



**HAL**  
open science

## Objet vs. effet anticoncurrentiel dans le traitement des échanges d'informations

Florent Venayre

► **To cite this version:**

Florent Venayre. Objet vs. effet anticoncurrentiel dans le traitement des échanges d'informations. Revue Lamy de la Concurrence, 2015, 43, pp.11-14. hal-01151726

**HAL Id: hal-01151726**

**<https://hal.science/hal-01151726>**

Submitted on 13 May 2015

**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.

## Objet vs. effet anticoncurrentiel dans le traitement des échanges d'informations

Florent Venayre \*

*(Référence : Venayre F., 2015, « Objet vs. effet anticoncurrentiel dans le traitement des échanges d'informations », Revue Lamy de la Concurrence, Vol. 43, Avril-Juin, pp. 11-14.)*

*L'Autorité de la concurrence vient de sanctionner un échange d'informations dans le secteur des papiers peints<sup>1</sup>, en dépit de son caractère peu sophistiqué et de l'absence de mécanisme de police qui pourrait être susceptible de soutenir une collusion. Une occasion de discuter de la distinction entre objet et effet anticoncurrentiel dans l'analyse des échanges d'informations.*

L'échange d'informations sanctionné dans cette affaire concerne les fabricants de papiers peints et, plus exactement, une pratique spécifique et typiquement française de cette industrie. Il s'agit de l'élaboration de ce que l'on appelle les collections communes (également dénommées encartage), c'est-à-dire la fabrication d'albums d'échantillons réalisés à destination des grossistes du secteur, qui les utilisent ensuite dans leurs relations avec leur propre clientèle. Une majorité des fournisseurs de papiers peints participe à la constitution de ces collections communes.

Une telle fabrication génère un coût important pour les fabricants (point 52 de la décision commentée) qui est difficile à amortir car elle consomme beaucoup de produits par rapport au nombre vendu (point 54). Le coût de ces collections est réparti ensuite entre fournisseurs et clients grossistes, soit au forfait, soit par la mise à disposition gratuite des rouleaux de papiers peints nécessaires à leur établissement, soit enfin par un système de remises en faveur des grossistes (points 55 et 58). Les grossistes bénéficient aussi de « remises d'amortissement » visant à rémunérer les investissements réalisés dans la collection (point 59).

---

\* Maître de conférences en sciences économiques, GDI EA 4240, Université de la Polynésie française et LAMETA UMR 5474, Université Montpellier I.

<sup>1</sup> Décision n° 14-D-20 du 22 décembre 2014 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du papier peint en France. Cette décision fait actuellement l'objet d'un recours devant la Cour d'appel de Paris.

S'ajoute enfin une rémunération du service de coopération commerciale, appelée sans poésie « participation au rouleau coupé », qui tient compte du fait que les grossistes, en fournissant des collections à leurs clients, favorisent le développement des ventes de leurs fournisseurs (point 60). C'est l'ensemble de ces éléments qui constituent les conditions commerciales de l'encartage.

Si, habituellement, l'encartage est directement réalisé par les grossistes, ces derniers peuvent aussi demander à leurs fournisseurs de produire eux-mêmes les collections communes, ce qui est le cas dans la période visée par la présente décision, soit de 2006 à 2011 (points 62 et 63). Compte tenu du fait que les fournisseurs agissent alors conjointement à la réalisation des collections communes, des contacts entre eux apparaissent inévitables.

De ce point de vue, en déléguant la fabrication des collections à leurs fournisseurs, on ne peut pas dire que les grossistes aient fait grand cas de la célèbre citation d'Adam Smith, selon laquelle « *il est rare que les gens du même métier se trouvent réunis, fût-ce pour quelque partie de plaisir ou pour se distraire, sans que la conversation finisse par quelque conspiration contre le public, ou par quelque machination pour faire hausser les prix* »<sup>2</sup>. De fait, les fabricants se sont réunis à plusieurs reprises et, bien que le but des réunions n'ait pas été celui-ci, il arrivait que des informations soient échangées (point 67). D'autres contacts auraient également eu lieu, par le biais de conférences téléphoniques, en dehors des réunions plus « officielles » (point 68).

On s'interrogera en premier lieu sur le degré de gravité des échanges d'informations mis en œuvre dans cette affaire et, ainsi, sur leur objet anticoncurrentiel (1.). Si l'objet anticoncurrentiel de la pratique incriminée doit être établi, son effet anticoncurrentiel n'est en revanche que subsidiaire pour qualifier l'infraction. L'ampleur de l'effet n'entre de fait en ligne de compte, dans la procédure, qu'au stade de l'évaluation du dommage à l'économie. Nous verrons pourtant qu'objet et effet peuvent être très différents et qu'il est intéressant de mettre en perspective la procédure avec les résultats fournis par la théorie économique sur les échanges d'informations (2.). En dernier lieu, de l'ampleur de la gravité et de l'intensité des dommages à l'économie découle la sanction. Nous reviendrons sur le processus d'évaluation qui permet la détermination de son montant (3.).

## **1. Objet anticoncurrentiel et gravité des échanges d'informations**

A l'occasion des réunions entre producteurs de papiers peints, les échanges d'informations réalisés ont en premier lieu porté sur les conditions commerciales de l'encartage, telles qu'elles ont été définies en introduction. Ces échanges visaient à « *éviter que des fournisseurs ne proposent aux clients des conditions d'encartage 'en décalage', c'est-à-dire d'un montant trop élevé par rapport à celles octroyées par d'autres fournisseurs* » et permettaient de « *vérifier les dires des clients, qui peuvent prétendre que certains fournisseurs proposent des conditions d'encartage plus favorables afin d'obtenir des remises d'échantillonnage supérieures, des taux d'amortissement plus élevés (ou des plafonds plus bas*

---

<sup>2</sup> Smith, Adam, 1776, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, traduction Germain Garnier, préface de Daniel Diatkine, 2 vol., Paris, Garnier-Flammarion, 1991, tome 1, p. 205.

*voire pas de plafond) ou encore des participations au rouleau coupé d'un montant plus élevé »* (point 70). D'autres échanges ont également pris corps sur les évolutions tarifaires prévisibles, exprimées en pourcentages (point 93), ainsi que sur la progression des chiffres d'affaires des producteurs (point 97 et suivants).

De telles informations, qualifiées de « *confidentielles ou relevant du secret des affaires* » par l'Autorité de la concurrence sont « *susceptibles de (...) permettre de prévoir, surveiller et contrôler leur comportement respectif en matière de conditions commerciales, de prix et de volume de leurs chiffres d'affaires (...) substituant au libre jeu de la concurrence, à l'autonomie et à l'incertitude, une collusion entre concurrents* » (point 103). L'Autorité fonde notamment sa position sur celle de la Commission européenne, rappelée dans le paragraphe 61 de ses lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du Traité aux accords de coopération horizontale, qui indique qu'un échange d'informations peut « *constituer une pratique concertée s'il diminue l'incertitude stratégique sur le marché et, partant, facilite la collusion, c'est-à-dire si les données échangées présentent un caractère stratégique. En conséquence, l'échange de données stratégiques entre concurrents équivaut à une concertation, en ce qu'il diminue l'indépendance de comportement des concurrents sur le marché et leur incitation à se livrer concurrence* » (point 132).

En termes de gravité, l'Autorité distingue cependant, conformément à une pratique habituelle, les informations futures et passées : si les informations passées peuvent bénéficier d'une relative mansuétude, ce n'est en rien le cas des informations futures. Ainsi, concernant les informations échangées sur les chiffres d'affaires réalisés, l'Autorité indique : « *il convient de relever qu'il s'agit d'informations passées. Ces pratiques correspondent à un simple échange ponctuel d'informations rétrospectives (...) et présentent à ce titre un degré de gravité intrinsèque moindre* » (point 246). A l'inverse, les prévisions de hausses tarifaires « *ont consisté en des échanges d'informations portant sur des données futures de fixation de prix* » (point 247) et sont donc « *des pratiques concertées horizontales de concertation sur les prix futurs et non de simples échanges d'informations (...) qui porteraient sur des données passées* » (point 252).

L'Autorité souligne ainsi que parmi les informations échangées, celles qui portaient sur les hausses tarifaires constituent la pratique la plus grave (point 300), puisqu'elles « *visaient donc, par leur nature même, à manipuler un paramètre essentiel de la concurrence sur le marché concerné* » (point 249) et rappelle que « *les pratiques concertées horizontales d'échanges d'informations en matière de prix peuvent être considérées comme faisant partie des violations d'une particulière gravité (...) même s'il ne s'agit pas d'accords de prix ou d'ententes de fixation des prix stricto sensu* » (même point).

Souligner cette particulière gravité des échanges d'informations et leur qualification en pratique concertée permet d'insister sur l'importance de la question de l'objet anticoncurrentiel de la pratique incriminée. Comme le rappelle ainsi l'Autorité, « *il n'est pas nécessaire que la concurrence soit réellement empêchée, restreinte ou faussée, ni qu'il existe un lien direct entre cette pratique concertée et les prix à la consommation* » (point 137). De fait, c'est bien l'objet anticoncurrentiel qui en soi répréhensible, et non nécessairement l'effet. Le libellé de l'article L. 420-1 du Code de commerce est parfaitement clair à cet égard : les pratiques concertées ou ententes sont prohibées « *lorsqu'elles ont pour objet ou peuvent avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence* » (souligné par nous).

On comprend aisément que le travail de l’Autorité est facilité par une simple prise en compte de l’objet anticoncurrentiel, et non de l’effet, dans la mesure où il n’est plus nécessaire de faire la preuve – toujours délicate – de l’impact sur le niveau des prix. En l’espèce, il est en outre ardu de nier pour les entreprises en cause l’existence d’un objet anticoncurrentiel, ou la méconnaissance du caractère répréhensible des actes en cause, dès lors que les participants aux réunions se reconnaissaient semble-t-il sous l’acronyme AMPP, ou « Association des Malfaiteurs du Papier Peint » (point 66), ce qui ne manque pas de dénoter un certain humour, noir cependant.

## 2. Effet anticoncurrentiel et dommages à l’économie

L’effet n’est donc que subsidiaire par rapport à l’objet. D’un certain point de vue, on peut regretter cette subsidiarité dans la mesure où elle conduit à n’examiner la réalité de l’effet anticoncurrentiel qu’au stade de l’évaluation des dommages à l’économie, au cours duquel l’effet n’est qu’un des éléments pris en considération. L’Autorité le rappelle lorsqu’elle souligne que les « *pratiques ont pour objet d’empêcher, de restreindre ou de fausser la concurrence sur le marché français des papiers peints, sans que l’éventuelle circonstance que le résultat escompté ne soit pas atteint dans tous les cas puisse remettre en cause la gravité de la pratique. C’est seulement au stade de la recherche de l’importance du dommage à l’économie que les arguments [concernant l’effet] pourront être examinés* » (point 254).

Or, au cours de la phase consistant à évaluer le dommage à l’économie, l’Autorité n’est pas tenue de procéder à un chiffrage précis du dommage et doit simplement apprécier son existence et son importance, mais de manière qualitative (point 266). Dès lors, la question de l’évaluation du surprix que les entreprises en cause auraient pu pratiquer grâce à la mise en œuvre de leurs pratiques n’apparaît plus que secondaire. Au plan théorique, la question n’est pourtant pas sans intérêt puisque l’effet peut sensiblement se démarquer de l’objet.

Ainsi, si des échanges d’informations passées sont en effet souvent considérés par les autorités de concurrence comme moins susceptibles de générer de sévères effets anticoncurrentiels, il n’en reste pas moins qu’une partie de la littérature théorique sur les échanges d’informations montre qu’ils peuvent jouer un rôle important dans la soutenabilité de la collusion. A cet égard, les travaux qui étudient les modèles dynamiques de collusion indiquent qu’ils peuvent faciliter la détection des tricheurs qui ne respecteraient pas les termes d’un accord de cartel. Ils constituent alors un mécanisme de police du cartel (*monitoring*). Mais ils peuvent aussi relever de mécanismes non collusoires, selon la nature des informations échangées et le type de concurrence en présence sur le marché, en suivant la littérature statique sur les échanges d’informations<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Venayre F., 2004, « Echanges d’informations : les jurisprudences française et communautaire à l’aune des prédictions théoriques », *Revue d’Economie Industrielle*, n° 108, pp. 91-112, et : Venayre F., 2005, « Les apports de la théorie économique à l’étude des accords d’échanges d’informations », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 2, Février-Avril, pp. 122-125.

A l'inverse, des échanges d'informations futures peuvent se heurter à des phénomènes de *cheap talk*, dans la mesure où les informations échangées ne sont alors pas vérifiables<sup>4</sup>. Si de tels aspects se présentent effectivement, le risque anticoncurrentiel de ce type d'échanges est alors affaibli. Notons, là encore, que la littérature sur la collusion dynamique fournit d'autres éléments qui permettent de relativiser ce résultat, lorsqu'on discrimine les situations selon le degré de transparence avec lequel les échanges d'informations sont réalisés. Ainsi, si les échanges d'informations ont lieu de manière privée (uniquement entre producteurs), les travaux théoriques montrent qu'ils peuvent faciliter la collusion entre les membres de l'accord d'échange d'informations. A l'inverse, si les informations sont échangées de manière publique, c'est-à-dire en étant accessibles aux consommateurs, elles présentent un risque amoindri pour l'émergence d'une collusion. Cependant, dans le cas d'un échange d'informations futures, l'aspect public de l'échange comporte également un engagement vis-à-vis de la clientèle qui lui confère alors un caractère plus ferme, plus liant, et pourrait en conséquence permettre de contourner la difficulté du *cheap talk* dont nous avons fait état lors d'un échange privé d'informations<sup>5</sup>.

Dans l'affaire des papiers peints, l'Autorité a bien souligné le caractère secret de la concertation, considéré comme un élément aggravant dans la mesure où il rend « *les pratiques particulièrement difficiles à détecter* » et traduit « *le caractère délibéré de celles-ci* » (point 258). Plus précisément, si l'on distingue la position de l'Autorité à l'égard des différentes informations échangées, dans l'évaluation de l'importance des dommages à l'économie, on voit des différences sensibles de perception.

Ainsi, l'Autorité relève que les échanges concernant les conditions commerciales de l'encartage n'ont affecté qu'une faible part du marché (à peine 2 % du chiffre d'affaires de la fourniture de papiers peints), sauf peut-être en ce qui concerne l'échange sur les remises d'amortissement qui a pu affecter « *marginale* » la formation des prix de gros pour une partie des papiers peints (points 269 et 270). L'Autorité a par ailleurs mentionné le caractère ponctuel et peu détaillé de l'échange sur les chiffres d'affaires, « *ce qui ne permet pas de contrôler les éventuelles déviations par rapport à une ligne d'action commune qui aurait porté sur les hausses de prix* » (point 271). Elle exclut donc l'existence d'un mécanisme de contrôle du fonctionnement d'une éventuelle entente (le *monitoring* dont il a été question plus haut), et souligne également le faible degré de sophistication des pratiques, « *qui vient tempérer la gravité intrinsèque des faits* » (point 261).

En revanche, selon l'Autorité, l'échange d'informations sur les intentions de hausses tarifaires (informations futures) « *revêt un intérêt stratégique* », « *limite la capacité de négociation des distributeurs* » (point 273), et apparaît, « *sur un marché où les tarifs sont hétérogènes et nombreux* », « *plus pertinent* » qu'un échange sur les niveaux de prix (point 274).

Pourtant, l'effet anticoncurrentiel des échanges d'informations ne semble pas être réellement établi. Concernant par exemple les échanges sur les remises d'amortissement, l'Autorité note que « *bien que la remise d'amortissement puisse porter effectivement sur le prix*

---

<sup>4</sup> Un article de Thimoty Cason semble par exemple vérifier de manière expérimentale que les annonces de prix relèvent la plupart du temps de *cheap talk* (Cason T.N., 1995, « Cheap Talk Signalling in Laboratory Markets », *Information Economics and Policy*, Vol. 7(2), pp. 183-204).

<sup>5</sup> Venayre F., 2001, *Echanges d'informations dans les oligopoles et politique de concurrence*, Thèse de doctorat, Université Montpellier I, Décembre.

*final des papiers peints, le dossier ne présente pas assez d'éléments pour démontrer les conséquences réelles sur les prix finaux des échanges sur ces remises* » (point 245). Du point de vue des échanges d'informations sur l'évolution des prix, la position de l'Autorité peut paraître plus paradoxale. D'une part, elle indique que « *l'échange affecte le processus de négociation et la mise en concurrence des fournisseurs par les distributeurs* » (point 273), ou encore que cette concertation a « *concouru à la fixation d'un prix final à un niveau supérieur à celui qui aurait résulté d'une situation de concurrence non faussée* » (point 248), ce qui attesterait plutôt de l'existence d'un effet anticoncurrentiel réel. Mais d'autre part, elle souligne qu'« *il ressort du dossier que ces concertations sont peu structurées et que l'existence de mécanismes de surveillance n'est pas établie. En l'absence de ces mécanismes, l'efficacité de la pratique est moins assurée, car le marché est peu transparent* » (point 275) et note au final de sa discussion que le surpris n'a pas été estimé, mais que les évolutions de prix moyen tendent « *à montrer que les échanges d'informations n'ont pas permis un alignement des hausses de prix en moyenne* » (point 279), ce qui, à l'inverse, plaiderait en faveur d'un effet très faible, voire inexistant. C'est ainsi une conclusion mitigée que produit l'Autorité : il y aurait un « *dommage certain mais limité à l'économie* » (point 280), la certitude dont il est fait état restant tout de même sujette à caution.

### **3. Conclusions concernant l'évaluation de la sanction**

Compte tenu des éléments précédents discutant de la gravité et de l'ampleur du dommage à l'économie, l'Autorité retient, pour la détermination du montant de base de la sanction, une proportion de la valeur des ventes de 10 % (point 281). On sait que le communiqué sur les sanctions<sup>6</sup> prévoit que cette proportion puisse varier entre 0 et 30 % des ventes réalisées (point 40 du communiqué), mais qu'elle oscille entre 15 et 30 % dans le cas des accords horizontaux entre concurrents (point 41 du communiqué). On peut donc noter que l'on échappe ici à une infraction « *injustifiable* » au sens de l'OCDE<sup>7</sup>, en dépit d'une gravité soulignée par l'Autorité (point 249 de la décision).

Si le communiqué sur les sanctions a eu le mérite de clarifier la procédure de calcul et de supprimer un certain nombre de difficultés qui préexistaient<sup>8</sup>, il n'en demeure pas moins que tous les points de discussion à cet égard n'ont pas été réglés<sup>9</sup>. La proportion de la valeur des ventes, notamment, une fois établie la fourchette entre 0 et 15 %, ou entre 15 et 30 %, semble toujours un peu difficile à justifier pleinement. A ce stade de l'établissement de la sanction, l'ensemble des amendes cumulées avoisine alors les 17 millions d'euros (point 293).

On sait toutefois que les montants ainsi déterminés doivent ensuite faire l'objet d'un réajustement en tenant compte de la situation individuelle des entreprises condamnées. En

---

<sup>6</sup> Communiqué du 16 mai 2011 relatif à la méthode de détermination des sanctions pécuniaires.

<sup>7</sup> Recommandation n° C(98)35/Final du Conseil de l'OCDE du 25 mars 1998 concernant une action efficace contre les ententes injustifiables.

<sup>8</sup> Venayre F., 2011, « La détermination des sanctions dans les ententes sur appels d'offres en l'absence de contestation des griefs », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 28, Juillet –Septembre, pp. 15-22.

<sup>9</sup> Venayre F., 2012, « 'Nous, au village, aussi, l'on a, De beaux assassinats'... Ou l'entente saint-pierraise et ses enseignements en matière de sanctions et de non-contestation des griefs », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 31, Avril-Juin, pp. 16-22.

l'espèce, l'une des entreprises voit sa sanction réduite du fait de sa participation à une partie seulement des échanges d'informations en cause (points 300 et 301). De même, le caractère mono-produit de certaines entreprises peut également être pris en considération, selon le point 48 du communiqué sur les sanctions, ce qui se justifie par le fait qu'une part prépondérante de leur activité étant en relation avec l'infraction, cela pourrait conduire à des sanctions disproportionnées. C'est dans cette affaire le cas de deux des entreprises concernées, qui réalisent respectivement 82 et 94 % de leurs chiffres d'affaires en relation avec l'infraction. Elles se voient ainsi accorder une réduction de 70 % de la sanction initiale (points 304 et 305). Là encore, ce chiffre ne connaît pas une justification totale et Alain Ronzano relève d'ailleurs que, dans la décision sur les produits d'entretien et d'hygiène<sup>10</sup>, rendue quatre jours plus tôt à peine, une entreprise mono-produit dont les ventes en cause représentaient également 94 % de son chiffre d'affaires ne s'était vue accorder qu'une réduction de 50 % seulement<sup>11</sup>.

Une fois cette étape d'individualisation réalisée, la vérification du respect des seuils légaux de sanction pécuniaire conduit l'Autorité à réduire encore la sanction de l'une des entreprises, en raison d'une application de la procédure de non-contestation des griefs qui limite à 5 % du chiffre d'affaires le maximum de l'amende encourue (point 316). Cette même procédure permet à l'ensemble des firmes en ayant demandé le bénéfice d'obtenir un taux de réfaction de 10 % (point 331). On peut relever qu'il s'agit du même taux que celui accordé dans l'entente précitée sur les produits d'entretien et d'hygiène et qui constitue un taux récurrent, qualifié de « *10 % syndical pour la non-contestation des griefs sèche* » par Alain Ronzano<sup>12</sup>. Ce dossier ayant également fait l'objet d'une demande de clémence, celle-ci conduit à une exonération totale des demandeurs (Rasch Allemagne et sa filiale Rasch France, point 326).

Pour clore le calcul des sanctions, l'Autorité tient compte de la situation financière des entreprises. Cet aspect n'est en l'occurrence pas inintéressant car les difficultés du secteur avaient été mises en exergue à plusieurs reprises au cours du traitement du dossier. Ainsi, il avait été relevé que « *le papier peint semble subir une concurrence vive des autres produits de revêtement mural, comme la peinture, ce qui serait la raison de la crise du secteur* » (point 278), ou encore l'Autorité avait souligné « *le déclin rapide du marché du papier peint, durement atteint par la désaffection entraînée par un effet de mode qui privilégie peintures et enduits* » (point 345). Certes, de fortes difficultés économiques du secteur ne sauraient en tout état de cause justifier le recours à des cartels de crise, ce que rappelle à l'occasion de l'affaire des papiers peints l'Autorité : « *la situation difficile d'un secteur ne peut justifier la mise en place d'une entente anticoncurrentielle* » (point 257). Il n'en reste pas moins que la réalité des difficultés du secteur est corroborée par la situation de quatre des entreprises en cause au moment du rendu de la décision, puisque l'une est en cessation d'activité et se voit ainsi infliger une sanction forfaitaire relativement modique, tandis que deux autres font l'objet d'une procédure de liquidation judiciaire, et sont donc à ce titre exemptées, et qu'une dernière société voit sa sanction réduite en raison de sa situation financière lui empêchant d'assumer la peine qui aurait dû être infligée (points 337 à 339 et 343 à 348). C'est donc, au total, 5 276 000 euros d'amendes qui sont prononcées par l'Autorité (point 351).

---

<sup>10</sup> Décision n° 14-D-19 du 18 décembre 2014 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des produits d'entretien et des insecticides et dans le secteur des produits d'hygiène et de soins pour le corps.

<sup>11</sup> Ronzano A., *Lettre Creda*, semaine du 22 au 26 décembre 2014.

<sup>12</sup> Ronzano A., *Lettre Creda*, semaine du 15 au 19 décembre 2014.



\* \*

\*

La décision de l'Autorité concernant l'échange d'informations dans le secteur du papier peint suit de quelques jours à peine celle des produits d'entretien et d'hygiène, qui concernaient également un échange d'informations. On soulignera en élément de conclusion, à l'occasion de ces deux affaires, une présence remarquable des procédures négociées, particulièrement à l'honneur puisque clémence et non-contestation des griefs sont présentes dans les deux cas. On voit que les vœux de l'Autorité, concernant le développement des procédures négociées, semblent de plus en plus suivis par les entreprises mises en cause pour des pratiques anticoncurrentielles. Mais peut-être n'est-ce pas totalement un hasard : Alain Ronzano soulève ainsi, avec une touche d'acidité, que, dans l'affaire de la double entente dans le secteur des produits d'entretien et celui des produits d'hygiène, la société qui subit l'amende la plus élevée (L'Oréal, avec 189 millions d'euros) « *n'a été ni l'instigateur, ni n'a joué un rôle de meneur dans la seule entente à laquelle elle a participé* », mais qu'elle « *n'a demandé ni le bénéfice de la clémence, ni celui de la non-contestation des griefs* »<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Ronzano A., *Idem*.