

CONTRIBUTION À L'APPEL LANCÉ PAR LA COMMISSION EUROPÉENNE SUR LE PROJET DE
LIGNES DIRECTRICES RELATIVES À L'INTERPRÉTATION DE L'ARTICLE 102 DU TFUE

Contribution soumise par

Le CIGREF (Club Informatique des Grandes Entreprises Françaises), association loi 1901 dont le numéro de SIREN est le 310 785 985 et domiciliée 21, avenue de Messine, 75008 Paris,
Représenté par son Délégué Général, Henri d'Agrain.

SECTION 1 : Informations concernant l'association contribuant à la consultation

Point de contact de l'association

Nom	Henri d'Agrain
Poste occupé	Délégué général
Numéro de téléphone	+33 (0) 7 89 20 05 71
Adresse e-mail	hdagrain@cigref.fr
Adresse postale	21 avenue de Messine 75008 Paris, France

Présentation du Cigref

Le Cigref est une association représentant les grandes entreprises et grandes administrations publiques françaises utilisatrices de services et de solutions numériques. Il accompagne ses membres dans leurs réflexions collectives sur les enjeux numériques.

Depuis maintenant près d'un an, le Cigref déploie une action soutenue à l'encontre de la société Broadcom, dont ses adhérents lui signalent les pratiques abusives. Cette action de coordination orchestrée par le Cigref se manifeste aux plans européen, politique, médiatique et juridique. Cette action a déjà permis à certaines organisations membres d'obtenir des avancées favorables, mais les défis à relever sont encore nombreux. **Compte-tenu de l'extrême gravité que les agissements de la société Broadcom pourraient avoir sur nos organisations et sur les écosystèmes technologiques et économiques français et européen**, nous avons veillé à ce que le sujet soit porté au plus haut niveau, auprès des autorités politiques nationales et européennes.

Outre sa mission de coordination des actions en référés auprès du tribunal de commerce de Paris, **le Cigref**, représenté par le cabinet DLA Piper, **a déposé une plainte à l'encontre de Broadcom** en vertu de l'Article 7 § 2 du règlement (CE) N°1/2003 (ci-après « la plainte »), **jointe à la présente contribution.**

Comme le stipule la plainte, les membres du Cigref ont pu témoigner de divers comportements abusifs de la part de la société Broadcom dont :

- Des prix en forte hausse ;
- Le non-respect des accords contractuels antérieurs ;
- L'interdiction ou des restrictions de la revente de licences ;

- Le refus de maintenir des conditions de sécurité pour les licences perpétuelles ;
- Le (re)groupement des licences, entraînant des coûts plus élevés et un effet d'exclusivité d'approvisionnement ;
- Un bouleversement de l'écosystème des revendeurs et partenaires de VMware.

A la fin du mois d'août 2024, **la Commission européenne a fait paraître un projet de lignes directrices relatives à l'application de l'Article 102 du Traité de fonctionnement de l'Union européenne, lequel sanctionne les abus de position dominante.** La Commission a lancé par la même occasion une consultation sur ce projet de lignes directrices, appelant les entreprises, les administrations, les professionnels du droit, et les associations, à soumettre leurs commentaires.

Au vu de l'intérêt évident d'une clarification du droit applicable en matière d'abus de position dominante, le Cigref soumet par la présente sa contribution à l'appel lancé par la Commission relatif au projet de lignes directrices. En effet, outre l'aspect technique et juridique que revêtent ces lignes directrices, il faut souligner leur importance pour nos organisations, et le secteur du numérique, si souvent confronté à des pratiques anticoncurrentielles mais difficilement qualifiables en tant que telles. **C'est pourquoi une interprétation plus extensive des critères permettant de qualifier un abus de position dominante, ainsi que la possibilité de se prévaloir d'une présomption d'abus de position dominante, constitueraient des outils particulièrement sécurisant pour le secteur du numérique, et, plus largement pour les grands acteurs des industries française et européenne.** Nous notons à ce titre que **l'enjeu de « numérisation de l'économie de l'Union européenne »** a d'ailleurs été souligné **en introduction du projet de lignes directrices.** Il faut aussi prendre en considération l'installation d'un rapport de force entre les organisations françaises et européennes et les géants du numériques, bien souvent américains. **Les abus de position dominante sont ainsi aggravés d'une menace à l'autonomie stratégique européenne.** La maîtrise de nos chaînes de valeurs et de nos dépendances dans le domaine du numérique est l'un des enjeux phares de l'Union européenne, réaffirmé notamment dans la communication « Une boussole numérique pour 2030 : La voie européenne pour la décennie numérique » (2021)¹.

Outre sa propre contribution, présentée ci-après, le Cigref a invité ses adhérents à transmettre également leurs éléments à la Commission en illustrant leurs commentaires sur les lignes directrices par les cas d'usage issus de leur relation contractuelle avec Broadcom. Enfin, le Cigref a tenu informé de cette démarche les associations Beltug en Belgique, CIO Platform Nederland au Pays-Bas et Voice en Allemagne, partenaires du Cigref, ainsi que CISPE l'association des cloud providers européens.

¹ Cf. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/fr/activities/digital-programme>

SECTION 2 : Contexte général de la contribution

La contribution ci-dessous se réfère aux points du projet de lignes directrices. Elle propose des amendements à ce projet et illustre ses recommandations de cas d'usage concrets.

Sur les parts de marchés représentées par l'entreprise dominante et ses concurrents

S'agissant de la puissance commerciale de l'entreprise Broadcom, le point 27 du projet de lignes directrices dispose qu' « une part de marché bien plus importante que des concurrents est importante pour qualifier une position dominante. »

En ce sens, il semble opportun de définir un seuil permettant de déterminer au-delà de quelle limite on peut estimer la position dominante d'une entreprise.

En outre, il est important de prendre en considération la proportion d'acteurs dépendants d'une même entreprise (ou d'un groupe en cas d'abus de position dominante avec entente), pour apprécier la position dominante.

En effet, le Cigref représente une part significative de l'économie française et européenne. Il fédère 157 grandes entreprises et organisations publiques, qui réalisent environ 2000 milliards de chiffre d'affaires annuels, et 70 milliards de dépenses IT annuelles.

Or, tous les adhérents du Cigref, d'une manière ou d'une autre, sont des utilisateurs de VMware et subissent les pratiques abusives de Broadcom mises en œuvre après le rachat de la société VMware.

On peut donc constater en l'espèce la position monopolistique de Broadcom sur le marché de la virtualisation², ainsi que sa capacité de nuisance considérable. Bien sûr, la position dominante d'un acteur n'est pas en soi chose condamnable. En revanche, il en va autrement des comportements abusifs, qui instrumentalisent cette position dominante pour verrouiller, contraindre et asservir ses clients.

Au vu de la diversité des secteurs et du nombre de clients représentés par le Cigref, il est donc nécessaire que les lignes directrices prennent en compte le volume d'acteurs concernés par les comportements d'une société dominante comme un critère d'appréciation supplémentaire.

² Sur la qualification du marché, voir la plainte déposée par le Cigref, jointe au présent dossier.

SECTION 3 : Entraves imposées par Broadcom, puissance d'achat compensatrice

Cf. 2.2.2 Position dominante individuelle, 30

Plusieurs adhérents du Cigref ont envisagé de mettre fin à leur contrat avec Broadcom et de « migrer » leurs systèmes d'information concernés vers la ou les solutions d'autre(s) fournisseur(s).

Toutefois, les clients Broadcom indiquent qu'une telle migration leur serait extrêmement complexe à mener. Cette complexité repose sur des éléments financiers, de ressources humaines, et de temps. Le numérique représente à ce titre certaines spécificités. La migration d'une solution vers une autre est un processus long, complexe, coûteux et **stérile en termes de compétitivité**. Elle requiert :

- une bonne compatibilité entre les systèmes de départ et de destination, compatibilité qui repose notamment sur les architectures logicielles et le format des données ;
- un effort de cartographie et d'optimisation des données, pour éviter toute perte ou modification indésirable des data de l'entreprise ;
- un plan d'action pour faire face aux potentielles interruptions de service qui surviendraient lors de la migration (et aux coûts afférents) ;
- la bonne formation des utilisateurs à leurs nouvelles interfaces et aux nouvelles méthodes de travail ;
- la personnalisation des nouvelles interfaces pour répondre aux méthodes de travail et aux besoins spécifiques de l'entreprise.

Plus globalement, la migration engendre des risques de sécurité (perte de données, menace cyber...) et un coût lié à la gestion du changement.

Les adhérents du Cigref considèrent que la migration vers les solutions d'un autre fournisseur (« sortir de Broadcom ») leur demandera deux à cinq ans.

Ce constat appelle une remarque sur le point 30 du projet de lignes directrices. Il y est précisé que « *d'autres facteurs susceptibles de créer des barrières à l'expansion et à l'entrée sont [...] les coûts et autres entraves lors du passage à un concurrent.* » Ce type de comportement (coûts et entraves lors du passage à un concurrent) devrait être pris en compte comme un **élément de preuve décisif** de la stratégie de l'entreprise visant à asseoir sa position dominante.

Dans le cas de Broadcom, il est certain que les coûts et entraves lors du passage à un concurrent ont été déterminants : en effet, **les entreprises clientes se sont trouvées contraintes à choisir entre deux options** :

- une migration vers un autre fournisseur extrêmement coûteuse et chronophage, pouvant engendrer une déstabilisation substantielle de leur système d'information (la « sortie » de Broadcom),
- un renouvellement ou une poursuite de leurs relations contractuelles avec Broadcom, **dans des conditions imposées par le fournisseur.**

A l'évidence, Broadcom a profité de la captivité de ses clients, établie par les barrières technologiques et les coûts de sortie très élevés, pour imposer des conditions contractuelles exorbitantes (voir également ci-après « Ventes liées et vente groupée » et en particulier le cas du Portail Customer Connect).

SECTION 4 : Ventes liées et vente groupée

Cf. Point 53, puis 4.2.2 *Ventes liées et ventes groupées*

A noter : Seront employées ci-après les expressions « bundle » et « bundlisation » pour désigner un « paquet de produits » et la notion de « vente groupée » ou « vente liée ». A l'inverse, on emploiera « produit en stand-alone » pour désigner un produit vendu isolément.

La bundlisation est une pratique particulièrement dommageable pour l'écosystème numérique, en raison de la duplicité de ses effets. D'une part, elle affecte les entreprises et administrations clientes, et, d'autre part, en concentrant les solutions en lot de solutions non sécables, elle met à mal et fait disparaître les sociétés concurrentes. Pour expliciter ces arguments, prenons l'exemple suivant :

Pour un marché défini, une entreprise 1 propose un *bundle* composé des produits A, B et C. Il existe sur le marché une entreprise 2 qui propose les produits A et B, en lot (A+B) ou en *stand-alone* (seulement A ou seulement B) et une entreprise 3 qui commercialise seulement le produit C. La vente liée des produits A, B et C par l'entreprise 1, aura pour effet de mettre à mal les affaires des entreprises 2 et 3, car aucune d'elles ne propose l'ensemble des produits (A+B+C). Par conséquent, l'entreprise 1 pourra jouir de sa situation dominante, tandis que les entreprises 2 et 3 feront face à une perte de marché, voire seront condamnées à disparaître. Enfin, consciente d'être le seul acteur du marché à proposer ces trois produits, l'entreprise 1 aura volontiers recours à des pratiques commerciales prédatrices à l'égard de ses clients, car, faute d'alternative crédible, ces derniers ne pourront pas, ou du moins pas dans l'immédiat, rompre leurs relations commerciales avec l'entreprise 1.

L'imposition de bundles par Broadcom

S'agissant des pratiques de vente liée ou vente groupée, les adhérents du Cigref ont pu témoigner de l'imposition de *bundles* par Broadcom.

Le fournisseur s'appuie notamment sur la disparition au sein du catalogue commercial de la granularité des offres, au profit d'un bundle unique qui inclut l'intégralité des fonctionnalités. On peut rappeler à ce titre les éléments suivants :

- Avant le rachat par Broadcom, les entreprises utilisatrices pouvaient acheter indépendamment 4 modules logiciels : vSphere pour la virtualisation des serveurs, NSX pour celle des réseaux, vSAN pour celle du stockage, et Aria pour la gestion de l'ensemble de ces modules.
- Cette granularité a désormais disparu du catalogue VMware, qui impose le bundle vCF (vCloud Foundation) lequel inclut ces 4 blocs fonctionnels. Que les entreprises

utilisatrices aient besoin ou non de l'ensemble de ces fonctionnalités, elles sont contraintes de les acheter toutes, ou de ne rien acheter.

- Cette méthode génère à elle seule une augmentation moyenne de 500% des prix des achats en capacités supplémentaires et maintenance associée. Au passage, le modèle des licences perpétuelles a lui aussi été retiré du catalogue commercial, au profit de l'unique mode d'achat en souscription, ce qui renforce encore la mainmise de Broadcom sur l'évolution des conditions commerciales à venir, que l'on peut anticiper à la hausse.
- Ces mesures sont conformes aux tendances observées au sein des entreprises membres du Cigref, qui ont rapporté des augmentations de coûts liées à VMware allant de 300% à 1200%, selon les conditions spécifiques négociées préalablement. Elles sont également conformes à ce que de nombreux membres du Cigref ont déjà vécu lorsque Broadcom a acheté les entreprises CA Technologies en 2018 et Symantec en 2019.

De manière linéaire, sur le périmètre des clients France, **le chiffre d'affaires de VMware passerait de 400 millions d'euros à 2 milliards d'euros environ, grâce à la bundlelisation.**

En outre, Broadcom use de moyens de pression à l'encontre des clients pour les pousser à adopter ses solutions. En avril 2024, Broadcom a décidé de faire évoluer le **portail Customer Connect**. Les adhérents du Cigref ont appris que certaines clés de licence, dont le support et l'abonnement, ne seraient plus disponibles sur le nouveau portail, à partir du 5 mai 2024³. Broadcom invitait ainsi les utilisateurs à télécharger ces clés avant le 30 avril. Selon les membres, cette annonce soulevait plusieurs questions :

- 1) Concernant le transfert d'une partie du patrimoine (c'est-à-dire les clés qui permettent d'avoir accès à l'environnement) : une incertitude demeure sur la partie du patrimoine transférée ;
- 2) Concernant l'administration opérationnelle : les arborescences créées par les organisations pour isoler des parties de patrimoine n'existeront plus ce qui présente le risque que tous les éléments du SI soient remontés à un niveau unique ;
- 3) Il existait une incertitude sur la possibilité de générer des licences perpétuelles (pour les organismes ayant encore des ELA actifs) ;
- 4) ***En cas de refus des conditions contractuelles imposées par Broadcom, les entreprises clientes de VMware perdraient totalement l'accès au nouveau portail Customer Connect.***

La migration du portail, qui a eu lieu début mai, a produit les effets redoutés : l'architecture du portail est substantiellement différente, et l'arborescence a subi de larges modifications.

³ Lien vers la communication de Broadcom : https://knowledge.broadcom.com/external/article?articleNumber=282163#mcetoc_1hrkadunl7

De plus, certains adhérents notent que, bien qu'ils aient effectué les exports, ils n'ont pas retrouvé toutes leurs licences.

En outre, on note que le point 4 « perte des accès au portail en cas de refus des nouvelles conditions contractuelles », témoigne de pratiques allant à l'encontre de l'éthique des affaires et du droit des contrats. Il s'agit d'un moyen de pression non déguisé, dont le seul objectif est de forcer la main de ses clients.

Ces éléments montrent que, pour Broadcom, l'objectif d'augmentation de son chiffre d'affaires justifie sa stratégie de vente liée voire de vente forcée.

SECTION 5 : Ancienneté du comportement incriminé et situation du marché

Intérêt de la prise en compte de l'ancienneté du comportement incriminé

Pour rappel, dès l'annonce du projet de rachat de VMware par Broadcom, en juin 2022, le Cigref avait alerté des risques d'abus de position dominante encourus. Cette mise en garde s'appuyait sur les précédents des rachats de Symantec et de CA Technology par Broadcom, et sur les comportements abusifs que ces opérations ont engendrés, tels que des changements de pratiques commerciales et contractuelles jugés très sévères par les clients des deux sociétés rachetées.

Par conséquent, le Cigref est favorable à la prise en compte de l'ancienneté du comportement pour considérer qu'il produit des effets d'éviction, inscrite au point 63 du projet de lignes directrices.

Le Cigref accueille également avec grand intérêt la nouvelle proposition d'interprétation aux points 65 et 66 qui permettra *« de comparer la situation du marché avant la mise en œuvre du comportement et la situation du marché après la mise en œuvre de celui-ci »* et *« d'utiliser comme base de comparaison un autre scénario hypothétique dans lequel le comportement n'a pas eu lieu mais où certaines évolutions probables du marché sont également prises en considération »*.

A ce titre, le Cigref considère deux problématiques distinctes dans l'examen des différends entre Broadcom et ses clients :

- Existe-t-il un lien de causalité entre l'autorisation du rachat de VMware par Broadcom et les comportements de Broadcom à l'égard de ses clients ?
- **Existe-t-il un lien de causalité entre la mise en œuvre des comportements de Broadcom et la déstabilisation du marché ?**

Dans une lettre destinée à Madame von der Leyen le 28 mars 2024 (en copie : Margrethe Vestager - EC Vice-President et le Commissaire Thierry Breton), le Cigref et ses partenaires VOICE, CIO Platform Nederland et Beltug, appelaient la Commission à « prendre les mesures nécessaires pour mettre fin à ce désordre sur le marché de la virtualisation... », et à donner son point de vue sur la situation, à « indiquer clairement quelles sont les voies possibles [...] pour remédier à cette situation, et aussi pour décourager d'autres fournisseurs comme Broadcom d'agir à l'avenir d'une manière aussi peu éthique. »

En réponse, dans un courrier daté du 30 mai 2024, Madame **Vestager a remis en cause le fait que les changements de licensing, support et maintenance soient imputables à la transaction**. Selon la Commissaire, de tels changements auraient pu être mis en place par VMware lui-même en l'absence de toute transaction impliquant Broadcom.

Si la première des problématiques (lien de causalité entre l'autorisation du rachat de VMware par Broadcom et les comportements de Broadcom à l'égard de ses clients) a été sinon tranchée au moins étudiée par la Commissaire Vestager, il en va autrement de la seconde. En effet, **la Commission ne s'est pas encore prononcée sur le lien de causalité entre la mise en œuvre des comportements de Broadcom et la déstabilisation du marché.** Or, il semble que **la corrélation entre la mise en œuvre des comportements de Broadcom et la déstabilisation du marché ne fasse pas doute.**

Les entreprises et administrations membres du Cigref ont toutes fait état d'augmentations significatives des coûts de la part de leur fournisseur Broadcom, **sans valeur ajoutée pour ses clients.** Nous avons en outre souligné, en introduction de ce document, le volume d'entreprises et administrations concernées par les nouvelles politiques contractuelles de Broadcom. **Il en résulte une perturbation significative du marché, caractérisée par la sujétion des entreprises et administrations clientes de Broadcom d'une part, et par l'éviction des fournisseurs concurrents.**

De plus, les dispositions du point 60 (3.c.) permettront d'anticiper les concentrations plutôt que d'agir uniquement a posteriori, dans la mesure où elles permettent d'apprécier la potentialité qu'un comportement à entraîner des effets d'éviction, et pas seulement les effets d'éviction réalisés⁴. **La position du Cigref est d'ailleurs clairement explicitée dans la saisine, notamment en son point 99 :**

« En substance, le Cigref constate que les pratiques de Broadcom/VMware [...] ont toutes suivi le même objectif : profiter de la position dominante de VMware pour promouvoir ses propres solutions, imposer auprès de ses clients des pratiques abusives et exclure ses concurrents du marché. Ainsi, les pratiques reprochées constituent notamment des pratiques d'éviction, dès lors qu'elles visent à mettre en œuvre un comportement « de nature à éliminer l'incertitude commerciale relative à l'entrée ou à l'expansion de concurrents » et que ces mêmes comportements sont susceptibles de restreindre la concurrence. »

Enfin, le Cigref est également favorable à ce que la Commission considère qu'*une telle comparaison* (situations du marché *avant* et *après* l'opération) *a peut ne pas être nécessaire, en particulier lorsque, du fait du comportement de l'entreprise, il est très difficile, voire impossible, de déterminer les causes objectives de l'évolution observée du marché* », ce compte-tenu des difficultés pour le marché du numérique à établir les causes objectives de l'évolution du marché.

⁴ Cf 60.3.c. « Le fait que le comportement soit fortement susceptible d'entraîner des effets d'éviction doit être dûment pris en considération dans la mise en balance à effectuer dans ce contexte. »

Autres critères d'appréciation de l'abus de position dominante - La stratégie de Broadcom

Nous soulignons l'importance cruciale du point 52 sur la distinction des comportements admis pour les entreprises en position dominante. Il est important que les entreprises en position dominante soient soumises à des contraintes spécifiques, renforcées, pour limiter les pratiques anti-concurrentielles et les distorsions de marché.

Le Cigref souhaite aussi appuyer le point 55 et notamment l'alinéa c) qui s'inscrit dans la lignée de l'interprétation extensive de l'article 102 TFUE. En effet, le cas Broadcom montre que les problématiques ne sont pas uniquement du ressort du droit de la concurrence. Il paraît donc tout à fait pertinent d'inviter à une analyse des domaines connexes du droit pour déterminer des pratiques abusives.

Par ailleurs, le projet évoque les moyens de défense auxquels l'entreprise dominante peut avoir recours. Au point 171, il est indiqué que « *La charge de la preuve dans le cadre d'un moyen de défense fondé sur la nécessité objective ou sur les gains d'efficacité incombe à l'entreprise dominante. Des allégations vagues, générales et théoriques ou reposant exclusivement sur les intérêts commerciaux propres de l'entreprise dominante ne suffisent pas à appuyer un moyen de défense fondé sur les gains d'efficacité.* »

Ces dispositions font appel à la nécessité objective et aux gains d'efficacité, deux critères sur lesquels peuvent se fonder la défense. De plus, « les intérêts commerciaux propres » de l'entreprise ne sont pas suffisants et ne constituent pas un argument de défense. Ces critères constituent des éléments de stratégie de l'entreprise, et, à ce titre, il convient de revenir sur celle de Broadcom.

Pour rappel, préalablement à la clôture de son acquisition par Broadcom au quatrième trimestre de l'année 2023, VMware enregistrait un chiffre d'affaires approximatif de 13 milliards de dollars américains, dont 2 milliards attribuables au marché de l'Union Européenne, générant un bénéfice net non-GAAP de 3 milliards de dollars. Dans le cadre de cette opération, Broadcom a alloué un investissement total de 61 milliards de dollars pour l'achat des actions de VMware, principalement auprès de Michael Dell, auquel s'ajoute la reprise de dettes pour un montant de 8 milliards de dollars, portant l'investissement global à 69 milliards de dollars.

Le Directeur Général de Broadcom a communiqué aux investisseurs son anticipation d'un retour sur investissement dans un délai de deux ans et demi environ. **Afin d'atteindre cet objectif, une génération annuelle de bénéfice net d'au moins 22 milliards de dollars est requise.** Cette ambition implique l'adoption de stratégies visant à augmenter les tarifs et à réduire les coûts opérationnels.

Pour tenir cette feuille de route ambitieuse, et en anticipant une sortie de 20% des clients dans les 2 ans et demi à venir, Broadcom doit, en moyenne, augmenter le chiffre d'affaires par client dans un rapport de 500% par rapport à celui de l'année précédente.

Comme indiqué précédemment, ce projet est en grande partie soutenu par la politique de bundlelisation adoptée par Broadcom. Par conséquent, le Cigref est favorable à l'interprétation proposée par les lignes directrices, en vertu de laquelle « les *allégations vagues, générales et théoriques ou reposant exclusivement sur les intérêts commerciaux propres de l'entreprise dominante ne suffisent pas à appuyer un moyen de défense fondé sur les gains d'efficacité* ». Une telle interprétation permet à nouveau de souligner les comportements abusifs de Broadcom et d'écarter tout mobile à cette exploitation massive des organisations clientes.

SECTION 5 : Conclusion

Le contexte de l’acquisition de VMware par Broadcom, ses données financières et les témoignages dont les adhérents du Cigref nous ont fait part au cours des deux dernières années soulignent la justesse des prévisions faites par le Cigref. Ce qui avait été anticipé s’est produit, plus vite et avec plus de violence que le Cigref n’avait pu l’envisager.

En France, les organisations clientes de VMware by Broadcom ont pour certaines entrepris des démarches en justice. C’est le cas notamment d’Orange ou de Thales, ce-dernier ayant obtenu une première victoire en référé devant le juge du tribunal de commerce de Paris. L’impact de la stratégie Broadcom est trop fort pour que les organisations puissent taire les abus dont elles sont victimes, ou pour qu’elles acceptent le piège de contrats aux conditions totalement déséquilibrées à leur détriment. Aussi, ces premiers résultats ne doivent en aucun cas conduire à un relâchement de notre vigilance.

Il n’aura pas échappé à la Commission que l’entreprise Broadcom est également poursuivie devant les tribunaux en dehors de l’Europe. C’est le cas aux Etats-Unis (par le groupe AT&T) au Japon (une perquisition a été ordonnée par la Commission japonaise des pratiques commerciales loyales, la Japan Fair Trade Commission en raison d’une suspicion d’infraction à la législation antitrust concernant des ventes liées) et également en Corée du Sud. Sans doute nous faudra-t-il patienter plusieurs mois avant de connaître les suites données à ces actions en justice à l’étranger. Mais nous avons bien pris la mesure de l’impact que les comportements de Broadcom pourraient avoir sur l’écosystème du numérique, et, plus globalement sur notre économie et nos chaînes de valeurs.

Avec le rachat de Broadcom, nous avons la conviction que Broadcom n’a pas cherché à acquérir une technologie performante, mais à s’approprier une position dominante exploitable de manière abusive.

Le Cigref ne peut que soutenir le projet de lignes directrices porté par la Commission, qui contribuera à accroître la lisibilité et l’accessibilité du droit de la concurrence et permettra d’éviter la déstabilisation des marchés dans des domaines particulièrement stratégiques tels que le numérique. Notre association se tient à la disposition de la Commission pour répondre à toute question complémentaire et fournir les renseignements utiles à la bonne prise en compte de la présente contribution.

Fait à Paris le 17 octobre 2024

Henri D’Agrain, Délégué général du Cigref