

9

N'abusez pas de votre position dominante !

Robert M. dirige une PME de béton prêt à l'emploi et dispose, sur sa zone de chalandise, d'une part de marché de 85 %. Il se demande s'il peut tirer profit de sa position, par exemple en exigeant de ses clients une exclusivité d'approvisionnement.

COMPRENDRE ET CONNAÎTRE LES RÈGLES

Qu'est-ce qu'une position dominante ?

On peut considérer que l'entreprise de Robert M. est en position dominante dès lors que sa part de marché importante lui permet de se comporter de manière indépendante, sans se soucier de la réaction de ses concurrents ou clients.

La position dominante de l'entreprise de Robert M. n'est pas illicite en tant que telle : elle peut résulter d'une supériorité intrinsèque de ses produits ou services. Mais elle confère à son entreprise une responsabilité particulière qui implique que l'entreprise de Robert M. doit veiller à ne pas en abuser.

Robert M. doit veiller à ne pas commettre d'abus de position dominante, notamment :

- ✗ en liant la vente de plusieurs produits : il ne peut utiliser sa dominance dans le béton prêt à l'emploi pour imposer la vente d'un autre produit ;
- ✗ en imposant des clauses d'exclusivité d'approvisionnement à ses clients ;
- ✗ en mettant en place un système de remises non quantitatives, pour inciter les clients à lui rester fidèles ;
- ✗ en dénigrant un concurrent : Robert M. ne peut jeter le discrédit sur un concurrent en diffusant des informations erronées ;
- ✗ en pratiquant un prix prédateur : Robert M. ne peut casser les prix — en réalisant des pertes — dans le seul but d'évincer un concurrent, pour relever ensuite ses prix.

Exemple

Dans l'affaire du médicament Subutex (2013), l'Autorité de la concurrence a sanctionné le laboratoire pharmaceutique Shering-Plough, en position dominante, pour avoir dénigré le médicament générique de son concurrent Arrow.

Décision 13-D-21 du 18 décembre 2013.



**« Vous êtes en position dominante, bravo !
Mais n'en abusez pas... »**