

# Reach

## droit de la concurrence

### FAIRE ET NE PAS FAIRE

#### Le droit de la concurrence s'applique-t-il aux activités liées à la mise en œuvre de REACH ?

Il est expressément indiqué dans le règlement REACH (ci-après REACH) que « le présent règlement ne devrait pas porter préjudice à l'application pleine et entière des règles communautaires de concurrence ». (Considérant n°48).

Dès lors, le droit communautaire de la concurrence, ainsi que les législations nationales, sont applicables à tous les aspects de la mise en œuvre de REACH.

#### REACH n'est pas une zone de non-droit de la concurrence

Le but de ce guide est d'aider toute personne impliquée dans la mise en œuvre de REACH, y compris la formation de consortia, à évaluer la compatibilité de ses activités avec le droit de la concurrence. Les entreprises engagées dans la mise en œuvre de REACH devraient toujours s'assurer que leurs activités sont en adéquation avec le droit de la concurrence quel que soit le mode de collaboration qu'elles choisissent.

##### Remarque importante

*Les lecteurs de ce guide ne doivent pas présumer qu'ils connaissent tout sur le droit de la concurrence en se limitant à la lecture du document. Ce guide est conçu pour permettre aux entreprises appliquant REACH de faire une évaluation préliminaire de leur conduite au regard du droit de la concurrence. Il n'a pas vocation à se substituer aux dispositions légales régissant le droit de la concurrence, telles qu'interprétées par la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE), la Commission Européenne et les autorités nationales de la concurrence. Il ne contient que des recommandations générales, ne couvre pas et ne peut pas couvrir toutes les hypothèses de concurrence qui peuvent surgir lors de la mise en œuvre de REACH. Il est vivement conseillé de consulter un juriste spécialisé si nécessaire.*

- Pour toute question ou clarification, vous pouvez contacter l'UIC à l'adresse suivante : [uicgeneral@uic.fr](mailto:uicgeneral@uic.fr).

Ce guide est une traduction UIC de la version originale de référence  
« Cefic REACH competition law compliance guidance » disponible sur le site [www.cefic.org](http://www.cefic.org)

# Règles générales

## du droit de la **concurrence**

L'objet du droit de la concurrence est de protéger la concurrence à l'intérieur d'un marché comme un moyen d'améliorer le bien-être du consommateur, et non d'interdire les activités légitimes des entreprises. Dès lors, les accords entre entreprises et les décisions d'organisations professionnelles ou les pratiques concertées qui peuvent affecter les échanges entre les Etats Membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, restreindre ou biaiser la concurrence à l'intérieur du marché commun sont interdites – Article 81 (1) du Traité CE.

### Trois points fondamentaux doivent être gardés à l'esprit

- 1 Indépendamment de la bonne foi des entreprises ou groupes d'entreprises, si l'effet des activités est d'affecter la concurrence et les marchés de manière injustifiée, cette activité sera illégale ;
- 2 L'article 81 (1) peut être enfreint par des accords (quelle que soit leur forme, expresse ou tacite, par exemple : une décision d'un consortium, des actions figurant dans un compte-rendu de réunion, des échanges de mails...) ainsi que par des pratiques concertées ;
- 3 Pour enfreindre l'article 81 (1), il n'est pas nécessaire qu'il y ait un effet réel sur le marché ; l'objectif de faire obstacle à la libre concurrence est suffisant pour violer la loi.

Le droit de la concurrence interdit aussi l'abus de position dominante (Article 82 du traité CE), qu'il soit le fait d'une seule entreprise ou d'un groupe d'entreprises.

### Une enquête de concurrence peut être initiée

- par une autorité de concurrence elle-même,
- à la suite d'une plainte d'un tiers,
- à la suite d'une demande de clémence faite à une autorité de concurrence par une entreprise partie prenante à une entente illégale qui souhaite cesser ces pratiques.

Les entreprises impliquées dans des pratiques en infraction avec les articles 81 ou 82 du Traité CE ne verront pas seulement leurs accords être considérés comme nuls et sans effet, mais s'exposent également à des amendes significatives et, dans certains Etats Membres, à des sanctions pénales. De plus, une infraction au droit de la concurrence peut exposer l'entreprise contrevenante à des demandes de réparation en dommages et intérêts très importants.

#### **Pour plus d'information sur le droit de la concurrence :**

- les articles 81 et 82 du Traité CE (cf. Page 11),
- le site web de la Direction Générale de la Concurrence de la Commission ([http://ec.europa.eu/comm/competition/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html)),
- les sites web des autorités nationales de concurrence des Etats Membres, et pour la France les textes de référence sur le site du Conseil de la Concurrence ([http://www.conseil-concurrence.fr/user/standard.php?id\\_rub=17](http://www.conseil-concurrence.fr/user/standard.php?id_rub=17)).

# Mise en œuvre de REACH : faire et ne pas faire

→ FAIRE	→ NE PAS FAIRE
<b>Mise en œuvre de REACH et droit de la concurrence</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prêter attention au droit de la concurrence, il s'applique à REACH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne pas présumer qu'en appliquant strictement REACH, le droit de la concurrence ne s'appliquera pas</li> </ul>
<b>Respect du droit de la concurrence</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Respecter le droit de la concurrence lors de la mise en œuvre de REACH</li> <li>• Faire toujours référence au respect du droit de la concurrence, mettre en place un système (procédure, programme) et y adhérer strictement</li> <li>• Eviter tout malentendu avec les autorités de concurrence sur les activités conduites</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne pas détourner la mise en œuvre de REACH pour réaliser des pratiques anticoncurrentielles comme des cartels</li> <li>• Ne pas ignorer (et donc connaître) les principales règles du droit de la concurrence, car l'ignorance n'est pas une excuse auprès des autorités de concurrence</li> </ul>
<b>Organisation de la mise en œuvre de REACH</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avoir une organisation efficace (ex : en signant des accords appropriés incluant des règles pour définir des points spécifiques comme la qualité de membre, le partage de données, le partage des coûts, l'adoption d'un corps de règles pour assurer le respect du droit de la concurrence)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne pas travailler de manière désorganisée; s'il existe des règles ou qu'un accord a été signé, les appliquer intégralement et s'assurer qu'elles sont suivies</li> </ul>
<b>Type d'activités</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toujours veiller au respect du droit de la concurrence à toute occasion lors de la mise en œuvre de REACH : pas seulement lors des réunions formelles, mais également lors des activités comme les conférences téléphoniques, l'utilisation de systèmes IT (informatiques), l'échange de courriers ou d'e-mails, les réunions informelles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne pas prendre part à des pratiques illégales durant les événements sociaux jouxtant les activités légales ; le droit de la concurrence s'applique de la même manière à ceux-ci</li> </ul>
<b>Travailler à la mise en œuvre de REACH</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Limiter les activités à ce qui est strictement requis par la mise en œuvre de REACH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne pas aller au-delà des activités qui sont strictement requises par la mise en œuvre de REACH</li> </ul>
<b>Veille et suivi</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Faire référence à ce guide dans la conduite des activités et le distribuer régulièrement aux participants à la mise en œuvre de REACH, en particulier aux nouveaux venus</li> <li>• Avoir un ordre du jour et des comptes-rendus qui reflètent de manière précise les sujets et les discussions; limiter les discussions à l'ordre du jour et demander un avis juridique si nécessaire</li> <li>• Faire appel à un tiers indépendant ou un mandataire si nécessaire (ex : pour échanger entre entreprises des informations sur les tonnages respectifs lors de la détermination du calcul des coûts entre chaque participant)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ne pas appliquer le guide du respect du droit de la concurrence de manière sporadique, mais l'appliquer aux activités quotidiennes comme une routine de bonne pratique</li> <li>• Ne pas s'écarter de l'ordre du jour</li> <li>• Ne pas rédiger des ordres du jour ou des comptes-rendus qui ne reflètent pas fidèlement les activités ou discussions</li> <li>• Ne pas organiser l'échange d'informations sensibles par le biais d'un représentant de l'entreprise qui ne signerait qu'un accord de confidentialité ou de secret</li> </ul>

# Mise en œuvre de REACH : faire et ne pas faire

## FAIRE

## NE PAS FAIRE

### Documentation et conservation des écrits

- Garder des traces écrites des activités liées à la mise en œuvre de REACH
- Assurer la conservation des ordres du jour, compte-rendus et autres documents importants

- Ne pas croire que la communication écrite est déconseillée. Au contraire, dans le cas d'une enquête par une autorité de concurrence, la défense d'une entreprise peut reposer fortement sur des traces écrites précises établies dans le cours normal d'activités de mise en œuvre de REACH qui auront plus de crédibilité que des explications orales après-coup

### Vigilance

- Protester contre toute activité ou discussion inappropriées (qu'elles surviennent pendant une réunion, conférence téléphonique, évènement social, ou moyen de communication électronique, par exemple un intranet dédié). Demander à ce qu'elles soient stoppées ; se désolidariser de celles-ci et exprimer clairement sa position par écrit, idéalement dans le compte-rendu ou, en toute hypothèse, dès que possible après la tenue de la réunion ou de l'activité
- S'il est fait appel à un tiers ou un mandataire pour faciliter une réunion, cette personne doit rester dans la salle, mettre fin à l'activité inappropriée et consigner l'incident

- Ne pas poursuivre des activités en infraction avec le droit de la concurrence

### Avis juridique

- Identifier et reconnaître qu'une question ou un sujet peut être complexe et nécessiter d'être traité de la manière appropriée
- Demander conseil le plus tôt possible
- Toujours se souvenir qu'en cas de doute il vaut mieux s'abstenir d'agir ; demander et attendre la réponse avant d'agir

- Ne pas présumer que la lecture de ce document permet de tout connaître sur le droit de la concurrence ; Il n'est pas exhaustif et ne se substitue pas à un avis juridique
- Ne pas attendre de faire appel à un avis juridique approprié et ne pas ignorer les questions importantes car elles ne vont pas se résoudre d'elles-mêmes



## Travailler au sein des SIEF

Les SIEF (*Substance Information Exchange Forum*, forum d'échange d'informations sur les substances) sont prévus par REACH et font partie intégrante de sa mise en œuvre.

Le but de chaque SIEF est :

a) de faciliter, aux fins de l'enregistrement, le partage de données (...) entre les déclarants potentiels, et d'éviter ainsi la répétition des études;

b) de se mettre d'accord sur la classification et l'étiquetage des substances (...). (pour plus de détails, voir l'article 29 de REACH et le document de guide sur le partage des données disponible sur le site de l'ECHA <http://ec.europa.eu/echa/>)

→ FAIRE S'assurer que les questions de la similarité et de l'identification sont traitées en appliquant des critères objectifs et transparents lors des discussions relatives à la formation du SIEF.

→ FAIRE S'assurer que, avant que toute discussion sur la question de la similarité ne débute avec les autres intéressés, chaque intéressé a individuellement identifié sa ou ses propre(s) substance(s) et documente les raisons de cette approche.

→ FAIRE S'assurer que tout écart de cette approche, à la suite de discussions avec d'autres intéressés, est clairement et objectivement justifié et documenté.

→ FAIRE S'assurer que la décision finale sur la similarité est clairement et objectivement justifiée et que les raisons en sont documentées.

→ NE PAS FAIRE Détourner la procédure pour exclure de manière injustifiée certains concurrents.

## Appartenance et participation à un consortium

La création d'un consortium est un moyen pour les entreprises d'organiser leur collaboration au sein des SIEF. Il y a plusieurs formes de collaboration possibles parmi lesquelles les entreprises peuvent choisir, les consortia étant celle qui est la plus souvent citée. Un consortium n'a pas besoin d'être une reproduction à l'identique du SIEF et peut n'impliquer que quelques-uns des participants d'un SIEF. Il peut également couvrir quelques activités conduites dans le cadre de la mise en œuvre de REACH, ou alternativement, il peut couvrir plus d'un SIEF.

Quel que soit le cas de figure, il est généralement recommandé d'ouvrir l'appartenance à un consortium aux intéressés qui sont des déclarants ou déclarants potentiels de(s) la substance(s) à laquelle le consortium se réfère :

- 1 les fabricants et importateurs;
- 2 les producteurs et importateurs d'articles à partir desquels les substances sont destinées à être relarguées;
- 3 les représentants exclusifs d'acteurs non européens.

Les membres d'un consortium peuvent éventuellement inviter les groupes suivants pour participer au consortium (ce qui ne signifie pas nécessairement que de tels groupes doivent finalement être invités) :

- des utilisateurs en aval;
- des détenteurs de données;
- d'autres tiers pouvant avoir un intérêt à être impliqués dans un consortium donné.

Lors de la définition des conditions relatives à l'appartenance ou à la participation à un consortium, il est important d'avoir des règles écrites (incluant une procédure très documentée de prise de décision) qui soient :

- claires et transparentes, évitant toute ambiguïté ;
- basées sur des critères objectifs, appliqués d'une manière non-discriminatoire, avec un mécanisme d'admission sans ambiguïté.

De plus, des distinctions entre les différents types de membres et de participation peuvent être faites lorsque cela s'avère pertinent (ex : membre à part entière, membre associé, observateur, expert...).

**→ FAIRE** S'assurer que toutes distinctions entre ou au sein des catégories de membres/participants, au regard de leurs droits, sont basées sur des critères objectifs.

**Néanmoins, il y a des limites à de telles distinctions, comme par exemple :**

**→ NE PAS FAIRE** Baser des distinctions uniquement sur la taille/le niveau de chiffre d'affaires. Noter, cependant, que ces distinctions peuvent être basées sur des critères objectifs, par exemple, entre des catégories de membres du consortium qui ont des obligations plus importantes au regard de la mise en œuvre de REACH parce qu'ils se situent dans des fourchettes de tonnages plus importantes

**→ NE PAS FAIRE** Baser des distinctions purement sur l'appartenance à une organisation professionnelle, syndicat sectoriel ou autre organisation, car ce sont des entités autonomes.

**→ FAIRE** S'assurer d'une manière générale que, quand l'appartenance à un consortium est limitée, les règles du consortium ne résultent pas en l'exclusion totale de l'accès par des non membres aux données produites dans le contexte de la mise en œuvre de REACH. Une telle exclusion pourrait, le cas échéant, être justifiée par certaines circonstances à interpréter à la lumière de REACH et des obligations relatives au partage de données et au droit de la concurrence.

**→ FAIRE** S'assurer que la décision finale sur l'appartenance est clairement et objectivement justifiée et que les raisons justifiant cette décision sont documentées, en particulier dans les cas où l'appartenance est refusée.

**→ FAIRE** S'assurer, d'une manière générale, que les règles d'appartenance sont suffisamment flexibles pour permettre à de nouveaux membres de se joindre à une date ultérieure.

**→ FAIRE** Organiser la résolution des conflits entre les membres, si possible, sur la base d'un arbitrage par une organisation impartiale et qui applique des critères objectifs.

## Coûts

---

- FAIRE S'assurer que les coûts sont calculés avec soin en utilisant une méthodologie cohérente, objectivement justifiée et bien documentée.
- FAIRE S'assurer que la contribution aux coûts ne correspond qu'aux données nécessaires.
- FAIRE S'assurer que les coûts sont répartis selon une méthodologie transparente qui est bien documentée et qui est appliquée d'une manière non-discriminatoire, en prenant en compte tous les facteurs objectifs pertinents tels que le niveau d'accès et le droit d'usage.
- FAIRE S'assurer que toute information sensible fournie pour les besoins du calcul des coûts, comme les volumes de production, n'est pas directement ou indirectement échangée entre participants mais transmises à un tiers indépendant ou un mandataire (cf. aussi infra).

## Partage de données

---

- FAIRE S'assurer que les différences de niveaux d'accès ou de droits de propriété sont objectivement justifiées.
- FAIRE S'assurer que les différences dans les niveaux d'accès ou les droits de propriété sont prises en compte pour la répartition des coûts, et que les intéressés ne sont pas obligés de payer pour l'accès à de l'information dont ils n'ont pas besoin pour l'enregistrement.
- FAIRE Apporter une réponse rapide aux demandes de données faites légitimement en application des règles de partage de données dans REACH (qui n'implique pas nécessairement une « communication immédiate » des données pertinentes, puisque -entre autres- un processus de négociation peut avoir lieu).
- FAIRE S'assurer que, lorsqu'on choisit entre plusieurs sources de données, le choix est basé sur des critères objectifs en relation avec la qualité des données, en prenant en compte en particulier leur fiabilité, leur pertinence et leur adéquation. Le processus suivi pour définir et appliquer ces critères doit être documenté avec soin.

## Discussions sur les questions d'affaires commerciales

---

- NE PAS FAIRE Discuter de sujets relatifs aux affaires commerciales qui relèveraient de la responsabilité individuelle de chaque entreprise. Ceci s'applique par exemple :
  - aux évolutions des ventes, fournitures, achats et stratégies marketing résultant de REACH, y compris les business plans d'entreprises ;
  - la possible désélection d'une substance ou d'un usage. Ceci relève d'une décision individuelle d'entreprise et il ne doit pas y avoir de désélection collective.

## Echange d'informations

**M**ême si la plupart des informations qui seront échangées dans le cadre de la mise en œuvre de REACH ne poseront probablement pas de problème au regard du droit de la concurrence (parce que ces informations sont en grande partie de nature scientifique ou technique et ne permettent pas aux entreprises concurrentes d'aligner leur comportement sur le marché), certaines informations échangées (comme des informations relatives à des volumes) peuvent soulever des questions de droit de la concurrence. En conséquence :

→ **FAIRE** Limiter les échanges d'informations à ce qui est strictement nécessaire à la mise en œuvre de REACH

→ **NE PAS FAIRE** Échanger des informations sensibles non publiques (confidentielles) telles que (liste non exhaustive) :

- Prix individuels d'entreprises, changements de prix, conditions de vente, politique de tarification industrielle, niveaux de prix, différences de prix, hausse de prix, conditions de crédits, etc.
- Coûts de production ou de distribution, etc.
- Chiffres individuels d'entreprise sur les sources d'approvisionnement, coûts, production, inventaires, ventes, etc.
- Information sur les plans futurs d'entreprises individuelles concernant la technologie, les investissements, le design, la production, les capacités, la distribution ou le marketing de produits particuliers incluant les clients ou des territoires proposés ;
- Questions relatives aux fournisseurs individuels ou clients, particulièrement au regard de toute action qui pourrait avoir pour effet de les exclure des marchés.

→ **NE PAS FAIRE** Échanger des informations techniques si ces informations ne sont pas nécessaires à la mise en œuvre de REACH, spécifiquement si cet échange d'informations techniques peut donner à des entreprises concurrentes la faculté d'aligner leur comportement sur le marché.

→ **FAIRE** Réduire la fréquence des échanges.

→ **FAIRE** Échanger des informations sur les fourchettes de tonnage plutôt que des informations spécifiques relatives aux volumes. Si ce n'est pas possible et que des informations spécifiques relatives aux volumes ou d'autres données sensibles doivent être communiquées, utiliser des mesures de précaution, ex : organiser cet échange via un tiers ou un mandataire (cf. page 9).



# Recours à un tiers indépendant ou à un mandataire

**S**i en raison de circonstances particulières, des participants à un SIEF ou à un consortium ont besoin d'utiliser des données individualisées sensibles (par ex. pour l'échange d'information ou la répartition des coûts), il est recommandé de le faire par le biais d'un tiers indépendant ou d'un mandataire.

## Qui peut être tiers indépendant ?

Une personne physique ou morale qui n'est pas directement ou indirectement liée à un fabricant ou importateur ou leurs représentants. Ce tiers indépendant peut par exemple être un comptable, un auditeur, un consultant, un cabinet d'avocats, un laboratoire, une organisation européenne/internationale, une entreprise neutre, etc. Ce tiers indépendant ne va pas nécessairement représenter l'un ou l'autre des participants mais peut être employé par eux, par exemple en soutien de certaines activités. Il est recommandé que le tiers indépendant signe un accord de confidentialité qui assurera que le tiers indépendant s'engage à ne pas divulguer les informations qu'il reçoit.

**Les activités suivantes peuvent être facilitées par un tiers indépendant pour les besoins du droit de la concurrence :**

## Produire des données chiffrées anonymes

- Quand les participants ont besoin de faire référence à des données chiffrées agrégées sensibles, le tiers indépendant leur demandera de fournir leurs chiffres individuels. Ces chiffres seront additionnés et agrégés dans un résultat global qui ne donnera pas la possibilité de déduire des chiffres individuels (ex. en s'assurant qu'il y ait un minimum de trois participants). De plus, aucune discussion commune ne devrait avoir lieu entre le tiers indépendant et les participants au sujet des données agrégées ou anonymes. Les questions devraient être traitées sur une base individuelle entre chaque participant et le tiers indépendant, qui ne devrait pas révéler d'autres données durant cette discussion.

## Calculer la répartition des coûts basée sur des données chiffrées individuelles

- Quand les participants décident que tout ou partie de leur répartition des coûts doit être basée sur leurs données chiffrées individuelles et réelles (ex. ventes ou volume de production), le tiers indépendant enverra un questionnaire à chaque participant pour recueillir les informations confidentielles pertinentes. Il enverra ensuite à chaque participant une facture d'un montant correspondant à leur part spécifique.

## Transmettre des informations confidentielles aux autorités, sans les faire circuler entre les autres acteurs

- Le tiers indépendant produira une version non-confidentielle du même document, qui ne contient pas d'informations sensibles, à destination des autres participants ou du public.

## Liste de points à vérifier pour les réunions

Actions	Vérification ✓
Diffuser l'ordre du jour préalablement à la tenue de la réunion	
S'en tenir à l'ordre du jour dans les discussions lors de la réunion	
Avoir une liste de participants exacte (signée par chacun d'entre eux)	
Distribuer ce guide au début de chacune des réunions (et aux nouveaux participants) et s'y référer en permanence, ainsi qu'aux règles générales du droit de la concurrence	
Avoir un compte-rendu détaillé	
Limiter les contacts sociaux en dehors des réunions et continuer à se conformer aux présentes recommandations durant ces événements sociaux.	

## Conseils en matière de droit de la concurrence pour les entreprises engagées dans REACH

- Faire savoir largement au sein de l'entreprise qu'il est nécessaire de respecter le droit de la concurrence y compris dans les activités liées à REACH, et adopter un système fiable que vous appliquez de manière effective ;
- Inclure le respect du droit de la concurrence dans le management de votre processus REACH et inclure les aspects spécifiques à REACH dans votre programme général de respect du droit de la concurrence ;
- S'assurer que les collaborateurs participant au processus REACH ont reçu une formation adéquate en matière de respect du droit de la concurrence ;
- Restreindre strictement la participation des collaborateurs en charge du marketing ou des affaires commerciales dans les SIEF et les consortia.

**TITRE VI**  
LES RÈGLES COMMUNES SUR LA CONCURRENCE, LA FISCALITÉ ET  
LE RAPPROCHEMENT DES LÉGISLATIONS

**CHAPITRE 1**  
LES RÈGLES DE CONCURRENCE

**SECTION 1**  
LES RÈGLES APPLICABLES AUX ENTREPRISES

### Article 81

1. Sont incompatibles avec le marché commun et interdits tous accords entre entreprises, **toutes décisions d'associations d'entreprises et toutes pratiques concertées**, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet **d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence** à l'intérieur du marché commun, et notamment ceux qui consistent à :
  - a) fixer de façon directe ou indirecte les prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction ;
  - b) limiter ou contrôler la production, les débouchés, le développement technique ou les investissements ;
  - c) répartir les marchés ou les sources d'approvisionnement ;
  - d) appliquer, à l'égard de partenaires commerciaux, des conditions inégales à des prestations équivalentes en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
  - e) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.
2. Les accords ou décisions interdits en vertu du présent article sont nuls de plein droit.
3. Toutefois, les dispositions du paragraphe 1 peuvent être déclarées inapplicables :
  - à tout accord ou catégorie d'accords entre entreprises,
  - à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises,
  - à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertéesqui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans :
  - a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs ;
  - b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.

### Article 82

Est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre États membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises **d'exploiter de façon abusive une position dominante** sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci.

Ces pratiques abusives peuvent notamment consister à :

- a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transaction non équitables ;
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs ;
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.



Le Diamant A  
14, rue de la république  
92909 Paris La Défense cedex  
[www.uic.fr](http://www.uic.fr)