

**DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIÈRES ET DES ENTREPRISES  
COMITÉ DE LA CONCURRENCE**

**AUDITION SUR LES INNOVATIONS DE RUPTURE**

-- Note de réflexion du Secrétariat --

**16-18 juin 2015**

*Le présent document a été rédigé par le Secrétariat de l'OCDE sous la forme d'une note de réflexion pour la Session 3 de la 123e réunion du Comité de la concurrence de l'OCDE qui se tiendra du 16 au 18 juin 2015.*

*Les opinions et les interprétations exprimées ici ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.*

*Des documents complémentaires sur le même thème peuvent être consultés sur [www.oecd.org/daf/competition/disruptive-innovations-and-competition.htm](http://www.oecd.org/daf/competition/disruptive-innovations-and-competition.htm)*

**JT03419404**

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine

*Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.*



## AUDITION SUR LES INNOVATIONS DE RUPTURE

*Note de réflexion du Secrétariat\**

### 1. Introduction

1. Le Comité de la concurrence a organisé plusieurs tables rondes consacrées à l'innovation<sup>1</sup> au fil des ans, sans s'être toutefois jusque-là spécifiquement intéressé aux innovations de rupture. Si ce sujet est très en vogue dans la presse à l'heure actuelle, il ne s'agit pourtant pas d'un phénomène nouveau. L'histoire économique est riche d'exemples d'innovations de rupture, comme l'ont été la production à la chaîne ou le moteur à combustion interne. Cela étant, la rapidité et la puissance avec lesquelles certains marchés ont été bouleversés ces dernières années ont suscité un regain d'intérêt pour ce sujet. L'engouement actuel pour les innovations de rupture s'explique par leur impact puissant et durable sur la productivité et la croissance. Les économistes savent depuis longtemps que l'innovation en général est le principal moteur de la croissance économique, auquel l'on doit l'essentiel de l'amélioration des niveaux de vie matériels depuis la révolution industrielle<sup>2</sup>. Dans cette logique, les innovations de rupture sont particulièrement utiles, car elles sont le fruit d'idées révolutionnaires entraînant la restructuration ou la création de marchés entiers et non des améliorations progressives favorisant le statu quo.

2. Au vu de ces facteurs, le Comité a décidé d'organiser une audition introductive afin d'étudier la problématique de l'innovation de rupture ainsi que les mesures prises par les pouvoirs publics vis-à-vis des réglementations et des comportements qui lui font obstacle. Pour cette audition, la présente note plante le décor en définissant ce qu'est l'innovation de rupture, en donnant quelques exemples et en s'en servant pour soulever certaines questions à examiner. Cette note, tout comme l'audition, porte sur les situations dans lesquelles une activité susceptible d'aboutir à une rupture se heurte à une résistance, en particulier lorsque celle-ci prend la forme d'une réglementation.

### 2. Définition de la notion d'« innovation de rupture »

3. Si l'« innovation » signifie que « de nouveaux savoirs ont été développés et exploités avec succès »<sup>3</sup>, quid de l'« innovation de rupture » ?

4. En premier lieu, les innovations de rupture *provoquent une rupture*, ce qui revient à dire qu'elles sont à l'origine d'une mutation radicale de marchés. Il ne s'agit donc pas d'évolutions technologiques progressives, comme la mise sur le marché de nouveaux médicaments plus efficaces, à la marge, que ceux déjà commercialisés. Il ne s'agit pas non plus d'améliorations régulières et prévisibles, comme l'augmentation de la vitesse de traitement des microprocesseurs, prédite par Gordon Moore qui en a tiré une loi. Les innovations de rupture sont, quant à elles, des avancées décisives qui entraînent des mutations

---

\* La présente note de réflexion a été rédigée par M. Jeremy West de la Direction de la science, de la technologie et de l'information de l'OCDE, Division de la politique de l'économie numérique.

<sup>1</sup> Voir OCDE, DAF/COMP(2002)20, [Merger Review in Emerging High Innovation Markets](#), OECD, DAF/COMP(2007)40, [Competition, Patents and Innovation](#), et OECD, DAF/COMP(2009)22, [Competition, Patents and Innovation II](#) (2009).

<sup>2</sup> OCDE, Objectif croissance (2006) p. 58.

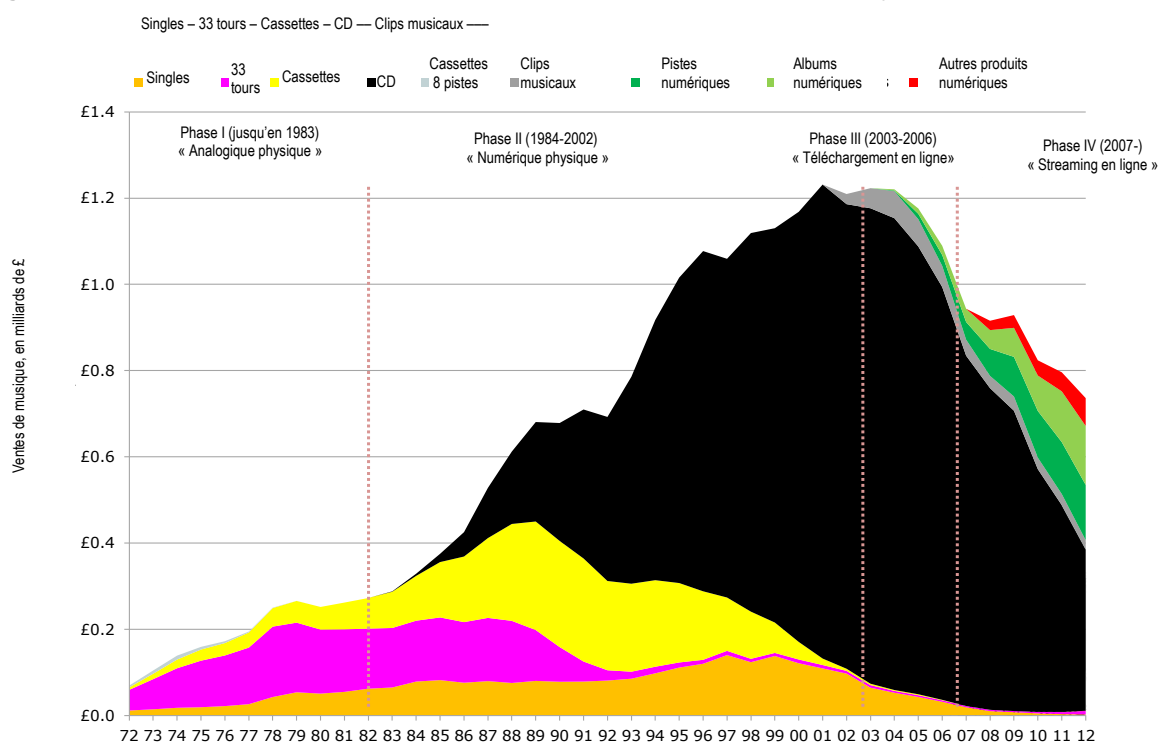
<sup>3</sup> OCDE, DAF/COMP(2007)40, [Competition, Patents and Innovation](#) p. 17.

radicales que le marché n'a pas anticipées et qui se produisent de manière sporadique. En outre, les innovations de rupture entament, voire détruisent, les parts de marchés des acteurs historiques (comme ce fut le cas pour Nokia destitué de sa place de numéro un mondial des téléphones portables après le lancement de l'iPhone d'Apple et des smartphones utilisant le système Android de Google) ou créent de nouveaux marchés (comme la télévision). Autre exemple, la pixellisation accrue des appareils photos n'est pas une innovation de rupture alors que l'invention de la photographie numérique l'a été.

5. Ensuite, les innovations de rupture ne sont pas seulement de nouveaux produits ou procédés de fabrication mais aussi de nouveaux modèles économiques. Les acteurs de la rupture dans l'économie du partage, comme Airbnb et Uber, par exemple, sont ainsi moins de nouvelles technologies que de nouveaux modèles économiques tirant parti de l'internet et des smartphones pour faire coïncider des surcapacités de biens privés durables avec la demande.

6. À quoi ressemble la rupture ? La figure 1 montre un exemple tiré de l'industrie de la musique au Royaume-Uni, faisant apparaître les vagues successives d'innovations technologiques qui ont provoqué une révolution des formats et une rupture dans le domaine des ventes à mesure que le marché évoluait des 33 tours aux cassettes, puis aux CD, pour aboutir au téléchargement numérique et, plus récemment encore, à la diffusion en flux (*streaming*) :

**Figure 1. Illustration de la rupture par l'évolution des ventes de musique au Royaume-Uni, par format,**



Source : International Federation of the Phonographic Industry (2013), Recording Industry in Numbers.

7. L'arrivée des CD, en particulier, a créé une rupture. Les CD n'ont pas seulement éliminé les 33 tours et les cassettes mais ont fait spectaculairement progresser les recettes du secteur. Désormais, c'est au tour des CD de subir le sort qu'ils ont infligé aux 33 tours.

8. Dans un célèbre article publié dans une revue spécialisée, Joseph Bower et Clayton Christensen ont scindé les innovations en deux types : les innovations de continuité et les innovations de rupture<sup>4</sup>. Les innovations de continuité préservent généralement le rythme de l'amélioration, donnant aux consommateurs « quelque chose de plus ou de mieux possédant les attributs de ce qu'ils apprécient déjà ». Les technologies de rupture, quant à elles, « créent un ensemble d'attributs très différents de celui que les consommateurs ordinaires apprécient depuis longtemps, et donnent de moins bons résultats concernant un ou deux aspects particulièrement appréciés de ces consommateurs »<sup>5</sup>. L'augmentation régulière de la vitesse de traitement des semi-conducteurs est un bon exemple des innovations de continuité. Selon ces deux auteurs, les premiers radio-transistors ont été une technologie de rupture. Bowder et Christensen, font remarquer que Sony a sacrifié la qualité phonique mais a créé le marché des radios portables en offrant aux consommateurs une série de nouvelles caractéristiques (petite taille, légèreté, et facilité de transport) que ceux-ci ont appris à apprécier. La qualité des transistors s'est ensuite tant améliorée qu'ils se sont généralisés et ont ouvert le marché aux postes de radio fixes de plus grande taille.

9. Si les transistors, non contents de les surpasser en commodité, ont ensuite rattrapé les radios à tubes à vide en qualité phonique l'idée que l'innovation de rupture crée un *nouvel* ensemble de caractéristiques est au cœur de la définition de Bower et Christensen. Selon eux, de nombreuses technologies de rupture ne surpassent jamais les technologies existantes en ce qui concerne certains résultats mais réussissent à offrir, parfois moins cher, à la fois de nouvelles caractéristiques et suffisamment de ces anciens attributs dont les consommateurs ne veulent pas se passer. D'après eux, les macroordinateurs n'ont jamais été menacés par les microordinateurs parce que la puissance de ces derniers a un jour dépassé la leur, mais parce que les microordinateurs ont répondu aux besoins d'un grand nombre d'entreprises et de particuliers pour un prix bien moins élevé.

**Questions :** La définition de Bower et Christensen est étroite car elle ne concerne que les technologies de rupture à l'exclusion des modèles économiques de rupture. Mise à part cette lacune, leur définition est-elle satisfaisante ? Dans le cas contraire, quelle serait une meilleure définition ?

### 3. Caractéristiques des entreprises de rupture

10. Quand on pense aux entreprises de rupture, on imagine généralement de jeunes entreprises. Cela est sans doute la norme, mais il arrive aussi que des acteurs historiques provoquent eux-mêmes une rupture sur leur propre marché. Nestlé a ainsi révolutionné le marché du café (que le groupe approvisionnait déjà avec Nescafé et un grand nombre d'autres marques) grâce à Nespresso, qui a entraîné la fabrication d'une multitude de cafetières à dosettes et a changé la manière dont des millions de gens se préparent chaque jour leur café.

11. En outre, des entreprises déjà établies prennent parfois pied sur de nouveaux marchés qu'elles révolutionnent. Apple, qui dans le passé n'avait guère de lien avec le secteur de la musique a désorganisé ce marché en lançant l'iPod et iTunes, accélérant la dématérialisation des supports et le recours au téléchargement. Apple n'avait rien à voir non plus avec la téléphonie avant de créer l'iPhone, et pourtant ce n'est rien de dire que ce nouvel appareil a révolutionné le marché des téléphones portables. Microsoft, qui était déjà à l'époque un opérateur historique, a révolutionné le secteur des navigateurs presque immédiatement avec Internet Explorer, en l'intégrant dans Windows. En dépit de cela, il est indéniable que les nouvelles entreprises sont à l'origine d'une part importante – voire de la grande majorité – des innovations de rupture.

<sup>4</sup> Joseph Bower et Clayton Christensen, « Disruptive Technologies: Catching the Wave, » 73 *Harvard Business Review* 43 (1995).

<sup>5</sup> *Id.* p. 46.

12. Nombre d'entreprises de rupture tirent parti d'importantes économies d'échelle ou de gamme. Prenons Airbnb, acteur de premier plan de l'économie du partage, qui propose une plateforme de location de résidences à court terme. Si les locations de ce type ne sont pas chose nouvelle, la rapidité et l'ampleur avec lesquelles Airbnb a fait du partage commercial de résidence une pratique courante sont sans précédent. Créé en 2008, cette plateforme accueille désormais 425 000 personnes par nuit. Évalué selon certaines sources à quelque 20 milliards USD dans les premiers mois 2015, Airbnb vaut les deux-tiers de la chaîne hôtelière Hilton.

13. Uber, service de chauffeurs à la demande, lancé à San Francisco en 2010 est une autre entreprise de rupture qui s'est développée à une vitesse exceptionnelle. Désormais présente dans 55 pays avec plus de 160 000 chauffeurs en activité, l'entreprise est évaluée à plus de 40 milliards USD, davantage que Delta Airlines et presque deux fois plus que Viacom. Le cas d'Uber est examiné en détail plus loin.

14. Si ces évaluations paraissent impressionnantes, elles sont éclipsées par Alibaba, groupe chinois de commerce électronique. Sa capitalisation boursière qui s'élevait à environ 230 milliards USD au moment de la rédaction de la présente note, surpasse de loin celles d'Uber et d'Airbnb cumulées. Pour le seul premier trimestre 2014, le site d'enchères électronique d'Alibaba, assimilable à eBay, affichait un volume de transactions d'environ 300 milliards USD. L'entreprise vise maintenant des cibles faciles en s'attaquant aux inefficiences des gigantesques marchés chinois qui paraissent excessivement réglementés, en ajoutant des services de réservation de taxis et des services financiers à son portefeuille d'entreprises utilisant une technologie novatrice.

15. L'aptitude de ces entreprises – et de bien d'autres – porteuses de rupture, comme Facebook, à atteindre très rapidement une taille considérable tient beaucoup au fait qu'elles attirent des utilisateurs et fournissent des services en ligne. L'internet est une plateforme très évolutive qui procure un accès rapide à une clientèle potentiellement mondiale. Les coûts encourus pour attirer des utilisateurs sur une plateforme électronique et en conquérir de nouveaux sont très faibles, ce qui permet à ces entreprises de se développer rapidement à bon marché.

16. Le graphique du Boston Consulting Group<sup>6</sup> ci-dessous montre que le phénomène de rupture s'est fortement accéléré grâce à l'ampleur considérable prise par l'internet et les smartphones.

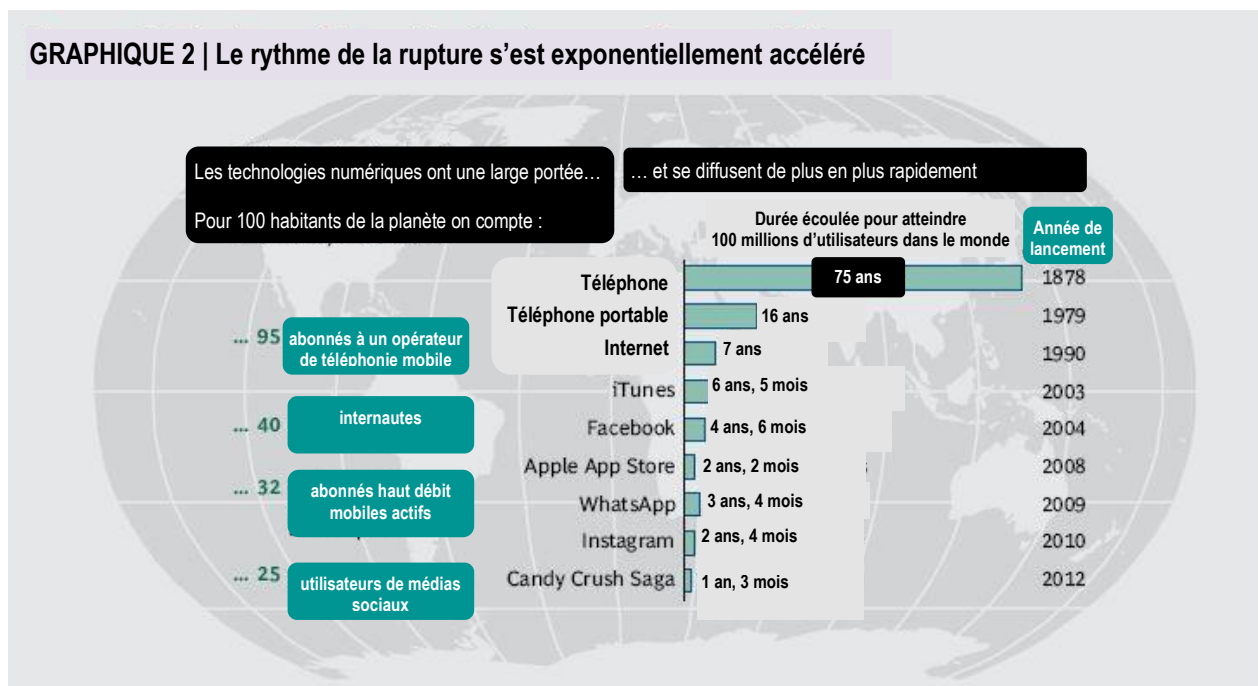
17. Pour autant, toutes les entreprises de rupture qui capitalisent sur les économies d'échelle ne sont pas des entreprises en ligne. IKEA a ainsi révolutionné le marché du meuble en séduisant notamment les consommateurs prêts à monter leurs meubles eux-mêmes en contrepartie de prix bas (excellent exemple, soit dit en passant, de rupture du modèle économique et non de rupture technologique). IKEA est le numéro un mondial du meuble depuis 2008.

18. Wal-Mart est un autre exemple de modèle économique disruptif qui ne doit rien à Internet. Cette enseigne a révolutionné la distribution à prix réduit bien avant de se doter d'un site internet en plus de ses activités traditionnelles. Elle est même devenue, à un moment, l'entreprise américaine la mieux valorisée en réalisant des économies d'échelle massives dans les domaines de l'approvisionnement et de la distribution et en les exploitant pour supplanter ses concurrents qui n'ont pas réussi à se développer suffisamment pour rivaliser directement avec elle.

19. Un autre trait apparemment commun aux entreprises de rupture est qu'elles réussissent en éliminant les intermédiaires et autres facteurs d'inefficience. Nombre d'entre elles reconfigurent des

<sup>6</sup> Ralf Dreischmeier, Karalee Close et Philippe Trichet, « The Digital Imperative, » bcg.perspectives (mars 2015), consultable à l'adresse suivante : [https://www.bcgperspectives.com/content/articles/digital\\_economy\\_technology\\_strategy\\_digital\\_imperative/?utm\\_source=2015April&utm\\_medium=Email&utm\\_campaign=Ealert](https://www.bcgperspectives.com/content/articles/digital_economy_technology_strategy_digital_imperative/?utm_source=2015April&utm_medium=Email&utm_campaign=Ealert).

marchés en repérant les coûts évitables associés au produit ou au modèle économique des acteurs historiques et en adoptant une ligne de conduite leur permettant d'éviter ces coûts pour s'attaquer à eux. Uber a ainsi mis à profit le fait que la plupart des voitures sont inutilisées la plus grande partie de la journée. Par conséquent, les automobiles représentent, pour la plupart des gens, un investissement considérable dans une surcapacité. Uber a tiré profit de cette situation en offrant aux personnes intéressées la possibilité de convertir en espèces sonnantes et trébuchantes leurs capacités automobiles inutilisées. Airbnb a fait de même avec les logements. Netflix a supprimé les coûts d'exploitation des magasins en distribuant directement les films aux consommateurs, tout d'abord par voie postale puis via l'internet (provoquant, avec cette évolution, une rupture *avec son propre mode de fonctionnement*).



**Sources** : ITU ; Statista ; BCG research. Téléphone : ITU ; Téléphone mobile : ITU (l'année de base prise en compte est celle de la mise en service du premier réseau mobile), mobilephonehistory.co.uk ; Internet : *Scientific American*, Internet Live Stats ; iTunes : nombre de comptes, *Fortune* ; Facebook : nombre d'utilisateurs actifs par mois, Facebook ; Appel App Store : nombre de comptes, *OS X Daily*, *VentureBeat* ; WhatsApp : nombre d'utilisateurs actifs, *Wired*, trimestriel numérique ; Instagram : nombre d'utilisateurs, *TechCrunch* ; Candy Crush Saga : nombre d'utilisateurs de Facebook seulement, AppMtr.com.

20. Un autre trait apparemment commun aux entreprises de rupture est qu'elles réussissent en éliminant les intermédiaires et autres facteurs d'inefficience. Nombre d'entre elles reconfigurent des marchés en repérant les coûts évitables associés au produit ou au modèle économique des acteurs historiques et en adoptant une ligne de conduite leur permettant d'éviter ces coûts pour s'attaquer à eux. Uber a ainsi mis à profit le fait que la plupart des voitures sont inutilisées la plus grande partie de la journée. Par conséquent, les automobiles représentent, pour la plupart des gens, un investissement considérable dans une surcapacité. Uber a tiré profit de cette situation en offrant aux personnes intéressées la possibilité de convertir en espèces sonnantes et trébuchantes leurs capacités automobiles inutilisées. Airbnb a fait de même avec les logements. Netflix a supprimé les coûts d'exploitation des magasins en distribuant directement les films aux consommateurs, tout d'abord par voie postale puis via l'internet (provoquant, avec cette évolution, une rupture *avec son propre mode de fonctionnement*).

21. Parfois les coûts ciblés par les entreprises de rupture résultent de la réglementation. Certaines de ces entreprises de premier plan utilisent le numérique pour s'attaquer à des domaines réglementés de l'économie des services qui vivaient, sans guère d'innovations, depuis des décennies. Là encore, les

jeunes entreprise de l'économie du partage sont l'illustration de cette méthode, mettant à profit des excédents de main-d'œuvre ou de ressources, les sites internet et les applications pour smartphones. Ainsi, l'entreprise Lending Club permet à des particuliers de rentabiliser leurs excédents de trésorerie inutilisés en octroyant des prêts. Cela étant, comme on le verra, leurs concurrents classiques, comme les associations de taxis, les hôtels et les banques objectent que s'ils sont soumis à la réglementation, celle-ci devrait aussi être appliquée aux nouveaux entrants.

**Questions** : Qu'ont en commun des entreprises comme Airbnb et Uber, outre le fait qu'elles sont toutes deux des acteurs de l'économie du partage ? Quelles autres caractéristiques les nouveaux entrants porteurs de rupture ont en commun que les acteurs historiques ne possèdent pas ? Les problèmes de droit de la concurrence rencontrés par ces nouveaux entrants justifient-ils que les autorités leur accordent un intérêt plus important qu'aux problèmes auxquels se heurtent les acteurs historiques ? Cela se justifie-t-il ou non ?

#### 4. Caractéristiques des marchés exposés à la rupture

22. De toute évidence, certains marchés de rupture se caractérisent par des effets de réseaux, donnant lieu à une phase de très forte croissance pour l'entreprise porteuse de rupture. Prenons la croissance de Google après que cette entreprise a révolutionné les recherches sur l'internet et le marché de la publicité. Google s'est hissée à la place de numéro un des moteurs de recherche aux États-Unis dix mois après son lancement. Facebook a été créé en 2004 pour servir de réseau social aux étudiants de Harvard, puis a connu une croissance virale et a non seulement supplanté MySpace, qui était jusque-là le premier réseau social américain, mais a aussi surpassé de loin son influence et sa popularité, et a atteint *un milliard* d'utilisateurs en 2012.

23. Google et Facebook ont révolutionné leur marché respectif en dépit du fait que celui-ci se caractérisait déjà par d'importants effets de réseaux que les acteurs historiques avaient exploités pour sortir du lot. Ces deux nouveaux entrants ont réussi ne mettant en œuvre une stratégie inspirée du jujitsu consistant à déloger les acteurs historiques en tirant parti des mêmes effets de réseaux que ces derniers avaient jusque-là mis à profit.

**Questions** : Cela est-il inhabituel ? Ou bien les marchés à effets de réseaux sont-ils plus faciles à révolutionner que les autres marchés ?

24. L'environnement réglementaire a également son importance. Nombre d'entreprises de rupture qui se sont hissées au rang d'entreprises mondiales ont vu le jour aux États-Unis. Selon Alberto Heimler, ce phénomène s'explique par le fait que la réglementation y est moins restrictive<sup>7</sup>. S'il a raison, alors le succès de ces entreprises sont l'éclatante illustration de ce qui est en jeu pour les pays qui continuent de promulguer et de mettre en œuvre des réglementations protégeant les acteurs historiques et décourageant la rupture.

**Questions** : La multitude d'entreprises de rupture américaines prospères a-t-elle à voir avec le fait que les États-Unis sont un immense marché intégré régi par un système de législations et de réglementations fédérales, au contraire du marché européen, qui est également immense mais juridiquement, linguistiquement et culturellement plus hétérogène ?

Quelles autres spécificités possèdent les marchés de rupture ?

Grâce à l'internet, les marchés auparavant fragmentés sont-ils plus souvent révolutionnés et transformés en marchés animés par une dynamique du « tout au gagnant » ? Le cas échéant, les effets de prix statiques d'une plus grande

<sup>7</sup> Alberto Heimler, « Last Taxi to Europe, » Project Syndicate (15 avril 2015), consultable à l'adresse suivante : [www.project-syndicate.org/commentary/uber-eu-protest-by-alberto-heimler-2015-04](http://www.project-syndicate.org/commentary/uber-eu-protest-by-alberto-heimler-2015-04).

concentration sont-ils contrebalancés par les effets dynamiques de la concurrence schumpétérienne, dans le cadre de laquelle l'innovation rapide permise par des technologies comme l'internet et les mégadonnées donne naissance à une série de monopoles qui croissent et s'effondrent au gré des vagues de la rupture ?

Dans quelle mesure les réponses à ces questions ont-elles une incidence sur la ligne de conduite que les autorités de la concurrence devraient suivre lorsque des entreprises de rupture sont en mesure de gagner des parts de marchés considérables mais se heurtent à des obstacles qui empêchent ou reportent leur entrée sur le marché ?

Enfin, quelles sont généralement les caractéristiques des marchés protégés du phénomène de rupture ? Les facteurs qui protègent les acteurs historiques de ces marchés peuvent-ils être supprimés par la mise en œuvre ou la promotion du droit de la concurrence ?”

## **5. Obstacles à la rupture susceptibles de susciter des problèmes de concurrence**

### **5.1 Réglementation**

25. Les réglementations qui entravent, découragent ou retardent l'entrée sur le marché d'entreprises de rupture exposent les autorités de la concurrence à une tâche difficile car a) les mesures prises en application de ces réglementations ne peuvent parfois être contestées en vertu du droit de la concurrence, même lorsqu'elles sont préjudiciables à la concurrence ; et b) les réglementations servent généralement d'autres objectifs légitimes d'action publique même lorsqu'elles dissuadent l'entrée sur le marché. Rendant les choses encore plus difficiles, les acteurs historiques parent parfois à une rupture éventuelle (ou réelle) en exerçant des pressions afin que les textes réglementaires en vigueur soient imposés aux nouveaux entrants, même lorsqu'il n'y a pas lieu de les imposer à leur innovation de rupture. À tort ou à raison, il arrive que les acteurs historiques fassent valoir que l'entreprise porteuse de rupture détiendra un avantage concurrentiel « déloyal » si elle n'est pas soumise à la réglementation. Ils font aussi parfois pression en faveur de l'adoption de nouvelles réglementations qui ne sont qu'un prétexte pour entraver l'entrée sur le marché de nouveaux concurrents.

26. De ce fait, l'arrivée de nouveaux entrants porteurs de rupture peut créer des tensions entre la réglementation et la politique de la concurrence, en particulier lorsque l'on peut penser que l'innovation de rupture rend la réglementation caduque. Si l'innovation de rupture met définitivement un terme à la préoccupation ou aux préoccupations de concurrence qui sont à l'origine de la réglementation, ou les vide de tout fondement, il pourrait dès lors être inutilement préjudiciable à la concurrence d'appliquer cette réglementation à l'entreprise innovante entrant sur le marché.

#### *Exemple 1 : Uber*

27. Le succès d'Uber en tant que concurrent aux taxis traditionnels a suscité des débats sur cette question dans nombre de pays et de ville. Uber est une plateforme qui met en relation chauffeurs et clients grâce à une application pour les smartphones. Les personnes qui souhaitent une course ouvrent l'application, entrent leur localisation et la destination souhaitée, et l'application notifie l'information aux chauffeurs Uber se trouvant à proximité et susceptibles d'être intéressés. Dès qu'une concordance est trouvée, le chauffeur reçoit la localisation du client et se rend à l'adresse de prise en charge. Pendant ce temps, le client reçoit une photo du chauffeur, son nom, une description de son véhicule et, s'il le souhaite, une estimation du prix du trajet. À la fin de la course, le client n'a rien à déboursier, sa carte de crédit étant débitée via l'application<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Uber offre plusieurs services. Uber Black, par exemple, est plus cher qu'Uber Pop car pour ce service, le client bénéficie d'un véhicule haut de gamme et d'un chauffeur professionnel. Uber Pop est moins coûteux et met en relation les clients avec des chauffeurs non professionnels qui utilisent leur propre véhicule pour compléter leur revenu pendant leur temps libre ou lorsqu'ils souhaitent tirer profit des capacités inutilisées de leur véhicule en prenant en charge un client tout en se rendant à la destination de leur choix.



28. D'aucuns estiment que la réglementation applicable aux taxis a été conçue pour un modèle qu'Uber a rendu obsolète. Dans ce modèle, un nombre limité de chauffeurs de taxis en possession d'une licence délivrée par une collectivité locale exercent leur activité en appliquant des tarifs selon un barème fixé par une instance de réglementation. Ces licences ont pour objet de garantir que les chauffeurs sont sûrs et dignes de confiance. L'encadrement des prix vise à assurer que les clients payent le « juste » prix. Pourtant, si ce point de vue se défend, Uber et des plateformes similaires rendent caduque une telle réglementation. Uber, comme d'autres modèles économiques de l'économie du partage, repose sur le principe de l'autorégulation qui s'exerce par un système de notes et de commentaires. Les commentaires publiés incitent les deux parties concernées à satisfaire leurs engagements. De plus, grâce à la géolocalisation et à l'internet des objets, la plateforme Uber connaît la localisation de chaque véhicule Uber ainsi que chaque itinéraire suivi.

28. En outre, les partisans d'Uber font valoir que l'encadrement des prix n'est pas seulement inutile, mais qu'il est aussi malavisé car il empêche le marché de jouer son rôle de mise en relation de l'offre et de la demande. Les tarifs pratiqués par Uber fluctuent pour équilibrer ces deux composantes. Lorsque le nombre de chauffeurs est insuffisant pour répondre à la demande, les prix augmentent pour attirer davantage d'entre eux (et réduire la demande) et diminuent lorsque l'offre est supérieure à la demande. La grille tarifaire des taxis traditionnels est fixe, ce qui explique les longues files d'attente de clients aux stations à certaines heures de la journée et, à d'autres, les longues files de taxis en attente.

29. D'un autre côté, un autre point de vue se défend également. Les notes et commentaires ne sont pas un système infaillible car les taux de réponses peuvent être faibles, les informations incomplètes et les notes attribuées trompeuses. De plus, avec le système tarifaire fluctuant d'Uber, les clients peuvent avoir à payer un prix exorbitant, qui peut atteindre dix fois le tarif habituel lorsque la demande est très forte (par exemple au cours de la nuit du réveillon de Noël). En outre, font valoir les détracteurs, dans certaines villes les chauffeurs de taxi ont payé très cher leur licence. Or cette valeur a été dépréciée par Uber et les autres services de véhicules de transport avec chauffeur, ce qui est « déloyal ». En outre, dans certaines villes, la réglementation impose aux chauffeurs de taxi traditionnels de souscrire une assurance bien plus onéreuse que celle imposée aux automobilistes ordinaires et de faire en sorte que leur taxi soit conforme à certaines normes. Les détracteurs de la plateforme font observer que les chauffeurs Uber n'ont pas à supporter le coût de conformité avec la réglementation alors que rien ne le justifie.

30. Dans plusieurs pays, ces arguments ne sont pas restés lettre morte. Uber a ainsi été sanctionné par des amendes, interdit ou visé par de nouvelles réglementations en Allemagne, au Canada et France, par exemple.

31. Plusieurs autorités de la concurrence, notamment en Allemagne, au Canada, en Espagne, aux États-Unis et en Italie, se sont toutefois exprimées en faveur d'un assouplissement des restrictions réglementaires en faveur d'Uber. Elles ont publié des courriers et des rapports officiels invitant instamment à réexaminer les réglementations applicables aux taxis afin de déterminer celles qui étaient réellement inutiles, et appelant à des réformes pour permettre aux applications de services de transport avec chauffeur de poursuivre leur activité<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Voir par exemple Autorité de la Concurrence, « Taxis/Voitures de transport avec chauffeurs (VTC) », communiqué de presse (7 janvier 2015) (dans lequel l'Autorité de la concurrence publie l'avis qu'elle a rendu au gouvernement français sur le projet de décret encadrant l'activité des VTC), consultable à l'adresse suivante : [www.autoritedelaconcurrence.fr/user/standard.php?id\\_rub=607&id\\_article=2483](http://www.autoritedelaconcurrence.fr/user/standard.php?id_rub=607&id_article=2483) ; *Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato*, « Non-scheduled public transport to ports and airports, » communiqué de presse (15 septembre 2014) (annonçant que l'Autorità a communiqué un rapport à un gouvernement régional concernant les restrictions de concurrence affectant les chauffeurs exerçant sur le marché des transports publics irréguliers », consultable à l'adresse suivante : [www.agcm.it/en/newsroom/press-releases/2155-s2047-non-scheduled-public-transport-to-ports-and-](http://www.agcm.it/en/newsroom/press-releases/2155-s2047-non-scheduled-public-transport-to-ports-and-)

*Exemple 2 : Tesla*

32. Le cas de Tesla aux États-Unis est un autre exemple de tension entre la réglementation et l'innovation de rupture. Les voitures de sport entièrement électrique Tesla sont maintenant connus de nombreux automobilistes. La technologie utilisée par Tesla pour ses moteurs est potentiellement disruptive, à long terme, pour l'industrie automobile. Ce que l'on sait moins, c'est que ce constructeur a également opté pour un modèle de commercialisation susceptible de provoquer une rupture pour les concessionnaires automobiles.

33. Tesla se passe des concessionnaires en commercialisant ses véhicules dans ses propres espaces d'exposition et en les vendant directement en ligne aux consommateurs. Dans certains États américains, les concessionnaires ont répondu à cette menace en faisant pression pour que lui soient appliquées des réglementations relativement anciennes destinées à interdire la commercialisation directe de véhicules par les constructeurs automobiles et, dans certains États, pour que de nouvelles réglementations soient adoptées afin de supprimer toute dérogation qui permettrait à Tesla de contourner cette interdiction. Les concessionnaires ont fait valoir que ces réglementations étaient nécessaires pour garantir la sécurité du public et protéger les consommateurs. Tesla, de son côté, a objecté que ces textes n'ont plus lieu d'être, qu'ils n'ont rien à voir avec la sécurité du public ou la protection des consommateurs mais qu'ils visent uniquement à protéger les concessionnaires<sup>10</sup>.

**Questions :** Pour déterminer si une réglementation restreint inutilement la concurrence, les autorités de la concurrence doivent examiner les objectifs de politique publique déclarés de celle-ci (par exemple la santé et la sécurité du public) et dans quelle mesure la réglementation en question est bien appropriée pour permettre leur réalisation. Dans quels cas des réglementations, justifiées par des motifs d'action publique fondés, et raisonnablement bien conçues, compliquent ou rendent impossible l'arrivée sur le marché d'un nouvel entrant potentiellement porteur de rupture ?

Comment les autorités de la concurrence ont-elles tenu compte de ces justifications ?

Les autorités de la concurrence devraient-elles examiner si la rupture anticipée est susceptible d'entraîner une dépréciation des actifs des acteurs historiques faisant l'objet d'une réglementation (comme les licences) ?

Les autorités de la concurrence devraient-elles examiner si les avantages pour la collectivité découlant de la suppression d'une réglementation inutilement anticoncurrentielle l'emportent sur les préoccupations matérialisées par d'autres objectifs visés par les pouvoirs publics ou relatives à la dépréciation des actifs des acteurs historiques soumis à cette réglementation ? Ou bien ces questions devraient-elles plutôt être du ressort de l'autorité de réglementation ? Qu'en est-il en cas de capture de cette autorité par les acteurs historiques ?

## 5.2 *Autres législations*<sup>11</sup>

34. À l'instar de certaines réglementations, il peut arriver que des textes de loi, promulgués pour répondre à certaines préoccupations des pouvoirs publics, entravent l'entrée sur le marché d'entreprises de rupture et les autorités de la concurrence peuvent donc avoir, de la même façon, du mal à déterminer si ces législations restreignent inutilement la concurrence. Ces lois peuvent entraver ou retarder l'entrée ou le développement d'une entreprise de rupture, généralement pour des raisons légitimes, (comme ce fut le cas de

[airports-permits-to-be-granted-also-for-taxis-and-car-rentals-with-driver-with-licenses-issued-by-municipalities-of-other-regions-a-request-by-the-antitrust-authority-to-the-lazio-region.html](http://airports-permits-to-be-granted-also-for-taxis-and-car-rentals-with-driver-with-licenses-issued-by-municipalities-of-other-regions-a-request-by-the-antitrust-authority-to-the-lazio-region.html).

<sup>10</sup> Pour obtenir des informations sur les origines de ces réglementations et prendre connaissance d'une analyse des débats concernant le modèle de commercialisation de Tesla, du point de vue de ce constructeur, voir Daniel Crane, « Tesla and the Car Dealers' Lobby, » *Regulation* (à paraître en 2015), consultable à l'adresse suivante : <http://ssrn.com/abstract=2422905>.

<sup>11</sup> Les obstacles exposés dans cette section et dans les suivantes y sont mentionnés à des fins d'exhaustivité. Toutefois, cette discussion traitant principalement des obstacles réglementaires, aucune question n'y est formulée à leur sujet.

Napster, l'un des premiers sites de partage de musique, entravé par des poursuites pour atteinte au droit d'auteur.) Certains cas peuvent toutefois susciter des préoccupations de concurrence, par exemple lorsqu'un acteur historique entrave l'entrée d'un concurrent potentiellement disruptif en intentant à son encontre des poursuites infondées ou peu fondées. Le nouvel entrant n'a pas toujours les moyens financiers pour y faire face, en particulier s'il s'agit d'une PME, ou peut décider que le jeu n'en vaut pas la chandelle. Il peut alors concéder son avantage disruptif en concluant un accord de concession réciproque de licence, céder son activité à l'acteur historique ou, purement et simplement, sortir du marché. Ces possibilités suscitent des préoccupations, comme la qualité des brevets et les incitations créées par le dispositif juridique du système des brevets, qui ne relèvent pas du domaine habituel de la politique de la concurrence.

35. Autre cas de figure, l'innovation de rupture peut être retardée ou découragée par la pesanteur des formalités d'obtention des licences nécessaires. Les coûts de transaction liés à la négociation de contrats de licence de droits d'auteur peuvent ainsi retarder l'impact d'une innovation de rupture. L'Europe est un bon exemple puisqu'il y est en permanence nécessaire de négocier des contrats de licence de droits d'auteur pour chaque pays de l'UE. Il suffit de voir, par exemple, le délai qu'il a fallu à Netflix pour s'y implanter après avoir vu le jour en Amérique du Nord en Europe. Les coûts et la difficulté d'obtention de licences distinctes pour chaque pays, par opposition à la possibilité de négocier une licence paneuropéenne, est une question qui a suscité l'attention des responsables publics ces dernières années – mais pas nécessairement celle des autorités de la concurrence.<sup>12</sup>

36. Dans certains cas, les lois relatives au droit d'auteur semblent avoir servi de mesure protectionniste pour amoindrir l'impact des entreprises de rupture ou, à tout le moins, pour les contraindre à partager les fruits de leur réussite. Plusieurs pays ont ainsi promulgué ou proposé des modifications de leur loi sur le droit d'auteur<sup>13</sup>, créant un droit d'auteur secondaire au bénéfice des éditeurs de contenus en ligne (comme les quotidiens qui publient également leurs contenus sur leur site internet). Ces modifications législatives visent les agrégateurs d'information en ligne. En vertu de celles-ci, certains contenus utilisés par les services en ligne d'agrégation d'information sont susceptibles d'être en infraction avec la loi sur le droit d'auteur et les recettes qui en sont tirées sont transférées des agrégateurs d'information vers les éditeurs de presse.

37. Ainsi, en vertu de la législation espagnole<sup>14</sup>, tout site web qui publie ne serait-ce qu'une petite partie d'un article de presse est tenu d'avoir obtenu une licence. Cette loi impose en outre l'obtention de la permission de l'éditeur de presse pour pouvoir réutiliser une photo postée sur un site web régulièrement mis à jour. L'autorité espagnole de la concurrence, la *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*, n'a pas tardé à critiquer cette loi dès que la proposition en a été présentée<sup>15</sup>. Elle a fait valoir que la principale raison invoquée pour justifier cette proposition était de garantir aux éditeurs de presse une « juste indemnisation » pour la concurrence directe faisant rage entre ceux-ci et les agrégateurs d'information qui ne partagent pas les coûts induits par l'« acte de création ». À cela, l'autorité de la concurrence a opposé qu'il n'existait pas de concurrence directe entre les éditeurs et les sites web, qu'une indemnisation n'était pas justifiée ou que si elle l'était, elle devrait être versée aux agrégateurs qui ont été

<sup>12</sup> Voir, par exemple Ian Hargreaves (2011), « Digital Opportunity: An Independent Review of Intellectual Property and Growth », consultable à l'adresse suivante : [www.ipo.gov.uk/ipreview-finalreport.pdf](http://www.ipo.gov.uk/ipreview-finalreport.pdf); Commission européenne (6 mai 2015), « Un marché unique numérique pour l'Europe : la Commission définit 16 initiatives pour en faire une réalité », communiqué de presse, consultable à l'adresse suivante : [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-15-4919\\_fr.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4919_fr.htm).

<sup>13</sup> De telles législations ont été promulguées en Allemagne et en Espagne, sont en cours d'examen Israël et ont été proposées en France.

<sup>14</sup> *Congreso de Los Diputados*, Proyectos de Ley 121/000081 Art. 32.2 (21 de febrero de 2014), p. 8.

<sup>15</sup> *Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia*, « La CNMC publica su Propuesta sobre la modificación del Proyecto de Ley de la Propiedad Intelectual », communiqué de presse (28 mai 2014).

les premiers à utiliser les contenus. En invoquant ce dernier point, l'autorité de la concurrence reconnaît que la publication d'une information sur le site d'un agrégateur d'information suscite une fréquentation du site de l'éditeur de presse plus importante qu'elle ne l'aurait été sans cela. Elle a en outre fait remarquer que cette loi instaurerait un obstacle à l'entrée pour les entreprises désireuses de s'implanter sur le marché de l'agrégation de contenus.

### **5.3 Acquisitions**

38. Les entreprises en place réagissent parfois à l'arrivée d'un nouvel entrant porteur de rupture en faisant l'acquisition. Ces opérations peuvent poser des problèmes épineux pour les autorités de la concurrence. Cela est en particulier le cas si le rachat proposé concerne un concurrent potentiellement porteur de rupture qui n'en est encore qu'aux débuts de son activité et n'a donc pas encore eu la possibilité de remporter des marchés pour lui-même. L'autorité de la concurrence peut alors avoir du mal à établir la preuve que l'acquisition en question est susceptible de restreindre la concurrence.

### **5.4 Comportement unilatéral des acteurs historiques**

39. Les acteurs historiques peuvent décider de recourir à une ou plusieurs stratégies unilatérales qui peuvent être illicites, comme les prix d'éviction, les accords d'exclusivité et les pratiques visant à augmenter les coûts des concurrents, au sujet desquelles il est usuel que les autorités de la concurrence ouvrent une enquête. Cela étant, la réussite de ces stratégies risque d'être davantage compromise lorsqu'elles visent une entreprise forte d'un modèle économique, d'un produit ou d'un processus de rupture que lorsqu'elles ont pour objet de s'attaquer à un nouvel entrant doté d'un modèle économique classique ou d'une technologie traditionnelle. Les entreprises de rupture peuvent éroder la demande se portant sur l'ancien modèle/produit/service même si les acteurs historiques intensifient la concurrence par les prix. Les loueurs de DVD par exemple n'auraient sans doute survécu à l'arrivée de Netflix qui offrait un choix de contenus bien plus riche et une facilité de visionnage bien plus grande, même s'ils s'étaient mis à pratiquer des prix d'éviction.

### **5.5 Restrictions verticales**

40. Les restrictions verticales imposées par d'autres entreprises de la filière de production peuvent également entraver ou retarder la rupture. Les prix de vente imposés, les restrictions territoriales et les quotas de vente par internet sont certaines des possibilités existantes. Les quotas de vente ont été largement examinés au cours d'une récente table ronde<sup>16</sup>. L'effet des prix de vente imposés sur les librairies virtuelles dans certains pays a également fait l'objet d'une table ronde précédente<sup>17</sup>.

## **6. Que peuvent faire les autorités de la concurrence ?**

41. La promotion de la concurrence est une solution. Les autorités de la concurrence ont à leur disposition de nombreux moyens pour faire connaître les bienfaits de la concurrence, à la fois en général et sur des points particuliers. En rendant publics leur commentaires à propos de projets de réglementation ou de réglementations en vigueur, en débattant avec le législateur des questions de concurrence, en réalisant des études de marché et en publiant des brochures ou des fascicules sur l'importance du droit de la concurrence et de l'observation des dispositions qu'il contient, elles peuvent avoir une influence sur le législateur, les organismes de réglementation et le grand public.

42. Lorsque les autorités de la concurrence présument qu'une réglementation entrave inutilement une innovation de rupture, les activités de promotion de la concurrence peuvent être leur seul choix viable, sachant qu'une intervention plus directe de leur part est généralement impossible en raison du pouvoir

---

<sup>16</sup> DAF/COMP(2013)13, [Vertical Restraints for On-line Sales](#).

<sup>17</sup> DAF/COMP(2008)37, [Resale Price Maintenance](#).

juridique qui sous-tend la réglementation. Ainsi aux États-Unis, les autorités des États et des municipalités peuvent invoquer le moyen de défense de l'acte d'État face au droit fédéral de la concurrence au sujet des mesures ayant eu des effets concurrentiels prévisibles, si celles-ci ont été clairement présentées comme des mesures décidées par l'État<sup>18</sup>. De ce fait, lorsqu'un État approuve ou réglemente un comportement, même si celui-ci est anticoncurrentiel, l'État fédéral doit respecter sa décision. Par conséquent, dans l'affaire Tesla mentionnée plus haut par exemple, la *Federal Trade Commission* américaine n'a pris aucune mesure de mise en œuvre du droit de la concurrence mais s'est servie d'un blog<sup>19</sup> et a adressé des lettres de commentaires à l'instance législative des États concernés<sup>20</sup> pour leur recommander d'assouplir les réglementations empêchant les consommateurs d'acheter directement leurs véhicules aux constructeurs automobiles.

43. Cela étant, en ce qui concerne la promotion de la concurrence, la situation diffère-t-elle lorsque l'entrée d'une entreprise de rupture, et non l'entrée d'un concurrent ordinaire, est entravée ? Une différence importante tient au fait que les enjeux pour les consommateurs sont généralement plus grands. Revenons à notre définition de la notion de « rupture » et réexaminons les caractéristiques généralement communes aux entreprises et aux marchés de rupture. Nous pouvons en déduire qu'il est plus urgent de veiller à ce que les entreprises de rupture ne soient privées d'aucune des possibilités de reconfigurer ou de créer des marchés qu'elles sont fondées à exercer du point de vue du droit de la concurrence. Lorsqu'un entrant peut proposer aux consommateurs bien mieux que ce qu'ils ont à leur disposition, et que cet entrant peut dès lors se développer rapidement et supplanter les plus grandes entreprises du marché, il offre ainsi de toute évidence aux consommateurs une valeur ajoutée substantielle. Le message adressé aux responsables publics dans ce cas de figure est alors bien plus convaincant.

44. Lorsqu'il est possible de remettre en cause, en vertu du droit de la concurrence, des législations ou des réglementations qui entravent ou découragent inutilement les innovations de rupture, les autorités de la concurrence peuvent prendre des mesures de mise en œuvre pour y parer. La Commission européenne utilise ainsi ses pouvoirs pour révoquer des lois nationales contraires au droit de la concurrence de l'UE et susceptibles de freiner la rupture<sup>21</sup>. Les autorités américaines de la concurrence intentent parfois des actions en justice pour contester des réglementations anticoncurrentielles imposées par des associations professionnelles ou des conseils professionnels<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> *Parker v. Brown*, 317 U.S. 341 (1943).

<sup>19</sup> <https://www.ftc.gov/news-events/blogs/competition-matters/2015/05/direct-consumer-auto-sales-its-not-just-about-tesla>

<sup>20</sup> <https://www.ftc.gov/news-events/press-releases/2014/05/ftc-staff-missouri-new-jersey-should-repeal-their-prohibitions>

<sup>21</sup> Ainsi, le développement de librairies virtuelles en Allemagne a été facilité par un accord amiable conclu avec la Commission européenne qui a exempté les ventes transfrontalières directes de livres en allemand aux consommateurs d'une législation interne imposant des prix fixes pour les ventes de livres par les libraires. *Buchpreisbindungsgesetz*, section 4 ; *Sammelbreviers und Einzelrevers*, [2002] 4 CMLR 1278.

<sup>22</sup> Voir par exemple, *North Carolina Board of Dental Examiners v. Federal Trade Commission*, 135 S.Ct. 1101, 1112 (2015) (la Cour suprême a estimé que le conseil professionnel créé au niveau d'un État, dont une majorité de membres décisionnaires sont des acteurs du marché professionnel qu'il encadre, ne peut invoquer le moyen de défense de l'acte d'État que s'il est soumis à une surveillance active de l'État.), arrêt consultable à l'adresse suivante : [www.supremecourt.gov/opinions/14pdf/13-534\\_19m2.pdf](http://www.supremecourt.gov/opinions/14pdf/13-534_19m2.pdf) ; voir aussi ministère américain de la Justice, « Justice Department Announces Settlement with the National Association of Realtors », communiqué de presse (27 mai 2008) (annonçant le règlement conclu avec l'association des agents immobiliers après que le ministère de la Justice a intenté une action pour contester les mesures prises par cette association afin de permettre aux services interagences d'en restreindre l'accès aux courtiers exploitant des sites internet grâce auxquels les consommateurs peuvent visualiser leurs annonces en ligne), règlement consultable à l'adresse suivante : [www.justice.gov/archive/opa/pr/2008/May/08-at-467.html](http://www.justice.gov/archive/opa/pr/2008/May/08-at-467.html).

45. L'encadré 1 contient une liste de questions que les autorités de la concurrence pourraient prendre en compte lorsque l'innovation de rupture semble entravée sur des marchés réglementés.

**Encadré 1. Liste élémentaire de questions à examiner pour mener une enquête dans les affaires où la réglementation a entravé la rupture**

- Quel est l'objectif visé par la réglementation (par exemple, protection des consommateurs, sécurité des consommateurs, protection de l'environnement, sécurité nationale) ?
- La réglementation sert-elle véritablement son objectif déclaré ? Plus précisément, restreint-elle le moins possible la concurrence tout en permettant la réalisation de ses objectifs déclarés ?
- Est-il possible de comparer les résultats sur les marchés réglementés et les résultats sur les marchés qui ne le sont pas ? Dans l'affirmative, procédez à cette comparaison.
- Pour quelle raison l'acteur historique souhaite-t-il que la réglementation soit appliquée à l'entreprise de rupture ?
- Pour quelle raison l'organisme de réglementation souhaite-t-il que la réglementation soit appliquée à l'entreprise de rupture ?
- Ces raisons sont-elles légitimes ou visent-elles simplement à empêcher ou à freiner l'entrée de l'entreprise de rupture sur le marché ?
- Quel argument est invoqué par l'entreprise de rupture pour justifier qu'elle soit autorisée à ne pas tenir compte de la réglementation ?
- Si l'entreprise de rupture est autorisée à ne pas tenir compte de la réglementation, les consommateurs en bénéficieront-ils ? Dans quel délai et dans quelle mesure ?
- Les acteurs historiques ont-ils innové ? Dans le cas contraire, le fait de tenir l'entreprise de rupture à l'écart du marché leur permettra-t-il de ne pas investir dans l'innovation ou de reporter de tels investissements ?
- Si un problème de concurrence paraît se poser, de quelle solution dispose l'autorité de la concurrence pour le résoudre ?
  - La réglementation (et les mesures prises en vertu de celle-ci) sont-elles exemptées de tout contrôle au titre du droit de la concurrence ?
  - Le cas échéant, l'autorité de la concurrence peut envisager de formuler un avis consultatif ou un autre commentaire public au sujet de cette réglementation pour préconiser des mesures visant à amoindrir son impact sur la concurrence.
  - L'autorité de la concurrence peut également se demander si une étude de marché serait utile pour attirer l'attention sur ce problème.
  - Si la réglementation n'est pas exemptée du droit de la concurrence, l'autorité peut envisager de prendre des mesures de mise en œuvre pour la contester.

**Questions :** À part la promotion de la concurrence et la mise en œuvre du droit de la concurrence, de quelles autres solutions disposent les autorités de la concurrence lorsque les innovations de rupture sont entravées au détriment de la concurrence ? Quelles méthodes ont été efficaces et quelles méthodes ne l'ont pas été ?