

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

**Synthèse de la table ronde sur la puissance d'achat et les ententes d'acheteurs**

**Annexe au compte rendu succinct de la 138<sup>e</sup> réunion du Comité de la concurrence tenue du 22 au 24 juin 2022**

22-24 June 2022

Cette synthèse établie par le Secrétariat de l'OCDE présente les principales conclusions des débats qui ont eu lieu lors de la 138<sup>e</sup> réunion du Comité de la concurrence qui s'est tenue du 22 au 24 juin 2022.

D'autres documents consacrés à ces débats sont disponibles à l'adresse suivante :  
[www.oecd.org/daf/competition/purchasing-power-and-buyers-cartels.htm](http://www.oecd.org/daf/competition/purchasing-power-and-buyers-cartels.htm)

Please contact Mr. Antonio Capobianco if you have any questions about this document  
[E-mail: [Antonio.Capobianco@oecd.org](mailto:Antonio.Capobianco@oecd.org)]

**JT03544929**

## *Synthèse de la table ronde sur la puissance d'achat et les ententes d'acheteurs*

Par le Secrétariat

En juin 2022, le Comité de la concurrence de l'OCDE a organisé une table ronde sur la puissance d'achat et les ententes d'acheteurs. Les principaux enseignements qui se dégagent de la note de référence du Secrétariat de l'OCDE, des contributions écrites des délégations et des interventions des experts et délégués qui ont pris part aux débats sont les suivants :

**1. Une concurrence insuffisante entre les acheteurs peut entraîner la formation d'une puissance d'achat, et par là même tirer les prix vers le bas et aggraver les conditions pour les vendeurs. Dans certains cas, une puissance d'achat peut s'avérer favorable à la concurrence, mais elle peut également fausser les résultats du marché et avoir des effets préjudiciables, y compris pour les consommateurs finals.**

Lorsque des entreprises achètent un produit ou un service, comme un produit de base à revendre ou les services d'un travailleur, elles entrent en concurrence avec d'autres acheteurs. La table ronde a fait apparaître tout un éventail de points de vue sur les effets préjudiciables relatifs du pouvoir de marché des acheteurs par rapport à celui des vendeurs. Certains considèrent que les deux sont plus ou moins équivalents, tandis que d'autres estiment que le pouvoir de marché des vendeurs est beaucoup plus susceptible d'être préjudiciable pour la concurrence.

Les effets négatifs de la puissance d'achat sont le plus évidents quand ils se manifestent à travers un pouvoir de monopsonne, lequel émerge lorsque de nombreux petits fournisseurs (qui subissent les prix du marché dans le contexte d'une courbe d'offre ascendante) sont confrontés à un acheteur important. Cet acheteur limite la demande pour faire baisser les prix, réduisant par là même la production pour créer un effet d'aubaine. La puissance d'achat peut toutefois constituer un pouvoir de négociation quand les résultats sont définis par une négociation entre les deux parties disposant d'un pouvoir de marché. Dans ces circonstances, la puissance d'achat peut entraîner une baisse des prix au profit des consommateurs, même si elle peut également nuire à la concurrence dynamique si elle limite les incitations à innover pour les fournisseurs.

**2. La puissance d'achat suscite un intérêt croissant auprès des autorités de la concurrence, reflétant souvent une volonté de préserver le bien-être des consommateurs. Dans certains cas toutefois, cet intérêt a pu être motivé par l'élargissement des préoccupations des autorités de la concurrence au-delà du simple bien-être des consommateurs, dont les effets préjudiciables pour les travailleurs ou les petites entreprises. Or, dans le cadre des évaluations de la puissance d'achat, il convient de procéder à une analyse approfondie du marché en amont.**

Les facteurs pris en compte dans ces évaluations incluent notamment les aspects économiques des produits ou services concernés, comme leur périssabilité ou l'élasticité de l'offre, ainsi que la capacité du vendeur à trouver d'autres acheteurs plausibles si nécessaire. L'existence d'obstacles à la sortie pour les fournisseurs joue également un rôle important, dans la mesure où ces obstacles renforcent la capacité des acheteurs à influencer les prix d'achat. Dans de nombreux cas, une estimation du préjudice réel causé par la puissance d'achat aux fournisseurs en amont est vraisemblablement impossible. Toutefois, si elles se concentrent sur la nature de tels comportements et sur leur incidence sur les

fournisseurs, les autorités de la concurrence peuvent déterminer les problèmes de concurrence potentiels.

**3. La majorité des pays de l'OCDE réservent aux ententes d'acheteurs un traitement juridique semblable à celui des ententes de vendeurs. On observe en outre un nombre croissant d'ententes d'acheteurs dans les différentes juridictions, même si une très faible part d'entre elles font l'objet de mesures répressives par rapport aux ententes de vendeurs. Bien que l'on ne dispose pas d'estimation fiable du nombre sous-jacent d'ententes d'acheteurs par rapport aux ententes de vendeurs, rien ne semble indiquer a priori qu'elles sont pour autant beaucoup moins fréquentes.**

Même si tous les pays n'appréhendent pas les ententes d'acheteurs de la même manière que les ententes de vendeurs, cela reste le cas de la majorité d'entre eux. Le plus souvent, cela signifie que les infractions caractérisées, comme la fixation des prix, sont considérées en soi illicites si elles sont le fait d'un groupe d'acheteurs (qui s'entendent par exemple pour faire baisser les prix d'achat). Au cours des dix dernières années, le nombre de mesures répressives adoptées pour sanctionner des ententes d'acheteurs n'a cessé d'augmenter. La table ronde a toutefois mis en évidence qu'il existait des écarts importants en matière d'application du droit de la concurrence entre les pays et que les autorités de la concurrence n'accordent pas la même priorité aux ententes d'acheteurs. Nombreuses sont les autorités de la concurrence qui n'ont pas, ou que peu, imposé de mesures répressives contre les ententes d'acheteurs et, même dans le cas des autorités les plus actives, le nombre de sanctions adoptées au titre du droit de la concurrence reste beaucoup plus faible que dans le cas des ententes de vendeurs.

Il convient d'établir une distinction entre les ententes d'acheteurs et les accords d'achats groupés qui, même s'ils peuvent être préjudiciables à la concurrence, sont susceptibles de générer d'importants gains d'efficacité. Dans la pratique, il peut être difficile de différencier les deux. On parle d'accord d'achats groupés lorsque les acheteurs rassemblent véritablement leurs achats, ce qui est différent d'établir un accord avec un concurrent pour l'achat, à titre individuel, de produits ou services auprès d'un fournisseur ou d'un vendeur. Les accords d'achats groupés sont par ailleurs généralement rendus publics. Les effets de tels accords nécessitent souvent un examen approfondi, même si de nombreuses juridictions définissent des seuils de parts de marchés pour les achats réalisés, seuils en deçà desquels les groupements d'achats sont présumés ne pas avoir d'effets préjudiciables sur la concurrence.

**4. Contrairement au régime juridique des ententes d'acheteurs, le traitement des abus de puissance d'achat unilatéraux varie grandement d'un pays à l'autre. Plus précisément, bien que la répression classique des abus de position dominante permette de lutter contre la puissance d'achat, son inefficacité apparente a incité de nombreuses juridictions à adopter de nouvelles formes d'approches et de réglementations.**

La table ronde a révélé que des approches extrêmement différentes pouvaient être adoptées lorsqu'un acheteur exerce sa puissance d'achat de façon unilatérale. Comme dans le cas des ententes d'acheteurs par rapport aux ententes de vendeurs, les dispositions visant les abus de position dominante pourraient dans de nombreux pays être appliquées aux acheteurs en position dominante qui abusent de leur situation. Les exemples où des mesures répressives ont été imposées à des acheteurs qui abusaient de leur position restent cependant rares. L'une des raisons à cela tient à la difficulté d'établir la position dominante des acheteurs, notamment lorsque leurs parts de marché octroient une puissance d'achat à un niveau inférieur à celui généralement admis pour les vendeurs.

Face à cette situation, plusieurs juridictions ont élaboré des approches différentes pour limiter toute puissance d'achat unilatérale, que ce soit à travers l'abus de pouvoir de négociation supérieur ou la dépendance économique. Plutôt que d'être axées sur la notion de dominance, ces dispositions reposent sur le pouvoir de négociation et la dépendance, entre fournisseurs et acheteurs. De nombreuses juridictions sont parvenues à appliquer ces dispositions ou des dispositions du même ordre, le plus souvent dans le secteur de la grande distribution, tandis que certains pays ont adopté des dispositions complémentaires afin de réglementer plus explicitement le comportement des distributeurs vis-à-vis des fournisseurs, en particulier des plus petits comme les exploitants agricoles. D'autres juridictions se sont appuyées sur des études de marché pour évaluer l'incidence de la puissance d'achat, ce qui a dans certains cas conduit à l'introduction de codes de conduite visant à encadrer le comportement des acheteurs, en particulier dans le secteur de la grande distribution.