

système ainsi qu'à la logique qui inspire, en vue de la protection de l'intérêt général, à la répartition des compétences entre la Communauté et les États membres »¹⁷. À son avis, la seule manière pour échapper « à cette conséquence paradoxale » est de subordonner l'autorisation des mesures dérogatoires à la nécessité de motivation et à des conditions supplémentaires et « celles-ci ne peuvent être cernées que dans l'existence d'un problème spécifique de l'État intéressé auquel les mesures générales, contenues dans la directive, ne sont pas en état de faire face »¹⁸.

Il s'ensuit que, selon l'avocat général, le fonctionnement du marché intérieur ne pourrait pas tolérer le maintien des mesures dérogatoires au-delà des hypothèses où l'on prouve l'existence d'une situation spécifique de l'État requérant permettant de justifier une telle dérogation.

Commentaire

Du débat lancé par cette affaire ressort l'existence d'une grande incertitude quant aux conditions d'application de l'article 95 CE, paragraphe 4, CE. La surprenante diversité des positions développées dans le cadre de cette affaire, en traduisant des visions radicalement différentes du système dérogatoire prévu par l'article 95 CE, révèle de manière frappante cette incertitude. Si l'arrêt de la Cour semblerait avoir le mérite d'avoir finalement clarifié les conditions d'utilisation de la disposition en cause, il reste à voir si une telle décision, excluant de manière expresse la condition de spécificité, contribuera à l'éclaircissement de cette norme clé du marché intérieur, disposition dont l'invocation a toujours été découragée par son interprétation incertaine¹⁹.

⁽¹⁷⁾ Point 76 des conclusions citées à la note 3.

⁽¹⁸⁾ Point 77 des conclusions citées à la note 3.

⁽¹⁹⁾ En effet, l'on peut remarquer que malgré les préoccupations qui avaient été exprimées lors de son adoption, cette disposition a été invoquée dans un nombre très limité d'affaires, notamment en vue de maintenir des mesures nationales concernant les substances chimiques. V. à ce propos N. De Sadeleer, *op. cit.*, p. 65, note 33.

Enfin, le nombre très limité d'affaires où une telle dérogation a été invoquée semblerait démentir les préoccupations exprimées par l'avocat général quant à l'éventualité d'une utilisation abusive du mécanisme dérogatoire. (A. Alemanno)

Concurrence

Arrêt « FENIN »

Droit de la concurrence - Champ d'application - Notion d'entreprise - Activité économique - Achat par des entités publiques à vocation sociale - Théorie de la dissociation

Arrêt du 4 mars 2003, affaire T-399/99

FENIN c/ Commission des Communautés européennes

Recours en annulation, article 230 TCE

1. Faits

La FENIN est une association d'entreprises qui commercialise des produits sanitaires utilisés en milieu hospitalier en Espagne. S'estimant victime de pratiques anticoncurrentielles prétendument commises par vingt-six entités (dont trois ministères) en charge de la gestion du système national de santé (SNS) espagnol, la FENIN a introduit une plainte auprès de la Commission. Les entités en cause réglaient systématiquement leurs achats de matériel sanitaire dans un délai moyen de 300 jours, alors qu'elles s'acquittaient de leurs dettes dans des délais beaucoup plus raisonnables vis-à-vis d'autres prestataires. La FENIN a soutenu que cette pratique discriminatoire était constitutive

d'un abus de position dominante contraire à l'article 82 TCE.

La Commission a rejeté la plainte de la FENIN au motif que les règles de concurrence du Traité ne sont pas applicables aux entités en cause. Elle a en effet constaté que, d'une part, les 26 entités ne sont pas des entreprises lorsqu'elles participent à la gestion du service de santé publique et que, d'autre part, la position de demandeur (acheteurs) des entités en cause ne peut être dissociée de leur qualité ultérieure d'offreur (prestation de services de santé publique). Les entités en cause n'agissent donc pas en tant qu'entreprises lorsqu'elles achètent des produits sanitaires aux membres de la requérante. La FENIN a formé un recours en annulation contre la décision de la Commission.

2. Arrêt du TPICE

L'intérêt principal de l'affaire réside dans le deuxième moyen soulevé par la FENIN, qui seul fera ici l'objet d'un commentaire. La FENIN reproche à la Commission d'avoir refusé de considérer que les entités qui gèrent le SNS étaient des entreprises et de faire donc application des articles 82 et 86 TCE. La position de la requérante peut être résumée en trois points.

Dans un premier temps, la FENIN prétend que la Commission a fait, à tort, application de la solution dégagée par son arrêt « Poucet et Pistre » en estimant que le SNS n'était pas une entreprise.¹ Elle estime que cet arrêt portait sur la notion d'entreprise dans les relations entre des organismes chargés de la gestion de services publics sociaux avec les affiliés. En l'espèce, cette jurisprudence ne serait pas transposable puisqu'il était question de relations différentes, entre des entités publiques acheteurs et des opérateurs économiques vendeurs. La FENIN considère que l'approche fonctionnelle

(¹) Voir CJCE, 17 février 1993, *Christian Poucet c/ Assurances générales de France et Caisse mutuelle régionale du Languedoc-Roussillon*, Affaires jointes C-159/91 et C-160/91, Rec. p. I-00637.

consacrée, entre autres, dans l'affaire *Höfner et Elser* conduit à appréhender l'activité particulière en cause pour déterminer si une entité est une entreprise. Or, en l'espèce, l'activité particulière en cause n'était pas la prestation d'un service public social aux affiliés.

Dans un deuxième temps, la requérante soutient que le fait que le SNS soit géré par des entités étatiques ne constitue nullement un indice de ce que l'activité en cause n'est pas économique puisque (i) d'autres opérateurs publics fournissent les mêmes services dans d'autres États membres et (ii) certains hôpitaux publics fournissent des services privés, notamment à des touristes non affiliés au SNS.

Enfin, dans un troisième temps, la FENIN développe une théorie de « la dissociation ». Elle avance que les éléments de solidarité nationale, de redistribution et d'absence de buts lucratifs, invoqués par la Commission sont sans pertinence puisqu'il est possible de dissocier l'activité d'achat des autres activités de prestations de services de santé du SNS. En d'autres termes, il serait possible de considérer qu'une seule et même entité puisse, dans le cadre de certaines activités, être qualifiée d'entreprise (cas en l'espèce pour l'achat) et, dans le cadre d'autres activités, ne pas l'être. S'appuyant sur une série de conclusions rendues par divers avocats généraux, la FENIN critiquait l'analyse de la Commission en vertu de laquelle l'activité d'achat ne pouvait pas, de façon autonome, impliquer une qualification d'entreprise et devait s'apprécier à la lumière de l'activité ultérieure de prestation de services.

La réponse du TPICE à ces arguments est tout d'abord fort classique. Le Tribunal rappelle que la notion d'entreprise comprend toute « entité exerçant une activité économique indépendamment du statut juridique de cette entité et de son mode de financement ». ² En l'espèce c'est précisément la notion d'activité économique qui pose problème. Le TPICE

(²) Voir CJCE, 23 avril 1991, *Höfner et Elser*, C-41/90, Rec. p. I-1979.

ajoute alors que la notion d'activité économique s'apprécie du côté de l'offre : « c'est l'activité qui consiste à offrir des biens ou des services sur un marché donné qui caractérise la notion d'activité économique ».³

La suite immédiate de l'arrêt est par contre plus novatrice. Le TPICE déclare que la notion d'activité économique ne peut pas être déterminée par une « activité d'achat en tant que telle ». Il considère donc que la théorie de la dissociation des activités d'achat proposée par la requérante n'est pas pertinente. Le caractère d'une activité d'achat suit en effet « le caractère économique ou non de l'utilisation ultérieure du produit acheté ». Le Tribunal insiste sur ce point. Il explique que lorsqu'une entreprise achète un bien pour en faire usage dans le cadre d'une activité de nature non économique, elle n'agit pas en tant qu'entreprise au sens des règles de concurrence du TCE.

Vient alors le stade de la mise en application du principe (le Tribunal parle de « règle de droit »). Le TPICE examine les activités pour l'exercice desquelles le SNS achète des biens à la FENIN. En l'espèce ces activités sont constituées par la gestion du SNS et il convient donc de déterminer si celle-ci remplit les critères de « l'activité économique ». Après avoir mis en lumière que le SNS fonctionne sur le principe de solidarité nationale, qu'il est financé par des cotisations sociales et qu'il est presté gratuitement et en toute universalité, le TPICE conclut logiquement que l'activité de gestion du SNS n'est pas une activité économique. Il en résulte que les entités en cause ne peuvent être considérées comme des entreprises au sens du droit de la concurrence.

Le Tribunal écarte enfin le deuxième grief fondé sur la prestation occasionnelle de services payants à des personnes non affiliées au motif que ces obser-

vations ont été présentées au cours de la procédure contentieuse.

3. Commentaire

La question de l'applicabilité des règles de concurrence à des entités publiques agissant en tant qu'acheteur est ici tranchée pour la première fois par le TPICE. La doctrine avait pourtant déjà identifié ce problème et suggéré une solution analogue à celle retenue ici par le Tribunal.⁴ On observera au passage que l'application de règles de droit communautaire ou de droit national au comportement des acheteurs publics ne pose pas toujours problème. Les pouvoirs publics acheteurs se sont ainsi vu imposer une série d'obligations au titre des règles relatives à la libre circulation des marchandises et services dans le cadre de la réglementation des marchés publics.⁵ Aussi les autorités publiques restent-elles, lorsqu'elles réalisent des achats, justiciables des règles relatives aux aides d'État.

En dépit du fait qu'il ne peut être contesté qu'une activité économique s'apprécie du côté de l'offre, la question peut être posée de savoir si, plus fondamentalement, il ne serait pas justifié de considérer qu'une entité publique puisse être considérée comme une entreprise relevant de l'application des articles 81 et 82 au seul titre de son activité d'achat. Le Tribunal reconnaît en effet dans son arrêt les effets potentiellement dangereux pour la concurrence d'un pouvoir de monopsonie (point 37).

Il n'est pas certain qu'une telle solution s'impose. Le pouvoir de monopsonie et plus généralement la puissance d'achat sont des notions extrêmement complexes qui peuvent jouer positivement ou négativement sur la concurrence.⁶ Dans l'hypothèse négative, il semble pouvoir être raisonnablement estimé que l'exercice d'une puissance d'achat sur un

(3) Voir CJCE, 18 juin 1998, *Commission c/ Italie*, C-35/96, Rec. p. I-3851.

(4) Voir par exemple « Waalbroeck et Frignani », *Commentaire Mégret*, Vol. 4, *Concurrence*, 2^e éd., p. 40.

(5) *Ibidem*.

(6) Voir « Buyer Power », *Lezcon Competition Memo*, 31 January 2001.

marché en amont pourra être problématique lorsque cette puissance sera utilisée pour affecter la concurrence sur les marchés en aval où l'entreprise est offreur et soumise à la concurrence d'autres offreurs.⁷ Cette problématique a été décrite par la Commission dans l'affaire *Carrefour/Promodes*.⁸ Pour cette raison, la solution prudente du TPICE, qui déclenche l'applicabilité du droit de la concurrence en fonction de l'utilisation ultérieure qui est faite du produit acheté sur le marché de l'offre, est pertinente.

Enfin, l'arrêt présente deux aspects intéressants. En premier lieu, il assure une certaine clarté puisqu'il évite un excès de fluctuation dans l'assujettissement d'une seule et même entité aux règles de concurrence. En deuxième lieu, le TPICE donne un double signal politique. D'une part, l'arrêt apaisera les craintes de certains observateurs puisqu'il permet de maintenir les services « publics » de santé hors de l'application des règles du marché. Le TPICE prend soin de ne pas ouvrir une boîte de Pandore qui aurait permis d'appliquer les règles de concurrence à une série d'organismes échappant jusqu'alors à son champ d'application. D'autre part, une lecture « catastrophiste » pourrait faire naître l'inquiétude des fournisseurs de telles entités.⁹ À défaut d'application du droit de la concurrence, un appel à la bienveillance des pouvoirs publics et à la vigilance du législateur (national ou communautaire) en matière de pratiques commerciales sur les marchés publics est donc lancé. (N. Petit)

(7) Voir Cook and Kerse, *EC Merger Control*, 3^e Ed., Sweet & Maxwell, p. 161.

(8) Voir Décision de la Commission du 25 janvier 2000, *Carrefour/Promodes*, COMP/M.1684.

(9) Voir www.Legal500.com, « When Will a Public Body be Subject to Competition Rules ? ».

Arrêt « *Babyliss* »

**Droit de la concurrence - Concentrations -
Recours introduit par un tiers - Engagements
- Phase I - Licence de marque - Modifications
- Portée géographique - Concours financier
de l'État**

Arrêt du 3 avril 2003, affaire T-114/02

**Babyliss SA c/ Commission des Communautés
européennes**

**Recours en annulation, article 230 TCE -
Procédure accélérée, article 76 bis
du règlement de procédure du TPICE**

Faits

Le groupe Moulinex a fait l'objet, en septembre 2001, d'une procédure de redressement judiciaire devant les juridictions consulaires françaises. Les administrateurs ayant jugé que la société ne pouvait poursuivre ses activités, il fut décidé de lui trouver un repreneur. Le plan de reprise du groupe SEB fut finalement retenu, ouvrant ainsi la voie à une opération de concentration notifiée à la Commission européenne. Le 8 janvier 2002, celle-ci a arrêté alors deux décisions. La première était une décision de renvoi partiel de l'opération aux autorités françaises pour les aspects concernant le marché français.¹ La seconde se prononçait au fond sur les aspects liés aux autres marchés.

Dans cette dernière décision, la Commission a identifié, au sein du secteur du petit électroménager de cuisine, treize marchés de produits distincts de dimension nationale et a insisté sur l'importance des marques et de leur notoriété. Elle a alors conclu

(1) Il ne sera pas fait référence ici au problème du renvoi aux autorités françaises et à l'arrêt « Philips » du même jour (T-119/02), qui statuait, *inter alia*, sur le recours formé contre la décision de renvoi aux autorités françaises.

que trois catégories de pays étaient affectées différemment par l'opération. Dans un premier groupe de pays (Portugal, Grèce, Belgique et Pays-Bas), SEB aurait renforcé considérablement une position déjà forte en bénéficiant d'une part de marché élevée combinée à la détention d'un important portefeuille de marques. Dans un second groupe de pays, (Allemagne, Autriche, Danemark, Suède et Norvège) les conditions de concurrence auraient été substantiellement affectées sur plusieurs marchés de produits. Enfin, dans un troisième groupe de pays, les conditions de concurrence ne se seraient trouvées que marginalement affectées.

Au terme d'une négociation en plusieurs stades, SEB s'est engagée, dans chacun des États des deux premiers groupes de pays, à conclure avec un tiers une licence exclusive de la marque Moulinex portant sur la vente de l'ensemble des treize catégories d'appareils pour cinq ans. De plus, pendant toute la durée de la licence et à l'issue une durée consécutive de trois ans, SEB s'est engagée à ne pas commercialiser la marque Moulinex dans les États concernés.

La Commission a alors décidé, en fin de phase I, que l'opération pouvait être autorisée. La société Babyliiss, concurrente de SEB soutenue par De'Longhi, a introduit un recours en annulation contre la décision de la Commission.²

Arrêt

Une fois les divers chefs d'irrecevabilité écartés, le TPICE examine successivement les quatre moyens de fond et donne un certain nombre de précisions utiles en matière de règles relatives aux concentrations.

Les délais de soumission d'engagements et d'améliorations en phase I

Le premier moyen porte sur la proposition prétendument tardive, par SEB, d'engagements au

cours de la phase I. En vertu de l'article 18 paragraphe 1 du règlement 447/98, les parties disposent d'un délai maximal de trois semaines, après réception de la notification, pour proposer des engagements en phase I.³ En l'espèce, l'opération a été notifiée le 18 novembre et les engagements ont été déposés à la date limite à respecter, c'est-à-dire le 5 décembre. SEB a cependant formulé de nouvelles propositions ultérieurement. Babyliiss prétend que celles-ci entraînent des modifications si substantielles qu'elles doivent être considérées comme de nouveaux engagements. Il en résulterait que ces nouveaux engagements ont été soumis hors délai et la Commission ne pouvait donc les accepter sans ouvrir une phase II.

Le TPICE répond en deux temps. Dans un premier temps, il examine si l'article 18 paragraphe 1 s'oppose à l'admission hors délai de propositions telles que celles en cause. Il se livre alors à une interprétation littérale, puis téléologique, de la disposition. Le règlement 4064/89 exige de la Commission une grande célérité et encadre son action de délais serrés et contraignants. Il est cependant nécessaire d'assurer à la Commission, au sein de la procédure, un temps suffisant pour examiner les engagements et consulter les tiers. L'article 18 paragraphe 3 a donc été adopté afin de priver les parties de la possibilité de présenter des engagements tardifs, peu avant l'expiration de la phase I, que la Commission n'aurait pas le temps d'examiner avec toute la diligence requise. Le TPICE en déduit donc que rien ne s'oppose à ce que la Commission, si elle estime disposer du temps nécessaire, accepte d'examiner des engagements et modifications tardives.

Dans un deuxième temps, le Tribunal examine la nature des propositions tardives formulées par SEB et considère qu'elles sont conformes à la position prise par la Commission dans sa Communication sur

(²) Notons que la requérante a bénéficié de la procédure accélérée prévue à l'article 76 bis du règlement de procédure du TPICE.

(³) Voir règlement 447/98 du 1^{er} mars 1998 relatif aux notifications, aux délais et aux auditions prévus par le règlement 4064/89, JOCE L61 du 2 mars 1998.

les mesures correctives puisque celles-ci constituent, d'une part, des « modifications limitées » (extension spatiale et temporelle des engagements) et, d'autre part, des « améliorations » (transformation de l'obligation de retrait en obligation de licence).

Le TPICE conclut donc qu'en l'espèce, les propositions tardives sont de simples modifications des engagements que la Commission avait tout loisir d'accepter d'examiner, bien que formulées hors délai. L'arrêt laisse donc prévaloir une interprétation souple de l'article 18 paragraphe 1, favorable à l'autorité de contrôle qui dispose d'un pouvoir discrétionnaire pour accepter des engagements et modifications hors délai.

L'admissibilité des engagements comportementaux

Aux termes de sa Communication précitée, la Commission ne peut autoriser sous conditions une concentration en phase I que si les engagements soumis sont « suffisants » pour exclure tout « doute sérieux » et constituent une « réponse immédiate » à des problèmes de concurrence « aisément identifiables » et « précis ». Or, Babyliiss prétend dans son second moyen que la nature même des engagements comportementaux ainsi que leurs effets difficilement évaluables et complexes ne permettent pas de réunir de telles conditions.⁴

En substance, Le TPICE examine tout d'abord les arguments relatifs à la nature comportementale des engagements en cause, ce qui lui donne l'occasion de préciser son appréciation en la matière. Il déclare que, dans le silence des textes au sujet de la nature des engagements, rien ne permet d'exclure *a priori* qu'un accord de licence puisse constituer une mesure appropriée, ce malgré le fait que la cession d'actifs reste le moyen le plus efficace pour remédier à des chevauchements horizontaux.⁵ Il poursuit en

précisant qu'en l'espèce, les marques ont une importance primordiale, et qu'une solution plus radicale, telle une cession d'actifs corporels, n'aurait eu qu'une incidence minime.

Le TPICE rejette également le grief relatif au défaut de visibilité et à la difficulté prospective de contrôle de l'efficacité des engagements comportementaux. Ce type d'engagements est certes plus difficile à évaluer prospectivement qu'une cession d'actifs, mais il est impossible d'exclure *a priori* que la Commission ne puisse en contrôler l'efficacité au cours d'une phase I. En l'espèce, la Commission en aurait d'ailleurs testé l'efficacité puisqu'elle avait requis des améliorations.

Ces solutions, classiques, offrent un rappel jurisprudentiel bienvenu de l'admissibilité de principe des engagements comportementaux. En outre, la solution en matière de licences de marques est inédite.

Incohérences et erreurs d'analyse économique de la Commission

Le troisième moyen est, de loin, le plus riche en enseignement de l'arrêt *Babyliiss*. Il y est soutenu que les engagements souscrits par SEB sont insuffisants pour résoudre les problèmes créés par l'opération.

Les quatre premières branches de l'argumentation de Babyliiss contestent la nature des engagements acceptés, leur durée, les diverses obligations d'approvisionnement auprès de SEB et le caractère anticoncurrentiel des risques de coordination créés par les engagements. Il n'est pas nécessaire ici de revenir sur ces arguments, que le TPICE écarte très rapidement.

La cinquième branche du moyen est par contre plus intéressante. Babyliiss prétend que la Commission a, à tort, arrêté une décision d'autorisation sans imposer d'engagements sur des marchés géographiques présentant des problèmes sérieux de concurrence. Ainsi, le troisième groupe de pays (Italie, Royaume Uni, Irlande, Espagne et Finlande)

(⁴) Nous laissons de côté l'argument relatif à l'insuffisance des délais octroyés aux tiers et la question de la suffisance, *in concreto*, des engagements, qui est examinée dans le cadre du troisième moyen.

(⁵) Le TPICE rappelle l'arrêt *Gencor Ltd c/ Commission*, du 25 mars 1999, T-102/96, Rec. p. II-759.

présente des caractéristiques analogues aux autres marchés sur lesquels des engagements ont pourtant été imposés. De plus, ces pays n'auraient pas toujours fait l'objet d'une analyse semblable à celle effectuée pour les deux groupes de pays où des engagements ont été imposés.

Le TPICE formule une réponse en deux temps. Dans un premier temps, il examine si la Commission a effectivement appliqué les quatre critères « tests » qu'elle prétend avoir utilisé pour réfuter l'existence de doutes sérieux quant à l'affectation des conditions de concurrence.⁶ L'examen des trois premiers critères permet d'établir que la Commission a commis un certain nombre d'erreurs (par exemple, le recours à des indicateurs fourchettes de l'ordre de 10 % ne permet pas d'appliquer effectivement la notion de « chevauchement significatif »). C'est cependant au sujet du dernier critère, qui fait intervenir les notions d'effet de gamme et d'effet de portefeuille, que le TPICE se montre le plus critique.

Le TPICE valide tout d'abord la notion d'effet de portefeuille qui permet de mesurer le pouvoir de marché réel d'une entité qui ne dispose pas d'une part de marché suffisamment importante pour caractériser une domination économique mais qui détiendrait un portefeuille de marques lui permettant d'être présente sur de nombreux marchés ainsi que des parts de marchés importantes. Il confirme également l'analyse selon laquelle l'effet de gamme permet, à la différence de l'effet de portefeuille, de relativiser la constatation d'une domination économique obtenue par addition de parts de marché.

Il formule néanmoins trois principales critiques à l'endroit de la Commission. En premier lieu, la Commission a insuffisamment pris en compte l'effet de portefeuille. Dans plusieurs cas, outre l'addition de parts de marchés et la domination caractérisée, l'effet de portefeuille était tel que la puissance éco-

nomique créée était très importante. En deuxième lieu, le TPICE critique la fragilité économique du raisonnement et la conception de l'effet de gamme utilisée par la Commission. Celle-ci considère que l'effet de gamme joue lorsque les clients-revendeurs peuvent exercer des représailles en diminuant leurs achats d'autres produits de la gamme dans l'hypothèse d'une hausse des prix d'un produit dominé. Or, elle a estimé que le pouvoir de représailles des clients-revendeurs était réel et suffisant lorsque dans un pays, les ventes sur les marchés dominés ne représentaient pas plus de 10 % des ventes totales de l'entité. Selon le TPICE, aucune preuve factuelle du bien-fondé de cette hypothèse de représailles n'a été apportée. En outre, la Commission n'a pas explicité les fondements économiques de sa théorie. Enfin, en troisième lieu, le TPICE réaffirme la spécificité structurelle du règlement 4064/89. L'argument selon lequel les revendeurs pourront sanctionner la nouvelle entité revient davantage à constater que les revendeurs seront en mesure d'empêcher SEB-Moulinex de commettre un abus qu'à démontrer que l'entité ne disposera pas d'une position dominante. Or, il ne s'agit pas là de l'objet du règlement 4064/89.

Cela étant posé, le TPICE entame la deuxième étape de son raisonnement. Il examine si, dans chacun des pays du troisième groupe, l'application de ces critères permettait à la Commission de conclure que l'opération ne soulevait pas de doutes sérieux et qu'il était donc possible d'autoriser l'opération sans imposer d'engagements. Or, l'analyse du TPICE fait apparaître que, malgré l'existence de parts de marché supérieures à 40 % sur plusieurs marchés de produits dans ces pays, la Commission a écarté l'existence de doutes sérieux. Elle s'est fondée pour cela sur la position des concurrents et/ou l'effet de gamme alors que, dans plusieurs cas, les concurrents étaient très faibles et que, pour les raisons exposées précédemment, l'analyse de l'effet de gamme ne permettait pas de conclure à l'absence de doutes sérieux. De surcroît, le Tribunal constate que

(⁶) Les quatre critères étaient respectivement : part de marché supérieure à 40 %, existence de chevauchement(s) significatif(s), position des concurrents, effets de portefeuille et de gamme.