

I N F O R M A T I O N (Concurrence)

LANGEN - SOPELEM

Un accord d'exclusivité réciproque de fourniture
peut être autorisé dans certaines circonstances

-:--:--:--:--:--:--:--

Par une décision publiée au Journal Officiel des Communautés le 17 janvier 1972, la Commission a autorisé un accord d'exclusivité réciproque, bien qu'il apporte à la concurrence des restrictions qui l'auraient normalement fait tomber sous le coup des interdictions prévues par le traité (article 85, paragraphe 1).

En accordant son autorisation, la Commission a tenu compte du fait que les restrictions de concurrence sont compensées par des avantages économiques et techniques pour les producteurs et par la garantie d'un meilleur service aux utilisateurs.

Il s'agissait en l'espèce d'un accord d'exclusivité réciproque de fourniture conclu entre deux entreprises concurrentes, l'une allemande (LANGEN), l'autre française (SOPELEM), toutes deux spécialisées dans le matériel de haute précision technique.

Les clauses de l'accord LANGEN-SOPELEM

Par cet accord, chacune des deux sociétés s'engage :

- à vendre dans son pays les matériels fabriqués par l'autre; dans ce but, à s'en porter acheteur auprès de celle-ci et en assurer la vente et le service après vente;
- à ne pas développer elle-même de nouveaux matériels concurrençant les précédents dans les mêmes domaines de débit et pression, ainsi que dans leurs applications; toutefois cette interdiction ne s'étend pas aux installations ou ensembles où entreraient de tels matériels;

- à assurer la publicité nécessaire à la distribution de ces matériels sur son territoire;
- à adresser à son cocontractant un rapport trimestriel sur ses activités passées ou prévisionnelles concernant ces ventes;
- à faire connaître par sa publicité, et en prévenant ses clients actuels, la désignation de l'autre comme distributeur de ses produits; de même, à indiquer à ce dernier la liste de ses clients dans le territoire concédé;
- à contribuer à la formation de techniciens et ingénieurs de l'autre, qui seront chargés de la vente des matériels concédés, à lui apporter son conseil dans certains cas d'application difficiles, à lui fournir toute la documentation technico-commerciale nécessaire à la vente et au service après vente.

Pour une autre partie de ces matériels, exclus des listes de nomenclature figurant aux contrats, il est prévu que chaque partenaire pourra aussi vendre les produits de l'autre sur son territoire, mais sans être tenu à toutes les obligations exposées ci-dessus.

Bien que le contrat ne stipule pas d'exclusivité de fourniture en faveur de l'une ou l'autre partie, il s'agit cependant de matériels très spécialisés dont l'installation, la démonstration et le service après vente nécessitent une formation des personnels qui y sont attachés et un contrôle par le fabricant. Pour ces raisons, aux dires des notifiants eux-mêmes, cet accord comporte en fait une exclusivité réciproque de fourniture.

Une restriction de concurrence compensée

La Commission considère que cet accord a pour effet de restreindre la concurrence à l'intérieur du Marché commun, par l'exclusivité de fait que les parties s'accordent mutuellement et par les dispositions concernant leur spécialisation.

Il résulte de cette situation, et de la position respective des deux entreprises participantes sur leur marché national ainsi que du volume croissant chaque année de leurs ventes globalement considérées des produits concernés, que l'accord restreint sensiblement la concurrence sur le plan de la production et de la distribution.

La Commission constate, en conséquence, que l'accord en cause entre dans le champ d'application de l'article 85, paragraphe 1 du Traité qui

interdit et rend nuls de plein droit les accords entre entreprises faussant le jeu de la concurrence.

La Commission a néanmoins estimé que cet accord pouvait être autorisé en vertu du paragraphe 3 de l'article 85 qui permet de déroger à l'interdiction générale en faveur des accords où la restriction de concurrence est compensée par des avantages dans la production, la distribution, le progrès technique, avantages dont profitent, en définitive, les consommateurs.

L'accord améliore la production et la distribution

Dans le cas d'espèce, l'obligation de fourniture et d'achat réciproque donne à chacune des parties le moyen d'accroître les ventes de ses propres produits dans le pays de son partenaire, en raison notamment de l'expérience de celui-ci et de la notoriété dont il jouit sur ce marché. La gamme des matériels que chacune offre sur son propre marché s'est trouvée effectivement élargie du fait qu'elle dispose aussi de la production de son partenaire, ce qui lui permet de satisfaire une plus grande partie de la demande. L'accord contribue ainsi à améliorer la distribution; en outre, la spécialisation a permis à chacune d'augmenter sa productivité et la rentabilité des fabrications assurées par elle, par une concentration de ses activités de fabrication sur certains types d'éléments hydrauliques pour lesquels ses équipements techniques et son expérience étaient le mieux adaptés. L'accord contribue ainsi à améliorer la production.

L'accord favorise le progrès technique

La répartition entre les deux entreprises des travaux de développement et de fabrication des différentes catégories de matériels en cause a permis également à chacune de concentrer ses activités de recherche et de développement dans ce domaine, notamment par l'abandon de certains travaux à la compétence de l'autre. L'accord contribue donc à une promotion du progrès technique.

Les utilisateurs profitent de l'accord

La vive concurrence qui oppose de nombreuses entreprises fabricant les mêmes types de matériels dans le marché commun et la pression exercée par les importations des pays tiers excluent la possibilité pour LANGEN et SOPELEM de réserver à leur seul profit les économies de coût résultant de leur accord. Ces économies sont répercutées sur les acheteurs. L'accord a, en effet, entraîné dès 1966 une augmentation d'ensemble des ventes de LANGEN en France

et SOPELEM en Allemagne, une amélioration de la qualité des produits et des services offerts aux utilisateurs ainsi que des conditions auxquelles ils peuvent les obtenir. On peut donc conclure que les utilisateurs participent d'une manière équitable au profit résultant de l'accord.

L'accord développe la productivité

Dans le cas d'espèce, l'accord ne comporte pas de restrictions qui ne soient indispensables pour atteindre les objectifs d'amélioration recherchés. Le caractère exclusif que revêtent en pratique les fournitures réciproques des parties garantit à chacune les meilleures conditions de distribution de ses produits dans le pays du partenaire, particulièrement dans l'installation, la démonstration et le service après vente de ces matériels qui sont très spécialisés. La renonciation de chacune aux fabrications assurées par l'autre découle de la spécialisation, elle-même condition de l'accroissement de leur productivité.

L'accord n'élimine pas la concurrence

Enfin, il existe dans le Marché commun, notamment en Allemagne et en France, de nombreux producteurs ou importateurs exerçant une concurrence effective à l'égard de SOPELEM et de LANGEN. Ces deux dernières sociétés, considérées ensemble, ne détiennent qu'une faible partie du marché des produits considérés en France comme en Allemagne. Elles restent concurrentes sur les marchés des autres Etats membres et n'ont pas la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause.