



Bruxelles, le **XXX**  
**[...]**(2018) **XXX** draft

## **COMMUNICATION DE LA COMMISSION**

**Orientations à l'intention des juridictions nationales sur la façon d'estimer la part du surcoût qui a été répercutée sur les acheteurs indirects**

## **Orientations à l'intention des juridictions nationales sur la façon d'estimer la part du surcoût qui a été répercutée sur les acheteurs indirects**

### **1. INTRODUCTION**

#### **1.1. Objet et champ d'application**

- (1) Les présentes orientations ont pour but de fournir aux juridictions nationales, aux juges et aux autres parties concernées par les actions en dommages et intérêts fondées sur des infractions à l'article 101 ou 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne («TFUE») une aide pratique concernant la façon d'estimer le surcoût répercuté. Elles clarifient en particulier les principes économiques, les méthodes et la terminologie applicables à la répercussion en faisant référence, entre autres, à un certain nombre d'exemples. Elles sont en outre conçues dans l'objectif d'aider à déterminer les sources de preuves pertinentes et le caractère proportionné des demandes de production de documents et à évaluer les déclarations des parties concernant la répercussion et tout autre avis d'expert économique pouvant être présenté à la juridiction.
- (2) Les présentes orientations trouvent leur fondement juridique dans l'article 16 de la directive sur les actions en dommages et intérêts<sup>1</sup>. Elles ne sont pas contraignantes et ne modifient pas les règles existantes découlant du droit de l'UE ou de la législation des États membres. Les juridictions nationales n'ont donc aucune obligation de les suivre. En outre, les orientations sont à interpréter sans préjudice de la jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne («CJUE»).
- (3) En tant que source de référence visant à favoriser les bonnes pratiques, les orientations fournissent des indications sur les paramètres qu'il est possible de prendre en compte lors de l'examen des preuves économiques utiles à l'évaluation de la répercussion du surcoût. Elles s'appuient sur des études économiques intéressantes en la matière qui ont été compilées par la Commission et complètent le guide pratique concernant la quantification du préjudice dans les actions en dommages et intérêts fondées sur des infractions à l'article 101 ou 102 du TFUE («Guide pratique»)<sup>2</sup> accompagnant la communication de la Commission relative à la quantification du préjudice dans les actions en dommages et intérêts<sup>3</sup>. Alors que le guide pratique se concentre sur le surcoût, les présentes orientations traitent plus précisément de la répercussion dudit surcoût<sup>4</sup>. Le guide pratique et les orientations doivent donc être lus ensemble<sup>5</sup>.

---

(1) Directive 2014/104/UE du Parlement européen et du Conseil du 26 novembre 2014 relative à certaines règles régissant les actions en dommages et intérêts en droit national pour les infractions aux dispositions du droit de la concurrence des États membres et de l'Union européenne (JO L 349 du 5.12.2014, p. 1).

(2) Document de travail des services de la Commission — Guide pratique concernant la quantification du préjudice dans les actions en dommages et intérêts fondées sur des infractions à l'article 101 ou 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, 11.6.2013, SWD(2013) 205.

(3) Communication de la Commission relative à la quantification du préjudice dans les actions en dommages et intérêts fondées sur des infractions à l'article 101 ou 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (JO C 167 du 13.6.167, p. 19).

(4) Le guide pratique ne traite de la répercussion que de manière très succincte, notamment aux points 161 à 171.

(5) Les présentes orientations mettent l'accent sur la répercussion du surcoût dans le cadre d'infractions à l'article 101 du TFUE. Elles peuvent toutefois aussi constituer une source de référence pour favoriser les bonnes pratiques en matière d'actions en dommages et intérêts engagées devant les juridictions nationales pour des infractions à l'article 102 du TFUE, par exemple

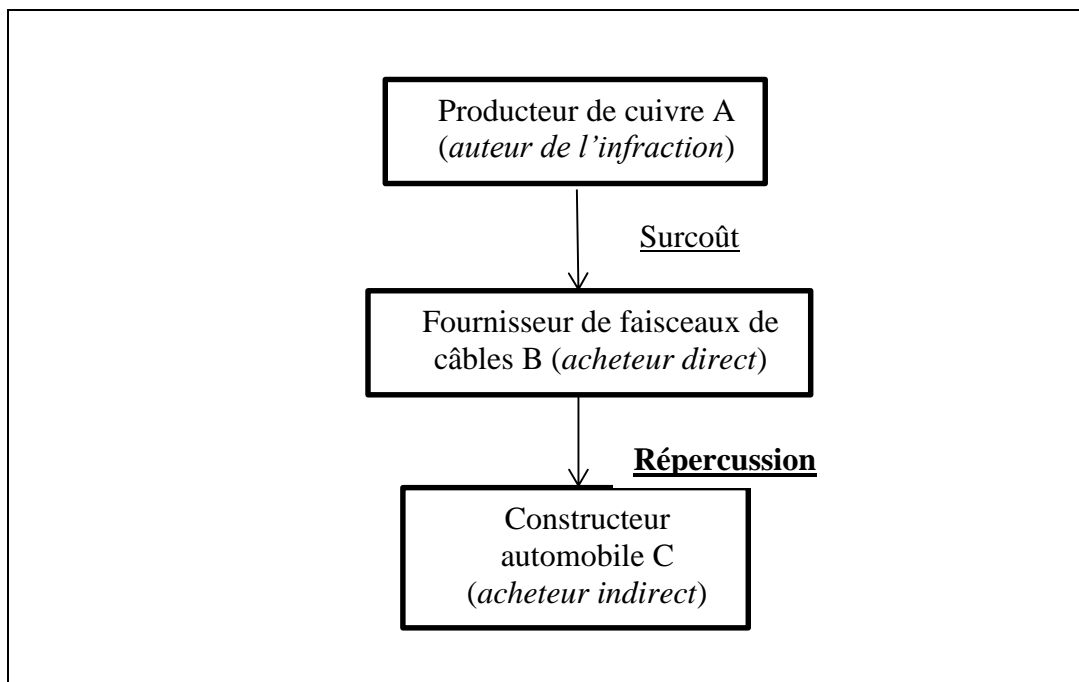
## PROJET

- (4) Comme expliqué aux points (16) et suivants ci-dessous, les orientations peuvent être utiles lorsque l'auteur d'une infraction invoque la répercussion comme moyen de défense contre une demande en dommages et intérêts («bouclier») ou lorsqu'un acheteur indirect réclame à l'auteur d'une infraction des dommages et intérêts en alléguant la répercussion d'un surcoût («arme»). Cependant, comme dans toute action en dommages et intérêts, la mesure dans laquelle la juridiction doit examiner les faits dépend de la façon dont l'action est introduite par le demandeur et de la nature du moyen de défense utilisé par le défendeur. Dans certains cas, par exemple, il peut arriver qu'un demandeur s'abstienne d'invoquer un manque à gagner résultant de l'effet volume du fait de la complexité supplémentaire que cela peut entraîner. Une demande introduite par un acheteur indirect contre l'auteur d'une infraction impliquera toutefois généralement la prise en considération de la répercussion, étant donné que celle-ci est essentielle pour la demande de dommages et intérêts.
- (5) De même, la façon dont le juge souhaitera aborder l'évaluation et l'estimation de la répercussion sera probablement influencée par la nature et l'importance des dommages et intérêts demandés. Le choix entre les différentes méthodes et approches économiques expliquées dans les orientations devrait être adapté au cas. Ce qui peut être approprié en termes de volume de données requises et de coûts d'expertise pour une demande de 20 millions d'euros peut se révéler disproportionné pour une demande portant sur 200 000 euros.

### 1.2. Qu'entend-on par «répercussion du surcoût»?

- (6) La répercussion du surcoût peut avoir lieu à différents niveaux d'une chaîne de distribution. Un exemple hypothétique repris dans l'Encadré 1 ci-dessous permet de comprendre en quoi consiste la répercussion du surcoût.

#### Encadré 1 - répercussion d'une augmentation du prix du cuivre



- (2) des pratiques de tarification excessive, pour autant que les particularités des abus de position dominante au sens de l'article 102 du TFUE soient suffisamment prises en compte.

L'entreprise A est un producteur de cuivre qui a formé une entente avec des concurrents (le «cartel du cuivre») en vue de fixer les prix de vente du cuivre en violation de l'article 101 du traité («TFUE»). L'accord a permis à A de facturer à ses clients, dont l'entreprise B, des prix plus élevés pour le cuivre.

La différence entre le prix effectivement payé et celui qui aurait prévalu en l'absence d'infraction au droit de la concurrence de l'UE est appelée «surcoût»<sup>6</sup>.

L'entreprise B est un équipementier automobile. Elle a utilisé le cuivre acheté auprès de A pour fabriquer des faisceaux de câbles qu'elle a vendus au constructeur automobile C. À la suite de l'augmentation du prix du cuivre résultant de l'entente, B a également augmenté son prix de vente pour les faisceaux de câbles fournis à C. Ce comportement est appelé «répercussion du surcoût», en l'occurrence de B à C. Sur la base des définitions données dans la directive relative aux actions en dommages et intérêts, A est l'*auteur de l'infraction*, B est l'*acheteur direct* et C, l'*acheteur indirect*<sup>7</sup>.

- (7) Si l'acheteur direct répercute la totalité ou une partie du surcoût l'acheteur indirect, ce dernier devra faire face non seulement à un effet prix, mais aussi, dans de nombreux cas, à une réduction de la demande à son niveau. Cette réduction est appelée «effet volume». Les implications juridiques et économiques de cet effet sont examinées plus en détail ci-dessous. En termes simples, chaque fois que le surcoût est répercuté, il existe un risque que l'acheteur indirect réduise le volume de ses achats auprès de l'acheteur direct et réduise donc son volume de ventes aux acheteurs indirects situés en aval dans la chaîne de distribution.
- (8) Le surcoût peut être répercuté sur toute la chaîne de distribution et concerner aussi bien des produits que des services. À titre d'exemple, dans le cas hypothétique illustré dans l'Encadré 1 ci-dessus, il se peut que le constructeur automobile C ait, à son tour, augmenté les prix facturés à son client, le concessionnaire automobile indépendant D. De son côté, D peut aussi avoir augmenté son prix final à la consommation pour le véhicule dans lequel se trouve du cuivre faisant l'objet de l'entente. C, D et les consommateurs finaux sont tous des acheteurs indirects au sens de la définition de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.<sup>8</sup>

### 1.3. Structure des orientations

- (9) En renvoyant aux principes juridiques, à la jurisprudence établie et aux dispositions de la directive relative aux actions en dommages et intérêts, les orientations décrivent le cadre légal applicable à la répercussion. Une brève section juridique résume les règles de procédure et les instruments en vertu desquels les juridictions nationales peuvent tenir compte de la répercussion du surcoût dans des actions en dommages et intérêts. Le cadre juridique combine le droit de l'UE avec la pratique nationale. Dans ce contexte, les juges sont tenus d'accorder une attention

(6) Voir article 2, point 20, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(7) Voir article 2, points 2, 23 et 24, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(8) Aux termes de l'article 2, point 24, de la directive relative aux dommages et intérêts, on entend par «acheteur indirect», une personne physique ou morale qui a acheté, non pas directement auprès de l'auteur de l'infraction, mais auprès d'un acheteur direct ou d'un acheteur ultérieur, des produits ou services ayant fait l'objet d'une infraction au droit de la concurrence, ou des produits ou services les contenant ou dérivés de ces derniers».

particulière aux principes d'effectivité et d'équivalence<sup>9</sup>. Cela signifie qu'ils doivent appliquer les règles nationales de manière telle que leur application ne rende pas pratiquement impossible ou excessivement difficile l'exercice du droit à une réparation intégrale du préjudice causé par une infraction au droit européen de la concurrence (principe d'effectivité)<sup>10</sup>. Deuxièmement, les juges doivent garder à l'esprit que les règles et procédures nationales relatives aux actions en dommages et intérêts découlant d'infractions à l'article 101 ou 102 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne ne doivent pas être moins favorables aux parties prétendument lésées que celles qui régissent les actions similaires en dommages et intérêts découlant d'infractions au droit national (principe d'équivalence).

- (10) La section principale des orientations traite des aspects économiques de la répercussion, à savoir de la théorie économique et des méthodes de quantification pertinentes aux fins de l'estimation de la répercussion. La partie sur la théorie économique se concentre sur les concepts théoriques qui sous-tendent la répercussion et décrit les facteurs qui peuvent l'influencer. Dans la partie consacrée à la quantification économique, différentes approches et méthodes de quantification des effets de la répercussion sont présentées.

## 2. CADRE JURIDIQUE

### 2.1. Répercussion du surcoût et droit à la réparation intégrale

- (11) Les règles de la directive relative aux actions en dommages et intérêts concernant la répercussion du surcoût sont ancrées dans le principe de réparation, sur lequel repose la directive relative aux actions en dommages et intérêts dans sa totalité<sup>11</sup>. Deux éléments de ce principe ont des implications importantes pour la répercussion du surcoût. Premièrement, conformément à la jurisprudence établie de la CJUE, «[t]oute personne est en droit de demander réparation du préjudice subi lorsqu'il existe un lien de causalité entre ledit préjudice et une entente ou une pratique interdite par l'article 101 TFUE»<sup>12, 13</sup>. Deuxièmement, tout demandeur ayant subi un tel préjudice a le droit d'obtenir réparation intégrale de ce préjudice, ce qui suppose qu'il doit être replacé dans la situation où il aurait été si l'infraction n'avait pas été commise<sup>14</sup>.
- (12) Dans le contexte de la répercussion du surcoût, la directive relative aux actions en dommages et intérêts précise que «toute personne» comprend les acheteurs directs et indirects<sup>15</sup>. Par exemple, dans le cas hypothétique décrit dans l'Encadré 1 ci-

---

(9) Voir article 4 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(10) Pour le droit à une réparation intégrale, voir les points (11) et suivants ci-dessous.

(11) Voir article 1<sup>er</sup>, paragraphe 1, et article 3, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(12) CJUE, affaire C-557/12 (*Kone*) du 5 juin 2014, EU:C:2014:1317, point 22 renvoyant à l'affaire C-295/04 (*Manfredi*) du 13 juillet 2006, EU:C:2006:461, point 61.

(13) La Commission a rappelé assez rapidement «l'insistance de la [CJUE] sur le principe de réparation et sur son postulat selon lequel des dommages et intérêts doivent pouvoir être alloués à toute personne lésée qui peut rapporter la preuve d'un lien de causalité suffisant avec l'infraction», voir Commission, LIVRE BLANC sur les actions en dommages et intérêts pour infraction aux règles communautaires sur les ententes et les abus de position dominante, Bruxelles, 2 avril 2008, COM(2008) 165 final, p. 9.

(14) Première phrase de l'article 3, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(15) Article 12, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

dessus, le producteur de faisceaux de câbles B, en tant qu'acheteur direct, et le constructeur automobile C, en tant qu'acheteur indirect, peuvent demander réparation au fabricant de cuivre A, en tant qu'auteur de l'infraction. D'autres acheteurs indirects, situés plus en aval dans la chaîne de distribution, ont également le droit d'obtenir des dommages et intérêts de l'auteur de l'infraction. Comme mentionné ci-dessus au point (8), il s'agirait, dans l'exemple hypothétique de l'encadré 1, du concessionnaire automobile indépendant D et des consommateurs finaux.

- (13) Il convient de noter que les éléments du principe de réparation susmentionnés, à savoir le droit de toute personne à demander réparation intégrale pour un préjudice causé par une infraction au droit européen de la concurrence, s'appliquent également aux *fournisseurs* directs et indirects de l'auteur d'une infraction. La directive relative aux actions en dommages et intérêts mentionne, à titre d'exemple, le cas d'une entente entre acheteurs dans laquelle le préjudice pourrait résulter d'un prix inférieur payé par les auteurs de l'infraction à leurs fournisseurs<sup>16</sup>.
- (14) La réparation intégrale couvre la réparation du dommage réel (*damnum emergens*) et du manque à gagner (*lucrum cessans*), ainsi que le paiement d'intérêts<sup>17</sup>. Généralement, le dommage réel fait référence à une diminution du patrimoine de l'intéressé et le manque à gagner à l'exclusion de l'accroissement de patrimoine qui aurait eu lieu en l'absence du fait préjudiciable<sup>18</sup>. Dans le contexte de la répercussion, cette distinction joue un rôle particulier en ce qui concerne les effets économiques caractéristiques et leur classification juridique. La règle générale est énoncée ci-dessous.
- L'effet sur les prix se rapporte au surcoût en tant qu'augmentation du prix qu'un acheteur direct ou indirect a dû payer pour un produit ou des services en raison de la violation du droit européen de la concurrence<sup>19</sup>. Il relève de la catégorie des dommages réels et constitue la partie du préjudice qui est qualifiée de «surcoût» dans la directive relative aux actions en dommages et intérêts<sup>20</sup>. Cependant, l'acheteur direct ou indirect peut être en mesure de répercuter le surcoût plus bas dans la chaîne de distribution et ainsi réduire (répercussion partielle) ou éliminer (répercussion totale) son dommage réel. Lors de la détermination du dommage réel en cas de répercussion, les juridictions nationales devront identifier le préjudice subi à cause du surcoût subsistant à un niveau donné de la chaîne de distribution.
  - L'effet volume fait référence au manque à gagner dû à la diminution des ventes qui résulte de la répercussion, c'est-à-dire un moindre volume de

---

(16) Voir le considérant 43 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts. Toutefois, il convient de noter que les fournisseurs peuvent également être lésés dans le cas d'une entente conclue entre vendeurs, notamment si leurs livraisons aux auteurs de l'infraction sont réduites en raison de l'effet volume.

(17) Voir la deuxième phrase de l'article 3, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(18) Conclusions de l'avocat général Capotorti du 12 septembre 1979 dans l'affaire 238/78, (*Ireks-Arkady*), ECLI:EU:C:1979:203, point 9.

(19) Considérant 39 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(20) Article 12, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

ventes résultant de la hausse des prix. Il peut être récupéré comme manque à gagner<sup>21</sup>.

- (15) Si la directive relative aux actions en dommages et intérêts établit une distinction entre le dommage réel imputable au surcoût, d'une part, et le manque à gagner dû à la diminution des ventes, d'autre part, il existe un lien inhérent entre l'effet prix sous-jacent et l'effet volume. Par conséquent, si la répercussion peut être retenue, il convient de tenir compte à la fois des deux effets et de leur interaction. Les méthodes économiques pour ce faire sont exposées ci-dessous.

## **2.2. Scénarios dans lesquels une juridiction s'intéresse à des problèmes de répercussion**

- (16) Dans les actions en dommages et intérêts fondées sur des infractions au droit de la concurrence de l'UE, les juridictions nationales s'intéressent généralement à la répercussion du surcoût dans deux scénarios.
- (17) Premièrement, l'auteur d'une infraction peut invoquer la répercussion du surcoût dans ses moyens de défense contre des demandes de dommages et intérêts, c'est-à-dire faire valoir que le demandeur a réduit sa perte subie en le répercutant, entièrement ou en partie, sur ses propres clients<sup>22</sup>. Cette situation, dans laquelle la répercussion peut être décrite comme un bouclier, est illustrée dans l'Encadré 2 ci-dessous, qui concerne une demande de dommages et intérêts introduite par un acheteur direct. Il convient de faire remarquer que le moyen de défense invoquant la répercussion peut également être utilisé contre des demandes émanant d'acheteurs indirects situés plus en aval dans la chaîne de distribution.
- (18) Deuxièmement, les acheteurs indirects peuvent fonder leurs actions en dommages et intérêts sur l'argument que les acheteurs directs des auteurs de l'infraction ont (en partie) répercuté le surcoût sur eux et qu'ils ont donc subi un préjudice. Dans un tel scénario, la répercussion peut être décrite comme une arme. Ce scénario est également illustré ci-dessous dans l'Encadré 2.

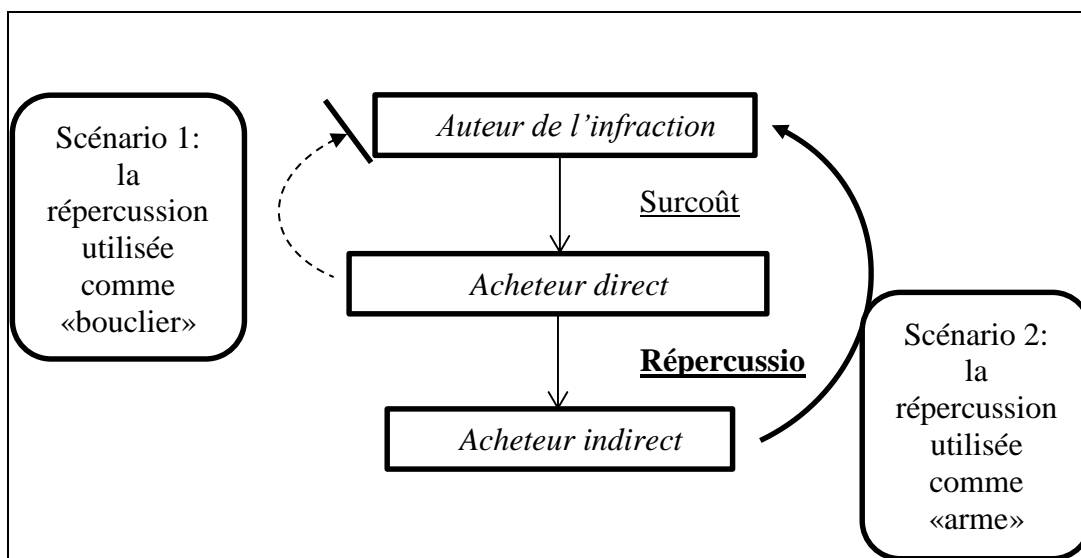
---

(21) Voir article 12, paragraphe 3, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(22) Voir le considérant 39 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.



## Encadré 2 - Scénarios typiques en matière de répercussion



- (19) Lorsque la répercussion du surcoût est utilisée comme moyen de défense contre une action fondée sur une infraction au droit de la concurrence de l'UE, il appartient généralement au défendeur d'apporter la preuve que le demandeur a répercuté le surcoût<sup>23</sup>. Cette charge de la preuve porte sur l'existence et l'ampleur de la répercussion du surcoût. Si le moyen de défense fondé sur la répercussion est entièrement ou partiellement retenu, le demandeur peut toujours demander réparation pour le manque à gagner résultant de la répercussion<sup>24</sup>. Dans ce cas, c'est au demandeur qu'il appartient d'apporter la preuve d'un tel effet volume lié à la répercussion.
- (20) La directive relative aux actions en dommages et intérêts contient également des règles spécifiques pour le deuxième scénario, dans lequel un acheteur indirect affirme avoir subi un préjudice résultant de la répercussion du surcoût. La charge de la preuve concernant l'existence et l'ampleur de cette répercussion incombe généralement à l'acheteur qui demande réparation à l'auteur de l'infraction. Cependant, la directive relative aux actions en dommages et intérêts reconnaît les difficultés pratiques que peut rencontrer ce type de demandeur lorsqu'il est situé plus en aval dans la chaîne de distribution<sup>25</sup>. Afin d'éliminer les obstacles pratiques pour les acheteurs indirects, la directive relative aux actions en dommages et intérêts comporte par conséquent des règles qui leur permettent de supporter plus facilement la charge de la preuve. Elles concernent les présomptions légales réfragables, en particulier l'article 14, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts<sup>26</sup>, et les présomptions de fait fondées sur le cours normal des événements. À titre d'exemple, l'article 14, paragraphe 1, et le considérant 41 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts

(23) Voir la deuxième phrase de l'article 13 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(24) L'article 12, paragraphe 3, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts prévoit que les règles concernant la répercussion s'entendent sans préjudice du droit d'une partie lésée à demander et à obtenir réparation pour manque à gagner en raison de la répercussion partielle ou totale du surcoût.

(25) Considérant 41 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(26) L'article 14, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts établit une présomption spécifique pour les demandes des acheteurs indirects qui sera examinée plus en détail aux points (22) et suivants ci-dessous.



mentionnent le fait qu'en raison des conditions dans lesquelles les entreprises exercent leurs activités, il peut être dans les usages commerciaux de répercuter les augmentations de prix en aval de la chaîne de distribution. L'article 17, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts établit la présomption plus générale que les infractions commises dans le cadre d'une entente causent un préjudice.

- (21) Les présomptions de fait peuvent être établies conformément à la législation nationale en renvoyant principes économiques et aux évolutions que l'on observe généralement sur le marché, ce qui inclut le point de vue selon lequel, dans certains secteurs, les usages commerciaux veulent que les augmentations de prix soient répercutées en aval de la chaîne de distribution<sup>27</sup>.
- (22) Cette présomption de fait sert également de base à la présomption légale établie à l'article 14, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts. Dans les conditions qui y sont précisées, l'acheteur indirect peut bénéficier d'une présomption réfragable selon laquelle le demandeur (c'est-à-dire l'acheteur indirect) est réputé avoir apporté la preuve d'une répercussion de l'acheteur direct vers l'acheteur indirect. Les conditions précisées à l'article 14, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts dont le demandeur est tenu d'apporter la preuve sont les suivantes:
- (a) le défendeur a commis une infraction au droit de la concurrence de l'UE;
  - (b) l'infraction au droit de la concurrence de l'UE a entraîné un surcoût pour l'acheteur direct du défendeur; et
  - (c) l'acheteur indirect a acheté les biens ou services concernés par l'infraction au droit de la concurrence de l'UE, ou acheté des biens ou services dérivés de ces derniers ou les contenant.
- (23) Cette présomption ne s'applique pas si l'auteur de l'infraction peut démontrer de façon crédible, à la satisfaction de la juridiction, que le surcoût n'a pas été répercuté sur l'acheteur indirect ou qu'il ne l'a pas été entièrement<sup>28</sup>. Si l'auteur de l'infraction respecte cette règle, la charge de la preuve, sans préjudice de l'application de présomptions de fait, incombe au demandeur.
- (24) Du fait du principe de réparation, de la pratique consistant à répercuter le surcoût et des présomptions susmentionnées, la possibilité existe de voir des demandes de dommages et intérêts parallèles introduites par des acheteurs situés à différents niveaux de la chaîne de distribution. Dans de telles situations, les juridictions nationales devraient chercher à éviter toute réparation excessive, de même que toute réparation insuffisante<sup>29</sup>. Pour ce faire, elles peuvent notamment tenir compte des actions en dommages et intérêts portant sur la même infraction au droit de la concurrence de l'UE, des décisions de justice prises à la suite de telles actions et

---

(27) Voir l'article 14, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts et le considérant 41 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(28) Voir la dernière phrase de l'article 14, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(29) Voir l'article 12, paragraphe 1, l'article 12, paragraphe 2, et l'article 15 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

des informations pertinentes relevant du domaine public qui découlent de la mise en œuvre du droit de la concurrence de l'UE par la sphère publique dans l'affaire en cause<sup>30</sup>. À titre d'exemple, lorsque des actions similaires sont pendantes devant les tribunaux de différents États membres, les juridictions nationales peuvent appliquer l'article 30 du règlement (UE) n° 1215/2012 du Parlement européen et du Conseil<sup>31</sup> auquel la directive relative aux actions en dommages et intérêts fait référence<sup>32</sup>. Cet article dispose que les juridictions nationales autres que la première juridiction saisie peuvent surseoir à statuer ou, dans certaines circonstances, se dessaisir de l'affaire.

- (25) Les juridictions nationales devraient aussi utiliser les moyens procéduraux appropriés qui sont à leur disposition en vertu du droit national. La jonction des demandes est un outil mentionné dans la directive relative aux actions en dommages et intérêts<sup>33</sup>. En fonction du système juridique national, d'autres instruments peuvent être utilisés, tels que les tierces interventions et les règles en matière de sursis à statuer.

### 2.3. Rôle de la preuve

- (26) L'évaluation juridique de la répercussion requiert en général une analyse factuelle et économique complexe. Si l'obtention des preuves nécessaires constitue généralement un élément important de toute action en dommages et intérêts résultant d'infractions à l'article 101 ou 102 du TFUE, le rôle des preuves concernant la répercussion varie en fonction des scénarios susmentionnés et de la mesure dans laquelle une présomption s'applique<sup>34</sup>. L'évaluation et l'obtention des preuves sont déterminées par les différents faits qui sont pertinents et disponibles pour l'évaluation de la répercussion. Par exemple, l'évolution des prix réels facturés par l'acheteur direct à la suite d'un surcoût peut être directement établie en se référant aux listes de prix soumises par les parties.
- (27) La directive relative aux actions en dommages et intérêts vise à garantir l'exercice effectif des droits et l'égalité des armes en établissant des règles à suivre pour demander la production de preuves. Ces règles s'appliquent dans les deux scénarios de répercussion susmentionnés. En ce qui concerne le scénario dans lequel la répercussion est utilisée comme moyen de défense, l'article 13 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts prévoit spécifiquement que le défendeur peut raisonnablement exiger la production d'informations par le demandeur ou par des tiers. Dans un scénario dans lequel un acheteur indirect cherche à obtenir réparation, la directive relative aux actions en dommages et intérêts dispose à l'article 14, paragraphe 1, que cet acheteur indirect peut raisonnablement exiger la production d'informations par le défendeur ou par des tiers. Une telle production d'informations peut être particulièrement importante parce qu'il incombe généralement à l'acheteur d'apporter la preuve de l'existence et de l'ampleur de la répercussion à son encontre, comme indiqué ci-dessus.

---

(30) Voir article 15, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(31) Règlement (UE) n° 1215/2012 du Parlement européen et du Conseil du 12 décembre 2012 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale (JO L 351 du 20.12.2012, p. 1).

(32) Voir le considérant 44 et l'article 15, paragraphe 2, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(33) Considérant 44 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts.

(34) Voir points (16) et suivants ci-dessus.

- (28) Les règles susmentionnées concernant la production d'informations limitent les demandes de production de documents dans la mesure où la partie qui est chargée de prouver l'existence et l'ampleur d'une répercussion ne peut que «raisonnablement» exiger une telle production. Se fondant sur les règles générales concernant la production de documents qui sont énoncées à l'article 5 la directive relative aux actions en dommages et intérêts, la juridiction nationale peut exiger que le demandeur allègue de manière plausible qu'il a subi un préjudice causé par le fait que l'acheteur direct a répercuté le surcoût sur l'acheteur indirect. Le demandeur doit également utiliser les faits qui sont déjà «raisonnablement» à sa disposition. Dans le contexte de la répercussion, il s'agit d'informations recueillies au cours des affaires menées avec l'autre partie ou d'informations raisonnablement obtenues auprès de tiers tels que les fournisseurs d'informations sur le marché.
- (29) La première phrase de l'article 5, paragraphe 3, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts énonce un principe de proportionnalité en ce sens qu'elle requiert que les juridictions nationales «limitent la production des preuves à ce qui est proportionné». Ce principe est important pour le traitement des affaires dans le cadre d'actions en dommages et intérêts fondées sur des infractions à l'article 101 ou 102 du TFUE. Comme indiqué ci-dessus, les juges appliquent des règles de procédure nationales et doivent accorder une attention particulière aux principes d'effectivité et d'équivalence. Toutefois, dans ce cadre juridique, le principe de proportionnalité consacré à la première phrase de l'article 5, paragraphe 3, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts permet aux juges qui appliquent les règles en matière de production de documents de tenir compte des coûts et des avantages de la production de documents demandée. À titre d'exemple, cela signifie que les juges peuvent conclure que les éléments de preuve présentés par les parties leur permettent déjà d'estimer la part du surcoût qui a été répercutée à leur encontre au lieu de recueillir d'autres données. En fonction des instruments dont ils disposent en vertu de la législation nationale, ils peuvent également désigner leurs propres experts économiques ou réduire la portée des questions à poser aux experts désignés par les parties. Des orientations plus précises sont données au chapitre 4 ci-dessous.
- (30) Des preuves peuvent être demandées à l'autre partie par et sous le contrôle strict de la juridiction nationale. La demande doit concerner des éléments ou des catégories de preuves spécifiques. Toutefois, pour autant que la juridiction nationale respecte les principes généraux de proportionnalité et de protection des intérêts légitimes des parties énoncés à l'article 5, paragraphe 3, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts, il peut arriver que certaines informations confidentielles doivent être divulguées à la partie à laquelle incombe l'obligation de prouver les effets résultant de la répercussion. Au moment d'ordonner la production de telles informations, il est essentiel que la juridiction ait pris toutes les mesures nécessaires pour protéger les informations confidentielles. Des exemples de telles mesures peuvent être le partage d'informations au moyen de cercles de confidentialité ou de salles d'information dans lesquels les représentants des parties ont accès à des informations confidentielles utiles pour l'affaire en cause<sup>35</sup>.

---

(35) La Commission utilise des salles d'information pour permettre aux parties dans des affaires concernant des concentrations ou des pratiques anticoncurrentielles d'accéder à des informations confidentielles, voir par exemple le document de travail des services de la Commission intitulé «*Best practices for the submission of evidence and data collection in cases concerning the application of articles 101 and 102 TFEU and in merger cases*», point 45.

- (31) La production de preuves figurant dans le dossier d'une autorité de concurrence pourrait être utile pour quantifier le surcoût, mais elle l'est généralement moins dans le contexte de la répercussion (notamment parce que la répercussion du surcoût concerne le comportement des acheteurs en matière de fixation des prix, sur lequel le dossier d'une autorité de la concurrence ne contient généralement pas d'informations). Comme l'indique l'article 6, paragraphe 10, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts, la production de preuves par une autorité de la concurrence n'est qu'une mesure de dernier recours.
- (32) Le type de preuves nécessaires pour prouver et quantifier la répercussion dépendra, dans une large mesure, de la méthode économique utilisée. Comme indiqué plus en détail ci-dessous, les parties peuvent généralement fonder leur analyse sur la théorie économique et l'économie quantitative. Par conséquent, indépendamment du fait qu'il existe d'autres manières de les catégoriser, les preuves sont généralement réparties en preuves qualitatives et preuves quantitatives. La directive relative aux actions en dommages et intérêts elle-même indique clairement que le terme «preuve» inclut tous les types de moyens de preuve recevables devant la juridiction nationale<sup>36</sup>. Cela pourrait inclure les éléments suivants:
- une preuve qualitative comprenant, par exemple, 1) des contrats, 2) des documents internes sur le comportement commercial ou les stratégies de tarification, 3) des rapports financiers et comptables, 4) des déclarations de témoins, 5) des avis d'experts et 6) des rapports sectoriels et des études de marché;
  - des preuves quantitatives se rapportant en particulier aux données nécessaires à l'utilisation de techniques économétriques<sup>37</sup> telles que 1) les prix de vente, les prix au détail et les prix facturés aux consommateurs finaux du produit ou du service en cause et de produits ou services comparables, 2) des rapports financiers, 3) des avis d'experts, 4) des prix réglementés, 5) des volumes de ventes, 6) des remises ainsi que 7) d'autres coûts d'intrants et éléments de coûts.
- (33) Comme il ressort des listes non exhaustives ci-dessus, certaines preuves peuvent être considérées comme étant à la fois qualitatives et quantitatives, par exemple les rapports financiers et les avis d'experts.
- (34) Enfin, comme indiqué à l'article 15, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts, les actions en dommages et intérêts portant sur la même infraction au droit européen de la concurrence et les décisions de justice prises à la suite de telles actions peuvent également constituer une source d'information pertinente pour la quantification de la répercussion.

#### **2.4. Quantification de la répercussion: habilitation à estimer des juridictions**

- (35) L'article 12, paragraphe 5, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts impose spécifiquement aux États membres de veiller à ce que les

---

(36) Voir l'article 2, point 13, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts qui précise explicitement que les «preuves» comprennent les documents et tous les autres éléments contenant des informations, quel qu'en soit le support.

(37) Les techniques économétriques sont expliquées à la section 4.3 ci-dessous et à l'annexe 2.

juridictions nationales soient habilitées à estimer, conformément aux procédures nationales, la part de tout surcoût qui a été répercutée. Une telle habilitation couvre tous les effets de répercussion, à savoir l'effet prix et l'effet volume. Cela découle aussi de l'article 17, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts qui s'applique plus généralement à la quantification du préjudice.

- (36) Lorsque les États membres transposent en droit national l'habilitation à estimer, ils doivent tenir compte des règles et principes énoncés dans la directive relative aux actions en dommages et intérêts et dans la jurisprudence de la CJUE sous-jacente. Les juridictions nationales doivent utiliser leurs instruments de procédure en conséquence. En particulier, comme indiqué ci-dessus, elles doivent appliquer les règles relatives à la charge de la preuve et au niveau de preuve pour ne pas mettre en péril la pleine effectivité de l'article 101 du TFUE.
- (37) Par exemple, sur la base du principe d'effectivité, la CJUE a jugé dans l'affaire *Kone* que les victimes de l'«umbrella pricing» (effet d'ombrelle sur les prix) peuvent obtenir réparation pour la perte causée par une infraction au droit de la concurrence de l'UE, déclarant que la pleine effectivité de l'article 101 du TFUE serait mise en cause si la législation nationale excluait, de manière catégorique et indépendamment des circonstances particulières de l'affaire, leur droit de demander réparation pour le préjudice subi. En outre, l'affaire susmentionnée souligne que la jurisprudence de l'UE et la directive relative aux actions en dommages et intérêts sont pertinentes pour évaluer le lien de causalité dans les actions en dommages et intérêts fondées sur une infraction au droit de la concurrence de l'UE. Cet élément est important en ce qui concerne la répercussion du surcoût, car des questions factuelles et juridiques concernant la causalité se posent généralement lorsque l'acheteur direct de l'auteur d'une infraction est présumé avoir répercuté tout ou partie du surcoût sur un acheteur indirect.
- (38) De même, lorsque les juridictions nationales estiment, conformément aux procédures nationales, le montant du préjudice et la part de tout surcoût qui a été répercuté, comme le prévoit la directive relative aux actions en dommages et intérêts, elles sont tenues de respecter les principes d'équivalence et d'effectivité susmentionnés. En ce qui concerne l'habilitation à estimer, cela signifie que les juridictions nationales ne peuvent pas rejeter une demande concernant la répercussion au motif qu'une partie n'est pas en mesure de quantifier avec précision les effets de la répercussion.
- (39) En outre, l'habilitation à estimer, telle qu'elle est prévue à l'article 12, paragraphe 5, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts et à l'article 17, paragraphe 3, de cette même directive, impose aux juridictions nationales l'obligation, premièrement, de fonder leur appréciation sur les informations raisonnablement disponibles et, deuxièmement, de s'efforcer d'établir une approximation du montant ou de la part de la répercussion qui est plausible. Cela découle de la directive relative aux actions en dommages et intérêts, qui souligne l'existence d'une asymétrie de l'information et reconnaît que le préjudice peut difficilement être quantifié avec une précision parfaite<sup>38</sup>. En pratique, les juridictions nationales devront s'appuyer sur des hypothèses<sup>39</sup>.

---

(38) Voir le considérant 46 de la directive relative aux actions en dommages et intérêts. Pour remédier à ces problèmes, la directive relative aux actions en dommages et intérêts prévoit notamment des règles sur la production de documents [voir points (27) et suivants], la possibilité de demander l'assistance des autorités nationales de concurrence conformément à

- (40) Le principe de réparation intégrale exige néanmoins que les juridictions nationales fournissent la meilleure estimation possible. Les articles 101 et 102 TFUE confèrent à toute personne qui est victime d'une infraction au droit de la concurrence de l'UE le droit d'être placé dans la situation dans laquelle elle aurait été si l'infraction n'avait pas été commise [voir point (11) ci-dessus]. Ni plus, ni moins. Pour cette raison, l'article 15, paragraphe 1, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts dispose qu'il y a lieu d'éviter toute réparation insuffisante, de même que toute réparation excessive.
- (41) L'exercice d'estimation est soumis à la législation nationale. En réalité, plusieurs États membres disposent déjà de règles qui correspondent à l'habilitation à estimer prévue dans la directive sur les actions en dommages et intérêts<sup>40</sup>.

### 3. THEORIE ECONOMIQUE DE LA REPERCUSSION

#### 3.1. Généralités

- (42) La répercussion du surcoût et les effets associés en ce qui concerne le prix et le volume découlent des motivations qui poussent une entreprise à réagir à l'augmentation de ses coûts en augmentant les prix. Le surcoût initial peut être compris comme une augmentation du coût des intrants pour l'acheteur direct. Afin d'estimer les effets de la répercussion, la juridiction devrait examiner dans quelle mesure une augmentation des coûts affecterait 1) les prix fixés par l'acheteur direct sur le marché en aval et 2) le volume fourni par l'acheteur direct.
- (43) Les juridictions nationales estiment la répercussion en se fondant sur les circonstances du cas d'espèce. Pour diverses raisons, le juge peut toutefois avoir besoin d'une compréhension générale de la théorie économique de la répercussion et des effets associés. Premièrement, la théorie économique fournit à la juridiction un cadre dans lequel les preuves quantitatives et qualitatives pourraient être évaluées. Ces preuves sont expliquées plus en détail au point 4.2. Deuxièmement, en particulier au début de la procédure, la théorie économique peut aider les juges à prendre des décisions concernant la production de données ou d'informations en évaluant leur pertinence. Enfin, des considérations théoriques ou conceptuelles peuvent également servir de base pour déterminer la crédibilité et la fiabilité des différentes explications économiques qui sous-tendent le lien entre le surcoût et la répercussion avancée par les parties.
- (44) La directive relative aux actions en dommages et intérêts n'établit aucune distinction entre les dommages découlant 1) de prix accrus (effets liés au prix) et de la répercussion de ce surcoût et de 2) de la qualité réduite des produits ou des entraves à l'innovation (effets non liés au prix) et les effets potentiels de ces

---

(2) l'article 17, paragraphe 3, et l'obligation de tenir compte des autres procédures portant sur la même infraction [voir point (24) ci-dessus].

(39) Guide pratique, point 16. L'approche générale de la quantification du préjudice dans les affaires de concurrence est également exposée aux points 11 à 20 du guide pratique.

(40) À titre d'exemple, au Royaume-Uni, les juridictions nationales quantifient le préjudice «*by the exercise of a sound imagination and the practice of the broad axe*» (par l'exercice d'une saine imagination et à la louche) (*Gibson/Pride Mobility Products Ltd* [2017] CAT 9); aux Pays-Bas, la juridiction nationale qui accorde des dommages et intérêts quantifie le préjudice dans la mesure du possible (voir article 612 du *Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering* [code de procédure civile]) et l'estime de la manière la mieux adaptée aux caractéristiques du préjudice (voir article 6:97 *Burgerlijk Wetboek* [code civil]).



dommages le long de la chaîne de distribution. Les présentes orientations ne couvrent pas la répercussion dans le contexte des effets non liés aux prix.

- (45) Conformément à la théorie économique, l'existence et l'ampleur des effets de la répercussion, à savoir l'effet prix et l'effet volume associés, sont déterminées par une série de facteurs<sup>41</sup>. Il s'agit notamment des facteurs suivants:

1) la nature des coûts des intrants<sup>42</sup> faisant l'objet d'un surcoût (savoir si ces coûts sont fixes ou variables, si l'infraction entraîne une augmentation de ces coûts uniquement pour un client ou pour l'ensemble des clients sur un marché donné);

2) la nature de la demande de produits à laquelle les clients directs ou indirects sont confrontés (en particulier, le lien entre le niveau de la demande et le niveau des prix);

3) la nature et l'intensité de l'interaction concurrentielle entre les entreprises sur le marché où les clients directs ou indirects sont actifs; et

4) comme indiqué plus en détail à l'annexe 1, d'autres éléments tels que caractéristiques du client (consommateurs ou entreprises), la part des divers intrants d'une entreprise qui sont touchés par le surcoût, la puissance d'achat, l'intégration verticale des clients directs et indirects, la réglementation des prix ou la réglementation des prix ou le moment auquel les décisions sur les prix sont prises aux différents niveaux de la chaîne de distribution<sup>43</sup>.

- (46) Premièrement, la nature des coûts des intrants de l'acheteur direct qui sont soumis à un surcoût détermine si — et dans quelle mesure — ce surcoût peut être répercuté. Si le surcoût a une incidence sur les coûts de l'acheteur direct qui ne varient pas en fonction de la quantité d'intrants (c'est-à-dire les coûts fixes), il est peu probable qu'il soit répercuté parce que ces coûts n'affectent généralement pas la fixation des prix de l'acheteur direct, du moins pas à court terme<sup>44</sup>. En revanche, lorsque le surcoût a une incidence sur les coûts de l'acheteur direct qui varient en réalité en fonction de la quantité d'intrants (c'est-à-dire les coûts variables), il est généralement plus probable qu'il sera répercuté, du moins dans une certaine mesure. Cela s'explique par le fait que les coûts marginaux (une sous-catégorie des coûts variables) affectent généralement les décisions en matière de fixation des prix de l'acheteur direct<sup>45</sup>.

- (47) Deuxièmement, la demande de produits à laquelle le client direct doit répondre influe sur le niveau de répercussion. Un mécanisme standard de formation des prix

---

(41) Les raisons pour lesquelles les facteurs cités au paragraphe (45) pourraient être importants pour déterminer l'existence et l'ampleur de l'effet prix lié à la répercussion et l'effet volume lié à la répercussion sont expliquées dans cette section. Une explication plus détaillée de l'incidence de chaque facteur est fournie à l'annexe 1, de même qu'une explication du mécanisme standard de formation des prix.

(42) Ceci est expliqué plus en détail à l'annexe I.

(43) Le calendrier des décisions sur les prix pourrait affecter, entre autres, l'horizon temporel de l'infraction et le schéma temporel potentiellement retardé de la répercussion du surcoût.

(44) À long terme cependant, les coûts fixes peuvent influencer l'analyse de la décision stratégique d'une entreprise, par exemple, concernant l'adaptation de sa capacité de production, ce qui, à son tour, pourrait avoir une incidence sur le mécanisme ultérieur (à court terme) de formation des prix.

(45) Voir aussi Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises (JO C 31 du 5.2.2004, point 80).



s'appuie sur le fait que la demande à laquelle une entreprise doit répondre (à savoir la quantité qu'elle vend) diminue lorsqu'elle augmente son prix. La mesure dans laquelle un acheteur direct augmente son propre prix lorsqu'il est confronté à un surcoût varie selon que la demande réagit fortement ou non à une telle évolution du prix. Par exemple, si l'acheteur direct jouit d'un monopole et si la demande à laquelle il doit répondre est également sensible à une variation des prix pour tous les niveaux de prix, la moitié du surcoût sera généralement répercutée. Si la demande à laquelle l'entreprise en situation de monopole doit répondre chute «de plus en plus» (à savoir à un rythme croissant) lorsque les prix augmentent, il est rare que plus de la moitié du surcoût soit répercuté par l'acheteur direct. En revanche, lorsque la demande à laquelle une telle entreprise en situation de monopole doit répondre baisse «de moins en moins» (c'est-à-dire à un taux décroissant) lorsque le prix augmente, plus de la moitié du surcoût sera généralement répercuté par l'acheteur direct.

- (48) Troisièmement, la nature et l'intensité de l'interaction concurrentielle entre les entreprises sur le marché où les clients de l'auteur de l'infraction sont actifs influent également sur l'ampleur de la répercussion. Il importe d'être conscient que l'effet de la concurrence accrue sur l'ampleur de la répercussion dépend de la question de savoir si le surcoût initial affecte uniquement le client direct (autrement dit s'il s'agit d'un surcoût spécifique à l'entreprise) ou s'il affecte aussi les concurrents du client direct (autrement dit s'il s'agit d'un surcoût sectoriel). Si le surcoût n'affecte qu'un seul acheteur direct, en concurrence féroce avec d'autres acheteurs directs, la répercussion est moins probable que dans une situation où le seul acheteur direct concerné fait face à une faible concurrence. Cependant, si le surcoût est sectoriel, l'existence d'un grand nombre d'acheteurs directs en concurrence les uns avec les autres générera probablement une répercussion de plus grande ampleur de ce surcoût par rapport à des marchés sur lesquels la concurrence est plus faible<sup>46</sup>.
- (49) Un certain nombre de décisions rendues par les juridictions nationales saisies d'actions en dommages et intérêts ont souligné l'importance d'examiner comment la demande réagit aux variations des prix et à l'intensité de la concurrence ainsi que la question de savoir si les concurrents du client direct sont affectés ou non par le surcoût<sup>47</sup>.
- (50) Quatrièmement, comme indiqué au point (45) et à l'annexe 1, d'autres éléments peuvent, dans certaines circonstances, jouer un rôle crucial dans le mécanisme de formation des prix de l'acheteur direct et partant, dans la répercussion du surcoût par l'acheteur direct. À titre d'exemple, ces éléments peuvent non seulement avoir une incidence sur l'ampleur de l'effet prix lié à la répercussion, mais aussi sur l'effet volume (par exemple un surcoût sur un produit peut également affecter les prix des autres produits vendus par l'acheteur direct lorsque ces produits sont mutuellement substituables) ou sur le moment auquel ces effets se concrétiseraient

(46) Ces prédictions de la théorie économique sont illustrées et expliquées dans l'exemple 3 du chapitre 3.2.

(47) Pour des exemples de décisions de justice portant sur l'importance de la dynamique du marché et sur la façon dont la demande réagit aux variations de prix, voir notamment Bundesgerichtshof (Cour fédérale de justice), décision du 28 juin 2011, affaire n° KZR 75/10 (ORWI), points 59 et 69, et tribunal régional de Düsseldorf, décision du 19 novembre 2015, affaire n° 14 d O 4/14 (*verre automobile allemand*), point 221. L'importance du degré de concurrence et la question de savoir si le surcoût initial est spécifique à l'entreprise ou sectoriel sont également examinées dans un certain nombre de décisions rendues par des juridictions nationales. Voir par exemple l'arrêt rendu par le tribunal maritime et commercial danois dans l'affaire n° V 15/01, EKKO (2002), et la décision de la cour suprême espagnole du 7 novembre 2013 dans l'affaire n° 5819/2013 (*Nestlé et ors/Ebro Puleva*).

(par exemple, une répercussion de surcoût retardée ou la situation dans laquelle un acheteur direct souhaitant éviter les coûts liés à une modification de ses prix pourrait décider de ne pas répercuter un léger surcoût à cause de ces «coûts de menu»). Un autre élément qui pourrait être important dans la quantification de la répercussion d'un surcoût est la question de savoir si l'intrant affecté par le surcoût représente une grande ou une faible part des coûts variables de l'acheteur direct. Certains de ces facteurs ont également été pris en compte par les juridictions nationales dans des affaires concernant la répercussion<sup>48</sup>.

- (51) Enfin, il est également important de noter que les facteurs susmentionnés affectent simultanément le résultat d'un scénario de répercussion et qu'il convient également de tenir compte de leur interdépendance. L'importance relative de chaque facteur pourrait cependant varier d'un cas à l'autre.
- (52) L'existence et l'ampleur de la répercussion sont liées à la perte de ventes qui accompagnera généralement toute augmentation des prix. Comme décrit ci-dessus, cette perte de ventes peut être qualifiée d'effet volume. L'effet volume résulte du fait que l'acheteur fait habituellement face à une courbe de demande descendante. Si le surcoût initial est répercuté dans la chaîne de distribution, un effet volume se produira à tous les niveaux de la chaîne verticale. Par conséquent, lorsque la demande englobe des dommages et intérêts pour des effets de volume, les juridictions devraient également estimer cet effet.
- (53) Comme indiqué ci-dessus, toute victime d'une infraction au droit de la concurrence de l'UE peut demander la réparation intégrale du préjudice subi par suite de l'infraction. Lorsque la répercussion est invoquée, il est important d'évaluer l'effet volume afin de quantifier les dommages causés par un surcoût. Une estimation du préjudice total effectuée en soustrayant simplement l'effet prix lié à la répercussion de l'effet de surcoût entraîne une sous-estimation du préjudice subi par le client direct ou indirect, étant donné que l'effet volume n'est pas pris en compte.
- (54) La perte de volume découlant d'un surcoût est influencée par la sensibilité de la demande à laquelle l'acheteur doit faire face et par la réaction des concurrents de l'acheteur au surcoût. Par exemple, si l'acheteur fait face à une demande inélastique, c'est-à-dire si ses clients ne sont que peu sensibles aux augmentations de prix, l'augmentation des prix entraîne une diminution relativement faible du volume vendu. Cela conduira, toutes proportions gardées, à un effet volume plus faible que dans le cas d'une demande plus élastique. Parallèlement, si les concurrents de l'acheteur augmentent également leurs prix à la suite d'un surcoût, cela pourrait aussi réduire l'incidence de la hausse des prix décidée par l'acheteur sur ses ventes<sup>49</sup>.

---

(48) Un exemple d'affaire examinant si la répercussion est probable lorsque le facteur de production affecté par le surcoût représente une faible part des coûts variables de l'acheteur direct, voir par exemple la décision de la cour d'appel de Paris du 27 février 2014 dans l'affaire n° 10/18285 (DOUX/Ajinomoto et CEVA). Cet arrêt est également présenté en détail ci-après dans l'**Error! Reference source not found.**

(49) Si l'acheteur est seul à augmenter son prix, ses clients pourraient s'approvisionner auprès des concurrents. Si, toutefois, les concurrents augmentent également leurs prix dans une certaine mesure, le changement de fournisseur pourrait être moins attrayant pour les clients, de sorte que les ventes globales du premier acheteur pourraient diminuer dans une moindre proportion. Il convient toutefois de noter que si certains clients ou l'ensemble des clients réagissent à une augmentation de prix à l'échelle du marché en cessant tout simplement d'acheter ledit produit, l'effet volume pourrait même être plus important que dans le cas de l'augmentation du prix par un seul acheteur.

### 3.2. Exemples

- (55) L'exemple 1 ci-dessous décrit des surcoûts spécifiques à l'entreprise dans un marché fortement concurrentiel.

#### Exemple 1

**Situation:** 10 producteurs de jus de pomme se partagent le même marché. Un des producteurs s'approvisionne en pommes auprès d'un fournisseur participant à une entente portant sur la fixation des prix. Le producteur de jus de pomme réclame des dommages et intérêts en compensation d'un surcoût. La partie défenderesse (le fournisseur des pommes) invoque l'argument de la répercussion et soutient que le producteur de jus de pomme a répercuté la totalité du surcoût sur les acheteurs indirects.

**Analyse:** le producteur de jus de pomme confronté au surcoût est en forte concurrence avec neuf autres producteurs et fournisseurs de jus de pomme. Tous les produits vendus par les dix entreprises sont perçus par le consommateur comme étant plutôt homogènes. Dans la mesure où les autres producteurs ne s'approvisionnent pas en pommes auprès de membres de l'entente, mais ont la capacité de les acheter moins cher ailleurs, le producteur qui doit acheter auprès des membres de l'entente subit un désavantage concurrentiel par rapport à ses concurrents. La capacité du producteur de jus de pomme à répercuter la hausse de ses coûts serait donc limitée compte tenu du fait qu'il perdrait des ventes (et des bénéfices) par rapport à ses concurrents dans une très large mesure s'il répercutait le surcoût, ne fût-ce que partiellement. Plus la concurrence entre les dix producteurs de jus de pommes est forte, plus la contrainte sur la capacité à répercuter la hausse des coûts est grande. Donc, dans ce scénario, le client direct ne sera normalement pas en mesure de répercuter l'augmentation des coûts (le surcoût).

- (58) L'exemple 2 ci-dessous présente une situation de surcoût sectoriel et de concurrence intense.

#### Exemple 2

**Situation:** les dix producteurs de jus de pomme de l'exemple 1 s'approvisionnent en pommes auprès de fournisseurs participant à une entente portant sur la fixation des prix. Les membres de l'entente affirment que tout surcoût est répercuté sur les acheteurs indirects.

**Analyse:** les producteurs de jus de pomme sont exposés de la même manière au surcoût et le marché est qualifié de concurrentiel. Tous les producteurs étant confrontés au surcoût, aucune entreprise ne sera défavorisée par rapport à ses concurrents. Il est donc plus probable que chaque producteur de jus de pomme répercutera le surcoût dans une large mesure, contrairement au cas illustré dans l'exemple 1 (où le surcoût est spécifique à l'entreprise). À titre d'illustration, dans un marché parfaitement concurrentiel, le prix est égal aux coûts marginaux et une hausse du coût d'un intrant conduira donc directement à une hausse égale du prix.

- (60) Taux de répercussion d'entreprises en situation de monopole faisant face à une demande différente

Exemple 3

**Situation:** le producteur de jus de pomme A jouit d'une situation de monopole sur le marché de production de jus de pomme dans l'État membre 1, tandis que le producteur de jus de pomme B jouit d'un monopole sur le marché du même produit dans l'État membre 2. Le coût de production d'un lot supplémentaire de jus de pomme est constant et similaire pour A et pour B.

Les deux producteurs de jus de pomme s'approvisionnent en pommes auprès de C, un fournisseur participant à une entente portant sur la fixation des prix. A et B font donc face à un surcoût de 6 euros par caisse de pommes achetée auprès de C.

A et B répondent à des demandes différentes des chaînes de vente au détail dans chaque État membre. Dans l'État membre 1, la demande est également sensible à une variation des prix à tous les niveaux de prix (autrement dit, la demande est linéaire, voir aussi l'encadré Encadré 9). Tel n'est pas le cas dans l'État membre 2. Dans celui-ci, la demande chute «de moins en moins» (autrement dit à un rythme décroissant) à mesure que le prix augmente (la demande est donc convexe, voir aussi Encadré 9). A et B demandent réparation à C (le membre de l'entente) pour le préjudice subi du fait du surcoût. C invoque l'argument de la répercussion alléguant que A et B répercuteront la moitié du surcoût.

**Analyse:** les producteurs en situation de monopole dans les États membres 1 et 2 font face à une demande différente des chaînes de magasins d'alimentation au détail dans chaque État membre. Leurs coûts lorsqu'ils produisent un lot supplémentaire de jus de pomme sont constants. Le surcoût de 6 euros par caisse de pommes est considéré comme une augmentation du coût marginal pour chacun d'eux. Après une telle augmentation des coûts, la possibilité d'adapter les prix à la hausse dépendra du volume de production que chacun d'eux devra sacrifier pour répercuter la variation des coûts dans une certaine proportion, c'est-à-dire pour augmenter les prix. Si le volume perdu par suite d'une augmentation des prix est relativement faible, l'augmentation des prix sera plus intéressante par comparaison avec la situation dans laquelle la perte de volume est importante. La perte de volume lors de l'augmentation des prix est fonction de la courbure de la demande à laquelle le producteur en situation de monopole est confronté, à savoir qu'elle varie selon que la demande est linéaire, convexe ou concave. Cette caractéristique est expliquée plus en détail dans l'Encadré 10 ci-après.

En ce qui concerne le producteur monopoleur A dans l'État membre 1, la théorie économique prédit qu'un tel monopoleur répercuterait la moitié du surcoût, soit 3 euros. Cependant, comme le producteur monopoleur B répond à une demande convexe, la demande restante deviendra moins sensible à mesure que le prix augmentera. Par rapport à A (qui fait face à une demande linéaire), B perdra moins de volume en augmentant les prix de 3 euros. Cela implique que B sera encouragé à répercuter plus de la moitié du surcoût initial.

#### 4. QUANTIFICATION DE L'EFFET PRIX ET DE L'EFFET VOLUME LIES A LA REPERCUSSION

##### 4.1. Introduction

- (62) La réparation du préjudice subi a pour objectif de placer la partie lésée dans la situation où elle aurait été si l'infraction n'avait pas été commise. Afin d'être en mesure d'évaluer cette situation, il convient de comparer la situation observée, à savoir une situation dans laquelle l'infraction a été commise, avec une situation hypothétique, autrement dit une situation dans laquelle l'infraction n'a pas eu lieu. Cette situation hypothétique est appelée «scénario contrefactuel».
- (63) L'objectif de la construction d'un scénario contrefactuel est d'isoler l'effet de l'infraction des autres facteurs affectant les prix qui auraient influencé les prix sur le marché concerné même si l'infraction n'avait pas été commise<sup>50</sup>. Par exemple, une augmentation de la demande conduirait généralement à une hausse des prix même en l'absence d'entente. Il n'y a pas lieu d'indemniser les acheteurs directs ou indirects pour un tel effet. Dès lors, la construction d'un scénario contrefactuel exige de contrôler les facteurs qui ne sont pas liés à l'infraction<sup>51</sup>.
- (64) Comme le scénario contrefactuel est hypothétique, il ne peut être directement observé. Ainsi qu'il sera démontré ci-dessous, différentes méthodes et techniques ont été développées en économie et dans la pratique juridique pour établir la situation contrefactuelle. Ces méthodes et techniques varient en fonction des hypothèses sous-jacentes et de la variété des données nécessaires.
- (65) Dans un cas donné, le choix de la technique dépendra généralement d'une série d'éléments. Comme expliqué à la section 2 ci-dessus, les juridictions nationales doivent respecter les principes d'effectivité et de proportionnalité lorsqu'elles estiment la part du surcoût répercuté. En outre, l'habilitation à réaliser cette estimation impose aux juridictions nationales l'obligation, premièrement, de fonder leur appréciation sur les informations raisonnablement disponibles et, deuxièmement, de s'efforcer d'établir une approximation du montant ou de la part de la répercussion qui est plausible.
- (66) Par exemple, si le demandeur et le défendeur se fondent sur différentes méthodes et si l'application de ces méthodes conduit à des résultats contradictoires, il n'est normalement pas approprié de considérer que la répercussion estimée est égale à la moyenne des deux résultats, pas plus qu'il ne serait approprié de considérer que les résultats contradictoires s'annulent mutuellement en ce sens qu'il y aurait lieu d'écarter les deux méthodes. Comme indiqué dans le guide pratique, dans un tel scénario, il convient plutôt de s'intéresser aux raisons qui expliquent les divergences entre les résultats obtenus et d'examiner soigneusement les forces et

---

(50) Il convient de noter que la nécessité de construire un scénario contrefactuel lors de l'évaluation de la répercussion est conforme à la jurisprudence de la CJUE relative à la répercussion dans le cadre du remboursement de prélèvements et de droits de douane illégalement perçus par des États membres, voir arrêt de la Cour du 4 octobre 1979, C-238/78, *Ireks-Arkady/Conseil et Commission*, EU:C:1979:226, point 14; Arrêt de la Cour du 21 décembre 2000, C-441/98, *Michailidis*, EU:C:2000:479, points 33 et suivants; arrêt de la Cour du 6 septembre 2011, C-398/09, *Lady & Kid et autres*, UE:C:2011:540. En outre, dans l'affaire C-129/00 (*Commission des Communautés européennes contre République italienne*), arrêt de la Cour du 9 décembre 2003, EU:C:2003:319, l'avocat général a souligné, au point 78 de son avis, qu'un scénario contrefactuel serait nécessaire pour montrer comment les prix auraient évolué sur le marché en aval en l'absence du surcoût initial.

(51) Voir également le point (79) à ce sujet.

les faiblesses de chaque méthode, de même que la façon dont elles ont été mises en œuvre<sup>52</sup>.

- (67) Les sections suivantes présentent les différentes techniques d'estimation de l'effet prix et de l'effet volume liés à la répercussion. Comme expliqué ci-dessous, les techniques varient en complexité et du point de vue des données nécessaires, allant des analyses fondées sur des preuves qualitatives, d'une part, aux techniques économétriques<sup>53</sup> basées sur des données quantitatives, d'autre part. En tout état de cause, la méthode d'estimation doit être conforme aux règles applicables du droit national, sous réserve des principes d'équivalence et d'effectivité<sup>54</sup>.
- (68) Dans ce contexte, il est impossible de désigner une technique comme plus appropriée que les autres dans tous les cas. L'utilisation de techniques économétriques en est un exemple. Dans la plupart des cas, la mise en œuvre de telles techniques peut augmenter le degré d'exactitude d'une estimation. De telles techniques nécessitent cependant généralement une quantité importante de données qui ne sont pas toujours disponibles. Par conséquent, la collecte de données et leur analyse économique peuvent entraîner des coûts considérables qui peuvent être disproportionnés par rapport au montant des dommages et intérêts en question.
- (69) Les coûts à prendre en compte dans ce contexte peuvent non seulement être ceux supportés lorsque la partie assumant la charge de la preuve applique une certaine méthode, mais aussi les coûts supportés par l'autre partie pour réfuter une argumentation, les frais de tiers et les frais de justice lorsque la répercussion est estimée par la juridiction, y compris les coûts de la désignation par celle-ci d'un éventuel expert économique. Si les coûts susmentionnés sont trop élevés, cela peut rendre excessivement difficile, voire pratiquement impossible, d'exercer le droit à une réparation intégrale<sup>55</sup>.
- (70) Lorsqu'elles estiment les effets de la répercussion, les juridictions nationales peuvent utiliser des éléments de preuve directe pertinents pour l'affaire en cause. Par exemple, des documents internes ou d'autres documents de nature qualitative produits par l'acheteur direct ou indirect montrant le lien entre le surcoût et les variations de ses propres prix. Si ce type de preuve est disponible, la juridiction peut juger suffisant d'estimer les effets de la répercussion (effet prix et effet volume) en tenant compte des données qualitatives ou en corrigeant les données quantitatives sans recourir à une analyse de régression. La disponibilité de preuves qualitatives peut ainsi jouer un rôle important lorsqu'une juridiction décide que l'une ou l'autre des techniques quantitatives énumérées dans les sections suivantes peut être utilisée par une partie pour atteindre le niveau de preuve requis en vertu de la législation applicable<sup>56</sup>.
- (71) Comme illustré dans le Graphique 5 de l'annexe 1, les trois composantes du préjudice dérivent du surcoût, de l'effet prix lié à la répercussion et de l'effet volume lié à la répercussion. Les juges et les experts économiques peuvent choisir

---

(52) Voir aussi le guide pratique, point 125.

(53) La notion de techniques économétriques est expliquée plus en détail au point 4.3 ci-dessous et à l'annexe 2.

(54) Voir point (9) ci-dessus.

(55) L'importance du principe d'effectivité est également soulignée dans le guide pratique dans le contexte de l'estimation du surcoût.

(56) Ceci est également souligné dans le guide pratique, point 14.



d'estimer les trois composantes du dommage de manière séquentielle. La quantification ou l'estimation du surcoût constituera la première étape. Plusieurs méthodes différentes peuvent être employées pour obtenir une estimation de cet effet. Ces méthodes sont examinées en détail dans le guide pratique.

- (72) La deuxième étape consiste à estimer l'ampleur de l'effet sur le prix lié à la répercussion. Cette dernière peut être estimée directement en recourant à des méthodes semblables à celles qui sont utilisées pour quantifier le surcoût ou, si certaines hypothèses sont confirmées, indirectement en obtenant une estimation du taux auquel l'augmentation du coût des intrants affectés aurait dû être répercutée et en combinant cette estimation avec des informations sur le surcoût et les ventes. Les points 4.3.1 à 4.3.2 donnent un aperçu des différentes approches pour quantifier ces effets.
- (73) Au cours d'une troisième étape, les effets volume liés à la répercussion sont estimés. À l'instar de l'effet prix lié à la répercussion, l'effet volume peut être estimé directement ou indirectement. Différentes approches de quantification de ces effets sont examinées aux points 4.4.2 et 4.4.3.
- (74) D'autres approches, telles qu'une approche globale tenant compte simultanément de la répercussion et des effets volume, peuvent également être utilisées pour quantifier le préjudice causé dans des actions en dommages et intérêts intentées devant les juridictions nationales pour violation du droit de la concurrence de l'UE.

### **4.2. Données et informations nécessaires à la quantification des effets de la répercussion**

- (75) Comme expliqué au point 2.2, la directive relative aux actions en dommages et intérêts vise à garantir l'exercice effectif des droits et l'égalité des armes en édictant des règles régissant la production des éléments de preuve. Les données et les informations détenues par les parties ou par des tiers constituent des éléments importants pour effectuer une analyse économique solide de la répercussion. Une première étape utile pour la quantification de l'effet sur le prix lié à la répercussion peut donc être de faire l'inventaire des données nécessaires et de vérifier leur disponibilité.
- (76) Comme indiqué ci-dessus, le principe économique directeur lors de l'estimation de la répercussion dans ce contexte est la comparaison du scénario réel avec le scénario qui se serait produit si l'infraction n'avait pas été commise, c'est-à-dire le scénario contrefactuel. La collecte de données et d'informations devrait donc être axée sur la collecte des preuves quantitatives et qualitatives pertinentes pour la construction du scénario contrefactuel.
- (77) Faire un choix concernant le type de données requises pour estimer la répercussion exigera généralement une bonne connaissance du secteur en question et des caractéristiques du marché qui prévalent dans le cas en cause. Il peut donc être utile d'examiner initialement des documents qui indiquent en premier lieu la plausibilité de la répercussion tels que les décisions judiciaires existantes, les procédures au civil parallèles concernant le même niveau ou un niveau différent de la chaîne de distribution dans le même marché, des études de marché ou des décisions émanant d'autorités de concurrence décrivant la dynamique du marché en cause.



- (78) Comme souligné ci-dessus, le juge peut avoir à examiner des preuves à la fois qualitatives et quantitatives. Des preuves qualitatives, telles que des documents internes sur les prix, la stratégie, les contrats et les rapports financiers, peuvent être analysées dans le contexte de la théorie économique. Elles peuvent aussi fournir des informations sur l'existence d'une preuve ou d'un lien entre la tarification en aval et le surcoût en amont qui résulte de l'infraction.
- (79) Toutefois, pour pouvoir construire un scénario contrefactuel et contrôler les différents facteurs influençant la répercussion, les parties ont dans la plupart des cas besoin de preuves quantitatives. Ces preuves peuvent inclure des données sur les prix réels, les coûts ou les marges, ainsi que des indicateurs externes qui pourraient influencer les décisions en matière de fixation des prix des entreprises, par exemple des mesures agrégées de l'activité économique (notamment les taux de croissance du PIB, d'inflation et d'emploi). Dans certains cas, des variables régionales de l'activité économique pourraient être utiles pour contrôler différentes tendances régionales qui ne sont pas liées à l'infraction.
- (80) La juridiction peut aussi tenir compte de facteurs plus spécifiques au secteur ou à l'entreprise qui ont une influence sur la formation des prix. À titre d'exemple, dans le cas hypothétique indiqué ci-dessus dans l'encadré 1, si le plastique avait aussi été un élément essentiel pour la production de faisceaux de câbles au cours de la période d'infraction lorsque le fabricant de cuivre A s'était entendu avec ses concurrents pour fixer les prix du cuivre en tant que principal intrant pour le fournisseur de faisceaux de câbles B, il est probable que B aurait aussi répercuté sur son client une hausse du prix du plastique qui ne faisait l'objet d'aucune infraction au droit de la concurrence de l'UE. Dans un tel cas, une estimation de la répercussion ne tenant pas compte des effets liés à l'augmentation des prix pour le plastique pourrait surestimer considérablement la répercussion du surcoût en attribuant à tort la totalité de l'augmentation du prix à l'infraction. Un raisonnement similaire s'applique aux baisses potentielles des coûts liés aux autres intrants qui, si elles ne sont pas prises en compte alors qu'elles sont répercutées en aval de la chaîne de distribution, réduiront artificiellement la répercussion du surcoût estimé résultant de l'entente.
- (81) La pertinence des données varie non seulement en fonction de la méthodologie ou de la technique employée, mais aussi du cas d'espèce. Les différentes exigences liées à chaque méthode sont décrites plus en détail ci-dessous. Dans les exemples qui suivent, l'application faite des méthodes se concentre sur le prix. Selon la disponibilité des données et les circonstances d'une affaire donnée, la juridiction peut également envisager les mêmes méthodes pour estimer d'autres variables économiques telles que les marges bénéficiaires ou le niveau des coûts d'une entreprise. Les données utilisées pour comparer le marché affecté avec le scénario contrefactuel peuvent concerner l'ensemble du marché (par exemple la moyenne du prix des faisceaux de câbles pour tous les clients d'autres marchés de produits ou géographiques) ou certains clients ou groupes de clients.
- (82) Lorsqu'elle ordonne la production de données en s'appuyant sur la législation nationale, la juridiction doit prendre en considération les principes de caractère raisonnable et de proportionnalité qui sont énoncés dans la directive relative aux actions en dommages et intérêts<sup>57</sup>. Conformément à ces principes, la juridiction

---

(57) Voir points (28) et (29) ci-dessus.

peut, par exemple, tenir compte de la disponibilité, du volume et du coût de la récupération et éventuellement du nettoyage des données<sup>58</sup> ou, de manière plus générale, des dépenses en temps.

- (83) Dans de nombreux cas où la répercussion du surcoût est évaluée, des experts économiques peuvent être associés à des actions en dommages et intérêts intentées devant les juridictions nationales. Les règles relatives aux preuves apportées par des experts varient considérablement d'un État membre à l'autre<sup>59</sup>. Néanmoins, les juridictions nationales peuvent juger utile de disposer d'orientations énonçant les principaux généraux et les outils régissant la participation d'experts économiques. En tout état de cause, elles devraient appliquer les procédures nationales de manière à gérer l'utilisation des témoignages d'experts dans le but d'assurer une application effective et proportionnée du droit de l'UE.
- (84) Au début de la procédure, la juridiction peut faciliter une discussion entre les experts représentant les parties concernées. De telles discussions peuvent viser à réduire les domaines d'accord et de désaccord sur les questions relatives à l'affaire, y compris les questions liées aux exigences de production de documents. Un exemple d'une telle façon de procéder est fourni dans l'Encadré 3 ci-dessous.

**Encadré 3 - Exemple d'affaire incluant des preuves fournies par des experts économiques<sup>60</sup>**

Dans une affaire pendante devant une juridiction britannique, des experts économiques représentant chaque partie (l'auteur de l'infraction et le demandeur) avaient proposé leur propre méthode distincte d'estimation de la répercussion. Le juge a exprimé des préoccupations concernant la complexité potentielle des preuves basées sur les avis des experts et a demandé aux experts des parties de s'entendre sur la méthode proposée au sujet des preuves économiques de la répercussion avant d'ordonner la production de documents. À défaut d'accord sur la méthode, le juge entendrait les observations concernant leurs méthodes respectives, y compris une explication de ce que chaque expert proposait, des informations requises et du coût de l'exercice, et déciderait ensuite de la méthode à appliquer.

- (85) Dans certaines juridictions, les cours et juridictions nationales peuvent désigner des experts économiques qui assistent le juge lors de l'estimation de la répercussion et cette méthode a été traditionnellement utilisée pour estimer le surcoût initial. Comme expliqué ci-dessous, la juridiction peut utiliser une approche similaire pour estimer la répercussion, par exemple en utilisant des méthodes dites comparatives.

(58) Le nettoyage des données fait référence au processus de détection et de suppression des incohérences logiques dans les données.

(59) Les juridictions en France, aux Pays-Bas et au Royaume-Uni, par exemple, traitent dans une large mesure directement avec des experts économiques désignés par les parties. Dans d'autres États membres tels que la Belgique, le Danemark, l'Allemagne, la Hongrie et l'Italie, les tribunaux ont souvent cherché à obtenir l'avis d'experts désignés par les tribunaux. Il existe également des variations dans la législation nationale en ce qui concerne les personnes envers lesquelles l'expert a une obligation. Dans certains États membres tels que le Royaume-Uni et l'Irlande, l'expert a une obligation envers la juridiction, même si ses honoraires sont payés par les parties. En Espagne, les experts désignés par les parties ont un devoir d'objectivité et d'indépendance, alors que dans certains États membres, tels que l'Allemagne et l'Italie, il n'existe pas d'exigence aussi explicite.

(60) High Court of England and Wales, *Emerald Supplies/British Airways Plc*, HC-2008-000002.

L'expérience tirée de l'utilisation d'experts désignés par la juridiction lors de l'estimation du surcoût peut donc être pertinente aussi pour estimer la répercussion. Un exemple de méthode où la juridiction a nommé un expert économique est fourni dans l'encadré Encadré 4 ci-dessous.

**Encadré 4 - exemple d'affaire<sup>61</sup> où la juridiction désigne un expert économique**

Dans cette affaire, un expert économique a été désigné par la juridiction. Son mandat consistait à proposer une méthodologie, puis à quantifier le surcoût. Au cours de la première étape, l'expert a proposé une méthode empirique d'estimation du surcoût. La méthode suggérée par l'expert a fait l'objet d'échanges de vues par écrit, puis lors d'audiences avant que la juridiction ne décide de la méthode à adopter.

À l'étape suivante, la méthode choisie a été appliquée et les surcoûts ont été calculés. Les données sous-jacentes utilisées pour les calculs ont été soumises au tribunal et aux parties.

La troisième étape a consisté en un contrôle de fiabilité, diverses parties (défendeurs, ministère public et autorité nationale de la concurrence) ayant eu l'occasion de formuler leurs observations et de poser des questions. Ces observations ont été prises en compte dans une évaluation finale qui a été soumise au tribunal. L'évaluation finale a également tenu compte de la plausibilité des résultats estimés, de la robustesse des effets estimés et de la qualité des données sous-jacentes.

- (89) Dans une affaire où les experts économiques représentant les parties ont des points de vue divergents concernant la méthode à utiliser pour estimer la répercussion, la juridiction nationale peut également demander conseil à l'autorité nationale de la concurrence sur la méthode à utiliser<sup>62</sup>. De plus, pour évaluer l'ampleur de la répercussion, une juridiction nationale peut, en principe, compter également sur les informations contenues dans une décision rendue par une autorité de la concurrence, par exemple en ce qui concerne le surcoût initial<sup>63</sup>.
- (90) L'estimation des effets prix liés à la répercussion se fonde sur une analyse des informations ou données financières des entreprises. Ces données sont souvent historiques, mais, dans certains cas, elles pourraient être commercialement sensibles pour les parties impliquées dans une affaire donnée et donc considérées comme confidentielles. Cependant, comme expliqué à la section 2 ci-dessus, la juridiction peut ordonner la production de preuves contenant des informations confidentielles, à condition que des mesures soient prises pour protéger les informations confidentielles.

(61) Tribunal régional supérieur de Düsseldorf, décision du 26 juin 2009, affaire n° VI-2a Kart 2 – 06/08, (*Zement*).

(62) Il découle de l'article 17, paragraphe 3, de la directive relative aux actions en dommages et intérêts qu'à la demande d'une juridiction nationale, une autorité nationale de concurrence peut aider ladite juridiction nationale en ce qui concerne la quantification du montant des dommages et intérêts lorsque cette autorité nationale de concurrence estime qu'une telle aide est appropriée.

(63) Par exemple, dans un arrêt rendu par le tribunal de commerce de Nanterre, affaire n° 2004FO22643, *Arkopharma/Groupe Hoffman La Roche*, en 2006, une juridiction française a renvoyé aux conclusions de la Commission européenne dans l'affaire COMP/E-1/37.512, *Vitamines*, concernant l'incidence de l'entente sur le marché et sur les consommateurs pour étayer la conclusion selon laquelle la répercussion sur les consommateurs avait probablement eu lieu.

### 4.3. Quantification et estimation des effets prix liés à la répercussion

- (91) Lors de l'estimation de l'effet prix lié à la répercussion, les juridictions nationales peuvent s'appuyer sur différents types d'approches économiques de la quantification, en particulier l'approche directe, telle qu'elle est décrite aux points (92) et suivants ci-dessous, mais aussi sur l'approche indirecte<sup>64</sup>, telle qu'elle est décrite aux points 4.3.2.1 et suivants ci-après.

#### 4.3.1. Approches directes: méthodes comparatives

- (92) L'effet prix lié à la répercussion à différents stades de la chaîne de distribution peut être calculé en estimant directement l'augmentation des prix ou la variation de la marge qui a résulté de l'incidence du surcoût initial.
- (93) L'intérêt des méthodes comparatives réside dans le fait qu'elles s'appuient sur des données réelles observées sur le même marché ou sur un marché analogue<sup>65</sup>. Elles se fondent sur le fait que le scénario de comparaison peut être considéré comme représentatif du scénario sans infraction (contrefactuel). La question de savoir si le niveau de similitude entre le marché sur lequel l'infraction a été commise et les marchés de comparaison est considéré comme suffisant pour que les résultats d'une telle comparaison puissent être utilisés pour quantifier la répercussion dépend des systèmes juridiques nationaux<sup>66</sup>.

#### 4.3.1.1. Méthodes

- (94) Lorsqu'elles estiment l'effet prix lié à la répercussion en utilisant la méthode directe, les juridictions nationales peuvent utiliser des approches différentes. Sous réserve de la disponibilité des données, la juridiction peut estimer l'augmentation des prix sur le marché en aval qui est directement causée par l'augmentation des coûts ou déduire la répercussion en utilisant des données relatives aux marges<sup>67</sup>. Si la première approche est utilisée, la juridiction peut estimer les différences entre les prix observés et les prix contrefactuels en recourant aux mêmes méthodes que celles utilisées pour calculer le surcoût initial, c'est-à-dire les méthodes comparatives de quantification du surcoût.
- (95) Comme expliqué ci-dessus, lors de l'estimation de la répercussion, les techniques et méthodes utilisées devraient contrôler d'autres facteurs que celui découlant de l'infraction. Idéalement, il conviendrait de comparer le marché affecté avec exactement le même marché, mais sur lequel l'infraction n'a pas été commise. Toutefois, comme indiqué dans le guide pratique, il n'est généralement pas possible de savoir exactement comment un marché aurait évolué si une infraction n'avait

(64) L'approche indirecte repose, entre autres, sur l'hypothèse solide que l'évolution des coûts des intrants est répercutée dans une proportion identique indépendamment de l'importance des coûts desdits intrants et de l'ampleur de la variation du coût de ces intrants. Comme expliqué ci-après au point **Error! Reference source not found.**, la méthode indirecte ne devrait normalement être envisagée que si l'hypothèse est plausible sur la base des faits de l'espèce.

(65) Ce fait est souligné dans le guide pratique, au point 37, et dans la jurisprudence sur l'estimation du surcoût qui y est citée. Toujours dans le contexte de l'estimation du surcoût, une juridiction allemande estime que des méthodes comparables peuvent être préférables à d'autres approches, voir *Oberlandesgericht* (tribunal régional supérieur) de Düsseldorf, affaire VI-2a Kart 2 - 06/08, 2009, points 469 et suivants.

(66) Le guide pratique examine cette question dans le contexte de l'évaluation du surcoût, voir par exemple les points 37 et 59 à 95.

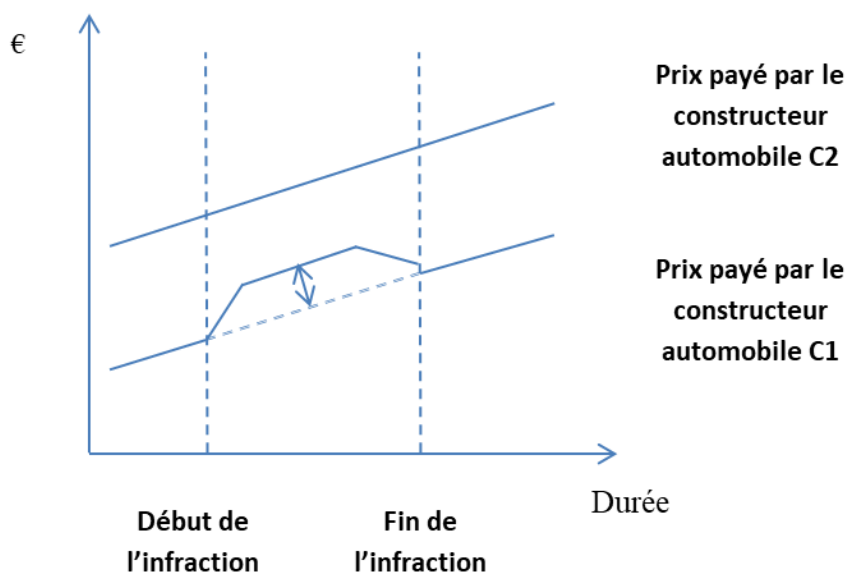
(67) L'approche utilisant les données relatives aux marges est expliquée plus en détail dans la section relative à l'estimation de l'effet volume ci-dessous.

pas été commise. Par conséquent, il convient, dans la pratique, d'utiliser à titre de comparaison un marché «analogue».

- (96) Les marchés de comparaison peuvent différer du marché affecté par l'infraction à deux égards, à savoir en ce qui concerne soit la dimension temporelle, soit la dimension produit. Une comparaison dans le temps signifie que le marché affecté par l'infraction est comparé à lui-même à un moment différent. Une comparaison par produit signifie que le marché affecté par l'infraction est comparé soit au même marché, mais dans une zone géographique différente, soit à un autre marché de produit considéré comme évoluant de la même manière que le marché affecté par l'infraction<sup>68</sup>.
- (97) La méthode à utiliser est idéalement celle qui combine les deux dimensions, à savoir la dimension temporelle et la dimension produit. Cette méthode est appelée «méthode des doubles différences». Elle examine l'évolution de la variable économique pertinente sur le marché affecté par la répercussion au cours d'une période donnée (différence dans le temps sur le marché de la répercussion) et la compare à l'évolution de la même variable au cours de la même période sur un marché de comparaison non affecté (par exemple sur un autre marché géographique).
- (98) Afin d'illustrer la façon dont cette méthode peut être employée, il est utile d'examiner les exemples schématisés du cartel du cuivre illustrés dans les Graphique 1 et Graphique 3 ci-dessous.
- (99) En supposant, dans un cas hypothétique, que le constructeur automobile  $C_1$  dans l'État membre 1 (l'acheteur indirect) réclame des dommages et intérêts au fabricant de cuivre  $A_1$  (l'auteur de l'infraction), comme expliqué au point (19), tout préjudice subi par  $C_1$  découle de la répercussion du surcoût par le fournisseur de faisceaux de câbles  $B_1$ . L'utilisation de l'approche des doubles différences nécessiterait une évaluation de l'évolution du prix payé par le constructeur automobile  $C_1$  dans l'État membre 1 (le marché subissant un effet prix lié à la répercussion) au cours d'une certaine période et sa comparaison avec l'évolution du prix payé par le constructeur automobile  $C_2$  dans l'État membre 2 (non affecté par l'infraction et donc ne subissant aucun effet prix lié à la répercussion) au cours de la même période. La comparaison fait ainsi apparaître la différence entre ces deux différences dans le temps. Cela donne une estimation de la variation du prix payé par le constructeur automobile, en excluant de la même manière tous les facteurs qui ont affecté les marchés tant dans l'État membre 1 que dans l'État membre 2. Par conséquent, la méthode isole l'effet prix lié à la répercussion des autres facteurs influant sur le prix des faisceaux de câbles qui sont communs aux deux marchés. Cette approche est exposée dans le Graphique 1 ci-dessous.

---

(68) Si, pour un scénario contrefactuel, des marchés de comparaison à l'étranger sont pris en considération, la juridiction nationale doit également garder à l'esprit les éventuelles différences de législation existantes. Ce point est particulièrement important lorsqu'il s'agit de marchés réglementés, par exemple le marché des produits pharmaceutiques ou de l'énergie.

**Graphique 1 - Illustration de l'approche des doubles différences**

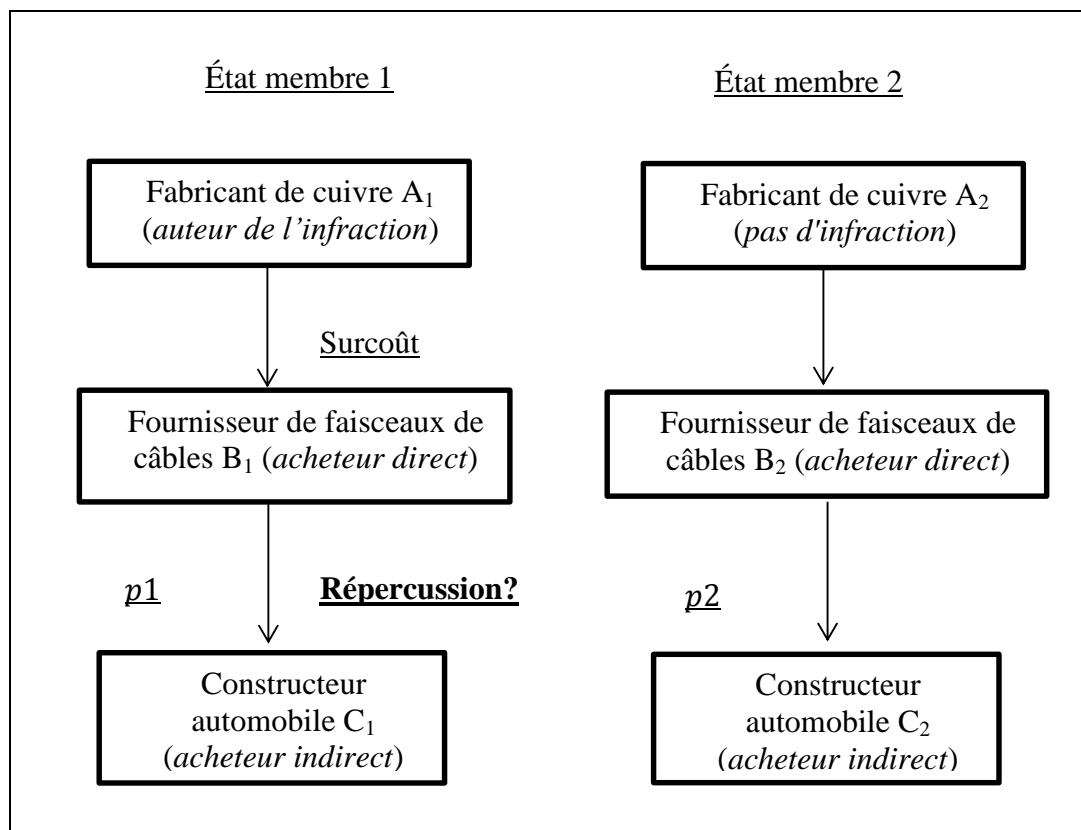
- (100) Un exemple simple dérivé de celui concernant le cartel du cuivre mentionné au point (6) ci-dessus permet d'illustrer cette méthode. Supposons qu'une comparaison de type «avant, pendant et après» révèle une augmentation du prix unitaire des faisceaux de câbles de 100 euros dans l'État membre 1 (où se sont produites l'infraction et la répercussion) entre 2005 et 2010.0 Un examen du marché affecté dans l'État membre 2 au cours de la même période montre que le prix unitaire des faisceaux de câbles n'a augmenté que de 10 euros par suite d'une augmentation du coût d'un autre intrant, par exemple le plastique. Supposons que le coût supérieur de l'intrant (plastique) concernait également l'État membre 1, une comparaison de l'évolution différente des prix des faisceaux de câbles dans l'État membre 1 et l'État membre 2 permettrait de déduire l'augmentation des prix provoquée par l'effet répercussion. Dans l'exemple, il s'agirait de 90 euros.
- (101) L'intérêt majeur de cette méthode est donc qu'elle peut exclure les évolutions sans lien avec l'effet prix lié à la répercussion qui ont eu lieu au cours de la même période que la répercussion. Cependant, elle repose sur l'hypothèse que d'autres facteurs, dans l'exemple ci-dessus le prix du plastique, affectent les marchés de la même manière. Si tel n'est pas le cas, une mise en œuvre économétrique de la technique des doubles différences peut se révéler nécessaire. Ces approches sont décrites de manière plus détaillée ci-dessous.
- (102) Comme indiqué dans le guide pratique<sup>69</sup>, d'autres méthodes peuvent également être utilisées pour construire un scénario contrefactuel. Elles sont particulièrement utiles si les données historiques concernant les prix, soit sur le marché affecté par l'infraction, soit sur le marché de comparaison, ne sont pas disponibles. Dans la pratique, cela signifie qu'il peut être impossible d'observer des évolutions de prix dans le temps sur le marché de comparaison et sur le marché affecté par l'infraction. Dans ce cas, une autre méthode fondée sur la comparaison pourrait être utilisée, en l'occurrence une méthode qui compare différents marchés

(69) Voir le guide pratique, points 49 et suivants.



géographiques. À titre d'exemple, comme le montre le Graphique 2 ci-dessous, une juridiction nationale peut envisager de comparer les prix payés par le constructeur automobile  $C_1$  au cours de la période d'infraction dans l'État membre 1 ( $p1$ ) avec le prix moyen payé par les constructeurs automobiles similaires dans l'État membre 2, c'est-à-dire sur un marché géographique distinct qui n'est pas affecté par l'infraction ( $p2$ ). Cette méthode est appelée «méthode transversale»<sup>70</sup>.

**Graphique 2 - Méthodes comparatives servant à quantifier la répercussion**



(103) Si  $p1$  est supérieur à  $p2$ , cela indique qu'un effet prix lié à la répercussion a eu lieu du fournisseur de faisceaux de câbles  $B_1$  vers le constructeur automobile  $C_1$  dans l'État membre 1. Le même type de comparaison peut être effectué par rapport à toute autre variable économique, par exemple les marges ou les volumes vendus.

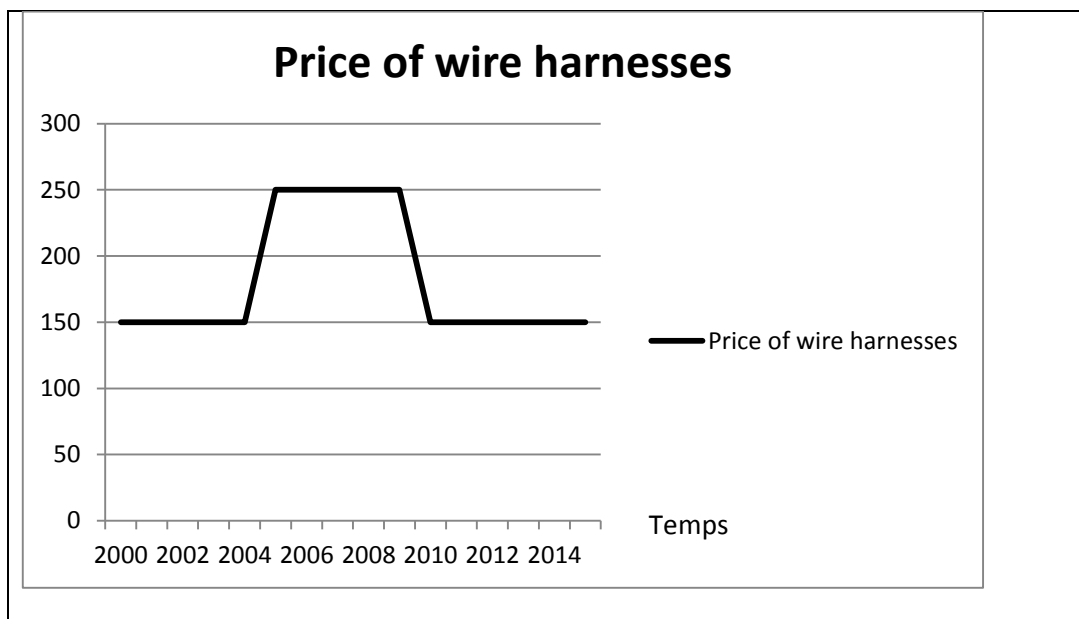
(104) Il ne sera peut-être pas possible de trouver un autre marché de produits suffisamment analogue au marché affecté par l'infraction pour permettre la réalisation d'une comparaison transversale. Une autre approche comparative potentiellement utilisable consisterait à comparer les prix dans le temps sur le même marché, c'est-à-dire en procédant à une comparaison de type «avant/après»<sup>71</sup>. Dans ce cas, le marché de comparaison est exactement le même marché de produit que le marché affecté par l'infraction, mais il est analysé à des moments différents. L'approche est exposée dans le Graphique 3 ci-dessous.

(70) Cette méthode a souvent été utilisée pour évaluer le surcoût initial dans des actions en dommages et intérêts, voir par exemple les affaires citées dans la note de bas de page 45 du guide pratique.

(71) Voir le guide pratique, points 38 à 48.



### Graphique 3 - Méthodes comparatives de quantification la répercussion dans le temps<sup>72</sup>



(105) Dans cet exemple, on part du principe que la pratique illégale de fixation des prix dans l'industrie du cuivre a duré cinq ans, de 2005 à 2010. Au cours de cette période<sup>73</sup>, le surcoût initial a été répercuté sur le constructeur automobile C. En appliquant cette méthode, le prix payé par le constructeur automobile pendant la période d'infraction est comparé avec le prix payé par le constructeur automobile au cours d'une période non affectée par l'infraction et la répercussion, par exemple en 2003 et 2004. Un exemple d'affaire où un demandeur a appliqué cette approche est présenté dans l'Encadré 5 ci-dessous.

(106) Lorsque les méthodes décrites ci-dessus sont appliquées, il est nécessaire de contrôler les facteurs autres que ceux résultant de l'infraction qui sont susceptibles d'avoir influencé le degré de répercussion. Par exemple, afin de déterminer si d'autres marchés ou d'autres périodes peuvent être utilisés comme éléments contrefactuels, la juridiction doit également tenir compte d'autres facteurs affectant la répercussion tels qu'ils sont mentionnés ci-dessus au chapitre 3 (traitant de la théorie économique de la répercussion). En outre, d'autres facteurs tels que des différences au niveau des coûts des intrants, l'inflation, etc., peuvent également varier entre les différents marchés. Pour construire un scénario contrefactuel plausible, il est donc essentiel de prendre en compte de tels facteurs. Diverses techniques permettant de mettre cette approche en œuvre sont décrites ci-dessous.

#### Encadré 5 - Comparaison «avant, pendant et après»: l'affaire du verre automobile en Allemagne<sup>74</sup>

Le demandeur dans cette action en dommages et intérêts était un acheteur indirect

(72) Par souci de simplicité, ce graphique illustre uniquement l'effet sur le prix résultant de l'infraction. Dans un scénario réel, les prix seront aussi affectés par d'autres facteurs que le taux de répercussion, comme l'inflation et d'autres chocs sur les coûts.

(73) Il convient toutefois de noter que la question de la répercussion différée, mentionnée à l'annexe 1, peut être importante lorsque l'on compare des prix pendant la période d'infraction avec le prix avant et après.

(74) Tribunal régional de Düsseldorf, décision du 19 novembre 2015, affaire n° 14 d O 4/14 (*verre automobile allemand*).

auprès de membres d'une entente concernant le verre automobile. Les membres de l'entente ont enfreint l'article 101 du TFUE et la Commission européenne leur a infligé une amende en 2008.

Les experts du demandeur ont analysé l'évolution des prix avant, pendant et après la période d'infraction. Aucune analyse de régression ou de corrélation n'a été effectuée et les experts ont plutôt cherché à établir un lien entre le prix du verre automobile (le produit concerné par l'entente) et le verre automobile de remplacement en observant uniquement les structures de prix.

La juridiction a toutefois estimé que cette analyse ne permettait pas de montrer à suffisance de droit l'existence d'un lien de cause à effet direct entre les prix des deux produits susmentionnés. Dès lors, dans cette affaire, il a été conclu que cette approche ne fournissait pas de preuves suffisantes de la répercussion.

#### 4.3.1.2. Mise en œuvre d'approches directes dans la pratique

- (107) Différentes techniques sont utilisables pour estimer les effets prix liés à la répercussion en se basant sur l'approche directe décrite ci-dessus. Certains facteurs, tels qu'une augmentation des coûts des matières premières dans l'exemple ci-dessus, influenceront dans de nombreux cas uniquement le marché de comparaison ou uniquement le marché affecté par la répercussion. Comme expliqué ci-dessus, des ajustements doivent être apportés aux données observées afin de tenir compte de ces influences. Il peut s'agir de simples ajustements aux données lorsque le facteur ayant une influence et l'ampleur de ses effets peuvent être facilement pris en compte.
- (108) Dans certains cas, lorsque la disponibilité et la qualité des données le permettent, des ajustements peuvent être apportés aux données de comparaison sur la base de techniques économétriques, notamment en recourant à une analyse de régression. L'analyse de régression est une technique statistique qui aide à analyser la nature des relations entre des variables économiques.
- (109) Dans une analyse de régression, un certain nombre d'observations recueillies pour la variable d'intérêt et les variables explicatives probables sont examinées au moyen de techniques statistiques. La relation établie entre ces différentes variables est généralement exprimée sous la forme d'une équation. Cette équation permet d'estimer les effets des variables explicatives sur la variable d'intérêt et de les isoler des effets de l'infraction. Une analyse de régression permet d'estimer le degré de corrélation existant entre les variables pertinentes, ce dernier pouvant, dans certains cas, être révélateur d'une influence causale d'une variable sur l'autre<sup>75</sup>.
- (110) Les différentes techniques disponibles pour ajuster les données de comparaison sont décrites plus en détail dans le guide pratique<sup>76</sup>. Au moyen d'exemples et d'illustrations, le guide pratique fournit des orientations sur les concepts, les approches et les conditions d'application des différentes techniques et devrait servir

(75) Les analyses de régression sont expliquées en détail dans le guide pratique, aux points 69 et suivants.

(76) Ibid, chapitre II B.

de base pour aborder les questions relatives aux approches disponibles pour mettre en œuvre les méthodes comparatives.

- (111) Comme indiqué ci-dessus, les techniques fondées sur des analyses économétriques peuvent, dans certains cas, entraîner des coûts considérables qui risquent d'être disproportionnés par rapport à la valeur des dommages et intérêts réclamés. Dans de tels cas, la juridiction peut juger suffisant d'estimer la répercussion en évaluant simultanément les données quantitatives sans recourir à une analyse de régression et en prenant en considération les preuves qualitatives.
- (112) Dans le contexte de l'estimation de la répercussion sur la base de preuves qualitatives, les documents internes qui décrivent la politique tarifaire d'une entreprise peuvent revêtir une importance particulière. Lors de l'évaluation des documents internes, la juridiction doit être consciente du fait que les entreprises de différents secteurs d'activités, voire au sein d'un même secteur, peuvent adopter des politiques tarifaires différentes. Dans certains cas, une entreprise peut avoir une politique claire ou une pratique établie qui définit les ajustements de prix qui résulteront de variations spécifiques des coûts. Dans d'autres cas, l'entreprise peut chercher à atteindre certains objectifs de performance. Par exemple, l'acheteur direct peut appliquer une marge spécifique au prix des produits qu'il fournit. En principe, une telle politique suppose une répercussion des variations observées au niveau des coûts.
- (113) En outre, lors de l'évaluation des politiques tarifaires, la juridiction devrait également chercher à savoir si la politique tarifaire de l'entreprise concernée a été réellement mise en œuvre, par exemple en examinant les données concernant les prix de manière à déterminer si elles correspondent à la politique tarifaire en question.
- (114) Des exemples de cas dans lesquels les juridictions nationales ont pris en considération les données qualitatives sont exposés ci-dessous.

**Encadré 6 - Estimation de la répercussion sur la base de preuves qualitatives**  
— *Cheminova* (2015)

Dans cet arrêt, la Cour a conclu qu'un producteur de pesticides avait répercuté 50 % du surcoût initial sur les clients indirects. Cette conclusion était basée sur une théorie économique qui prédit que 50 % d'un surcoût sera répercuté si le client direct est un monopoleur confronté à une demande linéaire. Dans ce cas, la Cour a pu s'appuyer sur des études de marché publiques qui considéraient le marché sur lequel le client direct était actif comme un marché monopolistique. Un rapport fourni par le client direct avançait qu'il y avait lieu de parler de marché concurrentiel plutôt que de marché monopolistique. Le client direct a, par exemple, allégué qu'un grand nombre de produits étaient en concurrence sur le marché et que des parts de marché modérées indiquaient l'existence d'un marché concurrentiel. Toutefois, compte tenu des faits de l'affaire spécifique, la Cour n'a pas suivi ce point de vue.

**Encadré 7 - Estimation de la répercussion sur la base de preuves qualitatives**  
— *DOUX Aliments* (2014)

Dans cet arrêt, la cour a conclu que le demandeur avait prouvé l'absence de répercussion. Le surcoût dans cette affaire concernait la lysine, un élément utilisé

dans la production de poulets. La cour a conclu que la lysine ne représentait que 1 % des coûts de production de poulets et qu'une augmentation si faible des coûts ne constituait pas une preuve suffisante pour convaincre la juridiction qu'elle était susceptible d'entraîner aussi une hausse des prix du poulet. La cour a conclu que les prix réagissaient à d'autres facteurs tels que la concurrence avec d'autres produits à base de viande et la puissance d'achat. Lorsqu'elle a conclu que le surcoût n'avait pas été répercuté sur les détaillants indirects, la cour a fait référence au fait que les poulets étaient vendus sur un marché international et concurrentiel et que les chaînes de magasins d'alimentation au détail avaient une solide puissance d'achat.

- (115) En outre, lors de l'application de méthodes comparatives pour estimer le surcoût, les juridictions ont parfois aussi appliqué une «réduction de sécurité». Autrement dit, elles ont déduit de la valeur des observations un montant suffisant pour tenir compte des incertitudes dans l'estimation<sup>77</sup>. Si la mise en œuvre de l'analyse économétrique n'est pas réalisable, une telle approche peut aussi être appliquée dans l'estimation de la répercussion. Une telle approche aurait pour objectif d'exclure les effets d'autres facteurs possibles sur la variable considérée, par exemple le prix offert par le client indirect.

#### 4.3.1.3. Difficultés

- (116) Lors de l'estimation de l'effet prix lié à répercussion, la juridiction peut en particulier envisager des techniques qui, dans une mesure aussi large que possible, contrôlent des facteurs autres que celui découlant de l'infraction. La méthode des doubles différences constitue l'une de ces techniques. Elle nécessite des informations ou des données provenant d'un marché de comparaison (par exemple un autre marché géographique) et des séries chronologiques provenant du marché concerné par la répercussion. La juridiction ne doit cependant pas perdre de vue qu'il existe des difficultés potentielles qui peuvent affecter la validité des méthodes comparatives.
- (117) Comme expliqué ci-dessus, le marché de comparaison est, dans l'idéal, similaire au marché concerné par l'infraction sans être lui-même affecté par celle-ci. Les acheteurs sur chacun des marchés utilisent toutefois souvent le même intrant. Dans un tel cas, il peut se révéler difficile de trouver un élément de comparaison non affecté. En particulier, si l'étendue de l'infraction couvre une vaste zone géographique, il est probable que les produits, similaires au produit en cause et contenant le même intrant, ont eux aussi été potentiellement affectés. Cela peut rendre difficile la découverte d'un marché de comparaison approprié.
- (118) Dans d'autres circonstances, le marché de comparaison peut être indirectement affecté par le surcoût initial. Dans l'exemple schématisé du cartel du cuivre mentionné dans le Graphique 2, le fournisseur de faisceaux de câbles  $B_1$  achète le cuivre auprès de l'auteur de l'infraction  $A_1$ . Même si le fournisseur de faisceaux de câbles  $B_2$  sur le marché de comparaison n'achète pas auprès de l'auteur de l'infraction  $A_1$ , les fournisseurs de faisceaux de câbles de  $B_2$  et  $B_1$  peuvent être concurrents sur les mêmes marchés géographiques en aval. Cela implique que si le

(77) Voir aussi le guide pratique, point 95.

fournisseur de faisceaux de câbles B1 augmente ses prix en réaction à l'infraction initiale, ses concurrents peuvent également augmenter leurs prix. Dans ce cas, le prix que le fournisseur de faisceaux de câbles B<sub>2</sub> offre peut avoir été affecté indirectement par l'infraction et, dès lors, ne pas constituer un élément de comparaison approprié<sup>78</sup>.

- (119) En ce qui concerne la comparaison dans le temps, il peut être difficile d'identifier avec une précision suffisante la période durant laquelle le marché a été affecté par une infraction. Les parties peuvent présenter une décision émise par une autorité de concurrence qui précise une période d'infraction, autrement dit qui fixe la date à laquelle l'infraction a commencé et celle à laquelle elle s'est terminée. Toutefois, cette période peut ne pas correspondre à la période durant laquelle un marché a été effectivement affecté par l'infraction. Il est également important de faire remarquer que la détermination des dates correspondant soit à la période d'infraction soit à la période durant laquelle le marché a été affecté peut avoir une incidence majeure sur les résultats de l'analyse.
- (120) Comme mentionné ci-dessus, l'effet de l'infraction peut, en réalité, ne pas se limiter à la période précisée dans cette décision<sup>79</sup>. D'une part, la date de début identifiée par l'autorité de concurrence peut être postérieure au début effectif de l'infraction, par exemple en raison du manque de preuves fiables. D'autre part, la date de fin indiquée dans une décision constatant une infraction peut être antérieure à la fin de l'infraction réelle.
- (121) Les effets d'une infraction peuvent aussi ne pas se limiter à la durée de l'infraction. Il est possible que l'infraction affecte le marché concerné même après la cessation du comportement interdit en vertu du droit de la concurrence de l'UE. Cela peut, en particulier, être le cas sur les marchés oligopolistiques où les informations mises en commun aux fins de l'entente pourraient permettre aux fournisseurs d'un certain produit d'adopter durablement après la fin de l'infraction une même ligne d'action dans le but de vendre leurs produits à un prix plus élevé que le prix concurrentiel, c'est-à-dire celui qui aurait été facturé en l'absence d'infraction, sans se livrer aux types de pratiques interdites par le droit de la concurrence de l'UE<sup>80</sup>.
- (122) La possibilité que des acheteurs situés à différents niveaux de la chaîne de distribution puissent retarder la répercussion du surcoût peut aussi avoir une incidence significative sur la comparaison<sup>81</sup>. L'exemple du cartel du cuivre mentionné dans l'Encadré 1 ci-dessus peut en constituer une illustration. Supposons que le constructeur automobile C négocie les prix avec le fournisseur de faisceaux de câbles B sur une base annuelle. Le fournisseur de faisceaux de câbles B n'adapte ses prix qu'une fois par an lorsque les négociations avec le constructeur automobile C sont terminées. Si une entente sur les prix sur le marché du cuivre est établie juste après la fin des négociations entre le fournisseur de faisceaux de câbles et le

(78) Cet effet est similaire aux effets d'ombrelle sur les prix mentionnés au point (37) ci-dessus.

(79) Voir aussi le guide pratique, point 43.

(80) Voir aussi le guide pratique, point 153. Par exemple, une affaire dans laquelle une juridiction nationale a jugé que les prix pratiqués au cours des cinq mois ayant suivi la fin de l'infraction étaient toujours influencés par l'entente, voir décision de l'*Oberlandesgericht* (tribunal régional supérieur) de Karlsruhe du 11 juin 2010 dans l'affaire 6 U 118/05, également citée dans le guide pratique au point 44.

(81) Les entreprises peuvent en outre savoir qu'il existe un risque de se voir opposé des demandes de dommages et intérêts et que l'importance d'une telle demande peut être estimée en se basant sur des prix postérieurs à l'infraction. Ils peuvent donc être encouragés à maintenir le niveau des prix lorsque l'infraction a cessé.

constructeur automobile, il n'y a qu'au moment où les négociations annuelles de l'année suivante ont lieu que le fournisseur de faisceaux de câbles peut avoir une occasion de répercuter l'augmentation du prix du cuivre dans son propre prix.

- (123) Par conséquent, le retard avec lequel la répercussion se produit en aval de la chaîne de distribution peut entraîner des difficultés au moment de décider de la période à prendre en considération pour comparer les prix pendant et avant ou pendant et après l'infraction (voire les deux). La juridiction peut ajuster l'analyse en tenant compte de la nature de chaque affaire, par exemple en analysant la politique tarifaire des parties, et sur cette base, en introduisant un certain décalage dans l'analyse des structures de prix à différents niveaux de la chaîne de distribution.

### 4.3.2. Approches indirectes — Estimation du taux de répercussion

#### 4.3.2.1. Généralités

- (124) La section ci-dessus décrit les méthodes et techniques d'estimation directe de l'effet prix de la répercussion. De manière générale, la méthode directe est préférable lorsqu'elle peut être appliquée de manière réaliste et proportionnée. Cela s'explique par le fait que la méthode directe offre l'avantage évident de permettre une estimation de la répercussion en se basant sur les prix *réels* fixés par un acheteur direct ou indirect au cours de la période d'infraction. Cependant, elle se fonde, entre autres, sur la disponibilité de données concernant ces prix. Ces informations peuvent être disponibles dans de nombreux cas. Toutefois, si les informations sur les prix réels ne peuvent être présentées devant la juridiction, par exemple si celle-ci estime que la production de ces informations est disproportionnée par rapport à la valeur de la demande de dommages et intérêts dans l'affaire en cause, la répercussion peut être estimée *indirectement*.
- (125) Cette approche indirecte peut être mise en œuvre en analysant la façon dont les précédentes variations des coûts d'une entreprise ont influencé les prix de celle-ci avant ou après la période d'infraction. Ainsi, dans l'exemple du cartel du cuivre mentionné au point (6) ci-dessus, le taux de répercussion peut être estimé en analysant comment les variations historiques du coût du cuivre ont influencé le prix des faisceaux de câbles. Autrement dit, si une augmentation de 10 euros du coût du cuivre est suivie d'une augmentation de 5 euros du prix des faisceaux de câbles, le taux de répercussion est estimé à 50 %. Afin d'estimer la répercussion durant la période d'infraction, la juridiction pourrait combiner ce taux de répercussion estimé avec les informations relatives au surcoût et aux ventes.
- (126) La méthode indirecte n'est toutefois pas sans risques et peut même conduire à des résultats trompeurs dans certains cas. En effet, lorsque la méthode indirecte est utilisée pour estimer la répercussion, la juridiction ne peut ni établir si le surcoût a été effectivement répercuté ni déterminer si des variations du coût de l'intrant affecté ont été répercutées dans les prix sur les marchés en aval. Il est dès lors essentiel que la juridiction ne perde pas de vue que la méthode indirecte se fonde sur l'hypothèse que pendant la période d'infraction, les variations des coûts des intrants sont répercutées dans les prix en aval. Si cette hypothèse est incorrecte, cette approche peut produire des estimations trompeuses en ce sens qu'elles concluent à la répercussion de surcoûts alors que rien ne s'est réellement produit.
- (127) Lorsqu'elle utilise la méthode indirecte, la juridiction devrait s'efforcer d'estimer la répercussion en fonction de la manière dont les variations du coût de l'intrant



## PROJET

affecté ont déjà été répercutées sur les prix en aval. Toutefois, si ces informations ne sont pas disponibles, la juridiction peut examiner l'évolution d'autres composantes du coût marginal de l'acheteur et analyser comment ces variations de coûts affectent les prix en aval. Dans le cas hypothétique décrit au point (6) et affiné au point (80) ci-dessus, cela signifie qu'une juridiction pourrait envisager une analyse de la relation entre le prix des faisceaux de câbles et le coût du plastique (non influencé par l'infraction) et estimer un taux de répercussion fondé sur cette dernière relation.

- (128) Dans la plupart des cas, l'infraction en cause concerne le coût d'un intrant qui ne constitue qu'une des composantes du coût marginal de l'acheteur. Par exemple, il se peut que le fournisseur de faisceaux de câbles doive payer plus cher pour le cuivre si celui-ci est affecté par l'infraction. Cependant, le coût du cuivre ne représentera qu'une partie du coût marginal total.
- (129) Si l'intrant affecté par l'infraction ne constitue qu'une très faible fraction du coût marginal, une augmentation même significative du coût de cet intrant pourra difficilement être détectée dans les informations concernant le prix de l'acheteur, même si elle est intégralement répercutée sur celui-ci. Bien qu'une autre approche possible consiste à estimer le taux de répercussion en se basant sur les variations des coûts d'intrants plus importants et pas seulement sur le coût de l'intrant affecté moins important, une telle approche doit nécessairement reposer sur la solide hypothèse que des augmentations du coût marginal seront répercutées à un taux identique, quelle que soit la source de l'augmentation des coûts. De plus, si une méthode directe, à savoir une estimation fondée sur le prix, ne conclut pas à une répercussion statistiquement significative, cela peut être considéré comme une preuve à l'appui de l'hypothèse qu'aucune répercussion n'a en réalité eu lieu. En d'autres termes, l'absence de répercussion constatée par la méthode directe ne constitue pas un argument valable ou suffisant en soi pour adopter une méthode indirecte.
- (130) Comme expliqué à l'annexe 1, les entreprises peuvent avoir de bonnes raisons de ne pas toujours répercuter de petites modifications dans leurs coûts marginaux, du moins pas à court terme, même dans le cas où elles sont enclines à répercuter des variations de coûts plus importantes. Partant, il peut ne pas être légitime de supposer que le taux de répercussion sera similaire pour différentes variations du coût des intrants. Une explication peut être que l'entreprise risque d'avoir des «coûts de menu» à supporter et préfère donc attendre que les augmentations des coûts marginaux s'accumulent et dépassent un certain seuil avant de modifier ses prix. Une autre explication pourrait être que l'acheteur direct n'a peut-être pas constaté une modification significative de ses coûts d'intrants.
- (131) lorsqu'elle évalue les preuves indirectes de la répercussion fondées sur des variations de composantes de coût qui ne sont pas affectées par le surcoût, la juridiction nationale doit, dans des cas spécifiques, également tenir compte des preuves qualitatives montrant que la répercussion de petites augmentations de coûts est conforme à la pratique commerciale de l'acheteur direct ou indirect.

### 4.3.2.2. Méthodes

- (132) L'approche indirecte nécessite des informations sur le surcoût initial et le taux de répercussion correspondant. Pour commencer, une estimation du surcoût peut déjà avoir été établie dans d'autres procédures ou peut être déduite d'une jurisprudence



antérieure. Si aucune estimation préalable du surcoût n'est disponible, la juridiction peut envisager de recourir aux techniques mentionnées dans le guide pratique<sup>82</sup>. Dans de tels cas, à la demande du demandeur, la juridiction peut ordonner à l'auteur de l'infraction qu'il produise les données pertinentes.

- (133) La méthode *directe* offre l'avantage de permettre la construction d'un scénario contrefactuel. Comme indiqué au point (63) ci-dessus, cet exercice vise à isoler l'effet de l'infraction des autres facteurs qui influencent également les prix. Bien que la méthode *indirecte* ne permette pas une telle approche, il reste important de contrôler les facteurs qui ne sont pas liés à l'infraction. Une des approches peut consister à recourir à des techniques quantitatives, par exemple l'analyse de régression<sup>83</sup>. Dans l'exemple du cartel du cuivre, une juridiction peut par exemple tenir compte d'une analyse de la relation entre les prix pratiqués par le fournisseur de faisceaux de câbles et les variations des coûts des intrants pour les faisceaux de câbles. Cependant, d'autres facteurs peuvent également influencer le prix en aval, par exemple, le prix du faisceau de câbles peut également être influencé par des fluctuations de la demande des constructeurs automobiles. Si la juridiction ne tient pas compte de ces facteurs supplémentaires, le taux de répercussion estimé sera probablement biaisé.
- (134) Une analyse de régression nécessite généralement une grande quantité de données sur les coûts et les prix. Ainsi, aux fins d'estimer le taux de répercussion, la juridiction peut, à titre alternatif, déterminer si des estimations en provenance d'autres sources peuvent fournir une estimation raisonnable du taux de répercussion dans l'affaire en cause. Des exemples d'autres sources de ce type peuvent être les taux de répercussion constatés dans d'autres affaires concernant le même secteur ou dans d'autres secteurs, des études universitaires se rapportant au secteur en cause ou des preuves fournies dans des déclarations de témoins. Il s'agit d'une solution de rechange particulièrement viable lorsque l'on ne dispose pas des données nécessaires ou lorsque les méthodes quantitatives n'incluent pas de facteurs de contrôle pertinents.
- (135) Cependant, il est essentiel que la juridiction soit bien consciente du fait que des estimations fondées sur d'autres sources risquent de ne pas tenir compte de facteurs pertinents pour le taux de répercussion dans le cas d'espèce. En particulier, il peut être important de tenir compte de la méthodologie qui sous-tend l'estimation trouvée dans d'autres sources et de la sensibilité de tout résultat aux différences potentielles entre cette estimation et le taux de répercussion dans le cas d'espèce. À cet effet, la juridiction peut tenir compte des enseignements utiles tirés de la théorie économique, tels qu'ils sont expliqués à la section 2.4 ci-dessus et à l'annexe 1, comme le degré de concurrence. Si on ne dispose que d'informations limitées, par exemple sur les différentes conditions du marché ou la façon dont le taux de répercussion a été déterminé, la méthode indirecte risque de ne pas convenir.

---

(82) Voir le guide pratique, points 26 et suivants.

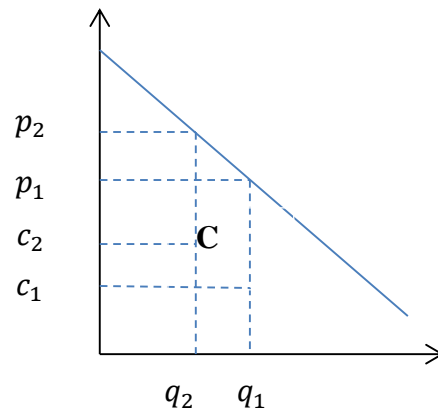
(83) Le concept d'analyse de régression est expliqué en détail dans le guide pratique, chapitre II, point 2).

#### 4.4. Quantification et estimation des effets volume

##### 4.4.1. Introduction

- (136) Comme expliqué au point (11) ci-dessus, les victimes d'infractions au droit de la concurrence de l'UE jouissent d'un droit à réparation intégrale. Si la répercussion est prise en compte sans inclure l'effet volume, le véritable préjudice est alors sous-estimé. L'estimation de l'effet volume est donc aussi essentielle que l'estimation de l'effet prix lié à la répercussion<sup>84</sup>.
- (137) Comme illustré dans le Graphique 4 ci-dessous, on entend par effet volume le manque à gagner lié au recul des ventes résultant de la répercussion, c'est-à-dire de la diminution du volume vendu imputable à la hausse des prix. Dans l'approche séquentielle, présentée ci-dessus au point (71), la troisième étape d'une quantification complète des dommages découlant du surcoût consiste à estimer l'ampleur de l'effet volume.

**Graphique 4 - Effet volume**



- (138) L'effet volume correspond à la différence entre  $q_1$  et  $q_2$ . Le manque à gagner résultant du recul des ventes est représenté par la surface C qui est calculée en multipliant ce volume perdu par la marge bénéficiaire  $(p_1 - c_1)$  réalisée par l'acheteur dans le scénario contrefactuel, c'est-à-dire la marge que l'acheteur aurait réalisée en l'absence d'infraction sans la moindre répercussion.
- (139) L'estimation de l'effet volume nécessite une évaluation de deux facteurs, à savoir: 1) la variation de la quantité résultant de l'augmentation des prix et 2) la marge contrefactuelle. L'estimation de ces facteurs nécessite des informations sur des paramètres autres que ceux qui sont nécessaires pour estimer l'effet prix lié à la répercussion. La disponibilité des données est également un élément crucial dont la juridiction doit tenir compte lors de l'estimation de l'effet volume. Selon les données disponibles, différentes méthodes peuvent être utilisées. Celles-ci sont décrites plus en détail ci-dessous.

(84) Dans plusieurs affaires, les juridictions nationales de l'UE ont confirmé l'importance de l'estimation de l'effet volume. À titre d'exemple, dans l'affaire U 2014/15, l'*Oberlandesgericht* de Karlsruhe, une juridiction allemande, a jugé en 2016 que la répercussion d'un surcoût peut entraîner ultérieurement une réduction de la quantité vendue par l'acheteur direct.

4.4.2. *Approche directe*

4.4.2.1. Données/Informations requises

- (140) L'approche directe pour estimer l'effet volume requiert des informations sur: 1) la quantité observée vendue par l'entreprise affectée par le surcoût, 2) le volume contrefactuel vendu et 3) la marge bénéficiaire qui aurait été réalisée par l'acheteur si l'infraction n'avait pas été commise. À la demande de l'autre partie, la juridiction peut ordonner que l'acheteur concerné produise ces données. Il est toutefois important de noter que la marge bénéficiaire observée n'est pas la marge pertinente requise pour estimer l'effet volume. Par exemple, si l'acheteur répercute la moitié du surcoût, cela réduira sa marge, ce qui implique que la marge observée sera inférieure à la mesure contrefactuelle. Dans ce cas, l'utilisation de la marge observée entraîne une sous-estimation de l'ampleur de l'effet volume.
- (141) En outre, la juridiction doit être consciente que la marge pertinente pour estimer l'effet volume ne correspond pas nécessairement aux mesures classiques de la marge comptable d'une entreprise telles que le «bénéfice avant intérêts et impôts» (EBIT) ou le revenu net de l'entreprise.
- (142) Les marges pertinentes pour l'évaluation des effets volume sont définies par les prix des produits concernés diminués des coûts évités, c'est-à-dire les coûts qui ont été épargnés suite à la réduction de la production. Ainsi, en plus d'une évaluation des coûts qui sont considérés comme évitables, la juridiction peut ordonner que soient produites des informations sur les prix des produits concernés. Dans ce contexte, elle peut aussi ordonner la production de documents internes fournissant des informations concernant les marges sur coûts variables que l'acheteur utilise pour ses propres décisions en matière de prix.

4.4.2.2. Méthodes et difficultés

- (143) Le manque à gagner associé à l'effet volume peut être estimé directement en multipliant la marge contrefactuelle par la réduction des volumes de ventes résultant de la répercussion du surcoût.
- (144) À l'aide des données pertinentes communiquées par le demandeur, la juridiction peut recourir aux techniques comparatives décrites ci-dessus pour estimer la marge contrefactuelle et la quantité contrefactuelle. Étant donné que la marge bénéficiaire et la quantité observées peuvent être affectées par d'autres facteurs non liés à l'infraction, il sera souvent nécessaire de contrôler ces facteurs supplémentaires. Dès lors, la juridiction doit s'efforcer de recourir à l'une des approches décrites ci-dessus afin de tenir compte des facteurs non liés à l'infraction, par exemple en développant une analyse de régression.
- (145) Si les données nécessaires pour recourir à l'approche des doubles différences ne sont pas disponibles, la juridiction peut envisager d'autres techniques décrites ci-dessus, par exemple la comparaison transversale ou la comparaison dans le temps. Cependant, si ces techniques sont employées, il est également important de construire un scénario contrefactuel solide qui tient compte de facteurs variant entre les différents marchés ou les différentes périodes.
- (146) Les méthodes comparatives reposent sur l'hypothèse que la période ou le marché de référence sont suffisamment similaires, notamment en ce qui concerne les

caractéristiques du marché qui présentent un intérêt pour les marges bénéficiaires, telles que le niveau de concurrence sur le marché ou la structure des coûts des fournisseurs. Ces hypothèses ne sont pas faciles à vérifier, car un grand nombre de facteurs et de décisions stratégiques sont susceptibles de déterminer les marges d'une entreprise.

### 4.4.3. Approche de l'élasticité

- (147) L'effet volume peut également être estimé en combinant l'augmentation de prix observée à la suite de l'effet prix lié à la répercussion avec une estimation de la sensibilité au prix de la demande concernée. Comme mentionné ci-dessus, la sensibilité aux prix de la demande détermine la puissance de la relation entre le prix et la demande. À titre d'exemple, si une augmentation de prix de 1 euro est associée à une réduction significative de la quantité achetée, la demande est réputée plus sensible au prix que si la réduction du volume acheté était moins importante pour la même augmentation de prix de 1 euro. Ce qu'on appelle l'élasticité-prix de la demande montre le pourcentage de variation de la quantité demandée qui est associé à une augmentation d'un pour cent du prix.

#### 4.4.3.1. Méthodes et informations requises

- (148) En général, la baisse de volume, qui est illustrée par le recul des ventes de  $q_1$  à  $q_2$  dans le Graphique 4 ci-dessus, sera affectée par la hausse des prix d'une entreprise, ainsi que par les variations des prix des concurrents<sup>85</sup>. Par conséquent, pour déterminer l'ampleur de la perte de volume, il faudra évaluer la façon dont la répercussion a affecté les prix de tous les concurrents sur le marché, ainsi que la sensibilité de la demande à ces changements de prix. Quand cette méthode est appliquée, l'effet volume<sup>86</sup> est estimé en multipliant la perte de volume par la marge contrefactuelle.
- (149) Les données exigées lorsque l'estimation de l'effet volume se fait en recourant à l'approche de l'élasticité dépendront de la question de savoir si les entreprises concernées sont également affectées par le surcoût, autrement dit s'il s'agit d'un surcoût sectoriel. Si tel est le cas, tout recul des ventes concernerait normalement les produits et les entreprises en dehors du marché. En outre, les effets volume tant de l'élasticité-prix au niveau de l'entreprise que de l'élasticité-prix transversale pourraient être mesurés par l'élasticité-prix du marché. Dans ces conditions, l'effet volume peut être estimé en se basant sur la marge contrefactuelle, l'élasticité de la demande au niveau du marché et les prix et quantités observés tels qu'ils sont communiqués par  $p_1$  et  $q_2$ .
- (150) La marge contrefactuelle peut aussi être estimée en utilisant l'approche directe. Une estimation quantitative de l'élasticité de la demande au niveau du marché peut nécessiter une grande quantité de données sur les prix et les quantités qui peut ne pas être disponible ou proportionnée dans un cas spécifique. Dans ces conditions, la juridiction peut juger suffisant d'utiliser d'autres sources de preuves, par exemple des informations figurant dans des études de marché antérieures portant sur le

---

(85) Étant donné que les entreprises se font concurrence par les prix.

(86) L'effet volume est représenté par la zone C dans le Graphique 5 de l'annexe 1.

marché concerné ou des documents internes fournissant des informations sur l'élasticité correspondante<sup>87</sup>.

- (151) Comme expliqué aux points (179) et suivants, les entreprises peuvent aussi avoir un intérêt à augmenter leurs prix et à réduire leur production en fonction des surcoûts qui leur sont propres. Dans de tels cas, il pourrait être nécessaire d'estimer à la fois l'élasticité-prix au niveau de l'entreprise et l'élasticité-prix transversale, à savoir la façon dont le volume de ventes de l'entreprise évolue quand elle modifie ses propres prix et la façon dont le volume des ventes d'une entreprise est affecté par les variations de prix d'autres entreprises actives sur le marché. L'ampleur du second effet dépendra de la question de savoir si les produits offerts sur le marché sont des substituts proches ou non. Ainsi, si les produits du concurrent ne sont pas des substituts proches, on peut en déduire qu'il est peu probable que des réactions des concurrents affectent le volume des ventes de manière significative, même s'il n'est pas possible de mesurer ces effets avec précision, par exemple compte tenu de la disponibilité de données.

#### 4.4.3.2. Difficultés

- (152) Lorsqu'elle a recours à l'approche de l'élasticité, la juridiction peut estimer les paramètres d'élasticité pertinents. Une façon de le faire consiste à développer un modèle de demande et à utiliser les techniques économétriques. Cependant, comme indiqué ci-dessus, une telle approche requiert beaucoup de données et d'hypothèses. Si les données ne sont pas disponibles et si d'autres sources sont utilisées, par exemple des études de marché ou des informations provenant d'affaires antérieures, il est important de noter que ces sources peuvent ne pas convenir si le marché dans le cas d'espèce est différent du marché décrit dans les études en ce qui concerne la structure du marché. Dans ces conditions, l'approche de l'élasticité risque de ne pas fournir une estimation précise de l'effet volume.
- (153) Comme mentionné en introduction à la présente section concernant la quantification, les trois composantes potentielles du préjudice dans une action en réparation découlent du surcoût initial, de l'effet de répercussion et de l'effet volume<sup>88</sup>. La juridiction peut choisir d'estimer les trois composantes de manière séquentielle, la quantification du surcoût constituant dans ce cas la première étape, l'estimation de l'effet prix lié à la répercussion, la deuxième et l'estimation de l'effet volume lié à la répercussion, la troisième.

## 5. ANNEXE 1 — THEORIE ECONOMIQUE

### 5.1. Introduction

- (154) La présente annexe explique plus en détail les éléments de la théorie économique qui présentent un intérêt dans le contexte de l'estimation de la répercussion. Comme décrit aux points (45) et suivants ci-dessus, différents facteurs peuvent influencer sur le degré de répercussion dans un cas donné, notamment la nature des coûts des intrants frappés d'un surcoût, la nature de la demande de produits à laquelle le client direct ou indirect fait face, la nature et l'intensité de l'interaction

---

(87) Voir par exemple la décision dans l'affaire n° U-4-07 — Cheminova/Akzo Nobel du 15 janvier 2015.

(88) Voir point (71).

concurrentielle entre les entreprises sur le marché sur lequel les clients directs ou indirects sont actifs et d'autres éléments tels que la part des divers intrants d'une entreprise qui sont touchés par le surcoût ou l'horizon de temps de l'infraction.

## 5.2. Coûts des intrants et leur effet sur les décisions en matière de prix

- (155) Comme expliqué au point (42) ci-dessus, le surcoût initial entraîne une augmentation du coût des intrants pour les acheteurs des produits ou services auxquels s'applique le surcoût. La question de savoir si ces acheteurs sont capables et désireux de répercuter le surcoût sur leurs propres clients et, dans l'affirmative, dans quelle mesure ils le sont, dépend de facteurs tels que la structure de coûts des acheteurs, entre autres. L'incidence des coûts fixes et variables et de la structure des contrats passés entre les entreprises à différents niveaux de la chaîne de distribution sur le degré de répercussion du surcoût est expliquée plus en détail ci-dessous.
- (156) Pour pouvoir déterminer les effets de la répercussion, il est important de savoir si le coût des intrants supporté par un acheteur confronté à un surcoût varie en fonction de la quantité des intrants qu'il commande (coût variable des intrants) ou pas (coût fixe des intrants). En effet, selon la théorie économique, la catégorie de coûts pertinente pour la formation des prix à court terme est le coût variable ou, plus précisément, le coût marginal; autrement dit, l'augmentation des coûts supportée lors de l'achat d'un intrant supplémentaire (voir l'Encadré 8 ci-dessous). Le pendant inverse de ces coûts est constitué des coûts fixes qui, de leur côté, affectent généralement les décisions stratégiques à long terme des entreprises telles que la participation au marché, l'introduction de produits et le niveau d'investissement.

### Encadré 8 - Exemples de coûts marginaux et de coûts fixes

Afin d'expliquer les notions de coûts marginaux (variables) et de coûts fixes, il est utile d'examiner les exemples schématisés du cartel du cuivre présentés dans l'Encadré 1.

Les coûts variables du fournisseur de faisceaux de câbles seraient, par exemple, les coûts associés à la production d'un faisceau de câbles supplémentaire. Ces coûts peuvent inclure les intrants nécessaires pour produire le faisceau de câbles supplémentaire (notamment le cuivre et le plastique) et les coûts de main-d'œuvre et d'électricité associés à la production supplémentaire.

Le fournisseur de faisceaux de câbles supporte cependant aussi des coûts fixes dans sa production tels que la commercialisation de ses produits et l'investissement dans de nouvelles machines. Ces coûts ne sont pas affectés par la production d'un faisceau de câbles supplémentaire et sont donc considérés comme fixes.

- (157) C'est généralement l'incidence du surcoût sur les coûts marginaux ou variables de l'acheteur qui serait le point de départ pertinent pour l'évaluation des effets de la répercussion.
- (158) Les contrats passés entre entreprises à différents niveaux de la chaîne de distribution, qui définissent les conditions auxquelles les entreprises fourniraient



leurs produits ou services aux acheteurs, peuvent concerner des éléments considérés comme des coûts variables ou des coûts fixes. Par exemple, il existe souvent des éléments du prix payé par un acheteur qui ne dépendent pas du volume acheté, alors que d'autres en dépendent. Il s'ensuit que dans une action en réparation où la répercussion est invoquée, il importe de déterminer si les éléments constitutifs du prix affectés par l'infraction sont fixes ou non du point de vue de l'acheteur.

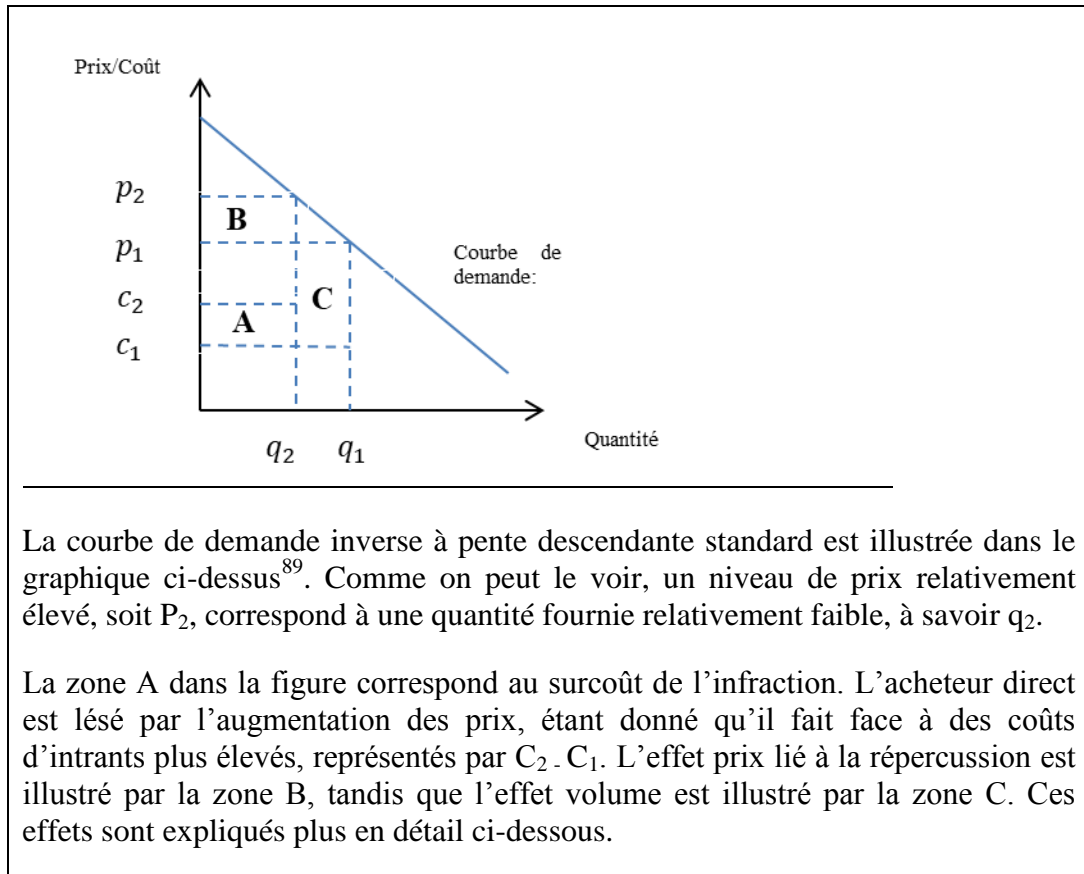
- (159) Dans le cas extrême où seul un élément fixe du prix est augmenté par l'auteur de l'infraction, il ne faut s'attendre à aucune répercussion sous la forme d'une augmentation du prix fixé par l'acheteur sur son propre produit à court terme. À long terme par contre, les éléments fixes constitutifs du prix des intrants pourraient influencer sur les décisions stratégiques des entreprises. Par conséquent, l'effet de l'augmentation des prix fixes des intrants pourrait également présenter un intérêt du point de vue de la répercussion. Par exemple, si l'élément fixe du prix des intrants considérablement renchérit par l'auteur de l'infraction pousse un ou plusieurs de ses acheteurs directs à quitter le marché sur lequel ils ont été actifs, la concurrence sur ce marché s'en trouvera réduite, ce qui aura pour effet que les acheteurs restants augmenteront leurs prix. En d'autres termes, l'augmentation du coût des intrants due à l'augmentation de l'élément de coût fixe affecte, dans une certaine mesure, les prix des acheteurs actifs, et partant est également répercutée sur l'acheteur indirect.
- (160) La période sur laquelle la politique tarifaire est examinée déterminera si les coûts sont considérés comme variables ou fixes. En général, la théorie économique suggère que plus la période considérée est longue, plus la part des coûts totaux à considérer comme variables est grande. Autrement dit, une certaine catégorie de coûts perçus comme fixes à court terme peut, sur une période plus longue, être considérée comme variable par l'entreprise. Lorsqu'elle évalue la période à prendre en considération dans une affaire donnée, la juridiction peut tenir compte des informations contenues dans les documents internes de la partie, par exemple des informations sur les coûts pris en compte par les entreprises dans leurs propres décisions de prix.
- (161) L'examen des coûts fixes et des coûts variables est particulièrement important lorsque la juridiction estime l'effet volume, étant donné que l'estimation de cet effet nécessite une évaluation de la marge des entreprises concernées par l'affaire en cause.

### 5.3. Caractéristiques de la demande et liens avec les prix

- (162) Un autre facteur crucial pour estimer les effets de la répercussion est la nature de la demande à laquelle les acheteurs directs doivent faire face sur le marché où ils sont actifs. En économie, la relation entre la demande et le niveau des prix est un facteur important pour décrire le fonctionnement d'un marché. Dans tout marché, la demande est égale à la quantité du bien ou du service en question que les acheteurs sur ce marché achèteraient à un niveau de prix donné.
- (163) Le plus souvent, l'association entre la demande et le niveau des prix est négative. Autrement dit, plus le niveau de prix est élevé, plus la quantité globale des produits que les acheteurs sur le marché sont disposés à acheter est faible. La sensibilité au prix de la demande détermine la puissance de la relation entre le prix et la demande.

Si, par exemple, une augmentation du prix de 1 euro est associée à une réduction significative de la demande achetée, on dit que la demande est plus sensible aux prix que si la réduction du volume acheté est moins importante pour la même hausse de prix d'un euro.

### Graphique 5 - Courbe de la demande



- (164) La sensibilité de la demande aux prix au niveau de l'entreprise est généralement simplement appelée «élasticité-prix de la demande». L'élasticité-prix de la demande montre la variation en pourcentage du volume de la demande qui est associée à une augmentation d'un pour cent du prix. Par exemple, une élasticité-prix directe de -0,5 de la demande d'une entreprise signifie qu'une augmentation d'un pour cent du prix est associée à une réduction de 0,5 pour cent de la demande. En revanche, une élasticité de -0,2 n'implique une réduction que de 0,2 pour cent de la demande pour une augmentation du prix d'un pour cent. La demande dans ce dernier cas est dite moins élastique que dans le premier cas, c'est-à-dire moins sensible aux prix, car la quantité achetée réagit moins fort à la hausse du prix.
- (165) Dans le cadre de la répercussion d'un client direct sur un client indirect, c'est la demande à laquelle le client direct est confronté qui présente un intérêt. Les clients indirects pourraient réduire leur demande en réaction à une augmentation des prix par le client direct. Dans une action en réparation engagée devant une juridiction

(89) La figure illustre les prix (axe vertical) en fonction de la quantité demandée (axe horizontal). Cette courbe de demande est souvent appelée «courbe de demande inverse», tandis qu'une courbe représentant la demande sur l'axe vertical en fonction des prix se trouvant sur l'axe horizontal est simplement appelée «courbe de demande». Les exemples graphiques suivants représentent des courbes de demande inverse. Pour simplifier, elles sont appelées «courbes de demande».

## PROJET

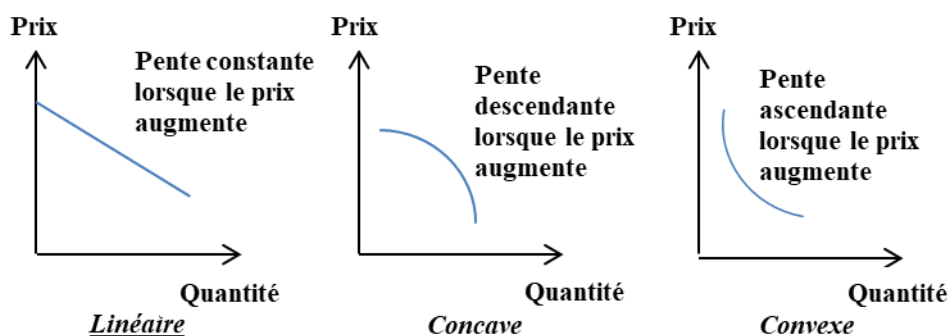
nationale en raison d'une infraction au droit de la concurrence de l'UE, l'augmentation des prix peut résulter de la répercussion d'une partie ou de la totalité de l'augmentation des coûts des intrants de l'acheteur direct sur l'acheteur indirect.

- (166) L'ampleur de l'effet volume est directement affectée par la sensibilité au prix de la demande. Cela s'explique par le fait que la sensibilité au prix détermine la réduction de la demande résultant d'une augmentation de prix. Pour une augmentation de prix donnée, plus la demande est sensible au prix, plus la réduction de la production est grande. Par conséquent, l'effet volume, c'est-à-dire le manque à gagner du client de l'auteur de l'infraction par suite de la réduction de la production (demande), est étroitement lié à la sensibilité au prix de la demande.
- (167) L'ampleur de la répercussion, et donc celle des effets de la répercussion, est également liée à la relation entre la demande et le niveau de prix. Dans ce cas cependant, ce n'est pas la sensibilité au prix de la demande qui est directement pertinente. C'est plutôt la variation de la sensibilité au prix de la demande, étant donné que le niveau de prix change. Cette modification de la sensibilité au prix par rapport au niveau de prix est appelée «courbure de la demande».
- (168) La courbure de la demande est la vitesse à laquelle la réactivité de la demande aux variations de prix varie en fonction du prix ou de la production. Si la courbe de demande est linéaire, comme illustré à gauche dans l'encadré 9 ci-dessous, il n'y a pas de courbure et la pente est constante. Dans le cas d'une demande convexe, illustrée à droite dans l'encadré 9 ci-dessous, la demande devient moins sensible aux variations de prix à mesure que le prix augmente. Cela peut être le cas si les produits ou services concernés par le surcoût relèvent de la catégorie des biens essentiels. Un exemple peut être la demande en eau potable, car un client peut être de moins en moins sensible à une augmentation de prix au fur et à mesure que la quantité disponible diminue.
- (169) À l'inverse, si la courbe de demande est concave, comme celle qui est illustrée au centre de l'Encadré 9, plus les prix augmentent, plus la demande devient sensible aux variations de prix. Cela pourrait par exemple être le cas si le client a à sa disposition un substitut pour le produit affecté par le surcoût. Un exemple peut être la demande d'essence. À un certain niveau de prix, il se peut que les clients remplacent leur utilisation de voitures à essence par des voitures électriques. Cela aurait pour conséquence que la demande en essence deviendra plus sensible aux changements de prix, car un nombre croissant de clients modifieront leurs habitudes en matière d'approvisionnement si le prix de l'essence augmente.
- (170) La courbure de la courbe de demande peut avoir une incidence significative sur la répercussion du surcoût. À un niveau de concurrence donné, plus la courbe de demande est convexe, plus la répercussion d'un surcoût au niveau sectoriel augmentera. Si la demande est suffisamment convexe, le pourcentage de répercussion peut être supérieur à 100 %.

### Encadré 9 - La courbure de la demande

En fonction des caractéristiques du marché, la courbe de demande peut être linéaire, convexe ou concave, comme le montre l'illustration ci-dessous. L'évolution descendante d'une courbe de demande indique que plus le prix diminue, plus la demande des clients pour un produit augmente. La pente de la
--

courbe de demande illustre l'évolution de la demande en volume par rapport au prix. Plus la courbe de demande est raide, moins la demande est sensible aux hausses de prix.



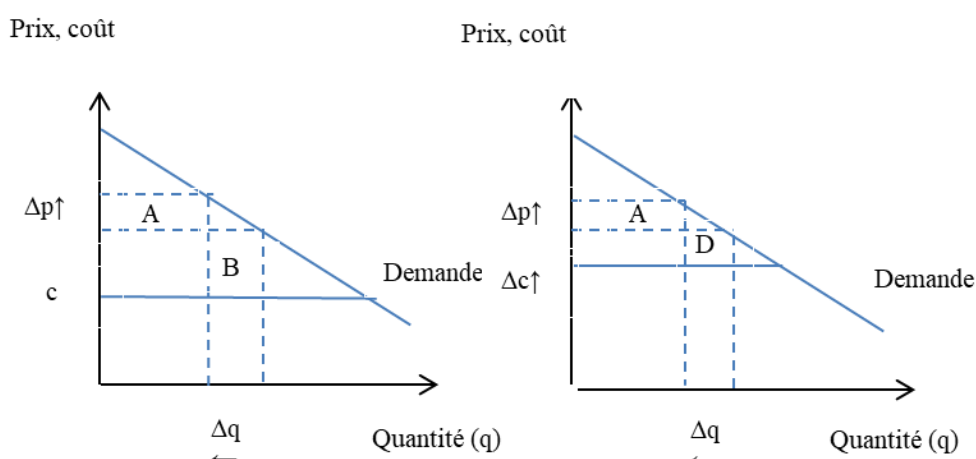
#### 5.4. Décision en matière de prix d'une entreprise

- (171) Comme expliqué aux points (46) et (47) ci-dessus, l'intérêt d'une entreprise à répercuter un surcoût sur ses clients dépend du type de demande et de coûts concernés<sup>90</sup>. Selon la théorie économique, une entreprise n'adaptera ses prix que si cette opération a pour effet d'accroître ses bénéfices. Cependant, pour recevoir un prix plus élevé, une entreprise devra généralement accepter de voir ses ventes baisser. L'évaluation du compromis entre un bénéfice accru résultant de prix supérieurs et un profit réduit résultant d'un niveau de ventes moins élevé est importante pour comprendre l'ampleur des effets de la répercussion dans des actions en dommages et intérêts.
- (172) Ce compromis est schématisé dans l'Encadré 10 ci-dessous. Si une entreprise, par exemple un client direct d'un producteur de matières premières, augmente ses prix, l'effet sur les bénéfices découlant de prix plus élevés peut être illustré par la zone A dans la partie gauche de l'Encadré 10. Le manque à gagner qui découle de la baisse des ventes est égal à la zone B. Si l'effet d'une autre petite augmentation de prix est tel que la zone A est égale à la zone B, il n'existe aucune possibilité d'obtenir un bénéfice supplémentaire au moyen d'autres adaptations du prix. Si les prix augmentent au-delà de ce point, la marge bénéficiaire perdue du fait de la réduction subséquente des volumes de ventes compensera l'augmentation des marges réalisée sur les ventes restantes.
- (173) Si l'acheteur direct est confronté à des coûts de matières premières plus élevés, par exemple si les fournisseurs de matières premières augmentent leurs prix en violation de l'article 101 du TFUE, cela peut modifier les conditions du compromis décrites au point (172) ci-dessus. Une augmentation des coûts directs du client

(90) Voir aussi «Lignes directrices concernant l'application de l'article 81, point 3, du Traité » (JO C 101 de 2004, p. 8), point 98.

réduira les marges obtenues sur les ventes au prix en vigueur. Exprimé en termes de bénéfices, il apparaît moins coûteux d'augmenter le prix au risque de perdre des ventes. Le manque à gagner résultant d'une baisse des ventes par suite de l'augmentation des coûts est représenté par la zone D dans la partie droite de l'encadré Encadré 10 ci-dessous. Étant donné que la zone D est plus petite que la zone B, le client direct a intérêt à augmenter son prix en réaction à l'augmentation des coûts, c'est-à-dire à répercuter la variation des coûts, du moins dans une certaine mesure.

#### Encadré 10 - Compromis entre l'augmentation de prix et les ventes perdues



### 5.5. Intensité de la concurrence et liens avec la répercussion

#### 5.5.1. Continuum de la compétitivité des marchés

- (174) À un niveau donné de la chaîne de distribution, la concurrence entre les entreprises peut être plus ou moins intense. À un extrême, lorsqu'une entreprise dispose d'un monopole à son niveau de la chaîne de distribution, il n'y a pas de concurrence. À l'autre extrême, la concurrence entre les entreprises peut être très intense (par exemple lorsque de nombreuses entreprises vendent des produits plutôt homogènes sur un marché caractérisé par de faibles barrières à l'entrée) de sorte que chaque entreprise agit comme preneur de prix et n'influence pas les prix du marché, lesquels seront égaux au coût marginal de production ou très proches de celui-ci. Ce dernier cas est appelé «concurrence parfaite». Entre ces deux extrêmes se trouve un large éventail de scénarios intermédiaires dans lesquels la concurrence pourrait être plus ou moins intense en fonction, par exemple, du nombre d'entreprises dans le secteur ou de la question de savoir si les produits vendus par les différentes entreprises sont des substituts proches ou pas.
- (175) Une telle concurrence sur le marché a une incidence directe sur la répercussion. Dans le cas de la concurrence parfaite, qui sert de référence, les augmentations de coûts qui portent sur l'ensemble du secteur sont répercutées à 100 % sur les clients directs. Une structure du marché à concurrence parfaite ainsi schématisée peut faire office de référence pour la juridiction afin d'évaluer les effets de la répercussion

(même si dans les véritables marchés mondiaux, cette structure est moins souvent observée).

- (176) En revanche, dans des situations de monopole ou d'autres scénarios intermédiaires, la répercussion du surcoût ne peut pas se situer à 100 %, mais en dessous ou au-dessus de ce seuil. Par conséquent, dans les actions en dommages et intérêts portées devant les juridictions nationales en raison d'infractions au droit de la concurrence de l'UE, il est généralement utile d'estimer la répercussion et les effets volume en plus du surcoût lorsque la structure du marché s'écarte de la concurrence parfaite qui sert de référence.
- (177) Un exemple de structures de marché caractérisées par une concurrence imparfaite est un marché avec des produits différenciés. La différenciation peut se produire soit en termes de caractéristiques du produit, soit en termes de géographie. Par exemple, les acheteurs directs peuvent proposer des produits qui se distinguent par leur qualité réelle, à savoir la qualité perçue par les clients du produit. Compte tenu de la localisation différente des acheteurs directs, les coûts de transport des marchandises proposées peuvent aussi varier selon les clients (dont la localisation peut aussi différer). La différenciation peut avoir pour effet que les produits ne sont pas de parfaits substituts les uns pour les autres. Les clients peuvent ne pas percevoir les produits comme étant parfaitement interchangeables.
- (178) Cette substituabilité moins que parfaite pourrait faire peser une pression concurrentielle moindre sur les fournisseurs qui n'ont pas affaire à des concurrents offrant des produits étroitement interchangeables. En d'autres termes, selon la théorie économique, plus la différenciation des produits augmente, plus l'intensité de la concurrence diminue. Comme expliqué aux points (175) et suivants ci-dessus, une concurrence plus faible diminuera le taux de répercussion d'un surcoût sectoriel. Autrement dit, à mesure que la différenciation des produits des acheteurs directs augmente, le taux de répercussion à l'échelle du secteur du surcoût auquel ils ont été soumis s'approchera du taux envisageable lorsque chaque acheteur direct est un monopoleur. Inversement, lorsque la différenciation du produit est limitée, le taux de répercussion d'un surcoût au niveau sectoriel augmentera.

#### 5.5.2. *Surcoût sectoriel contre surcoût spécifique à l'entreprise et répercussion*

- (179) La répercussion du surcoût par un acheteur donné sur ses propres clients diffère généralement selon que les concurrents de l'acheteur sont ou non aussi affectés par le surcoût. Lorsqu'un seul acheteur unique est concerné par le surcoût, la répercussion sera forcément spécifique à l'entreprise. En revanche, si tous les acheteurs à un niveau donné de la chaîne de distribution sont affectés par le surcoût, on peut envisager un taux de répercussion pour chaque entreprise, mais aussi une répercussion à l'échelle du secteur.
- (180) Si un seul acheteur est affecté, autrement dit si le surcoût est spécifique à l'entreprise, les effets de la répercussion pourraient être assez limités, en particulier si cet acheteur n'est pas en mesure d'influer sur les prix de vente sur son marché, compte tenu de la pression intense exercée par ses concurrents.
- (181) À l'inverse, lorsque toutes les entreprises d'un marché sont touchées par un surcoût, c'est-à-dire lorsque le surcoût s'étend à l'ensemble du secteur, toutes les entreprises seront confrontées à des coûts d'intrants plus élevés, ce qui suppose qu'elles auront la possibilité de répercuter au minimum une partie du surcoût sur



leurs propres clients. Cependant, un surcoût sectoriel risque toujours d'affecter différemment divers concurrents.

#### 5.6. Autres facteurs ayant une incidence sur la répercussion

- (182) Sur certains marchés, les entreprises vendent des produits multiples, par exemple dans les magasins d'alimentation au détail. Sur de tels marchés, les produits peuvent être interconnectés par leur demande, par exemple si un détaillant vend des marques concurrentes de plusieurs catégories de produits. Si les produits sont des substituts, une brusque augmentation du coût d'un produit peut également affecter les prix des autres produits vendus par le détaillant. Une variation du prix d'autres produits peut aussi modifier le prix du produit directement affecté par l'augmentation brutale du coût. Par conséquent, les effets de rétroaction provenant d'autres produits peuvent augmenter la répercussion initiale des coûts sur les marchés où les entreprises vendent des produits multiples.
- (183) La mesure dans laquelle l'effet de répercussion est observé peut aussi dépendre de l'horizon temporel pris en considération lors de l'estimation de cet effet. En particulier, la répercussion d'un surcoût en aval de la chaîne de distribution peut être retardée pour plusieurs raisons. Premièrement, le surcoût initial peut n'affecter que les coûts fixes des entreprises confrontées au surcoût. Même si le point de départ pertinent pour l'évaluation des effets de la répercussion est l'incidence du surcoût sur les coûts marginaux ou les coûts variables de l'acheteur, une augmentation des coûts fixes pourrait influencer sur les décisions stratégiques d'une entreprise et par conséquent aussi sur les effets de la répercussion, comme expliqué au point (159) ci-dessus.
- (184) En outre, comme indiqué au point (50), les entreprises peuvent avoir à supporter des coûts de menu lorsqu'elles modifient leurs prix, c'est-à-dire les coûts associés au processus d'adaptation des prix. Dans un tel cas, une entreprise préférera limiter le nombre de changements de prix qu'elle effectue et répercutera probablement un surcoût uniquement après un certain temps, pour attendre que les augmentations des coûts marginaux s'accumulent au-delà d'un certain seuil. Dans certains cas, le surcoût peut représenter une augmentation si faible du coût marginal que l'acheteur affecté peut estimer qu'il n'est pas rentable de le répercuter. L'incidence possible sur l'estimation des effets de la répercussion de l'existence de coûts de menu est examinée plus en détail aux points 4.3.2.1.
- (185) Dans certaines circonstances, un acheteur indirect peut être en mesure d'utiliser sa force de négociation pour limiter la capacité d'un acheteur direct de répercuter un surcoût. On appelle «puissance d'achat compensatrice» la force de négociation dont dispose l'acheteur indirect<sup>91</sup>. La puissance d'achat ne se limite pas seulement à la possibilité de changer de fournisseur, mais aussi, par exemple, à la possibilité de s'intégrer en amont, ou au pouvoir de négociation des acheteurs.

---

(91) L'évaluation de la puissance d'achat compensatrice est un facteur important dans le domaine du contrôle des concentrations dans l'UE. Les lignes directrices de la Commission sur l'appréciation des concentrations horizontales définissent la puissance d'achat compensatrice, au point 64, comme le pouvoir de négociation qu'un acheteur détient à l'égard d'un vendeur dans ses pourparlers commerciaux, en raison de sa taille, de son importance commerciale pour le vendeur en question et de sa capacité à s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs.

- (186) D'une manière générale, la puissance d'achat n'empêchera pas la répercussion s'il existe un surcoût à l'échelle du secteur, mais elle aura une incidence sur le degré de répercussion. D'une part, on peut penser à un scénario où une forte puissance d'achat oblige les acheteurs directs à absorber le surcoût, limitant ainsi la répercussion. D'autre part, on pourrait également penser à un scénario où la forte puissance de négociation de l'acheteur indirect oblige les acheteurs directs à ne pas réaliser de marge et à vendre à un prix qui ne couvre que leurs coûts marginaux, conduisant ainsi à un taux de répercussion de 100 % en cas de surcoût.
- (187) Comme le degré de puissance d'achat et ses implications pour les effets de la répercussion dépendront de la nature des négociations individuelles et du contexte spécifique dans lequel elles ont lieu, la juridiction peut évaluer cet aspect au cas par cas.
- (188) En outre, si l'acheteur direct qui fait face à un surcoût est intégré verticalement dans un marché de détail en aval, autrement dit s'il est également actif sur le marché où les acheteurs indirects opèrent, cela peut altérer la motivation de l'acheteur direct à répercuter le surcoût initial. Dans un tel scénario, l'acheteur direct confronté à un surcoût (c'est-à-dire une augmentation des coûts marginaux) répercutera généralement la totalité du surcoût au sein de l'entreprise intégrée. Toutefois, le taux de répercussion sur les acheteurs indirects non intégrés différerait généralement de celui-ci, par exemple en fonction du niveau de coûts ou des marges bénéficiaires des différents acheteurs indirects.
- (189) Dans certains secteurs, le prix offert par l'acheteur direct ou indirect peut être réglementé, par exemple soumis à une régulation tarifaire imposée par des organismes gouvernementaux. La régulation tarifaire peut influencer l'ampleur de la répercussion. Par exemple, si le prix réglementé est fixé indépendamment des coûts spécifiques du produit soumis à un surcoût lors de la fixation des prix, l'effet prix lié à la répercussion peut être limité ou nul. Cependant, comme indiqué également au point (44), un préjudice découlant d'une violation du droit de la concurrence de l'UE peut aussi affecter des facteurs autres que les prix. D'un autre côté, si le régulateur tient pleinement compte du coût du produit soumis à un surcoût lors de la fixation du prix réglementé, le degré de répercussion peut être très important aussi sur les marchés réglementés.

## **6. ANNEXE 2 — GLOSSAIRE**

- (190) La présente annexe dresse la liste de termes économiques utilisés dans les présentes orientations.
- Courbure de la demande: variation de l'élasticité de la demande à mesure que le niveau de prix change.
  - Demande: quantité d'un bien ou d'un service que des acheteurs sur un marché achèteraient à un niveau de prix donné.
  - Courbe de demande: illustration de la relation entre la quantité demandée et le prix d'un produit.
  - Technique économétrique: également appelée analyse de régression, cette technique est de nature statistique et aide à analyser les tendances dans la

## PROJET

relation entre variables économiques, par exemple comment l'évolution des coûts affecte l'évolution des prix sur un marché donné.

- Élasticité de la demande: variation en pourcentage de la quantité demandée en réaction à une augmentation du prix d'un pour cent.
- Surcoût spécifique à l'entreprise: un seul acheteur est concerné par un surcoût.
- Coûts fixes: coûts qui ne varient pas en fonction de la quantité de produits fabriqués.
- Surcoût sectoriel: tous les acheteurs à un niveau donné de la chaîne de distribution sont concernés par le surcoût.
- Coût marginal: augmentation des coûts totaux résultant d'une unité de production supplémentaire.
- Pente de la demande: rapport entre une variation de la quantité et la variation de prix entre deux points de la courbe de demande proches l'un de l'autre, choisis arbitrairement.
- Coûts variables: coûts variant en fonction de la quantité de produits fabriqués.