



HAL
open science

Échanges d'informations : les jurisprudences française et communautaire à l'aune des prédictions théoriques

Florent Venayre

► **To cite this version:**

Florent Venayre. Échanges d'informations : les jurisprudences française et communautaire à l'aune des prédictions théoriques. *Revue d'économie industrielle*, 2004, 108 (1), pp.91 - 112. 10.3406/rei.2004.3060 . halshs-01889496

HAL Id: halshs-01889496

<https://shs.hal.science/halshs-01889496v1>

Submitted on 6 Oct 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ÉCHANGES D'INFORMATIONS : LES JURISPRUDENCES FRANÇAISE ET COMMUNAUTAIRE À L'AUNE DES PRÉDICTIONS THÉORIQUES

Mots-clés : échanges d'informations, modèles statiques, jurisprudences française et européenne, politique de concurrence.

Keywords : Information Exchanges, static models, French and European jurisprudences, antitrust policy.

I. — INTRODUCTION

La littérature sur les échanges d'informations tente, dans un cadre oligopolistique, d'évaluer leur impact sur la concurrence. Les modèles s'inscrivent tous dans le cadre de la théorie des jeux non coopératifs. Les résultats de cette littérature montrent ainsi qu'il est possible que certains échanges d'informations puissent intervenir sans qu'ils soient la résultante d'une volonté anticoncurrentielle des firmes qui y participent. Dans une telle situation, nous parlerons d'échanges d'informations non collusoires, au sens où leur objet n'est pas d'opérer un déplacement de l'équilibre de Nash vers un nouvel équilibre plus profitable pour les firmes de l'industrie. Inversement, si l'échange d'informations ne peut être induit par un comportement non coopératif des firmes, il sera qualifié de collusoire. Ainsi, selon la littérature sur les échanges d'informations, le comportement des autorités de la concurrence à l'égard des échanges d'informations pourrait être différencié selon le type d'échanges d'informations observé sur le marché. D'un point de vue normatif, cette interprétation des résultats de la littérature pourrait donc s'avérer d'une portée essentielle. Les associations professionnelles ont d'ailleurs souligné à de très nombreuses reprises l'importance des échanges d'informations, particulièrement sur les

marchés volatils dont les conditions évolutives génèrent pour les firmes des difficultés accrues d'adaptation.

Cette conclusion se heurte toutefois à une critique majeure, qui tient aux techniques de modélisation utilisées. Les modèles d'échanges d'informations sont en effet des modèles statiques, ce qui exclut de l'analyse les mécanismes mis en évidence par la littérature sur la collusion dynamique. Cette dernière apporte des éléments qui soulignent la dangerosité potentielle des échanges d'informations, par la possibilité qu'ils offrent de soutenir efficacement une collusion. Par l'échange d'informations, les membres d'une collusion pourraient en effet augmenter la probabilité de détecter une tricherie, favoriser l'identification du déviant et accroître la rapidité de mise en œuvre de la sanction à l'égard du tricheur, ce qui permettrait globalement de rendre moins attractifs les comportements de free-riding au sein de l'entente.

D'une manière générale, la politique de concurrence actuelle semble se fonder sur les aspects négatifs évoqués par la littérature sur la collusion dynamique, ce qui conduit les autorités à considérer les échanges d'informations comme des mécanismes susceptibles de faciliter l'émergence d'une collusion (Pénard, 1997). *A contrario*, les résultats de la littérature statique sur les échanges d'informations ne semblent pas trouver réellement d'écho dans la pratique jurisprudentielle des autorités de la concurrence. Pourtant, une analyse des décisions des autorités de la concurrence françaises et communautaires incite à penser qu'il pourrait être souhaitable d'intégrer également les résultats des modèles statiques des échanges d'informations dans la politique de concurrence.

L'objectif de cet article est d'illustrer l'adéquation qui existe entre les prédictions de la théorie statique sur les échanges d'informations et les cas juridiques observés aux plans français et communautaire. Afin de mettre en évidence cette adéquation, nous nous proposons d'effectuer dans la section suivante un bilan rapide des résultats de la littérature statique sur les échanges d'informations. Une fois les enseignements de cette littérature mis en exergue, nous présenterons la méthodologie utilisée (section 3) en fournissant une illustration pour le cas des tracteurs anglais (section 4). Une typologie de l'ensemble des affaires concernées sera ensuite présentée (section 5). La section 6 présentera les résultats de cette enquête, qui seront discutés en dernière section.

II. — OCCURRENCE ET NATURE DES ÉCHANGES D'INFORMATIONS

Les modèles de la littérature statique sur les échanges d'informations s'intéressent au premier chef au processus non coopératif de constitution des incitations des oligopoleurs à l'échange d'informations. Dans ce but, on cherche à savoir si l'échange d'informations peut être atteint comme un équilibre de Nash parfait ou comme un équilibre de Nash bayésien parfait. L'idée d'un tel

mécanisme est simple. Si un échange d'informations peut être appréhendé par le biais des concepts d'équilibre utilisés par les modèles statiques de la littérature sur les échanges d'informations, il ne peut être considéré comme la résultante d'un comportement anticoncurrentiel. En effet, dans cette situation, chaque oligopoleur détermine sa stratégie informationnelle de manière individuelle, et l'échange d'informations s'effectue indépendamment d'une concertation sur les stratégies de prix, ou de production, des oligopoleurs. Les échanges d'informations ainsi identifiés seront appelés non collusoires, comme cela a brièvement été indiqué en introduction, dans la mesure où leur apparition résulte d'un fonctionnement concurrentiel du marché.

En revanche, lorsque les modèles statiques prédisent un refus, de la part des firmes, de la mise en œuvre d'un échange d'informations, on peut s'attendre à ce qu'aucun échange d'informations de type non collusoire ne puisse être mis en œuvre. Cela ne signifie pas, *a priori*, que l'on ne pourra pas observer d'échanges d'informations sur ces marchés, mais il faut plutôt comprendre que dans la mesure où un échange d'informations existe, il faudra examiner scrupuleusement sa structure et son fonctionnement. Il est alors très probable que cet examen mette en évidence la présence de mécanismes anticoncurrentiels justifiant l'existence de cet échange d'informations. On peut par exemple imaginer qu'un accord de fixation de quotas de production, ou encore une entente sur les prix, pourraient être susceptibles de rendre profitable un échange d'informations qui ne l'aurait pas été en l'absence de tels mécanismes, c'est-à-dire en cas de fonctionnement concurrentiel du marché. Dans ces cas là, et contrairement au cas précédent des échanges non collusoires d'informations, l'interdiction *per se* de ces échanges par les autorités de la concurrence pourrait être justifiée.

Plusieurs types d'informations sont envisageables lorsque l'on traite des échanges d'informations entre oligopoleurs. On sait par exemple que la plupart des échanges d'informations constatés en pratique par les autorités de la concurrence portent sur les prix. Cependant, ce type d'échanges n'a pas été envisagé par les modèles de la littérature statique, ce qui peut vraisemblablement s'expliquer par le fait que toute forme de coordination sur le prix de vente est strictement prohibée par les autorités de la concurrence. Il est ainsi difficile de justifier auprès des autorités de la concurrence du caractère concurrentiel d'un échange d'information sur les prix. L'objectif de la littérature statique sur les échanges d'informations étant la discussion des échanges non collusoires, les modèles statiques se sont plutôt focalisés sur deux types d'informations dont l'échange peut apparaître plus justifiable : les informations sur la demande, et celles sur les coûts de production.

La première contribution de la littérature statique sur les échanges d'informations (Novshek et Sonnenschein, 1982) considère une incertitude sur la demande dans le cadre d'une concurrence Cournot sur des biens homogènes, pour laquelle ils montrent que l'échange d'informations ne se produit pas dans un cadre non coopératif. L'échange d'informations sur les coûts, dans des

conditions de marché identiques aux précédentes, sera initié par Fried (1984), qui obtiendra le résultat inverse du précédent. Le type d'incertitude retenu dans la modélisation influence bien entendu les résultats, mais il en va de même pour d'autres facteurs. En matière d'échanges d'informations sur la demande, on doit particulièrement la mise en évidence des déterminants des incitations au partage de l'information à Vives (1984), qui introduit non seulement la possibilité de différencier les biens, mais également la concurrence en prix. Les déterminants des incitations à échanger l'information sur les coûts restent identiques, même si les mécanismes sous-jacents diffèrent. On doit leur étude à Shapiro (1986) qui prolonge le travail de Fried, puis Gal-Or (1986) pour des biens différenciés et une concurrence en prix. Sakai et Yamato (1989, 1990) introduiront de nouveaux paramètres : nombre de firmes ou corrélation des coûts.

Pour résumer, la littérature sur les échanges d'informations permet de mettre en évidence que les déterminants des incitations des firmes au partage de l'information sont : le type de concurrence oligopolistique en vigueur (Bertrand ou Cournot), la nature des biens (biens substituables ou complémentaires, parfaitement ou non), la source de l'incertitude (demande ou coûts) et, le cas échéant, le nombre de firmes de l'industrie ou le degré de corrélation des coûts (Venayre, 2001).

Dans le cas d'une incertitude sur la demande, la variable aléatoire est la même pour chacune des firmes présentes sur le marché (on parle d'incertitude *commune* sur la demande). Il est possible de mettre en évidence que les échanges d'informations sont susceptibles d'être non coopératifs dans une grande diversité de marchés. Seules quelques exceptions peuvent légitimer une suspicion marquée des autorités de la concurrence à l'égard des participants à l'échange d'informations. Il s'agit des marchés Cournot à biens fortement substituables, ainsi que des marchés Bertrand à biens fortement complémentaires. Ces résultats proviennent d'effets techniques complexes qu'il ne convient pas de détailler ici (voir Venayre, 2001 pour une présentation précise). Brièvement, l'échange d'informations procure d'une part une amélioration de la connaissance des conditions de marché, qui est profitable aux firmes qui procèdent à l'échange d'informations, mais cet échange consiste également à transmettre aux concurrents des informations privées, ce qui constitue une forme de renoncement à une rente informationnelle. Ce second effet peut, contrairement au premier, avoir dans certaines situations des effets négatifs sur la profitabilité. C'est ce qui se produit en présence de substituts stratégiques (Cournot à biens substituables ou Bertrand à biens complémentaires), les pentes des fonctions de réaction étant négatives. Dans chacune de ces situations, lorsque les produits deviennent très fortement substituables ou complémentaires, l'effet négatif prime sur l'effet positif, et les firmes renoncent *in fine* à l'échange d'informations.

Pour une incertitude sur les coûts de production, il y a cette fois une multiplicité de variables aléatoires, une pour chaque firme présente sur le marché

(on parle d'incertitude *privée* sur les coûts). Ces modèles fondent la suspicion des autorités de la concurrence à l'égard des échanges d'informations uniquement dans le cas d'une concurrence en prix, lorsque les biens sont complémentaires, ou qu'ils sont différenciés avec des coûts faiblement corrélés. Nous pouvons remarquer que les éléments de dualité entre Cournot et Bertrand qui apparaissaient dans le cadre d'une incertitude commune sur la demande ne sont plus présents ici, car cette relation de dualité ne se vérifie plus dans le cadre de chocs idiosyncratiques (Sakai et Yamato, 1990). Une conséquence importante de ce point est que le type de concurrence jouera un rôle fondamental dans la détermination des incitations au partage de l'information sur les coûts. Ainsi, dans un cadre Cournot, l'échange d'informations permet à chaque firme d'adapter convenablement son output à son propre coût de production, ce qui permet une meilleure allocation des ressources, indépendamment de la nature des biens. L'échange d'informations sur les coûts peut alors se produire de façon non coopérative dans le cas d'une concurrence en quantités. En revanche, pour une concurrence Bertrand, un second effet joue en plus de celui qui vient d'être présenté. En échangeant leurs informations sur les coûts, les firmes augmentent également la correspondance entre leur propre prix et le niveau des coûts de leurs concurrents, ce qui va cette fois dans le sens d'une moins bonne allocation. Or cet effet prime sur le premier, comme le montrent Sakai et Yamato (1990), ce qui explique que les firmes ne souhaitent pas échanger leurs informations sur les coûts dans le cas d'une concurrence en prix. Il y a bien entendu une exception à cela, si les biens sont presque homogènes et si les coûts sont fortement corrélés. Dans ce cas, en effet, le renforcement de la corrélation entre le prix d'une firme i et le coût de la firme j revient en fait à corréler plus fortement le prix de i avec son propre coût, ce qui lui devient alors profitable.

Ces différents résultats établis par la littérature statique, concernant à la fois les informations sur les coûts et celles qui portent sur la demande, peuvent être regroupés dans le tableau I, dans lequel n représente le nombre de firmes de l'industrie. Ce tableau indique, pour chaque situation de marché dépendant conjointement du type de concurrence – sur les prix ou sur les quantités de production – et de la nature des biens – biens substituables ou biens complémentaires – les informations qui sont susceptibles d'être échangées de façon non collusoire par les oligopoleurs.

Ainsi, les modèles statiques de la littérature sur les échanges d'informations pourraient inciter à une certaine tolérance des autorités de la concurrence à l'égard de ces échanges. La théorie statique enseigne en effet que, dans un nombre de cas important, les échanges d'informations surviendraient sans coopération sur les stratégies, et comme résultante d'un comportement non collusoire. À ce titre, assimiler les échanges d'informations à des restrictions de la concurrence ne serait pas systématiquement justifié.

Les résultats de la littérature statique sur les échanges d'informations étant présentés, nous nous intéressons maintenant à la pratique jurisprudentielle des

TABLEAU 1 : Incitations non collusoires à l'échange d'informations

	<i>Complémentaires</i>	<i>Substituables</i>
<i>Cournot</i>	<p>Demande</p> <p>Coûts</p>	<p>Demande (sauf si suffisamment substituables)</p> <p>Coûts</p>
<i>Bertrand</i>	<p>Demande (sauf si suffisamment complémentaires et/ou n suffisamment grand)</p>	<p>Demande</p> <p>Coûts (sauf si biens suffisamment différenciés, faible corrélation et n suffisamment petit)</p>

autorités de la concurrence (1). L'objectif est de déterminer, au sein des échanges d'informations avérés, comment ces derniers se répartissent entre les deux catégories d'échanges d'informations distinguées par la théorie statique : les échanges collusoires et les échanges non collusoires. Cette approche est destinée à obtenir des renseignements supplémentaires sur le potentiel anti-concurrentiel des échanges d'informations observés dans la réalité sur les marchés.

III. — MÉTHODOLOGIE

Nous nous proposons ici d'étudier simultanément les jurisprudences française et communautaire, et ce de façon exhaustive. Notre objectif est de repérer l'intégralité des affaires dans lesquelles les autorités – Conseil de la concurrence ou plus rarement Commission de la concurrence dans le cas français, et Commission européenne dans le cas communautaire – ont mis en évidence l'existence d'un échange d'informations. Ce travail original nous permettra d'obtenir une base complète de cas juridiques concrets d'échanges d'informations, qui seront par la suite étudiés au regard des résultats de la théorie statique. Dans ce but, nous nous limitons aux informations qui correspondent à celles retenues par les modèles statiques de la littérature sur les échanges d'informations, c'est-à-dire uniquement les informations qui portent sur les coûts de production et sur la demande.

L'identification des échanges d'informations sur la demande peut poser une difficulté, dans la mesure où cette appellation n'apparaît jamais en tant que telle dans les avis ou décisions rendus par les autorités. Nous considérerons

(1) Pour un panorama historique intéressant des politiques de concurrence européennes, on pourra se référer à Bianchi, 1991 et 1992.

que l'on est en présence d'un échange d'informations sur la demande lorsque les firmes participant à cet échange d'informations transmettent des données qui portent sur leurs commandes (2), mais qui portent également sur les ventes passées des concurrents. De notre point de vue, la transmission de données concernant les ventes passées permet aux firmes l'obtention d'informations qui portent également sur les futures conditions de marché. En ce sens, l'échange de ces informations peut être considéré comme la transmission d'un signal informatif sur l'état réel de la demande, selon la conception utilisée par les modèles statiques.

Certains auteurs (Jin, 1994 ou Pénard, 1997), adoptent une conception différente de celle-ci, différenciant les échanges d'informations sur les ventes passées et les échanges d'informations sur la demande proprement dite, qui pourraient alors consister en l'élaboration d'une étude statistique de marché pour la globalité de l'industrie. Nous ne remettons pas en question le fait qu'il existe effectivement une différence entre les informations sur la demande et les informations qui concernent les ventes passées, néanmoins, l'obtention d'une étude prévisionnelle sur la demande nécessite à la fois du temps, nécessaire à sa réalisation, et des moyens pécuniaires relativement importants pour en assurer le financement. Ainsi, s'il est tout à fait probable que les firmes procèdent parfois à une étude de cet ordre, nous pensons peu concevable que ces études puissent être fréquentes. Pourtant, il est dans l'intérêt des firmes de maîtriser au mieux leur connaissance des évolutions de la demande, c'est pourquoi nous pensons qu'il est probable qu'elles utilisent les informations sur les ventes passées pour en inférer, même imparfaitement, le niveau de la demande courante, du fait des avantages de rapidité et d'économie de cette pratique. Les associations professionnelles ont d'ailleurs souvent justifié leur activité de transmission d'informations par une recherche de la part de leurs membres d'une diminution de l'incertitude de marché à laquelle les firmes font face, particulièrement en ce qui concerne les caractéristiques de l'évolution de la demande.

Sur ce point, Stennek (1997) va plus loin encore : en utilisant des transferts informationnels concernant à la fois les prix et les quantités passés, il montre que les résultats obtenus sont similaires à ceux des modèles statiques utilisant des informations sur les coûts et sur la demande. Pour notre part, si nous consi-

- (2) Il est à noter que l'échange d'informations sur le futur se heurte au problème du *babbling* ou du *cheap talk*, dans la mesure où les membres de l'accord de partage de l'information ne sont pas aptes à vérifier la véracité des propos tenus par les autres membres. Toutefois, une étude expérimentale (Doyle et Snyder, 1997) montre que des firmes se communiquant des informations sur leurs plans de production échangent en fait des données sur la demande, sans qu'il s'agisse de *cheap talk*. En procédant à un échange d'informations sur les commandes, les firmes peuvent apporter à leurs concurrents une preuve tangible des données échangées, ce qui permet aux firmes d'éviter cet écueil de la manipulation stratégique de l'information par les rivaux, et d'obtenir ainsi une évaluation utile des caractéristiques futures de la demande du marché.

dérerons que les données sur les ventes passées peuvent être utilisées pour évaluer la demande courante, nous ne supposerons pas, ici, que des échanges d'informations sur les prix passés correspondent à des échanges d'informations sur les coûts, dans la mesure où les prix véhiculent également des informations concernant les marges des firmes. Or, si nous avons vu d'après les modèles statiques que des échanges d'informations sur les coûts pouvaient être concurrentiels – même si cela n'est pas toujours le cas – rien ne permet en revanche, dans ces modèles, de légitimer l'idée selon laquelle l'échange d'informations sur les marges puisse également l'être. Au contraire, on peut raisonnablement penser qu'un échange d'informations qui porterait uniquement sur les marges serait probablement de nature à fausser la concurrence, en permettant aux firmes procédant à cet échange d'informations de tendre vers une certaine convergence de leurs taux de marge, ce qui relèverait d'une violation du principe de concurrence selon lequel les firmes doivent déterminer individuellement leurs stratégies de prix.

La méthodologie qui vient d'être explicitée nous conduit donc à écarter les échanges d'informations sur les prix, que les informations échangées soient relatives aux périodes passées comme aux périodes futures. Nous ne retiendrons de plus que les affaires au cours desquelles un échange d'informations a été mis en évidence par les autorités, lorsque la nature de ce dernier est identifiable, c'est-à-dire que l'on peut déterminer qu'il est relatif soit à la demande, soit aux coûts de production, selon les critères que nous venons de présenter. Le recensement des cas d'échanges d'informations avérés est par ailleurs effectué indépendamment de la nature de la décision rendue, que celle-ci ait donné lieu à sanction ou non. En effet, l'objet de notre travail est de déterminer si l'occurrence réelle des échanges d'informations correspond ou non aux prédictions qu'effectue la théorie statique. Il ne s'agit pas, pour nous, de discuter du bien fondé de la décision rendue par les autorités. L'utilisation de l'existence d'un échange d'informations par les autorités s'effectue de plus dans le cadre d'un « faisceau d'indices concordants », qui empêche de caractériser le poids de l'échange d'informations, pris isolément, dans la décision adoptée par les autorités.

La principale difficulté de ce travail réside dans la forte dépendance entre, d'une part, les incitations des firmes à partager leurs informations privées, qu'elles soient relatives à la demande ou aux coûts de production, et, d'autre part, les conditions de marché elles-mêmes, qui sont le type de concurrence (en prix ou en quantités), la nature des biens (substituables ou complémentaires), ou encore le degré de corrélation des coûts de production. L'évaluation pratique de ces différentes caractéristiques de marché peut en effet s'avérer parfois complexe. En dépit de la difficulté intrinsèque à cette évaluation, nous avons tenté d'identifier de façon la plus objective possible, pour chacun des marchés concernés, ces différents déterminants des incitations au partage de l'information. Même si les décisions ou avis des autorités concurrentielles françaises et communautaires (deux avis apparaissent en effet dans la jurisprudence française, car rendus par la Commission de la concurrence, c'est-à-

dire antérieurement à l'adoption de l'ordonnance de 1986) ne font pas toujours intervenir explicitement la définition des conditions de marché, des données sont néanmoins toujours fournies, au cours des débats, qui permettent d'obtenir des renseignements utiles à la détermination des éléments qui nous sont nécessaires pour l'exercice du travail envisagé.

Le processus d'évaluation des conditions de marché ne sera pas détaillé au cas par cas, pour éviter un exposé qui serait sans nul doute extrêmement fastidieux. Nous nous proposons néanmoins, à titre d'exemple, d'étudier de façon détaillée un des cas constitutifs de notre base, celui du "*UK Agricultural Tractor Registration Exchange*" (3), plus souvent appelé, même si c'est impropre, « cas des tracteurs anglais ». Nous choisissons cette affaire d'une part car il s'agit certainement de la plus célèbre en matière d'échanges d'informations et d'autre part car la définition du marché britannique des tracteurs agricoles avait précisément fait l'objet de controverses, ce qui nous permettra ainsi d'explicitier notre démarche empirique. Au cours des débats, en effet, deux problèmes surgirent à de nombreuses reprises entre les firmes mises en cause et les autorités européennes. Le premier concernait l'évaluation du degré de substituabilité des tracteurs, tandis que le second concernait la définition de la concurrence que se livraient les firmes.

IV. — ILLUSTRATION : L'AFFAIRE DES TRACTEURS ANGLAIS

Dans cette affaire des tracteurs anglais, les firmes en cause insistent sur le fait que « *la nature hétérogène des produits considérés crée sur le marché des tracteurs une forte concurrence autrement que par les prix (concurrence par la qualité), chaque constructeur tâchant de différencier ses produits de ceux de ses concurrents pour s'attirer la préférence des utilisateurs* » (4). La Commission européenne oppose à ceci que « *cet argument ne tient pas compte du fait que l'achat d'un tracteur représente pour les agriculteurs un investissement financier très important dans le choix final de l'agriculteur [...] la fiabilité et la fidélité à la marque ne sont par conséquent pas les seuls éléments dont tient compte un agriculteur. La concurrence par les prix joue encore un rôle important sur ce marché* » (5). En outre, concernant plus spécifiquement la détermination de la nature des biens, la Commission indique qu'elle « *rejette les critères de différenciation proposés par les requérantes [...] le marché serait essentiellement un marché de renouvellement, caractérisé par une concurrence imparfaite, de type oligopolistique et dominé par cinq entre-*

(3) Décision de la Commission européenne du 17/02/1992 n° 92/157/CEE. "*UK Agricultural Tractor Registration Exchange*", JOCE n° L68 du 13/03/1992, page 19.

(4) *Ibid.*, Considérant 52.

(5) *Ibid.*

prises, sur lequel la fidélité à la marque serait importante. L'offre concernerait des produits substituables. La Commission ne conteste pas que le tracteur est un produit "hétérogène", mais elle diverge des requérantes quant à la portée de cette disparité » (6). Deux positions diamétralement opposées s'affrontent donc : les autorités européennes soutiennent qu'il s'agit d'une concurrence en prix pour un bien quasiment homogène, tandis que pour les firmes, les biens sont différenciés et ne font pas l'objet d'une concurrence en prix.

Néanmoins, la position de la Commission européenne n'est pas sans poser quelques difficultés. En effet, comme nous pouvons le constater dans les extraits qui viennent d'être présentés, la Commission indique que les biens sont substituables et qu'elle rejette ainsi les critères de différenciation avancés par les requérantes, mais reconnaît également que les biens sont hétérogènes, même si elle en discute l'importance. Si les biens ne sont pas homogènes, et donc sont hétérogènes, même faiblement, on est alors bien en présence de produits différenciés, auquel cas les critères de différenciation ne peuvent plus, comme l'a fait la Commission européenne, être intégralement rejetés.

Dans l'argumentation de la Commission, un second problème existe, lié également à cette évaluation du degré de substituabilité des produits, mais également à la nature de la concurrence. Il s'agit de la fidélité de la clientèle, c'est-à-dire de l'attachement des consommateurs à la marque du produit. La Commission indique en effet dans sa décision que la fidélité des consommateurs ne saurait limiter l'importance de la concurrence en prix sur ce marché, mais elle affirme auprès du tribunal de première instance que cette fidélité à la marque serait très importante, ce qui apparaît dans son argumentation comme un des facteurs qui justifient la faible concurrence. Ainsi, on voit que la Commission rejette l'importance d'un attachement à la marque lorsqu'elle relève l'aspect fondamental de la concurrence en prix, mais souligne au contraire l'importance de cet attachement afin de donner une vision peu concurrentielle du marché. Ajoutons de plus que l'attachement des consommateurs à la marque du produit constitue un des mécanismes de différenciation des produits. Donc, reconnaître un fort attachement des consommateurs à la marque suppose que les biens soient effectivement différenciés, ce qui n'est pas compatible avec l'homogénéité presque parfaite qui était avancée précédemment par la Commission. Il serait enfin possible d'expliquer – au moins partiellement, bien que de nombreux facteurs soient également susceptibles d'être invoqués – cette fidélité des consommateurs par des critères de qualité, qui constituent également un moyen de différencier son produit vis-à-vis de celui de ses concurrents. Or cet argument a, lui aussi, été rejeté par la Commission européenne au profit d'une concurrence totale par les prix. L'évaluation des caractéristiques du marché effectuée par la Commission ne semble donc pas être pleinement satisfaisante.

(6) Arrêt (2^{ème} chambre) de la Cour de justice des Communautés européennes - Affaire T-34/92 du 27/10/1994, "*Fiatagri UK Ltd et New Holland Ford Ltd contre Commission des Communautés européennes*", point 46.

Nous pensons pour notre part qu'il est difficile de considérer que des tracteurs agricoles sont des biens homogènes, du fait des différences de qualité qu'ils peuvent présenter, de l'attachement des consommateurs à la marque, des spécificités techniques de chaque tracteur, qui ciblent leur utilisation, ou encore des services proposés par les firmes, tels que le délai de livraison qui peut être, pour ce type de produit, déterminant. Notons également que le tribunal de première instance a validé de façon étonnante l'idée de biens quasiment homogènes avancée par la Commission : « *dès lors, en outre, que la participation au système d'échanges d'informations en litige est seulement subordonnée à la qualité de constructeur ou d'importateur de tracteurs agricoles au Royaume-Uni, et non pas à telle ou telle catégorie de tracteurs agricoles, les requérantes ne sont pas fondées à soutenir que la définition du marché de produit serait erronée et que les différents types de tracteurs ne seraient pas largement substituables* » (7). Cet argument du tribunal de première instance est plus que discutable puisqu'il implique la réduction de l'existence d'une association professionnelle (8) au cas d'un groupement de producteurs de biens nécessairement homogènes. Ainsi, par exemple, l'existence de l'association des constructeurs automobiles français impliquerait à ce titre l'homogénéité de la Renault Twingo et de la Peugeot 607... De la même façon, ce n'est pas parce que deux tracteurs sont différents, qu'ils n'en restent pas moins des tracteurs.

L'hypothèse d'une concurrence qui s'effectuerait strictement sur les prix, c'est-à-dire d'une concurrence à la Bertrand, nous paraît elle aussi sujette à caution. Compte tenu du fait qu'il s'agit essentiellement d'un marché de renouvellement, que l'achat d'un tracteur représente une dépense importante – et donc planifiée – pour les agriculteurs, que les coûts de stockage sont élevés, il nous semble que si l'on ne peut pas exclure une forme de concurrence en prix entre les producteurs, il est nécessaire de considérer également une concurrence sur les quantités de production. Ainsi, la concurrence en vigueur sur le marché des tracteurs agricoles serait, de notre point de vue, plutôt de type Cournot. Il s'agirait plus exactement d'un marché Bertrand à capacités limitées, mais dont on sait qu'il s'analyse comme un marché Cournot (Kreps et Scheinkman, 1983). Nous considérerons ainsi que l'on a un marché de type Cournot, dont les biens étaient substituables mais différenciés. Dans toutes les autres affaires qui seront présentées, la démarche adoptée est identique à celle utilisée dans ce cas. Dans un certain nombre d'affaires, la détermination est d'ailleurs simplifiée, par rapport au cas des tracteurs anglais, dans la mesure où il n'est pas toujours nécessaire de mener une réflexion sur le degré de substituabilité des biens (comme dans le cas Bertrand avec une incertitude sur la demande).

(7) *Ibid.*, point 51.

(8) En l'occurrence, l'association britannique des fabricants et importateurs de machines agricoles, ou AEA (*Agricultural Engineers Association Ltd*).

V. — TYPOLOGIE DES AFFAIRES

Selon la méthodologie que nous venons de présenter, nous étudions conjointement les jurisprudences française et communautaire. Nous retenons au total 44 cas d'échanges d'informations qui portent soit sur la demande, soit sur les coûts de production, qu'il s'agisse d'affaires relevant des autorités françaises ou des autorités communautaires. Ce nombre peut sembler faible, compte tenu du grand nombre d'affaires traitées par les autorités concurrentielles, mais il faut rappeler par exemple que les échanges d'informations sur les prix, qui sont très nettement les plus fréquents, sont exclus de ce recensement, comme cela a précédemment été expliqué. Les échanges d'informations retenus représentent 43 affaires différentes, l'une d'entre elles présentant conjointement des échanges d'informations sur la demande et sur les coûts (9). Concernant la répartition de ces affaires selon les autorités concernées, environ un tiers de ces affaires, soit 14 cas, a été soumis à l'appréciation des autorités françaises, les 29 autres affaires relevant de décisions de la Commission européenne.

Globalement, on peut dire que les échanges d'informations sur la demande sont nettement plus représentés que ceux portant sur les coûts de production. On observe en effet, en proportion, trois cas d'échanges d'informations sur la demande pour un cas d'échange d'informations sur les coûts – soit, au total, 33 cas contre 11. Toutefois, cette disparité n'est pas la même, selon qu'on s'intéresse à la France ou à l'Union européenne. Dans le cas de la jurisprudence française, les échanges d'informations sur la demande et sur les coûts sont presque également représentés : six cas contre huit. Cependant, concernant l'activité de la Commission européenne, c'est loin d'être le cas, puisque nous recensons seulement 10 % d'échanges d'informations sur les coûts – 27 échanges d'informations sur la demande contre trois échanges d'informations sur les coûts.

Un tel écart entre la France et l'Union européenne nous a conduit à nous interroger sur les raisons susceptibles de justifier cette disparité. L'étude des positions respectives des autorités françaises et communautaires à l'égard des échanges d'informations sur les coûts de production pourrait éventuellement permettre de justifier cette différence du nombre de cas traités, dans la mesure où les autorités françaises semblent, à l'égard des échanges d'informations sur les coûts, adopter un point de vue plus mitigé que celui des autorités communautaires. Il semble en effet que la Commission européenne considère les échanges d'informations sur les coûts comme susceptibles de constituer une infraction au paragraphe 1 de l'article 81 du traité CEE (10). Pour la

(9) Il s'agit de la décision de la Commission européenne "*Carbonate de soude - Solvay, ICI*" du 19/12/1990 n° 91/297/CEE.

(10) Voir décision de la Commission européenne '*British Midland contre Aer Lingus*' du 26/02/1992 n° 92/213/CEE, dans laquelle la Commission indique que : « *cet échange d'informations sur les coûts des compagnies aériennes et sur les objectifs en matière de tarification [...] constitue sinon un accord, au moins une pratique concertée au moyen de laquelle les entreprises coordonnent leurs décisions en matière de fixation des prix* ».

Commission européenne, les échanges d'informations sur les coûts apparaîtraient donc indissociables d'une entente sur les prix. En tant que tels, ces échanges seraient donc prohibés. Cela pourrait partiellement expliquer la faible occurrence des échanges d'informations sur les coûts au sein de la jurisprudence européenne, ces derniers pouvant être amalgamés avec une concertation sur les prix, et ne figurant donc pas sous l'appellation d'échanges d'informations sur les coûts dans les décisions rendues par la Commission européenne. En revanche, le Conseil de la concurrence adopterait, à l'égard des échanges d'informations sur les coûts, une position plus modérée. Il considère en effet que les échanges d'informations sur les coûts ne sont pas nécessairement interdits dans la mesure où ils font partie du rôle normal d'une organisation professionnelle. On trouve par exemple, dans le rapport d'activité 1989, « *qu'en fournissant à ses membres des informations sur l'évolution des indices et du coût des matières premières, l'Association française des industries de la robinetterie n'avait pas outrepassé la vocation naturelle d'un syndicat professionnel* » (11). Néanmoins, le Conseil n'autorise pas que cet échange d'informations présente un caractère normatif, c'est-à-dire qu'il incite ses participants à uniformiser leurs calculs des prix de revient. Le rapport d'activité 1991 précise ainsi « *que la diffusion par un syndicat de prix de revient horaires (ou de fourchettes de prix de revient) pour les prestations de ses membres allait au-delà de l'aide au calcul des coûts et présentait un caractère normatif dans la mesure où les chiffres diffusés ne tenaient pas compte des différences de conditions d'exploitation d'une entreprise à l'autre* » (12). Cette subtilité introduite par le Conseil de la concurrence est susceptible de le conduire à examiner avec plus d'attention que la Commission européenne les échanges d'informations sur les coûts, ce qui justifierait que la proportion de ces cas soit plus élevée en France. Comme nous l'avons signalé plus haut, il est de plus possible que la Commission européenne ne repère pas les échanges d'informations sur les coûts en tant que tels, ce qui réduirait d'autant les occurrences de ce type d'échanges d'informations dans la jurisprudence communautaire. D'autre part, le fait que ces échanges soient parfois autorisés par les autorités françaises (13), alors que la Commission européenne semble plus stricte, pourrait également expliquer une plus forte occurrence de ces échanges dans le cas français.

VI. — RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE

Au sein des 44 cas d'échanges d'informations que nous avons retenus, nous avons collecté, pour chacun, des éléments objectifs permettant de déterminer quelles sont les conditions du marché examiné. Nous avons illustré cette tech-

(11) Voir le rapport d'activité 1989, page XXVIII, au sujet de la décision du Conseil de la concurrence du 13/06/1989, n° 89-D-21. Voir également le rapport d'activité 1990, page XXIX.

(12) Rapport d'activité 1991, page XXXIX. Voir également, sur ce point, le rapport d'activité 1996.

(13) Comme ce fut le cas dans la décision du Conseil de la concurrence du 13/06/1989, n° 89-D-21.

nique par le cas des tracteurs anglais, consécutivement à la présentation de la méthodologie adoptée. Une fois connue la structure du marché, il est alors possible de déterminer, grâce aux résultats des modèles statiques, si les échanges d'informations observés sont susceptibles de résulter d'un fonctionnement non coopératif des firmes.

Parmi les échanges d'informations sur la demande, les deux formes de concurrence, en prix ou en quantités, ont été retenues, mais dans des proportions très différentes. Sur les 33 cas, 30 correspondent à une concurrence de type Bertrand (dont cinq cas français et 25 cas européens), tandis que trois seulement sont assimilables à une concurrence de type Cournot (dont un cas français et deux cas européens) (14). Cette différence marquée entre les représentations de ces deux formes de concurrence n'est pas particulièrement surprenante, dans la mesure où les marchés étudiés par les autorités sont souvent des marchés sur lesquels il existe peu ou pas de différences techniques entre les biens, les produits étant d'une fabrication simple. Comme l'ont souvent souligné les autorités, la concurrence par les prix revêt sur ces marchés une importance particulière.

Dans les cas où nous avons retenu une concurrence en prix, la question de l'évaluation du degré de substituabilité entre les biens ne se posait pas, dans la mesure où les résultats des modèles statiques ne sont plus dépendants de ce paramètre, au sens où les firmes sont incitées à partager leurs informations sur la demande dès lors que les biens sont substituables, indépendamment de l'intensité de cette substituabilité. Bien que cette précision ne soit pas indispensable en ce qui concerne la détermination des incitations non coopératives des firmes au partage de l'information, on constate toute de même que les autorités ont fréquemment, dans ces affaires, souligné la forte substituabilité des biens produits par les firmes en cause.

Inversement, dans les cas Cournot, les incitations des firmes au partage de l'information sur la demande sont modifiées, selon que les biens sont homogènes ou différenciés. Il convenait alors, dans les trois affaires concernées, de déterminer plus précisément la nature de ces biens. Pour chacun de ces trois marchés, nous avons opté pour des biens différenciés. Nous avons déjà explicité ce choix dans le cas des tracteurs agricoles. Les autres marchés concernaient, pour l'un, les objectifs et commandes d'objectifs pour le cinéma et les caméras de télévision (15), dont les caractéristiques techniques justifient notre

(14) Dont l'affaire "*UK Agricultural Tractor Registration Exchange*". Comme cela a déjà été souligné, il s'agit pour cette affaire, de même que pour les deux autres, d'une concurrence Cournot au sens où nous estimons que les firmes effectuent, sur ces marchés, des choix en quantités. Il n'est pas question de nier la présence d'une concurrence en prix mais elle se produirait selon nous ultérieurement, conformément au modèle de Kreps et Scheinkman, 1983.

(15) Décision de la Commission européenne '*Rank/Sopelem*' du 20/12/1974, n° 75/76/CEE.

choix et, pour l'autre, pour lequel il s'agissait de volailles (16), l'existence d'un label nous a également conduit à considérer une différenciation des produits. Ainsi, là encore, les affaires mentionnées correspondraient à des situations de marché pour lesquelles les modèles statiques prévoient qu'un échange d'informations sur la demande est susceptible de se produire à l'équilibre de Nash.

Concernant les échanges d'informations sur les coûts de production, nous n'avons pas retenu d'affaire qui correspondrait à une situation de concurrence en quantités. Les 11 affaires mentionnant des échanges d'informations sur les coûts correspondraient selon nous à des marchés de type Bertrand. Du point de vue de la théorie statique sur les échanges d'informations, il est important, dans ces situations, d'obtenir une évaluation de la nature des biens et du degré de corrélation des coûts. Nous pensons qu'il s'agissait dans tous les cas de biens fortement substituables, suivant en cela, souvent, l'opinion clairement émise par les autorités concurrentielles au sujet des conditions de marché. L'évaluation du degré de corrélation des coûts ne peut bien entendu n'être que plus approximative, car c'est une considération qui n'apparaît pas en tant que telle dans les débats, et que, de plus, nous ne disposons pas d'éléments permettant d'effectuer une approche quantitative. Néanmoins, nous pensons que la corrélation des coûts était suffisante pour générer, selon les modèles statiques, des incitations au partage de l'information. En effet, dès lors que les biens sont fortement substituables, les conditions imposées au degré de corrélation des coûts pour qu'un échange d'informations survienne ne sont pas trop contraignantes (Sakai et Yamato, 1990). Prenons l'exemple de l'un de ces marchés, qui soit représentatif des autres : celui des feuilles d'aluminium transformé pour l'emballage et le conditionnement des produits laitiers frais (17). La technique de production utilisée est, sur ce marché, la même pour tous les concurrents, et il ne semble ainsi pas pertinent de retenir une différenciation du produit. Il y a, de plus, peu de matières premières qui interviennent dans la fabrication du produit concerné, identiques pour chaque producteur. Ainsi, les fluctuations de prix des matières premières affectent conjointement l'ensemble des producteurs, ce qui suggère une importante corrélation des coûts.

Ces réflexions nous amènent à considérer que les conditions imposées par les modèles statiques pour l'émergence d'un échange non coopératif de l'information sont vérifiées dans le cas de ce marché, comme dans les autres affaires. Ainsi, pour ce qui est des échanges d'informations sur les coûts, nous pensons que les affaires retenues correspondent bien aux situations de marché décrites par la théorie statique, comme c'était également le cas pour les échanges d'informations sur la demande. Le tableau II regroupe l'ensemble

(16) Décision du Conseil de la concurrence du 05/07/1994, n° 94-D-41.

(17) Décision du Conseil de la concurrence du 15/03/1988, n° 88-D-13.

TABLEAU II : Adéquation des cas juridiques à la théorie statique

Demande		Coûts	
<i>Bertrand - Biens substituables</i>		<i>Bertrand - Biens substituables et coûts corrélés</i>	
<u>France</u>	<u>Union européenne</u>	<u>France</u>	<u>Union européenne</u>
14/04/83 - Avis 26/06/86 - Avis 03/05/88 - 88-D-20 05/05/92 - 92-D-29 22/10/96 - 96-D-62	16/07/69 - 69/240/CEE 09/12/71 - 72/21/CEE 11/05/73 - 73/212/CEE 08/01/75 - 75/77/CEE 23/12/77 - 78/252/CEE 20/07/78 - 78/732/CEE 12/12/78 - 79/90/CEE 05/09/79 - 79/934/CEE 17/12/80 - 80/1334/CEE 28/09/81 - 81/881/CEE 06/08/84 - 84/405/CEE 23/11/84 - 85/74/CEE 23/04/86 - 86/398/CEE 26/11/86 - 86/596/CEE 02/12/86 - 87/1/CEE 21/12/88 - 89/190/CEE 21/12/88 - 89/191/CEE 02/08/89 - 89/515/CEE 19/12/90 - 91/297/CEE 30/07/92 - 92/444/CEE 16/02/94 - 94/215/CECA 18/05/94 - 94/322/CEE 13/07/94 - 94/601/CEE 27/07/94 - 94/599/CEE 26/11/97 - 98/4/CECA	15/03/88 - 88-D-13 13/06/89 - 89-D-21 29/11/94 - 94-D-61 21/11/95 - 95-D-74 09/04/96 - 96-D-24 04/03/97 - 97-D-41 10/06/97 - 97-D-45	19/12/90 - 91/297/CEE 26/02/92 - 92/213/CEE 07/10/92 - 92/500/CEE
<i>Cournot - Biens substituables mais différenciés</i>		<i>Cournot</i>	
<u>France</u>	<u>Union européenne</u>	<u>France</u>	<u>Union européenne</u>
05/07/94 - 94-D-41	20/12/74 - 75/76/CEE 17/02/92 - 92/157/CEE	—	—

des cas juridiques étudiés. Ces cas sont classés en fonction de la situation de marché que nous avons retenue - considérant à la fois le type de concurrence et la nature des biens produits sur le marché - et en fonction des informations échangées par les firmes - sur la demande ou sur les coûts de production. Dans ce tableau, les affaires sont repérées par leur date et par le numéro de la décision rendue.

VII. — CONCLUSION

Nous avons proposé dans cet article une analyse exhaustive des jurisprudences française et européenne concernant les échanges d'informations. Ce recensement original des cas juridiques d'échanges d'informations constitue une base de données susceptible d'être utilisée à l'avenir pour d'autres tra-

vaux. Cette enquête montre que sur les 44 cas d'échanges d'informations que nous avons étudiés, l'intégralité nous semble correspondre à des situations de marché pour lesquelles les modèles statiques d'échanges d'informations indiquent l'existence d'incitations non coopératives au partage de l'information. Ce résultat amène plusieurs remarques.

Nous avons indiqué que les modèles statiques permettaient de différencier deux types d'échanges d'informations : ceux qui n'impliquaient pas l'existence d'une collaboration des oligopoleurs sur les stratégies du jeu de marché, c'est-à-dire les stratégies de prix ou de quantités ; et ceux qui, s'ils existaient, ne pouvaient au contraire pas être justifiés par un fonctionnement non coopératif des acteurs du marché. L'enquête qui vient d'être menée indique de façon surprenante que seule la première de ces deux catégories serait représentée, c'est-à-dire que l'ensemble des échanges d'informations constatés correspondrait, au regard des modèles statiques, à l'existence d'incitations non coopératives à la transmission d'informations.

Au plan normatif, nous avons souligné que si l'on observait un accord d'échanges d'informations dans une situation de marché où il n'était pas justifié par les résultats de la théorie statique, c'est qu'il avait potentiellement été rendu profitable grâce à l'adjonction d'un mécanisme anticoncurrentiel annexe. Or, dans cette enquête, nous avons remarqué qu'il n'y avait pas d'échange d'informations qui ne soit pas non coopératif. Une interprétation possible de ce résultat pourrait être que, dès lors qu'un échange d'informations n'est pas non coopératif, il ne serait pas possible de trouver un mécanisme anticoncurrentiel susceptible de le rendre finalement attractif pour les firmes. Cette idée est bien entendu à considérer avec précaution, mais elle renforcerait la conclusion des modèles statiques, selon laquelle il ne serait pas nécessaire, pour les autorités de la concurrence, de prohiber *per se* les échanges d'informations pour s'assurer d'un fonctionnement concurrentiel des marchés.

Une précision s'impose dès lors concernant les résultats de cette enquête. Le fait de ne pas observer d'affaire qui correspondrait à un cas pour lequel l'échange d'informations ne proviendrait pas, selon la théorie statique, d'un mécanisme non coopératif, ne signifie pas que les décisions rendues par les autorités doivent être mises en cause. La totalité de ces affaires, excepté peut-être le cas du marché britannique des tracteurs agricoles, qui fait débat sur plusieurs points, ont clairement mis en évidence qu'il existait des pratiques restrictives en dehors des échanges d'informations mentionnés. Nous ne cherchons pas à jeter le discrédit sur la pratique jurisprudentielle des autorités, notre objectif est uniquement de tenter d'établir le rôle que les échanges d'informations ont pu jouer dans les infractions avérées qui ont été constatées par les autorités. À ce titre, l'enquête indique que les échanges d'informations pourraient être justifiés par un fonctionnement concurrentiel du marché, ce qui n'empêche pas, par ailleurs, l'existence d'autres dysfonctionnements.

On peut de plus souligner le pouvoir prédictif des modèles statiques, qui semble se dégager à l'issue de notre enquête. En effet, la totalité des cas juri-

diques retenus correspondrait à des situations de marché pour lesquelles les modèles statiques prédisent que les oligopoleurs seront disposés à mettre en commun leurs informations. Il y aurait donc une très forte adéquation entre les prédictions théoriques et la réalité de l'occurrence des échanges d'informations. Plus exactement, toutes les situations de marché rencontrées dans les cas des jurisprudences française et communautaire correspondraient à des prévisions théoriques des modèles statiques.

L'approche statique du phénomène des échanges d'informations inciterait donc à une plus grande tolérance des autorités de la concurrence à l'égard des échanges d'informations sur la demande et sur les coûts, au sens où ces derniers ont été définis. Cela dit, cette observation peut être pondérée dans la mesure où cela ne tient pas compte des suspicions légitimes à l'égard des échanges d'informations qui découlent de la littérature sur la collusion dynamique. Il semble de plus que le pouvoir prédictif des modèles statiques soit puissant, dans la mesure où tous les échanges d'informations observés répondraient aux critères déterminés par les modèles statiques.

Ainsi, les échanges d'informations pourraient être considérés comme des mécanismes de marché non collusoires, ce qui tendrait à renforcer l'idée que leur existence répondrait effectivement, comme l'avancent souvent les associations professionnelles, à la volonté des firmes de réduire l'incertitude à laquelle les firmes se heurtent dans l'exercice de leur activité industrielle. Néanmoins, une surveillance des autorités serait rendue nécessaire par les risques induits de collusion dynamique. Le pouvoir prédictif des modèles statiques permettrait alors aux autorités de la concurrence de déterminer avec une précision satisfaisante les marchés sur lesquels de tels échanges d'informations seraient susceptibles de voir le jour.

BIBLIOGRAPHIE

- BIANCHI, P. (1991), « Politique antitrust et politique de la concurrence dans le contexte européen - Première partie », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 56, pp. 7-26.
- BIANCHI, P. (1992), « Politique antitrust et politique de la concurrence dans le contexte européen - Seconde partie: Les politiques antitrust aux États-Unis et en Europe », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 60, pp. 7-28.
- DOYLE, M.P. et SNYDER, C.M. (1997), « Information Sharing and Competition in the Motor Vehicle Industry », *Finance and Economics Discussion Series* n° 1997-4, Federal Reserve Board.
- FRIED, D. (1984), « Incentives for Information Production and Disclosure in a Duopolistic Environment », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 99, pp. 367-381.
- GAL-OR, E. (1986), « Information Transmission - Cournot and Bertrand Equilibria », *Review of Economics Studies*, vol. 53, pp. 85-92.
- JIN, J.-Y. (1994), « Information Sharing through Sales Report », *Journal of Industrial Economics*, vol. 42, n° 3, pp. 323-333.
- KREPS, D.M. et SCHEINKMAN, J.A. (1983), « Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes », *Bell Journal of Economics*, vol. 14, n° 2, pp. 326-337.
- NOVSHEK, W. et SONNENSCHNEIN, H. (1982), « Fulfilled Expectations Cournot Duopoly with Information Acquisition and Release », *Bell Journal of Economics*, vol. 13, pp. 214-218.
- PÉNARD, T. (1997), « Dynamique concurrentielle et collusion: les jeux répétés comme fondements de la politique de concurrence », thèse de doctorat, université Paris I.
- SAKAI, Y. et YAMATO, T. (1989), « Oligopoly, Information and Welfare », *Journal of Economics*, vol. 49, n° 1, pp. 3-24.
- SAKAI, Y. et YAMATO, T. (1990), « On the Exchange of Cost Information in a Bertrand-Type Duopoly Model », *Economic Studies Quarterly*, vol. 41, n° 1, pp. 48-64.
- SHAPIRO, C. (1986), « Exchange of Information in Oligopoly », *Review of Economic Studies*, vol. 53, pp. 423-446.
- STENNEK, J. (1997), « Coordination in Oligopoly », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 99, n° 4, pp. 541-554.
- VENAYRE, F. (2001), « Échanges d'informations dans les oligopoles et politique de concurrence », thèse de doctorat, université Montpellier I.
- VIVES, X. (1984), « Duopoly Information Equilibrium: Cournot and Bertrand », *Journal of Economic Theory*, vol. 34, pp. 71-94.

Voir références juridiques pages suivantes

RÉFÉRENCES JURIDIQUES

Décision de la Commission européenne du 16/07/1969 n° 69/240/CEE, « *Entente internationale de la quinine* », *JOCE* n° L192 du 05/08/1969, page 5.

Décision de la Commission européenne du 09/12/1971 n° 72/21/CEE, « *Continental Can Company* », *JOCE* n° L7 du 08/01/1972, page 25.

Décision de la Commission européenne du 11/05/1973 n° 73/212/CEE, « *Société commerciale des potasses et de l'azote (SCPA) - Kali und Salz (ex-VDK)* », *JOCE* n° L 217 du 06/08/1973, page 3.

Décision de la Commission européenne du 20/12/1974 n° 75/76/CEE, « *Rank/Sopelem* », *JOCE* n° L 29 du 03/02/1975, page 20.

Décision de la Commission européenne du 08/01/1975 n° 75/77/CEE, « *Conserves de champignons* », *JOCE* n° L 29 du 03/02/1975, page 26.

Décision de la Commission européenne du 23/12/1977 n° 78/252/CEE. « *Parchemin végétal* », *JOCE* n° L70 du 13/03/1978, page 54.

Décision de la Commission européenne du 20/07/1978 n° 78/732/CEE, « *Centraal Stikstof Verkoopkantoor* », *JOCE* n° L242 du 04/09/1978, page 15.

Décision de la Commission européenne du 12/12/1978 n° 79/90/CEE, « *Céruse* », *JOCE* n° L21 du 30/01/1979, page 16.

Décision de la Commission européenne du 05/09/1979 n° 79/934/CEE, « *BP Kemi - DDSF* », *JOCE* n° L286 du 14/11/1979, page 32.

Décision de la Commission européenne du 17/12/1980 n° 80/1334/CEE, « *Verre coulé en Italie* », *JOCE* n° L383 du 31/12/1980, page 19.

Décision de la Commission européenne du 28/09/1981 n° 81/881/CEE, « *Verre plat en Italie* », *JOCE* n° L326 du 13/11/1981, page 32.

Avis de la Commission de la concurrence du 14/04/1983, « *Relatif à la situation de la concurrence sur les marchés des plâtres, des carreaux et plaques de plâtre* », *BOCC-BOSP* n° 20 du 08/11/1983, page 325.

Décision de la Commission européenne du 06/08/1984 n° 84/405/CEE, « *Zinc Producer Group* », *JOCE* n° L220 du 17/08/1984, page 27.

Décision de la Commission européenne du 23/11/1984 n° 85/74/CEE, « *Peroxygènes* », *JOCE* n° L35 du 07/02/1985, page 1.

Décision de la Commission européenne du 23/04/1986 n° 86/398/CEE, « *Polypropylène* », *JOCE* n° L230 du 18/08/1986, page 1.

Avis de la Commission de la concurrence du 26/06/1986, « *Relatif aux pratiques relevées dans les secteurs de la production, et de l'importation des raccords en cuivre et en laiton pour la robinetterie du bâtiment* », *BOCCRF-BOSP* n° 18 du 19/09/1986, page 256.

Décision de la Commission européenne du 26/11/1986 n° 86/596/CEE, « *MELDOC* », *JOCE* n° L348 du 10/12/1986, page 50.

Décision de la Commission européenne du 02/12/1986 n° 87/1/CEE, « *Fatty Acids* », *JOCE* n° L3 du 06/01/1987, page 17.

Décision du Conseil de la concurrence du 15/03/1988 n° 88-D-13, « *Relative à des pratiques relevées dans le secteur des feuilles d'aluminium transformé pour l'emballage et le conditionnement des produits laitiers frais* », *BOCCRF-BOSP* n° 8 du 16/04/1988, page 98.

Décision du Conseil de la concurrence du 03/05/1988 n° 88-D-20, « *Relative à des pratiques relevées sur le marché du sel* », *BOCCRF-BOSP* n° 11 du 28/05/1988, page 140.

Décision de la Commission européenne du 21/12/1988 n° 89/190/CEE, « PVC », *JOCE* n° L74 du 17/03/1989, page 1.

Décision de la Commission européenne du 21/12/1988 n° 89/191/CEE, « PEBD », *JOCE* n° 74 du 17/03/1989, page 21.

3^{ème} rapport d'activité du Conseil de la concurrence, 1989.

Décision du Conseil de la concurrence du 13/06/1989 n° 89-D-21, « Relative à la situation de la concurrence dans le secteur de la robinetterie pour gaz domestique », *BOCCRF-BOSP* n° 15 du 14/07/1989, page 173.

Décision de la Commission européenne du 02/08/1989 n° 89/515/CEE, « Treillis soudés », *JOCE* n° L260 du 06/09/1989, page 1.

4^{ème} rapport d'activité du Conseil de la concurrence, 1990.

Décision de la Commission européenne du 19/12/1990 n° 91/297/CEE, « Carbonate de soude - Solvay, ICI », *JOCE* n° L152 du 15/06/1991, page 1.

5^{ème} rapport d'activité du Conseil de la concurrence, 1991.

Décision de la Commission européenne du 17/02/1992 n° 92/157/CEE, « UK Agricultural Tractor Registration Exchange », *JOCE* n° L68 du 13/03/1992, page 19.

Décision de la Commission européenne du 26/02/1992 n° 92/213/CEE, « British Midland contre Aer Lingus », *JOCE* n° L96 du 10/04/1992, page 34.

Décision du Conseil de la concurrence du 05/05/1992 n° 92-D-29, « Relative à des pratiques relevées dans le secteur des produits phytosanitaires », *BOCCRF-BOSP* n° 11 du 30/05/1992, page 188.

Décision de la Commission européenne du 30/07/1992 n° 92/444/CEE, « Scottish Salmon Board », *JOCE* n° L246 du 27/08/1992, page 37.

Décision de la Commission européenne du 07/10/1992 n° 92/500/CEE, « Sucre », *JOCE* n° L305 du 21/10/1992, page 16.

Décision de la Commission européenne du 16/02/1994 n° 94/215/CECA, « Poutrelles d'acier », *JOCE* n° L116 du 06/05/1994, page 1.

Décision de la Commission européenne du 18/05/1994 n° 94/322/CEE, « Exxon/Shell », *JOCE* n° L144 du 09/06/1994, page 20.

Décision du Conseil de la concurrence du 05/07/1994 n° 94-D-41, « Relative à des pratiques relevées dans le secteur des volailles sous label », *BOCCRF-BOSP* n° 17 du 17/09/1994, page 419.

Décision de la Commission européenne du 13/07/1994 n° 94/601/CEE, « Carton », *JOCE* n° L243 du 19/09/1994, page 1.

Décision de la Commission européenne du 27/07/1994 n° 94/599/CEE, « PVC », *JOCE* n° L239 du 14/09/1994, page 14.

Arrêt (2^{ème} chambre) de la Cour de justice des Communautés européennes - Affaire T-34/92 du 27/10/1994, « Fiatagri UK Ltd et New Holland Ford Ltd contre Commission des Communautés européennes ».

Décision du Conseil de la concurrence du 29/11/1994 n° 94-D-61, « Relative à des pratiques relevées dans le secteur de la production et de la commercialisation du veau », *BOCCRF-BOSP* n° 1 du 03/02/1995, page 14.

Décision du Conseil de la concurrence du 21/11/1995 n° 95-D-74, « Relative à des pratiques relevées dans le secteur de la réparation automobile dans le département de l'Indre », *BOCCRF-BOSP* n° 3 du 28/02/1996, page 66.

10^{ème} rapport d'activité du Conseil de la concurrence, 1996.

Décision du Conseil de la concurrence du 09/04/1996 n° 96-D-24, « *Relative à des pratiques relevées dans le secteur de l'administration de biens et de l'expertise immobilière* », *BOCCRF-BOSP* n° 14 du 03/09/1996, page 425.

Décision du Conseil de la concurrence du 22/10/1996 n° 96-D-62, « *Relative à la situation de la concurrence dans le secteur de la production et de la distribution de produits en béton dans le département de l'Aveyron* », *BOCCRF-BOSP* n° 1 du 08/01/1997, page 7.

Décision du Conseil de la concurrence du 04/03/1997 n° 97-D-41, « *Relative à des pratiques mises en œuvre par différents syndicats du bâtiment affiliés à la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises (CAPEB)* », *BOCCRF-BOSP* n° 14 du 30/07/1997, page 559.

Décision du Conseil de la concurrence du 10/06/1997 n° 97-D-45, « *Relative à des pratiques mises en œuvre par le Conseil national de l'Ordre des architectes* », *BOCCRF-BOSP* n° 15 du 30/08/1997, page 610.

Décision de la Commission européenne du 26/11/1997 n° 98/4/CECA, « *Wirtschafts-vereinigung Stahl* », *JOCE* n° L1 du 03/01/1998, page 10.