index (HHI)

Individual exemption

Spill-over effects

Intellectual property right (IPR)

Inter-brand competition

International Competition Network (ICN)

International Co-operation

Intra-brand competition

Sunk costs

L

Lettre administrative de compatibilité, 30

Lettre au titre de l'article 11, 31

Lettre au titre de l'article 6, 31

Lettre de mise en demeure, 31

liées, Ventes ~, 51

Lignes directrices (ou encadrement), 31

Comfort letter

Article 11 letter

Article 6 letter

Letter of formal notice

Tying or tied selling

Guidelines

M

Mandataire, 32

Manipulation des procédures d'appel d'offres, 32

Marché en amont, 32

Marché en aval, 33

Trustee

Bid rigging

Upstream market

Downstream market

Marché en cause, 33	Relevant market
marché, Part de ~, 38	Market share
marché, Pouvoir de ~, 40	Market power
marché, Verrouillage du ~, 52	Foreclosure
marginiaux, Coûts ~, 18	Marginal costs
Mesure publique, 33	State measure
Mesures correctives, 34, 23	Remedies
mesures correctives, Engagements (ou ~), 23	Commitments (or remedies)
Mesures provisoires, 34	Interim measures
minimis, Communication «de ~», 11	De minimis notice
mise en conformité, Programme de ~, 44	Compliance programme
mise en demeure, Lettre de ~, 31	Letter of formal notice
Monomarquisme, 35	Single branding
Monopole, 35	Monopoly

N

négative, Attestation ~, 7	Negative clearance
noire, Clause ~, 10, 47	Black clause
non-concurrence, Clause de ~, 9	Non-competition clause
non-concurrence, Obligation de ~, 35, 37	Non-competes obligation
non-opposition, Procédure de ~, 43	Non-opposition procedure
Notification, 36	Notification
Nullité, 37	Nullity

O

Obligation de non-concurrence, 35, 37	Non-competes obligation
Oligopole, 37	Oligopoly
Opération de concentration, 38	Concentration
opérations de concentration, Procédure de contrôle des ~, 42	Merger control procedure

P

parallèle (importations parallèles), Commerce ~, 11	Parallel trade (parallel imports)
Parasitisme, 38	Free riding
Part de marché, 38	Market share
passives, Ventes ~, 52	Passive sales
Plainte, 39	Complaint
Position dominante, 39	Dominant position
position dominante, Abus de ~, 3	Abuse of a dominant position
potentiel, Concurrent ~, 14	Potential competitor

potentielle, Concurrence ~, 14	Potential competition
Pouvoir d'achat, 40	Buyer power
Pouvoir de marché, 40	Market power
pouvoirs, Délégation de ~, 19	Delegation of powers
Pratique concertée, 41	Concerted Practice
Pratique d'exclusion, 41	Exclusionary practice
prédateurs, Prix d'éviction (ou prédateurs ou ~), 42	Predatory pricing
principe de territorialité objective, Théorie des effets (ou ~), 50	Effects doctrine
prise ferme, Contrats de ~, 16	Take or pay contracts
Prix d'éviction (ou prédateurs ou prédateurs), 42	Predatory pricing
Prix de vente imposés, 41	Resale price maintenance
procédure AKZO, 30	AKZO Procedure
Procédure d'infraction, 43	Infringement proceeding
Procédure de contrôle des opérations de concentration, 42	Merger control procedure
Procédure de non-opposition, 43	Non-opposition procedure
procédures d'appel d'offres, Manipulation des ~, 32	Bid rigging
Programme de mise en conformité, 44	Compliance programme
propriété intellectuelle (DPI), Droit de ~, 20	Intellectual property right (IPR)
Protection territoriale absolue, 44	Absolute territorial protection
provisaires, Mesures ~, 34	Interim measures
publique, Entreprise ~, 24	Public undertaking
publique, Mesure ~, 33	State measure

R

recherche et de développement, Accord de ~, 4	R&D agreement
réel, Concurrent ~, 14	Actual competitor
Règlement d'application, 45	Implementing regulation
Règlement d'habilitation, 45	Enabling regulation
Règlement n° 17, 45	Regulation No 17
Règles en matière d'ententes (Antitrust), 6	Antitrust
réseau, Effet de ~, 22	Network effect
Réseau international de la concurrence (RIC), 46	International Competition Network (ICN)
Restrictions accessoires, 46	Ancillary restraints
Restrictions caractérisées, 47	Hard core restrictions
Retrait (du bénéfice d'une exemption par catégorie), 47	Withdrawal (of the benefit of a block exemption)

S

sauvetage, Fusion de ~, 27	Rescue merger
Savoir-faire, 48	Know-how
sélective, Distribution ~, 19	Selective distribution
sérieuse difficulté, Argument de l'entreprise en ~, 6	Failing firm defence
Services d'intérêt économique général, 48	Services of general economic interest
Seuil de chiffre d'affaires, 49	Turnover threshold
Société de gestion collective, 49	Collecting society
spécialisation, Accord de ~, 4	Specialisation agreement
Substituabilité, 49	Substitutability

T

territoriale absolue, Protection ~, 44	Absolute territorial protection
territorialité objective, Théorie des effets (ou principe de ~), 50	Effects doctrine
Théorie des effets (ou principe de territorialité objective), 50	Effects doctrine

V

variables, Coûts ~ 18,	Variable costs
vente imposés, Prix de ~, 41	Resale price maintenance
Ventes actives, 51	Active sales
Ventes liées, 51	Tying or tied selling
Ventes passives, 52	Passive sales
Verrouillage du marché, 52	Foreclosure
vertical, Accord ~, 5	Vertical agreement

Avis important: certaines définitions ne sont plus valables en raison de modifications de la législation.

Commission européenne

**Glossaire des termes employés dans le domaine de la politique de concurrence
de l'Union européenne — Antitrust et contrôle des opérations de concentration**

Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes

2002 – 60 p. – 15 x 25 cm

ISBN 92-894-3952-1

Archivé

Venta • Salg • Verkauf • Πωλησεις • Sales • Vente • Vendita • Verkoop • Venda • Myynti • Försäljning
<http://eur-op.eu.int/general/en/s-ad.htm>

BELGIQUE/BELGIË

Jean De Lamnoy
 Avenue du Roi 202/Koningslaan 202
 B-1190 Bruxelles/Brussel
 Tel. (32-2) 538 43 08
 Fax (32-2) 538 08 41
 E-mail: jean.de.lamnoy@infoboard.be
 URL: <http://www.jean-de-lamnoy.be>

La librairie europeenne/De Europese Boekhandel
 Rue de la Roi 244/Vetstraat 244
 B-1040 Bruxelles/Brussel
 Tel. (32-2) 295 26 39
 Fax (32-2) 736 08 60
 E-mail: mail@libeurop.be
 URL: <http://www.libeurop.be>

Moniteur belge/Belgisch Staatsblad
 Rue de Louvain 40-42/Leuvenseweg 40-42
 B-1000 Bruxelles/Brussel
 Tel. (32-2) 552 22 11
 Fax (32-2) 511 01 84
 E-mail: eusales@just.fgov.be

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S
 Herstedvang 12
 DK-2620 Albertslund
 Tel. (45) 43 63 23 00
 Fax (45) 43 63 19 69
 E-mail: schultz@schultz.dk
 URL: <http://www.schultz.dk>

DEUTSCHLAND

buc-europe Verlag GmbH
 Vertriebsabteilung
 Amsterdamer Straße 192
 D-50755 Köln
 Tel. (49-221) 97 66 80
 Fax (49-221) 97 66 82 78
 E-Mail: Vertrieb@bundesanzeiger.de
 URL: <http://www.bundesanzeiger.de>

ΕΛΛΑΔΑ/GREECE

G. C. Eleftheroudakis SA
 International Bookstore
 Panepistimiu 17
 GR-10564 Athina
 Tel. (30-1) 331 41 80/1 80/2/3/4/5
 Fax (30-1) 325 94 99
 E-mail: elebooks@netor.gr
 URL: <http://www.netor.gr>

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado
 Trafalgar, 27
 E-28071 Madrid
 Tel. (34) 915 38 21 11 (líneas)
 Fax (34) 915 38 21 14 (suscripción)
 E-mail: clientes@com.boe.es
 URL: <http://www.boe.es>

Mundi Prensa Libros, SA
 Castelló, 37
 E-28001 Madrid
 Tel. (34) 914 36 37 00
 Fax (34) 914 36 37 99
 E-mail: libreria@mundiprensa.es
 URL: <http://www.mundiprensa.com>

FRANCE

Journal officiel
 Service des publications des CE
 26, rue Desaix
 F-75727 Paris Cedex 15
 Tel. (33) 140 58 77 31
 Fax (33) 140 58 77 00
 E-mail: europublications@journal-officiel.gouv.fr
 URL: <http://www.journal-officiel.gouv.fr>

IRELAND

Alan Hanna's Bookshop
 270 Lower Rathmines Road
 Dublin 6
 Tel. (353-1) 496 73 98
 Fax (353-1) 496 02 28
 E-mail: hanna@s.iolie

ITALIA

Licosa SpA
 Via Duca di Calabria, 1/1
 Casella postale 552
 I-50125 Firenze
 Tel. (39) 055 64 83 1
 Fax (39) 055 64 12 57
 E-mail: licosa@licosa.com
 URL: <http://www.licosa.com>

LUXEMBOURG

Messenger du livre SARKL
 5, rue Raffleisen
 L-2411 Luxembourg
 Tel. (352) 40 10 20
 Fax (352) 49 06 61
 E-mail: mail@mdl.lu
 URL: <http://www.mdl.lu>

NEDERLAND

SDU Servicecenter Uitgeverij
 Christoffel Plantijnstraat 2
 Postbus 20014
 2500 EA Den Haag
 Tel. (31-70) 378 96 80
 Fax (31-70) 378 97 83
 E-mail: sdu@sdul.nl
 URL: <http://www.sdu.nl>

PORTUGAL

Distribuidora de Livros Bertrand Ld.º
 Grupo Bertrand, SA
 Rua das Terras dos Vales, 4-A
 Apartado 60037
 P-2700 Amadora
 Tel. (351) 214 95 87 87
 Fax (351) 214 96 02 55
 E-mail: db@lp.pt

Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA

Sector de Publicações Oficiais
 Rua da Escola Politécnica, 135
 P-1250-100 Lisboa Codex
 Tel. (351) 213 94 57 00
 Fax (351) 213 94 57 50
 E-mail: spoce@incm.pt
 URL: <http://www.incm.pt>

SUOMI/FINLAND

Akatemisen Kirjakaupa/Akademiska Bokhandeln
 Keskuskatu 1/Centralgatan 1
 PL/PB 129
 FIN-00101 Helsinki/Helsingfors
 P-lin (358-9) 121 44 18
 F-lin (358-9) 121 44 35
 Sähköposti: saps@akateminen.com
 URL: <http://www.akateminen.com>

SVERIGE

BTJ AB
 Traktorvägen 11-13
 S-221 82 Lund
 Tel. (46-46) 18 00 00
 Fax (46-46) 30 79 47
 E-post: btjeurpub@btj.se
 URL: <http://www.btj.se>

UNITED KINGDOM

The Stationery Office Ltd
 Customer Services
 PO Box 29
 Norwich NR3 1GN
 Tel. (44) 870 60 05-832
 Fax (44) 870 60 05-639
 E-mail: book.orders@netso.co.uk
 URL: <http://www.isoofficial.net>

ISLAND

Bokabúður Bláindis
 Höfðingistígur 2
 IS-101 Reykjavík
 Tel. (354) 552 55 40
 Fax (354) 552 55 60
 E-mail: bokabud@simnet.is

SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA

Euro Info Center Schweiz
 c/o OSEB Business Network Switzerland
 Stampfenbachstraße 85
 PF 492
 CH-8035 Zürich
 Tel. (41-1) 365 53 15
 Fax (41-1) 365 54 11
 E-mail: eics@osec.ch
 URL: <http://www.osec.ch/eics>

BÁLGARÍA

Europress Euromedia Ltd
 95, blvd Vitosha
 BG-1000 Sofia
 Tel. (359-2) 980 37 66
 Fax (359-2) 980 42 30
 E-mail: Milena@mboc.cit.bg
 URL: <http://www.europress.bg>

CYPRUS

Cyprus Chamber of Commerce and Industry
 PO Box 21455
 CY-1509 Nicosia
 Tel. (357-2) 88 97 52
 Fax (357-2) 86 10 44
 E-mail: demetrp@ccci.org.cy

ESTI

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
 (Estonian Chamber of Commerce and Industry)
 Toom-Kooli 17
 EE-10130 Tallinn
 Tel. (372) 646 02 44
 Fax (372) 646 02 45
 E-mail: einfo@koda.ee
 URL: <http://www.koda.ee>

HRVATSKA

Mediatrade Ltd
 Pavla Hatza 1
 HR-10000 Zagreb
 Tel. (385-1) 481 94 11
 Fax (385-1) 481 94 11

MAGYARORSZAG

Euro Info Service
 Szt. István krt.12
 III emelet 1/A
 PO Box 1039
 H-1137 Budapest
 Tel. (36-1) 329 21 70
 Fax (36-1) 349 20 53
 E-mail: euroinfo@euroinfo.hu
 URL: <http://www.euroinfo.hu>

MALTA

Miller Distributors Ltd
 Malta International Airport
 PO Box 25
 Luqa LQA 05
 Tel. (356) 66 44 88
 Fax (356) 67 69 99
 E-mail: gwirth@usa.net

NORGE

Swets Blackwell AS
 Hans Nielsen Hauges gt. 39
 Boks 4091 Nydalen
 N-0423 Oslo
 Tel. (47) 23 40 00 00
 Fax (47) 23 40 00 01
 E-mail: info@no.swetsblackwell.com
 URL: <http://www.swetsblackwell.com.no>

POLSKA

Ars Polona
 Krakowskie Przedmiescie 7
 SKR. pocztowa 1001
 PL-00-950 Warszawa
 Tel. (48-22) 826 12 01
 Fax (48-22) 826 62 40
 E-mail: books119@arspolona.com.pl

ROMÂNIA

Euromedia
 Str. Dionisie Lupu nr. 85, sector 1
 RO-70184 Bucuresti
 Tel. (40-1) 315 44 16
 Fax (40-1) 312 96 46
 E-mail: euromedia@romania.com

SLÓVAKIA

Centrum VTI SR
 Štefáková 19
 SK-61223 Bratislava
 Tel. (421-7) 54 41 83 64
 Fax (421-7) 54 41 83 64
 E-mail: europ@btl.sk.stuba.sk
 URL: <http://www.slk.stuba.sk>

SLOVENIA

GV Založba
 Dunajska cesta 5
 SLO-1000 Ljubljana
 Tel. (386) 613 09 1804
 Fax (386) 613 09 1805
 E-mail: europ@gvsetnik.si
 URL: <http://www.gvzalozba.si>

TÜRKİYE

Dünya İntofel AS
 100, Yıl Mahallesi 34440
 TR-80050 Bağcılar-Istanbul
 Tel. (90-212) 629 46 89
 Fax (90-212) 629 46 27
 E-mail: aktuel.info@dunya.com

ARGENTINA

World Publications SA
 Av. Cordoba 1877
 C1120 AAA Buenos Aires
 Tel. (54-11) 48 15 81 56
 Fax (54-11) 48 15 81 59
 E-mail: wpbooks@infovia.com.ar
 URL: <http://www.wpbooks.com.ar>

AUSTRALIA

Hunter Publications
 PO Box 404
 Abbotsford, Victoria 3067
 Tel. (61-3) 94 17 53 61
 Fax (61-3) 94 19 71 54
 E-mail: jpdavies@ozemail.com.au

BRESIL

Livraria Camões
 Rua Bittencourt da Silva, 12 C
 CEP:
 20043-900 Rio de Janeiro
 Tel. (55-21) 262 47 76
 Fax (55-21) 262 47 76
 E-mail: livraria.camoes@incm.com.br
 URL: <http://www.incmm.com.br>

CANADA

Les éditions La Liberté Inc.
 3020, chemin Sainte-Foy
 Sainte-Foy, Québec G1K 3V6
 Tel. (1-418) 658 37 63
 Fax (1-800) 567 54 49
 E-mail: liberie@mediom.qc.ca

Renouf Publishing Co. Ltd

5369 Chemin Canotek Road, Unit 1
 Ottawa, Ontario K1J 9J3
 Tel. (1-613) 745 26 65
 Fax (1-613) 745 76 60
 E-mail: order.dept@renoufbooks.com
 URL: <http://www.renoufbooks.com>

EGYPT

The Middle East Observer
 41 Sherif Street
 Cairo
 Tel. (20-2) 392 69 19
 Fax (20-2) 393 97 32
 E-mail: inquiry@meobserver.com
 URL: <http://www.meobserver.com.eg>

MALAYSIA

EBIC Malaysia
 Suite 45,02, Level 45
 Plaza MBI (Letter Box 45)
 8 Jalan Yap Kwan Seng
 50450 Kuala Lumpur
 Tel. (60-3) 21 62 92 98
 Fax (60-3) 21 62 61 88
 E-mail: info@im.nelmy

MÉXICO

Mundi Prensa México, SA de CV
 Río Pánfilo 441
 Colonia Guahémec
 MX-06000 México, DF
 Tel. (52-5) 535 56 58
 Fax (52-5) 535 56 58
 E-mail: info@mundiprensa.com
 URL: <http://www.comuserve.com>

SOUTH AFRICA

Eurochamber of Commerce in South Africa
 PO Box 781738
 2146 Sandton
 Tel. (27-11) 884 39 52
 Fax (27-11) 883 55 73
 E-mail: info@eurochamber.co.za

SOUTH KOREA

The European Union Chamber of Commerce in Korea

5th Fl. The Shilla Hotel
 2302, Jungsang-dong 2 Ga, Chung-ku
 Seoul 100-392
 Tel. (82-2) 52 53-5631/4
 Fax (82-2) 52 53-5635/6
 E-mail: eucock@eurock.org
 URL: <http://www.eucock.org>

SRI LANKA

EBIC Sri Lanka
 Triana Asia Hotel
 115 Sri Chittampalaya
 A. Gardiner Mawatha
 Colombo 2
 Tel. (94-1) 074 71 50 78
 Fax (94-1) 44 87 79
 E-mail: ebicis@slnet.lk

TAI-WAN

Tycoon Information Inc

PO Box 81-466
 105 Taipei
 Tel. (886-2) 87 12 88 86
 Fax (886-2) 87 12 47 47
 E-mail: eutpue@ms21.hinet.net

UNITED STATES OF AMERICA

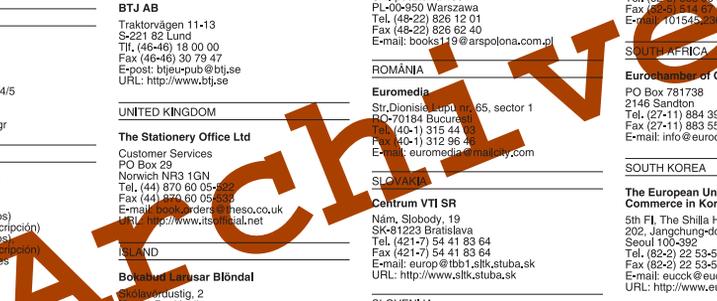
Bernan Associates

4611 F Assembly Drive
 Lanham MD 20706-4391
 Tel. (1-800) 274 44 47 (toll free telephone)
 Fax (1-800) 865 34 50 (toll free fax)
 E-mail: query@boman.com
 URL: <http://www.bernan.com>

ANDERE LÄNDER
 OTHER COUNTRIES
 AUTRES PAYS

Bitte wenden Sie sich an ein Büro Ihrer Wahl/Please contact the sales office of your choice/Écrivez vous adresser au bureau de vente de votre choix

Office for Official Publications of the European Communities
 2, rue Mercier
 L-2985 Luxembourg
 Tel. (352) 29 29-42455
 Fax (352) 29 29-42758
 E-mail: info@opeco@cec.eu.int
 URL: <http://publications.eu.int>



Avis important: certaines définitions ne sont plus valables en raison de modifications de la législation.

8

KD-44-02-795-FR-C



OFFICE DES PUBLICATIONS OFFICIELLE
DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

L-2985 Luxembourg

ISBN 92-894-3952-1



9 789289 439527 >