



Par Noyan
TURUNÇ

Avocat, Turunç
& Savasçin



et Dr. Esin
TAYLAN

Avocat, Turunç
& Savasçin

RLC 601

L'autorité de concurrence turque sanctionne des pratiques anticoncurrentielles dans le secteur de la signalisation routière

L'autorité de concurrence turque, le Rekabet Kurumu, vient de sanctionner la société Siemens sanayi ve ticaret Sirketi (ci-après « Siemens ») en raison de pratiques mises en œuvre dans le secteur de la signalisation routière : conclusion d'accords avec des concurrents par lesquels ceux-ci s'engagent à cesser toute activité de production et à devenir de simples distributeurs, présentation d'offres de couverture lors des appels d'offres, mises en place de groupements de compensation...

Déc. Siemens du Rekabet Kurumu n° 06-24/301-69, 11 mai 2006

Par une décision du 11 mai 2006, l'autorité turque condamne le système de distribution établi par Siemens et notamment les pratiques anticoncurrentielles menées à l'occasion d'appels d'offres publics.

L'autorité de concurrence a imposé à Siemens une sanction administrative de 10 203 273 560 000 de livres turques (soit environ 5 600 000 euros), représentant 2 % du chiffre d'affaires de référence réalisé en 2003.

En outre, des sanctions ont été imposées à chacun des distributeurs en cause pour des montants représentant de 5 % à 6 % de leur chiffre d'affaires réalisé en 2003. Seul un unique distributeur s'est vu infliger une sanction d'un montant en valeur relative plus faible.

L'enquête menée par l'autorité de concurrence concernait le système de distribution établi par Siemens dans le secteur de la signalisation routière ainsi que les accords conclus entre Ultra limited company (« Ultra ») et les distributeurs de Siemens. Selon le rapport d'enquête, les acheteurs les plus importants du marché considéré étaient la Direction générale des autoroutes et les municipalités, soit, en d'autres termes, le secteur public. Le rapport précise que du côté de l'offre, très peu d'entreprises étaient actives. Au vu des caractéristiques de ce marché, le rapport d'enquête estime que l'objectif du système de distribution établi par Siemens était donc de restreindre la concurrence en regroupant les producteurs, pour lui permettre ainsi de devenir la principale source d'approvisionnement. Ces comportements anticoncurrentiels ont pris la forme d'accords conclus par Siemens avec six de ses concurrents pour établir un réseau de distribution. Siemens a d'abord acquis, à un prix élevé, les installations de production des concurrents en cause qui ont, par conséquent, accepté de devenir de simples distributeurs.

Après la conclusion de ces accords de distribution, seuls quatre opérateurs sont restés sur le marché. Les autres entreprises anciennement actives sur le marché ont ainsi cessé d'exister en tant que concurrents.

Les accords conclus entre Siemens et ses distributeurs contenaient les stipulations suivantes : allocation de territoires exclusifs ; instauration d'un système de partage des bénéfices réalisés par les distributeurs sur les territoires communs ; obligation d'achat exclusifs par ces distributeurs ; clause de non concurrence ne s'éteignant que trois ans après la fin du contrat ; rémunération des distributeurs par Siemens afin qu'ils détruisent leurs installations de production ; instauration d'un système de coordination centrale.

Il a, par ailleurs, été découvert que, bien que les distributeurs ne fussent pas autorisés, aux termes des accords conclus, à répondre à des offres sur un autre territoire que leur territoire exclusif, certains d'entre eux ont tout de même présenté des offres de couverture sur d'autres territoires afin de permettre au distributeur détenteur de l'exclusivité sur le territoire de remporter le marché.

I. – RÉPARTITION DU TERRITOIRE ET DES APPELS D'OFFRES

Selon le rapport d'enquête, le système de distribution établi par Siemens a violé le droit turc de la concurrence en ce que les accords de distribution conclus ont abouti à la suppression de toute concurrence entre entreprises par l'attribution de territoires exclusifs ; en outre, ce système a donné lieu à l'établissement d'offres de couverture qui ont permis aux distributeurs de remporter les appels d'offres sur les territoires dont ils détenaient l'exclusivité.

L'enquête a en effet montré que lors des appels d'offres pas- ➤

sés sur le territoire exclusif d'un distributeur, d'autres distributeurs de Siemens remettaient des offres de couverture afin de permettre au détenteur du territoire de remporter le marché, le droit turc exigeant une pluralité de candidatures pour que la procédure de passation soit valide.

Un tel réseau de distribution avait donc pour effet d'empêcher toute concurrence lors des appels d'offres et de maximiser les profits des membres du réseau.

II. – LE SYSTÈME DE GROUPEMENT ET LA FIXATION DES PRIX

En raison de l'inégalité du nombre d'appels d'offres entre les différents territoires alloués exclusivement aux distributeurs, les revenus de ces derniers variaient assez fortement. Des groupements ont donc été établis afin d'harmoniser les revenus des distributeurs. Deux types de groupements ont été mis en œuvre : un premier fondé sur les bénéfices dégagés lors des appels d'offres des municipalités et de la Direction générale des autoroutes ; un second fondé notamment sur les chiffres d'affaires réalisés.

L'objectif du premier groupement était de réduire les inégalités résultant de l'allocation des territoires exclusifs aux distributeurs. Dans ce système, les distributeurs étaient contraints de mettre en commun tous les bénéfices résultant de l'attribution des appels d'offres. Le second groupement avait pour objectif d'inciter les distributeurs à augmenter le volume de vente. Cette pratique permettait de maintenir la pérennité du système en incitant chaque distributeur à ne pas développer d'activités hors du territoire qui lui était alloué.

III. – LES OFFRES DE COUVERTURE

Les offres de couverture étaient utilisées lors des appels d'offres afin de contourner les exigences de la loi turque n° 4734 qui prévoit qu'une procédure d'appel d'offres n'est valable qu'à la condition qu'au moins trois entreprises répondent.

Ainsi lorsqu'une seule entreprise concurrent présentait une offre, l'un des distributeurs présentait une autre offre afin de permettre au distributeur titulaire du territoire exclusif sur lequel était lancé l'appel d'offres, de le remporter. Lorsqu'aucun concurrent ne présentait d'offre, au moins deux autres distributeurs présentaient une offre dans le même but. Chaque distributeur disposait des papiers à en-tête et des ca-

chets de chacun des autres distributeurs. Il pouvait ainsi préparer les offres des autres distributeurs et répondre en leur nom à l'appel d'offres passé sur son territoire. Les distributeurs pouvaient aussi s'entendre pour définir en commun le montant de chacune des offres présentées.

IV. – LES ACCORDS DE POSITIONS ET D'INTÉGRATION D'ULTRA

La société Ultra, qui était auparavant un concurrent de Siemens et de ses distributeurs, a été intégrée au réseau de distribution en 2003. Siemens a imposé à ses distributeurs de conclure des accords avec Ultra en application desquels, lorsque ce dernier remportait un appel d'offres, il exécutait les travaux avec le distributeur titulaire du territoire exclusif. L'intégration d'Ultra au système mis en place avait pour objectif de mettre un terme à la pratique d'offres très compétitives présentées par Ultra lors des appels d'offres.

V. – CONCLUSION

Pour l'autorité de concurrence turque, les accords mis en œuvre ont supprimé toute concurrence entre Siemens et les anciens opérateurs du marché qui sont devenus de simples distributeurs. Les accords de distribution conclus à cette occasion ont en outre eu pour conséquence de supprimer toute concurrence entre les distributeurs.

Pour les raisons expliquées ci-dessus, l'autorité de concurrence n'a pas considéré la relation entre Siemens et ses distributeurs comme un accord vertical, mais comme une coopération illicite entre concurrents. De ce fait, elle a décidé que les accords de distribution passés avec les distributeurs n'étaient pas des accords verticaux et qu'ils ne pouvaient pas être examinés au regard du communiqué d'exemption par catégorie n° 2002/2. S'agissant des sanctions, l'autorité de concurrence qui, en application du droit turc, peut imposer des sanctions représentant jusqu'à 10 % du chiffre d'affaires, a pris en compte la coopération de la société Siemens pour ne lui infliger qu'une sanction correspondant à une part assez faible de son chiffre d'affaires. Enfin, le distributeur qui avait pris une part active à la dénonciation des pratiques s'est vu imposer une amende d'un montant bien inférieur aux sanctions représentant 5 à 6 % de leurs chiffres d'affaires prononcées à l'encontre des autres distributeurs. ♦

DÉCISIONS DES AUTORITÉS NATIONALES DE CONCURRENCE ÉTRANGÈRES

RLC 602

Marchés de la Vodka : prohibition à la polonaise

Dans une décision en date du 4 mai 2006, l'UOKiK, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta, l'Office polonais de la concurrence et de la consommation,

marque un coup d'arrêt à la politique de croissance externe du leader de distribution et de commercialisation de vodkas en Pologne.

Déc. du Président de l'Office polonais de la concurrence et de la consommation n° DOK-41/06, 4 mai 2006, interdisant une concentration entre deux producteurs de vodkas

Les entreprises parties à l'opération examinée par l'autorité de concurrence polonaise sont des acteurs majeurs du secteur de la production et de la distribution de vodka. Le groupe *Central European Distribution Company* (ci-après « CEDC ») produit et distribue différentes vodkas par l'intermédiaire de ses filiales, dont la société *Carey Agri*. Depuis quelques années ce groupe poursuit une politique constante d'expansion et de diversification de ses activités en faisant l'acquisition de diverses entreprises spécialisées dans la production et la com-