

Les clauses de non-concurrence

4e Journée du droit de la concurrence - 7 novembre 2013

Nicolas Birkhäuser

Aperçu des thèmes

1. Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

- a) Notion / définitions
- b) Effets et qualification
- c) Comment procéder pour l'analyse

2. Types de clauses de non-concurrence et leur qualification

- a) Clauses de non-concurrence dans des accords de coopération horizontale
 - Accords de spécialisation
 - Accords de recherche et développement (R&D)
- b) Clauses de non-concurrence en cas d'opérations de concentration
 - Accords en cas d'entreprises communes
 - Accords en cas d'acquisition d'une entreprise
- c) Clauses de non-concurrence dans des accords verticaux (Accords de distribution)
- d) Autres types, par exemple accords de délimitation, accords de non-sollicitation, accords de confidentialité

3. Conclusions

Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

Notion / définitions:

- Il n'existe pas de définition générale
 - Les clauses de non-concurrence et leurs définitions varient selon les types d'accords dans lesquels les clauses peuvent être intégrées
 - Il n'y a pas que les clauses de non-concurrence classiques, mais aussi des clauses qui ont le même effet ou un effet similaire, par exemple:
 - Clauses de non-sollicitation
 - Clauses de confidentialité
 - Obligation d'achat exclusif
 - Obligation de fourniture exclusive
 - Etc.
- ➔ Cette présentation traite des clauses de non-concurrence en fonction des types d'accords

Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

Effets et qualification des clauses de non-concurrence en général:

- Une pratique qui vise à garantir et intensifier la collaboration entre les entreprises, par exemple en augmentant l'efficacité
- ➔ Généralement proconcurrentiel
- Un instrument stratégique utile pour protéger une position sur le marché en faisant de sorte que d'autres entreprises n'exercent pas de pression concurrentielle (en particulier si elles n'ont pas d'effets positifs)
- ➔ Potentiellement anticoncurrentiel.
- ➔ Ce dernier type de clauses de non-concurrence intéresse généralement la Commission de la Concurrence (COMCO)

Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

Comment procéder pour l'analyse (1):

- En Suisse: Analyse selon art. 4 al. 1, art. 5 al. 1-4 ainsi que art. 10 LCart.
- Art. 5 al. 1 LCart: Les accords qui n'affectent pas de manière notable la concurrence sur le marché sont admis
- Art. 5 al. 2 LCart: Un accord qui affecte de manière notable la concurrence peut être justifié pour des motifs d'efficacité économique
- Incertitude concernant l'effet notable sur la concurrence et la justification
- Safe harbours? - Y'a-t-il des îles sur lesquelles on est sûr?
 - Safe harbours en général: Communication PME (accords horizontaux et verticaux), Communication sur les accords verticaux de la COMCO (accords verticaux)
 - Critères concernant spécifiquement certains types d'accords: Communication sur les accords verticaux de la COMCO; certaines législations et communications du droit Européen qui peuvent servir comme indication
- S'il n'y a pas de safe harbours, la situation particulière doit être analysée cas par cas

Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

Comment procéder pour l'analyse (2):

Safe harbours en général selon la Communication PME et la Communication sur les accords verticaux de la COMCO		
Part de marché	Généralement admis sous réserve des exceptions / conditions selon la colonne droite Safe harbours en général	Généralement interdit et / ou analyse cas par cas Pas de safe harbours en général
> 30%	Non	Pas de safe harbours en général La situation particulière doit être analysée cas par cas
< 30%	<u>Accords verticaux</u> → Certaines obligations de non-concurrence (verticales) pas couvertes par la définition de la Communication sur les accords verticaux: OK (chiffre 16 (2) Communication sur les accords verticaux)	Accords verticaux qui affectent la concurrence de manière notable au sens du chiffre 12 (2) Communication sur les accords verticaux Effets cumulatifs selon chiffre 16 (2) Communication sur les accords verticaux
< 15%	<u>Accords verticaux</u> → Obligations de non-concurrence (verticales) selon la définition de la Communication sur les accords verticaux: OK (chiffre 13 (1) Communication sur les accords verticaux)	Accords verticaux qui affectent la concurrence de manière notable au sens du chiffre 12 (2) lit. a) à e) Communication sur les accords verticaux Effets cumulatifs selon chiffre 13 (2) Communication sur les accords verticaux
	<u>Accords verticaux</u> qui ont pour but l'amélioration de la compétitivité et qui n'ont qu'un impact restreint sur le marché (parts de marché de chacune des parties <15%) (chiffres 1-3 Communication PME)	Accords verticaux portant: <ul style="list-style-type: none"> • sur la fixation de prix de vente minimums ou fixes ou • une protection territoriale absolue (art. 5 al. 4 LCart; référence dans chiffre 3 (2) Communication PME)
< 10%	<u>Accords horizontaux</u> qui ont pour but l'amélioration de la compétitivité et qui n'ont qu'un impact restreint sur le marché (parts de marché cumulées <10%) → Certaines obligations de non-concurrence (horizontales) OK (chiffres 1-3 Communication PME)	Accords horizontaux qui prévoient: <ul style="list-style-type: none"> • un accord sur la fixation directe ou indirecte des prix, • une restriction des quantités à produire, acheter ou fournir, ou • opère une répartition géographique des marchés ou en fonction des partenaires commerciaux (art. 5 al. 3 lit. a-c LCart; référence dans chiffre 3 (2) Communication PME)

Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

Comment procéder pour l'analyse (3):

Safe harbours en général (Communication PME de la COMCO):

Les accords sont en principe admissibles lorsqu'ils ont (i) pour but d'améliorer la compétitivité des entreprises participantes et n'ont (ii) qu'un impact restreint sur le marché:

- (i) un accord a en principe pour but l'amélioration de la compétitivité lorsqu'il permet de réaliser des économies d'échelle par des mesures tendant à accroître l'efficacité productive et favoriser l'innovation ou lorsqu'il crée des stimulations de vente pour les échelons inférieurs (notamment dans les domaines: production, R&D, publicité et marketing, achats, distribution et logistique)
- (ii) En règle générale, un accord n'a qu'un impact restreint sur le marché lorsque:
 - (a) accord horizontal: les parts de marché cumulées des parties ne dépassent pas 10%, ou
 - (b) accord vertical: les parts de marché détenues par chacune des parties ne dépassent pas 15%

Ces parts de marché ne sont pas applicables et l'impact n'est pas considéré comme restreint en cas d'accords horizontaux au sens de art. 5 al. 3 lit. a-c LCart et d'accords verticaux au sens art. 5 al. 4 LCart (accords caractérisés; hardcore restrictions)

Qu'est-ce qu'une clause de non-concurrence?

Comment procéder pour l'analyse (4):

Safe harbours en général (Communication sur les accords verticaux COMCO):

Les accords verticaux qui ne sont pas considérés comme qualitativement graves au sens de chiffre 12 (2) lettres a)-e) n'entraînent en règle générale pas d'affectation notable de la concurrence lorsque les parts de marché d'aucune des parties ne dépassent 15% sur un marché pertinent concerné par l'accord (exception en cas d'effets cumulatifs)

- ➔ Les obligations de non-concurrence sont traitées sous chiffre 12 (2) lettres f)-h) de la définition de la Communication de la COMCO. Elles sont donc considérées de ne pas entraîner d'affectation notable de la concurrence lorsque les parts de marché d'aucune des parties ne dépassent 15%

De plus, les accords sont considérés justifiés sans examen au cas par cas, lorsque la part de marché détenue par le fournisseur et de l'acheteur ne dépasse pas 30 % du marché pertinent. Sont exclus de cette règle, entre autres les accords affectant la concurrence de manière notable au sens du chiffre 12 (2).

- ➔ Les obligations de non-concurrence selon la définition de la Communication de la COMCO ne qualifient pas pour cette justification

Coopération horizontale - Accords de spécialisation

Définition selon le Règlement de la Commission Européenne (CE) concernant certaines catégories d'accords de spécialisation:

(i) « accord de spécialisation unilatérale »: un accord entre deux parties présentes sur le même marché de produits [i.e. normalement concurrentes], en vertu duquel l'une des parties accepte de cesser complètement ou partiellement la production de certains produits ou de s'abstenir de produire ces produits et s'engage à les acheter à l'autre partie, qui accepte de les produire et de les lui fournir

Il existe aussi: (ii) des accords de spécialisation réciproques et (iii) des accords de production conjointe (souvent par le biais d'une entreprise commune)

➔ La non-concurrence entre les parties constitue l'essence même d'un accord de spécialisation: Une ou chacune des parties renonce à un domaine d'activité au profit de l'autre afin de se spécialiser et d'être plus efficace dans celui qui lui est attribué

Coopération horizontale - Accords de spécialisation

Qualification / critères au sens du Règlement de la CE concernant certaines catégories d'accords de spécialisation:

Généralement admis sont les accords de spécialisation quand il y a:

- a) une obligation d'achat exclusif ou de fourniture exclusive entre les parties, ou
- b) une distribution conjointe des produits de spécialisation

Généralement interdits sont les accords de spécialisation qui ont pour objet:

- a) la fixation des prix (exception en cas de distribution conjointe), ou
- b) la limitation de la production ou de la vente (exceptions an cas de [i] production conjointe, [ii] distribution conjointe), ou
- c) la répartition des marchés ou de la clientèle

Ces critères s'appliquent si la part de marché cumulée n'excède pas 20%.

Si la part de marché excède 20%, la situation particulière doit être analysée

➡ En Suisse, ces critères et ces parts de marché ne sont pas applicables, mais ils peuvent servir comme indication

Coopération horizontale - Accords de spécialisation

Qualification / critères en général:

- En général, une coopération ou spécialisation entre des parties qui ne sont pas concurrentes n'a pas d'effets négatifs sur la concurrence
- En Suisse, la Communication PME stipule: des accords horizontaux n'ont qu'un impact restreint sur le marché lorsque les parts de marché cumulées des parties ne dépassent pas 10% (exception au cas de restrictions caractérisées selon art. 5 al. 3 et 4 LCart)
- ➔ Question: La COMCO serait-elle prête à appliquer les 20% selon la pratique de la CE?
- Une spécialisation ou production conjointe concernant des produits intermédiaires a des effets, en général, limités sur la concurrence
- Cependant, la production conjointe peut avoir l'effet d'une unification des coûts et de la qualité de la production, surtout en cas de composants importants ou de parts importantes des coûts totaux
- De plus, les restrictions accessoires, comme par exemple des obligations d'achat et de livraison, ou une limitation des droits d'exploitation de technologies, savoir-faire, marques etc. (que le fournisseur n'a pas obtenu de l'acheteur), peuvent verrouiller le marché et violer la LCart

Coopération horizontale - Accords de spécialisation

Justification par des motifs d'efficacité économique:

Même si un accord de spécialisation affecte de manière notable la concurrence sur le marché au sens de l'art. 5 al. 1 LCart, cet accord peut être justifié par des motifs d'efficacité économique selon l'art. 5 al. 2 LCart:

- lorsqu'il est nécessaire pour réduire les coûts de production ou de distribution, pour améliorer des produits ou des procédés de fabrication, pour promouvoir la recherche ou la diffusion de connaissances techniques ou professionnelles, ou pour exploiter plus rationnellement des ressources, et
- lorsque cet accord ne permettra de supprimer une concurrence efficace

Par exemple (Virtuelle Kalenderfabrik; DPC 1998/1, page 20 et suiv.):

- effets de rationaliser
- cycles d'innovation courts → besoin d'adaptation constante de l'équipement
- coûts d'investissement / coûts fixes élevés → besoin d'un taux élevé d'utilisation
- pression de rationalisation a augmenté
- la coopération permet des économies d'échelle
- ne supprime pas la concurrence (suffisamment de concurrence externe)

Coopération horizontale - Accords de recherche et développement

Définition selon le Règlement de la CE concernant certaines catégories d'accords de recherche et de développement (R&D):

« accord de recherche et de développement »: un accord conclu entre deux ou plusieurs parties qui porte sur les conditions dans lesquelles ces parties assurent:

- (i) des activités conjointes de R&D de produits ou de technologies contractuels ainsi que l'exploitation en commun de leurs résultats (ou l'exploitation de résultats antérieurs), ou
- (ii) des activités conjointes de R&D de produits ou de technologies contractuels, à l'exclusion de l'exploitation en commun de leurs résultats

La même définition s'applique aux activités rémunérées de R&D

Coopération horizontale - Accords de recherche et développement

Qualification / critères au sens du Règlement de la CE concernant certaines catégories d'accords de R&D (résumé non complet):

Généralement admis sont les accords de R&D quand:

- Toutes les parties doivent avoir accès illimité aux résultats finaux des travaux de R&D (exception lorsque les parties limitent leurs droits d'exploitation des résultats, en particulier lorsqu'elles se spécialisent dans l'exploitation)
- Chacune des parties doit avoir accès au savoir-faire préexistant des autres parties si ce savoir-faire lui est indispensable aux fins de l'exploitation des résultats (lorsque l'accord de R&D ne concerne que les activités conjointes ou rémunérées de R&D)
- L'exploitation en commun ne peut concerner que des résultats protégés par des droits de propriété intellectuelle ou constituant un savoir-faire indispensable pour la production
- En cas de spécialisation dans l'exploitation, obligation de livrer aux autres parties les produits contractuels (exceptions)

Ces critères s'appliquent si la part de marché cumulée n'excède pas 25%.
Si la part de marché excède 25%, la situation particulière doit être analysée

- ➡ En Suisse, ces critères et parts de marché ne sont pas applicables, mais ils peuvent servir comme indication. Il se pose la question si la COMCO serait prête à appliquer les 25% selon la pratique de la CE

Coopération horizontale - Accords de recherche et développement

Qualification / critères au sens du Règlement de la CE concernant certaines catégories d'accords de R&D (résumé non complet):

Généralement interdits sont les accords de R&D qui ont pour objet:

- la restriction de la liberté des parties de poursuivre des activités de R&D (i) soit dans un domaine sans rapport avec le domaine visé par l'accord de R&D, (ii) soit, après l'expiration de l'accord de R&D
- la limitation de la production ou de la vente (exceptions au cas de [i] production conjointe, [ii] distribution conjointe / concession conjointe de licences, [iii] spécialisation)
- la fixation des prix pour la vente du produit contractuel (exception au cas de distribution conjointe / concession conjointe de licences)
- la restriction du territoire sur lequel, ou de la clientèle à laquelle, les parties peuvent passivement vendre les produits contractuels (...)
- (...)

Coopération horizontale - Accords de recherche et développement

Qualification / critères en général:

- La coopération en matière de R&D entre des entreprises non concurrentes n'aboutit généralement pas à des effets restrictifs sur la concurrence
- Une coopération en matière de R&D qui ne s'étend pas à l'exploitation commune des résultats, conduit rarement à des effets restrictifs sur la concurrence (si les parties ont accès aux résultats)
- Les accords en matière de R&D ne restreignent la concurrence que lorsque les parties qui coopèrent disposent d'un pouvoir de marché sur les marchés existants et/ou lorsque la concurrence en ce qui concerne l'innovation est sensiblement réduite

Justification par des motifs d'efficacité économique:

- Cf. diapositif 12, par analogie

Clauses de non-concurrence en cas d'opérations de concentration (ancillary restraints)

Définition des clauses de non-concurrence directement liées et nécessaires à la réalisation des opérations de concentration selon la Communication de la CE:

- Principe: Si un accord n'est pas anti-compétitif lui-même, des clauses/restrictions qui sont nécessaires pour que cet accord puisse être réalisé (restrictions accessoires) ne sont, en règle générale, pas anti-compétitives
- Les restrictions doivent être directement liées et nécessaires à la réalisation de la concentration pour les qualifier comme restrictions accessoires
- ➔ Si les restrictions sont directement liées et nécessaires, ces restrictions sont revues dans le cadre du contrôle des concentrations d'entreprises
- ➔ Si les restrictions ne sont pas directement liées et nécessaires - ou en cas de restrictions qui vont au delà de ces restrictions -, les articles 5 et 7 LCart restent potentiellement applicables

Clauses de non-concurrence en cas d'opérations de concentration (ancillary restraints)

Il y a deux types de restrictions accessoires (ancillary restraints):

- (i) restrictions en cas d'entreprises communes et
- (ii) restrictions en cas d'acquisitions d'entreprises

➔ Les critères selon lesquels les restrictions sont directement liées et nécessaires à la réalisation de la concentration doivent être déterminés séparément pour les deux types de concentration

Clauses de non-concurrence en cas d'opérations de concentration (ancillary restraints)

Accords en cas d'entreprises communes: Qualification / critères selon la Communication de la CE:

Une obligation de non-concurrence entre les entreprises fondatrices et une entreprise commune est directement liée et nécessaire à la concentration lorsqu'elle s'applique aux produits, aux services et aux territoires couverts par l'entreprise commune:

Produits: Une obligation de non-concurrence doit être limitée aux produits et aux services constituant l'activité économique de l'entreprise commune

Territoire: Une obligation de non-concurrence doit être limitée à la zone où les entreprises fondatrices offraient les produits ou les services en cause avant de créer l'entreprise commune

Durée: Une obligation de non-concurrence doit être limitée à la durée de vie de l'entreprise commune

Champ d'application personnel: Les obligations de non-concurrence doivent être limitées aux entreprises fondatrices qui contrôlent l'entreprise commune et cette dernière

➔ Notez: Ces critères ne mènent pas à une analyse matérielle. L'analyse matérielle est limitée au contrôle de la concentration / de l'entreprise commune

Clauses de non-concurrence en cas d'opérations de concentration (ancillary restraints)

Accords en cas d'acquisitions d'entreprises: Qualification / critères selon la Communication de la CE:

L'acquéreur d'une entreprise doit pouvoir bénéficier d'une certaine protection contre la concurrence du vendeur, de manière à être en mesure de fidéliser la clientèle, ainsi que d'assimiler et d'exploiter le savoir-faire qu'il a acquis:

Produits: Une obligation de non-concurrence doit être limitée aux produits et aux services qui constituaient l'activité économique de l'entreprise cédée

Territoire: Une obligation de non-concurrence doit être limitée à la zone où le vendeur offrait les produits ou les services en cause avant la cession

Durée: Les clauses de non-concurrence se justifient pour un maximum de:

- (i) trois ans lorsque la cession inclut le fonds commercial (goodwill) et du savoir-faire;
- (ii) deux ans lorsque seul le fonds commercial (goodwill) est inclus;
- (iii) pas du tout lorsque la cession se limite à des biens corporels ou à des droits exclusifs de propriété industrielle et commerciale

Notez: La COMCO a déjà accepté une durée de cinq ans. - Toujours possible? - Référence de la COMCO à la Communication de la CE. - Aussi la CE a accepté une durée de cinq ans s'il fut démontré que les clients restent fidèles plus de cinq ans

Champ d'application personnel: Limité au vendeur, ses filiales et ses agents commerciaux (pas de restrictions vis-à-vis de tiers)

Accords verticaux - Accords de distribution

Définition de l'obligation de non-concurrence selon la Communication sur les accords verticaux de la COMCO du 28 juin 2010 (Chiffre 6):

« [i] Toute obligation directe ou indirecte interdisant à l'acheteur de fabriquer, d'acheter, de vendre ou de revendre des biens ou des services qui sont en concurrence avec les biens ou les services contractuels, ou

[ii] toute obligation directe ou indirecte imposant à l'acheteur d'acquérir auprès du fournisseur [...] plus de 80% de ses achats annuels en biens ou en services contractuels et en biens et en services substituables sur le marché pertinent [...]. »
(soulignement ajouté)

- ➔ La définition couvre seulement des obligations imposées à l'acheteur, mais pas les obligations imposées au fournisseur
- ➔ Des accords obligeant le fournisseur ne sont pas couverts par cette définition de l'obligation de non-concurrence. Ces accords sont d'« autres » accords verticaux

Accords verticaux - Accords de distribution

Exemples / délimitation d'obligations de non-concurrence dans des accords de distribution:

En pratique, les obligations de non-concurrence sont souvent stipulées de manière indirecte, par exemple:

- Incitations à ne pas s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs
- Système de bonus ou rabais consenti par le fournisseur au distributeur s'il achète des quantités minimales déterminées, de sorte qu'il effectue la majorité de ses achats auprès de ce seul fournisseur

Une autre délimitation est celle entre les obligations de non-concurrence (obligation d'acquiescer auprès du fournisseur plus de 80% de ses achats) et les obligations d'achat exclusif ou les obligations d'achat de la demande totale (Gesamtbedarfsdeckungsklausel):

Si ces obligations couvrent aussi les substituts des produits en question, elles entraînent l'interdiction d'acheter et de distribuer des produits concurrents. Dans ce cas les obligations constituent une obligation de non-concurrence au sens de la Communication sur les accords verticaux de la COMCO

➔ La délimitation entre clause de non-concurrence et autres pratiques peut être difficile

Accords verticaux - Accords de distribution

Qualification / critères selon la Communication sur les accords verticaux de la COMCO (Chiffre 12(2) lit. f-h):

Sont considérés comme qualitativement graves les accords ayant pour objet (entre autres):

- lit. f) une obligation de non-concurrence [comme définie par la COMCO] dont la durée est indéterminée ou dépasse cinq ans (exceptions en cas de locaux et terrains du fournisseur)
- lit. g) une obligation de non-concurrence postérieure à l'expiration de l'accord vertical (plusieurs conditions qui peuvent permettre une durée postérieure limitée à un an à compter de l'expiration de l'accord)

Une restriction à l'utilisation et à la divulgation d'un savoir-faire qui n'est pas tombé dans le domaine public reste possible pour une durée indéterminée

- lit. h) une restriction au multi-marquisme dans un système de distribution sélective, qui interdit de vendre les marques de fournisseurs concurrents déterminés

Autres types - Accords de délimitation

Qualification / critères:

Des accords de délimitation de marques (ou d'autres droits de propriété intellectuelle) peuvent avoir des effets restrictifs sur la concurrence: Ils peuvent limiter la liberté d'action des parties et peuvent coordonner leur comportement sur le marché

Le risque est en général limité si:

- les parties / les produits ne se concurrencent pas
- les marques en question n'ont pas encore été utilisées pour des produits sur le marché (qui devraient être retirés du marché)
- il n'y a pas de délimitation territoriale

Si les marques ont déjà été utilisées pour des produits sur le marché et/ou si il y a une délimitation territoriale, des effets restrictifs sur la concurrence sont possibles et l'accord de délimitation doit être analysé

Autres types - Accords de non-sollicitation / Accords de confidentialité

Qualification / critères:

1. Accords de non-sollicitation concernant

- des collaborateurs clef ou
- des clients d'une ou des deux parties

2. Accords de confidentialité

➔ Les clauses de non-sollicitation et les clauses de confidentialité ont un effet comparable à celui des clauses de non-concurrence. Elles doivent être appréciées de façon similaire

Conclusions

In a nutshell:

- Différents types de clauses de non-concurrence ou de clauses qui ont le même effet ou un effet similaire. Il n'existe pas de définition générale.
- Art. 5 al. 1, 2 LCart: Un accord qui n'affecte pas de manière notable la concurrence sur le marché est admis. - Un accord qui affecte de manière notable la concurrence peut être justifié pour des motifs d'efficacité économique
- Incertitude concernant l'effet notable sur la concurrence et la justification
- Safe harbours en général jusqu'à des parts de marché spécifiques: Communication PME (accords horizontaux et verticaux), Communication sur les accords verticaux de la COMCO (accords verticaux)
- De plus, nous avons vu des critères pour plusieurs types de clauses de non-concurrence spécifiques qui diffèrent de manière significative pour les différentes clauses sans que les raisons soient toujours évidentes
- Sur la base de ces critères: Trouver des safe harbours pour ces types de clauses de non-concurrence. S'il n'y a pas de safe harbours, la situation particulière doit être analysée dans un examen au cas par cas
- Cette présentation est conçue comme un outil de travail qui couvre une grande parties des cas les plus fréquents

NIEDERER KRAFT & FREY

Niederer Kraft & Frey Ltd
Bahnhofstrasse 13 · CH-8001 Zurich
Telephone +41 58 800 8000 · Telefax +41 58 800 8080
nkf@nkf.ch · www.nkf.ch

Je vous remercie de votre attention.

NKF

Safe harbours en général selon

la Communication PME et la Communication sur les accords verticaux de la COMCO

Part de marché	Généralement admis sous réserve des exceptions / conditions selon la colonne droite Safe harbours en général	Généralement interdit et / ou analyse cas par cas Pas de safe harbours en général
> 30%	Non	Pas de safe harbours en général La situation particulière doit être analysée cas par cas
< 30%	<u>Accords verticaux</u> → Certaines obligations de non-concurrence (verticales) pas couvertes par la définition de la Communication sur les accords verticaux: OK (chiffre 16 (2) Communication sur les accords verticaux)	Accords verticaux qui affectent la concurrence de manière notable au sens du chiffre 12 (2) Communication sur les accords verticaux Effets cumulatifs selon chiffre 16 (2) Communication sur les accords verticaux
< 15%	<u>Accords verticaux</u> → Obligations de non-concurrence (verticales) selon la définition de la Communication sur les accords verticaux: OK (chiffre 13 (1) Communication sur les accords verticaux)	Accords verticaux qui affectent la concurrence de manière notable au sens du chiffre 12 (2) lit. a) à e) Communication sur les accords verticaux Effets cumulatifs selon chiffre 13 (2) Communication sur les accords verticaux
	<u>Accords verticaux</u> qui ont pour but l'amélioration de la compétitivité <u>et</u> qui n'ont qu'un impact restreint sur le marché (parts de marché de chacune des parties <15%) (chiffres 1-3 Communication PME)	Accords verticaux portant: <ul style="list-style-type: none">• sur la fixation de prix de vente minimums ou fixes ou• une protection territoriale absolue (art. 5 al. 4 LCart; référence dans chiffre 3 (2) Communication PME)
< 10%	<u>Accords horizontaux</u> qui ont pour but l'amélioration de la compétitivité <u>et</u> qui n'ont qu'un impact restreint sur le marché (parts de marché cumulées <10%) → Certaines obligations de non-concurrence (horizontales) OK (chiffres 1-3 Communication PME)	Accords horizontaux qui prévoient: <ul style="list-style-type: none">• un accord sur la fixation directe ou indirecte des prix,• une restriction des quantités à produire, acheter ou fournir, ou• opère une répartition géographique des marchés ou en fonction des partenaires commerciaux (art. 5 al. 3 lit. a-c LCart; référence dans chiffre 3 (2) Communication PME)