

## PROJET DE RESOLUTION, CONGRES LIDC, BORDEAUX 2 OCTOBRE 2010

### **Dans quel cas et dans quelle mesure les accords ou échanges d'informations sur les prix dans les accords verticaux devraient-ils être interdits par le droit de la concurrence?**

Compte tenu (1) des récents changements dans la théorie économique soutenant le système de prix de revente imposé, (2) des développements tels que la jurisprudence *Leegin* aux Etats-Unis et les récentes évolutions en Europe résultant de l'adoption de nouvelles Lignes Directrices sur les restrictions verticales ; et (3) l'inflation significative des politiques nationales ainsi que des pratiques à travers le monde concernant le prix de revente imposé et l'incertitude légale que cela génère, la LIDC fait les recommandations suivantes :

- i) De réels prix de revente maximum et prix de revente conseillés devraient être autorisés indépendamment des seuils de parts de marché.
- ii) L'incidence globale des accords en matière de concurrence devrait être analysée. Les arguments d'efficacité présentés par les parties devraient être pleinement pris en compte, afin que le prix de revente imposé puisse être autorisé ou exempté et ne pas être présumé anticoncurrentiel lorsque les parties ont des parts de marché très faibles (par exemple, moins de 15 %).
- iii) De véritables campagnes de prix bas de courte durée avec des prix fixés doivent être présumées admises indépendamment des parts de marché des parties.
- iv) Des prix minimum de revente et prix de revente imposé doivent être présumés autorisés ou exemptés si l'efficacité peut être prouvée avec des arguments tels que :
  - L'introduction d'un nouveau produit/service ou un fournisseur entrant dans un nouveau marché ;
  - Préventes et services après-vente.

**DRAFT RESOLUTION, LIDC CONGRESS BORDEAUX 2 OCTOBER 2010**

**Which, if any, agreements, practices or information exchanges about prices should be prohibited in vertical relationships?**

Taking into consideration: (1) recent changes in the economic theory underpinning resale price maintenance (**RPM**); (2) developments such as the *Leegin* case in the US and recent changes to the European Commission's Guidelines on Vertical Restraints; and (3) the significant variation in national enforcement policies and practices across the world in relation to RPM and the legal uncertainty which this generates, the LIDC makes the following recommendations:

- i) Genuine maximum resale prices and recommended resale prices should be permissible without regard to any market share threshold.
- ii) The overall effect of the arrangements on competition should be considered and full account should be taken of efficiency arguments brought by parties, so that RPM could be permissible or exempted and should be presumed not to be anti-competitive where both parties have a low market share (for example, less than 15%).
- iii) Genuine short-term low price campaigns with fixed prices shall be presumed to be permissible regardless of the parties' market shares.
- iv) Minimum and fixed resale prices shall be permissible or exempted if efficiencies may be proved such as:
  - Introduction of a new product/service or a supplier entering a new market;
  - Pre-sales and after-sales services.