



Les entreprises communes

Conformité au droit de la concurrence

Guide à l'attention des entreprises

Les entreprises doivent avoir conscience des risques qu'elles encourent et de l'importance de se conformer aux règles applicables.

Table des matières

Introduction	5
I. Qualification des entreprises communes de plein exercice	7
1. Une entreprise commune	7
2. De « plein exercice »	7
II. L'appréciation des entreprises communes	9
1. Les entreprises communes sont des accords entre entreprises	9
2. L'appréciation anticoncurrentielle	9
III. Les exemptions catégorielles applicables aux entreprises communes	11
IV. Les exemptions individuelles des entreprises communes	13
V. Schéma d'auto-évaluation	15



Son objectif est plutôt d'accompagner les entreprises dans l'évaluation du respect du droit de la concurrence de leur projet de coopération au sein d'une entreprise commune.

Introduction

Le présent document s'adresse aux entreprises qui souhaitent créer une entreprise commune avec une ou plusieurs autres entreprises indépendantes, ou qui se sont déjà associées à d'autres entreprises au sein d'une telle entreprise commune. Son objectif est de permettre aux entreprises de se lancer dans de tels projets, tout en étant en conformité avec le droit de la concurrence.

Les entreprises, même concurrentes, peuvent être amenées à travailler en étroite collaboration sur des projets ou des marchés spécifiques. Elles peuvent, à cette fin, s'associer au sein d'entreprises communes afin de rechercher des synergies ou d'autres gains d'efficacité. Par la création d'une entreprise commune, les entreprises vont mettre en commun leurs forces et leurs ressources afin de réaliser conjointement des projets spécifiques et atteindre des objectifs commerciaux communs.

Toutefois, la création de ces entreprises communes peut présenter des risques pour la concurrence et fait donc l'objet d'un encadrement légal spécifique. C'est pourquoi les entreprises doivent avoir conscience des risques qu'elles encourent et de l'importance de se conformer aux règles applicables. Selon qu'elle soit qualifiée de « plein exercice » ou non, l'entreprise commune sera appréciée au regard de deux instruments juridiques différents : une entreprise commune de plein exercice sera soumise aux règles relatives au contrôle des concentrations entre entreprises, alors qu'une entreprise commune sera appréciée conformément aux règles des pratiques anticoncurrentielles.

Il convient d'ores et déjà de rappeler que le droit luxembourgeois ne prévoit pas, à l'heure actuelle, de contrôle des concentrations. Toutefois, si l'opération de concentration dépasse les seuils fixés par le règlement européen sur les concentrations, elle pourra être contrôlée par la Commission européenne¹. Le Conseil de la concurrence peut néanmoins opérer un contrôle *ex post* de l'opération, en application des règles régissant les abus de position dominante.

C'est pourquoi le présent document s'intéressera surtout au second cas de figure, à savoir celui des entreprises communes qui ne sont pas de plein exercice.

L'objectif de ce document ne se veut pas exhaustif, c'est-à-dire envisager toutes les situations imaginables dans le contexte d'une entreprise commune. Ce document ne saurait davantage constituer un conseil juridique. Son objectif est plutôt d'accompagner les entreprises dans l'évaluation du respect du droit de la concurrence de leur projet de coopération au sein d'une entreprise commune. Cette évaluation doit être accomplie par les entreprises elles-mêmes. En cas d'hésitations quant à la conformité d'une entreprise commune au droit de la concurrence, les entreprises doivent solliciter un conseil juridique.

Les entreprises peuvent également trouver des informations générales quant au droit de la concurrence sur le portail du Conseil de la concurrence :

<https://concurrence.public.lu/fr/regles-concurrence.html>.



¹ Règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, OJ L 24, 29.1.2004, p. 1-22.



L'entreprise commune de plein exercice répond aux deux critères énoncés dans son intitulé.



I. Qualification des entreprises communes de plein exercice

La création d'une entreprise commune de plein exercice constitue une opération de concentration en vertu de l'article 3(4) du Règlement (CE) n° 139/2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises. Elle n'est donc pas soumise à l'application de l'interdiction des ententes prévue à l'article 3 de la loi relative à la concurrence² ou de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (ci-après « TFUE »). L'entreprise commune de plein exercice répond aux deux critères énoncés dans son intitulé :

- il doit s'agir d'une entreprise commune et
- elle doit être de « plein exercice ».

1. Une entreprise commune

L'entreprise commune est définie comme « une entité commerciale distincte et qui est contrôlée conjointement par au moins deux mères »³, et ce afin de répondre à un objectif commercial particulier⁴.

Lors de la création d'une entreprise commune, les sociétés peuvent procéder de deux façons, par :

- la fusion de deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes ;
- l'acquisition par un ou plusieurs nouveaux actionnaires du contrôle conjoint d'une entreprise existante.

2. De « plein exercice »

« Plein exercice » signifie que l'entreprise commune doit opérer sur un marché, en y accomplissant de manière durable les fonctions qui sont normalement exercées par les entreprises présentes sur ce marché⁵, c'est-à-dire toutes les fonctions d'une entité économique autonome.

A cet égard, elle doit remplir trois conditions :

- Disposer des ressources propres nécessaires à son activité ;
- Disposer d'une autonomie fonctionnelle vis-à-vis des sociétés mères ;
- Fonctionner de manière durable.

Disposer de ressources propres nécessaires à son activité

L'entreprise doit disposer des ressources suffisantes lui permettant de fonctionner sur le marché de manière autonome et durable : ressources humaines, informatiques, financières, responsabilité commerciale⁶. Dans l'hypothèse de l'exploitation d'une marque dans le cadre de son activité, elle le fera sous une marque propre.

Disposer d'une autonomie fonctionnelle vis-à-vis des sociétés mères

La notion d'autonomie d'une entreprise commune de plein exercice est distincte de celle d'autonomie par rapport à la maison mère telle que définie en matière de pratiques anticoncurrentielles. Afin de remplir ce critère de plein exercice, l'entreprise commune doit être autonome sur le plan fonctionnel seulement et non sur le plan de l'adoption de ses décisions stratégiques, qui seront normalement le fait des maisons-mères. Dans le cas contraire, une entreprise contrôlée en commun par d'autres entreprises ne pourrait jamais être considérée comme une entreprise commune de plein exercice⁷.

Cette autonomie fonctionnelle doit lui permettre d'opérer de façon indépendante sur le marché, en assurant de façon autonome sa gestion opérationnelle.

² Loi modifiée du 23 octobre 2011 relative à la concurrence.

³ B&C, European Union Law of Competition, Oxford University Press, 2013, p. 337: « The term 'joint venture' resists clear definition, but it's frequently used in EU competition law to describe an entity which constitutes a separate business entity; and is jointly controlled by at least two parents ».

⁴ A. Jones, B. Sufrin, EC Competition law, Oxford University Press, 2004, p. 997.

⁵ Rectificatif à la communication juridictionnelle codifiée de la Commission concernant le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises.

⁶ Autorité de la concurrence, Lignes directrices relatives au contrôle des concentrations, 23 juillet 2020, p. 24.

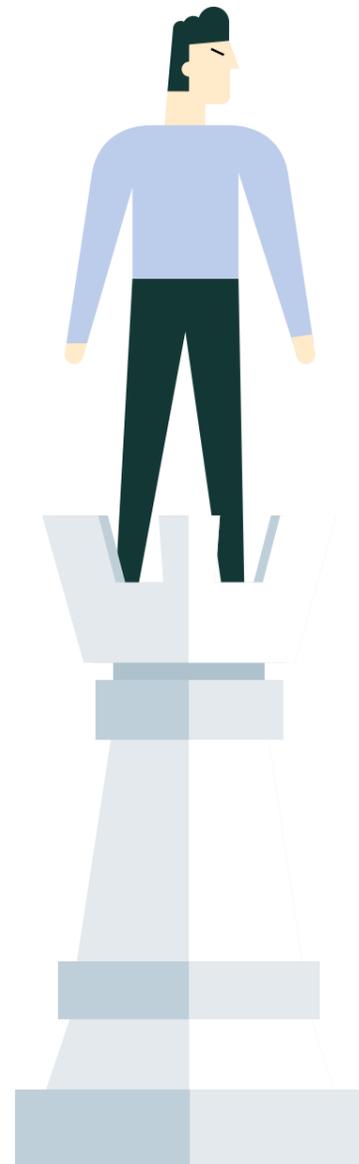
⁷ Ibid.

Fonctionner de manière durable

Le critère de la durabilité est également essentiel à la qualification de l'entreprise commune de plein exercice. En effet, selon la Cour de justice européenne, « une concentration ne serait réputée réalisée que si cette entreprise accomplissait de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome »^{8,9}.

Dans le cadre d'un contrôle d'une opération de concentration, l'appréciation de la qualification de plein exercice peut justifier la communication d'explications supplémentaires de la part des entreprises souhaitant créer l'entreprise commune. Elles peuvent être amenées à préciser, par exemple, « le *'timing'* prévu pour l'exercice effectif de son activité », ses ressources ou le projet industriel ou le portefeuille de contrats¹⁰.

Il est rappelé que le contrôle des concentrations n'est pas prévu en droit national. La création d'une entreprise commune de plein exercice n'est pas soumise à la compétence du Conseil de la concurrence. En revanche, si les trois critères de qualification de « plein exercice » ne sont pas réunis, l'entreprise commune sera soumise aux règles applicables aux pratiques anticoncurrentielles et donc soumise à la compétence du Conseil.



⁸ CJUE, 7 septembre 2017, Austria Asphalt GmbH & Co OG/ Bundeskartellamt, C-248/16, EU:C:2017:643.

⁹ L'Autorité de la concurrence française a pu considérer à cet égard qu'une durée de 8 ans était suffisante pour que l'entreprise commune fonctionne de manière durable ; Autorité de la concurrence, décision n° 18-DCC-235 du 28 décembre 2018.

¹⁰ TUE, 4 mars 1999, Assicurazioni Generali SpA et Unicredito SpA/Commission, T-87/96.

II. L'appréciation des entreprises communes

1. Les entreprises communes sont des accords entre entreprises

Dans la mesure où l'entreprise ne devra pas assumer toutes les fonctions d'une entité économique autonome, celle-ci n'est pas de plein exercice et échappe dès lors au contrôle des concentrations. C'est par exemple le cas lorsqu'elle ne reprend qu'une seule fonction spécifique parmi les activités économiques de ses sociétés mères, sans disposer de son propre accès au marché ou être elle-même présente sur le marché.

Les entreprises communes sont dans tous les cas de figure des accords entre entreprises. Lorsqu'elles ne satisfont pas aux conditions du plein exercice, elles doivent être appréciées au regard de l'article 3 de la loi relative à la concurrence et 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (« TFUE »). De tels accords entre entreprises, typiquement des accords de coopération horizontale, ne sont pas par nature nocifs mais peuvent s'avérer problématiques dans certains cas. Ainsi, « un accord d'entreprise commune qui n'est pas de plein exercice et avec un objet ou des effets restrictifs de concurrence relèvera, le cas échéant, de la catégorie des restrictions horizontales »¹¹.

La Commission européenne en précise l'appréciation à travers ses lignes directrices de 2011 relatives à l'applicabilité de l'article 101 aux accords de coopération horizontale¹². Ces lignes directrices « s'appliquent aux accords de coopération horizontale les plus courants quel que soit le niveau

d'intégration qu'ils entraînent, à l'exception des opérations qui constituent une concentration au sens de l'article 3 du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises ». Elles couvrent les accords conclus entre des concurrents existants ou potentiels mais également ceux conclus par des entreprises non concurrentes, y-inclus les accords ayant mené à l'établissement d'une entreprise commune¹³.

Comme dans le cas de tout accord entre entreprises, il convient de contrôler si la création de l'entreprise commune n'a pas pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

2. L'appréciation anticoncurrentielle

Chaque création d'entreprise commune demeurera étudiée au cas par cas, selon une méthode de faisceau d'indices, afin d'analyser le potentiel effet restrictif de concurrence d'une telle opération. Dans sa communication de 1993, la Commission avait déjà considéré que « compte tenu de la diversité des situations susceptibles de se présenter, il est impossible de définir une position générale sur l'admissibilité des entreprises communes au regard du droit de la concurrence. La question de savoir si une entreprise commune tombe dans le champ d'application de l'article 85 du traité CEE [aujourd'hui article 101 TFUE] dépend pour la plupart d'entre elles de l'activité qu'elles exercent ».

¹¹ F. Viala, La notion d'entreprise commune de plein exercice : Analyse comparative des pratiques décisionnelles de l'Union et française, mai 2016, Concurrences n° 2-2016, art. n° 78841, pp. 81-91.

¹² Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux accords de coopération horizontale, 2011/C 11/01.

¹³ Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux accords de coopération horizontale, 2011/C 11/01, 1er point : « Les présentes lignes directrices couvrent aussi des accords de coopération horizontale entre des entreprises non concurrentes, comme par exemple entre deux entreprises opérant sur les mêmes marchés de produits mais pas sur les mêmes marchés géographiques, tout en n'étant pas des concurrents potentiels ».

L'ampleur des effets restrictifs de la concurrence que comporte la création d'une entreprise commune dépend d'une série de facteurs, liés à la structure du marché et à la portée de l'accord dont les plus importants sont les suivants¹⁴:

- les parts de marché des fondateurs et de l'entreprise commune, la structure du marché en cause et le degré de concentration du secteur concerné ;
- la puissance économique et financière des fondateurs ainsi que tout avantage technique ou commercial dont ils bénéficient en comparaison avec leurs concurrents ;
- la proximité du marché des activités déployées par l'entreprise commune ;
- l'identité ou l'interdépendance des domaines d'activité des fondateurs et de l'entreprise commune ;
- l'importance et le rôle de l'activité de l'entreprise commune par rapport à celle des fondateurs ;
- le caractère restrictif des arrangements convenus ;
- le degré d'éviction du marché résultant de l'opération.

Selon les lignes directrices de 2011, l'autorité de concurrence devra également examiner dans quelle mesure l'accord :

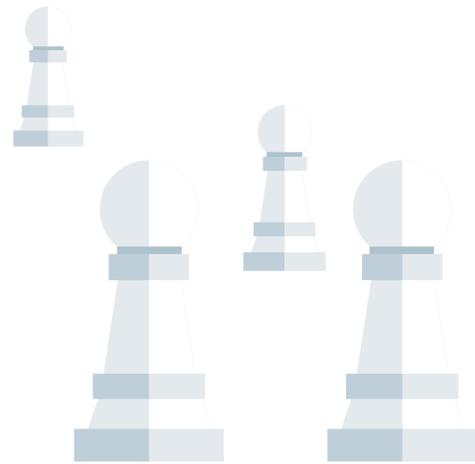
- limite la possibilité des parties de se concurrencer ou de concurrencer des tiers en tant qu'opérateurs économiques indépendants ;
- entraîne la révélation d'informations stratégiques et qu'il accroît dès lors la probabilité d'une coordination entre les parties à l'intérieur ou à l'extérieur du domaine de la coopération ;
- réalise un partage des coûts importants, de sorte que les parties peuvent plus facilement coordonner leurs prix sur le marché et leur production¹⁵.

Dans les secteurs à structure oligopolistique¹⁶, la Commission considère que le jeu de la concurrence se trouve plus

gravement atteint lorsque les créations d'entreprises communes pour des produits ou des services complémentaires se multiplient entre partenaires concurrents dans un même secteur¹⁷. L'appréciation de ces opérations au regard de l'article 101 sera donc plus stricte dans l'hypothèse où plusieurs entreprises communes sont créées par les mêmes fondateurs.

Finalement, il convient de vérifier si la position sur le marché d'entreprises tierces (notamment leurs débouchés et leurs approvisionnements) est modifiée de façon substantielle du fait de l'entreprise commune. Pour ce faire, le Conseil peut évaluer les éléments suivants :

- effets horizontaux unilatéraux: une diminution de la concurrence entre les maisons mères pourrait inciter la nouvelle entreprise commune à augmenter les prix, réduire la qualité de ses produits et services ou produire moins en fermant des usines sur certains marchés ;
- effets coordonnés: l'entreprise commune pourrait renforcer la coordination entre les deux sociétés à l'origine de l'opération ;
- effets verticaux: l'entreprise commune pourrait créer ou renforcer l'intégration verticale dans certains marchés et provoquer l'éviction partielle ou totale des concurrents.



III. Les exemptions catégorielles applicables aux entreprises communes

Certains types d'accords peuvent être exemptés de la prohibition énoncée à l'article 101 du TFUE. C'est le cas pour les accords de recherche et développement, ainsi que pour les accords de spécialisation¹⁸. Ces deux types d'accord, lorsqu'ils satisfont à certaines conditions, bénéficient de l'application d'un règlement d'exemption par catégorie¹⁹.

En dessous d'un certain niveau de pouvoir de marché, la Commission considère que les effets positifs des accords dont il est question compensent leurs éventuels effets négatifs sur la concurrence. Par conséquent, ces deux règlements d'exemption par catégorie d'accord ne sont applicables que dans la mesure où certains seuils en termes de parts de marché ne sont pas dépassés. Ces seuils sont établis en pourcentage de parts de marché cumulées des parties à l'origine de l'opération, donc dans le cas présent des entreprises contrôlant l'entreprise commune.

Les seuils de parts de marché retenus diffèrent selon les secteurs que couvre l'accord. Ainsi, les accords de recherche et développement bénéficient d'un seuil plus élevé avant qu'ils ne soient considérés comme ayant un effet négatif sur la concurrence, alors que le seuil fixé dans le cadre des accords de production est moins important.

Voici les seuils de parts de marché cumulées en dessous desquels l'accord n'est pas ou peu susceptible de porter atteinte à la concurrence en vertu des règlements n° 1217/2010 et 1218/2010 de la Commission :

Catégorie d'accord	Seuil
Recherche et développement	25%
Production conjointe et spécialisation	20%

Ces seuils n'ont pas vocation à s'appliquer dans l'hypothèse où l'accord est susceptible de porter atteinte à la concurrence par objet. En d'autres termes, les entreprises ne peuvent pas bénéficier de l'exemption établie par les règlements d'exemption dans la mesure où leur accord comprend des restrictions caractérisées. Sont ici concernés les accords qui directement ou indirectement, isolément ou cumulés à d'autres facteurs sous le contrôle des parties, ont pour objet :

- soit la fixation des prix pour la vente des produits à des tiers, à l'exception évidemment des prix appliqués dans le cadre de la distribution conjointe ;
- soit la limitation de la production ou de la vente, à l'exception de celle découlant de la mise en place de l'accord de spécialisation ;
- soit la répartition des marchés ou de la clientèle.

Dans ces hypothèses, les atteintes à la concurrence sont trop importantes pour que l'accord puisse bénéficier d'une de ces exemptions catégorielles. Néanmoins, une exemption individuelle reste possible, au titre du paragraphe 3 de l'article 101 du TFUE.

En revanche, les accords de commercialisation, d'achat et de vente ne bénéficient pas d'une telle exemption catégorielle. Néanmoins, la Commission considère dans ses lignes directrices que si, pour ces types d'accord, les entreprises à l'origine de l'opération détiennent moins de 15% de parts de marché cumulées, l'accord est peu susceptible de porter atteinte à la concurrence.

¹⁴ Communication de la Commission sur le traitement des entreprises communes à caractère coopératif au regard de l'article 85 du traité CEE, 16 févr. 1993, 93/C 43/02. La communication de 1993 était relative aux seules entreprises communes, là où les lignes directrices de 2011 encadrent les accords de coopération horizontale de manière plus large et précèdent à une appréciation par type d'accord : accords de recherche et développement, de production, d'achat, de commercialisation ou de normalisation.

¹⁵ Lignes directrices sur l'applicabilité de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne aux accords de coopération horizontale, 2011/C 11/01, points 33 à 35.

¹⁶ Une structure oligopolistique est une « structure du marché se caractérisant par l'existence d'un nombre très limité de vendeurs, qui ont conscience de leur interdépendance pour les décisions de prix et de production. Les entreprises sont suffisamment peu nombreuses pour que chacune exerce une certaine puissance de marché ». Glossaire des termes employés dans le domaine de la politique de concurrence de l'Union européenne, p.37.

¹⁷ Communication de la Commission précitée.

¹⁸ Selon l'article 1, point u) du Règlement (UE) n° 1218/2010, un accord de spécialisation peut viser « accord de spécialisation unilatérale, un accord de spécialisation réciproque ou un accord de production conjointe ». Un accord de spécialisation unilatérale est un accord par lequel une entreprise cesse ou s'abstient de fabriquer certains produits ou de fournir certains services au bénéfice d'une autre partie. Un accord de spécialisation réciproque est un accord dans lequel chacun des participants renonce à fabriquer certains produits ou à fournir certains services en faveur d'un autre. Enfin, un accord de production conjointe est un accord où les participants s'engagent à fabriquer conjointement certains produits ou à fournir conjointement certains services.

¹⁹ Règlement (UE) n° 1217/2010 de la Commission du 14 décembre 2010 relatif à l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à certaines catégories d'accords de recherche et de développement.

Règlement (UE) n° 1218/2010 de la Commission du 14 décembre 2010 relatif à l'application de l'article 101, paragraphe 3, du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne à certaines catégories d'accords de spécialisation.



L'entreprise commune doit produire ce qu'il est communément appelé des gains d'efficacité.

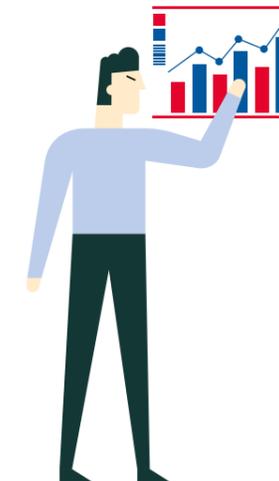
IV. Les exemptions individuelles des entreprises communes

Les accords ne bénéficiant pas d'une exemption par catégorie établie par les règlements susmentionnés ne sont pas, par nature, nocifs. Ils peuvent présenter des avantages économiques substantiels, comme le fait de partager les risques, de réaliser des économies de coûts, de rentabiliser des investissements, de mettre en commun un savoir-faire, d'améliorer la qualité et la diversité des produits et de lancer plus rapidement des innovations sur le marché. Dans ces cas, l'entreprise commune peut toujours bénéficier d'une exemption individuelle au principe de l'interdiction des ententes si les effets pro-concurrentiels qu'elle produit l'emportent sur ses effets anticoncurrentiels. Cela sera le cas si elle satisfait aux quatre conditions d'exemption formulées aux articles 4 de la loi relative à la concurrence et 101, paragraphe 3 TFUE.

Ces quatre conditions cumulatives sont les suivantes :

L'accord doit :

- contribuer à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique,
- réserver aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte,
- sans imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs et
- sans donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence.



1. Contribuer à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique

En d'autres termes, l'entreprise commune doit produire ce qu'il est communément appelé des gains d'efficacité. Ces gains peuvent être quantitatifs (réduction des coûts ou de la durée d'exécution par exemple) ou qualitatifs. Les gains qualitatifs sont plus variés, puisqu'ils peuvent consister en une amélioration de la prestation, notamment si l'une des entreprises détient un savoir-faire particulier ou innovant. La répartition du risque peut également être vue comme un gain d'efficacité. Ces gains doivent être appréciés au cas par cas et être suffisamment élevés pour l'emporter sur l'effet anticoncurrentiel de l'accord. C'est aux parties à l'accord d'apporter la preuve de ces gains d'efficacité.

2. Réserver aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte

Une partie « équitable » des gains d'efficacité doit revenir aux utilisateurs finals. Il ne sera pas suffisant que les entreprises réalisent des réductions de coûts, par exemple, pour maximiser leur profit. Elles peuvent notamment faire profiter les consommateurs en baissant les prix.

3. Sans imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs

Cette condition concerne le caractère nécessaire de la restriction, c'est-à-dire de l'accord ayant mené à la mise en place de l'entreprise commune. Elle signifie qu'il ne doit pas exister une façon moins restrictive d'atteindre les gains d'efficacité visés. Par exemple, les informations échangées par les entreprises doivent se limiter au minimum de ce qui est nécessaire pour la mise en place de l'entreprise commune. Il n'est pas admissible que les informations échan-

gées aient des conséquences sur le comportement des entreprises en dehors de leur projet commun. Il faudra que les entreprises maintiennent une concurrence dynamique, et contribuent à renforcer le marché unique et la compétitivité du secteur concerné.

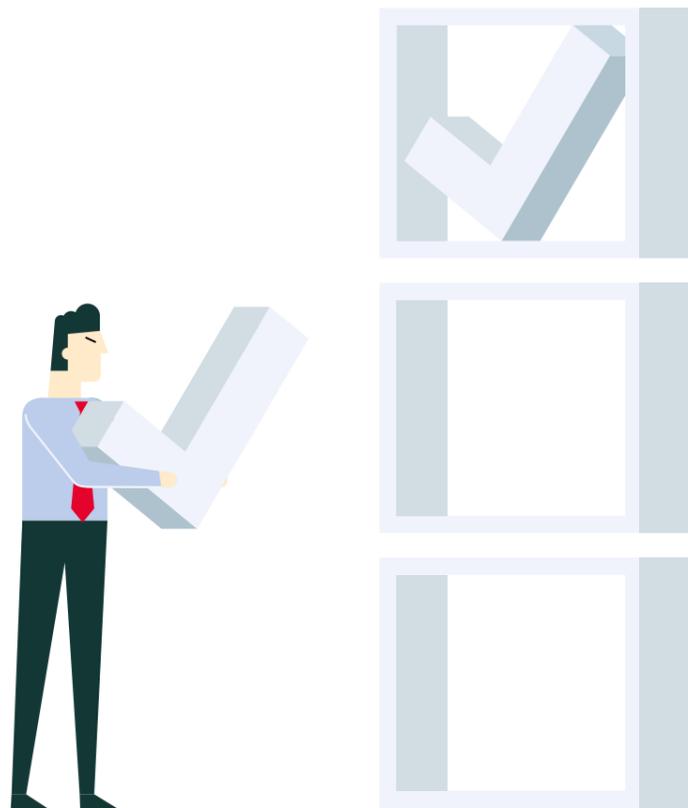
4. Sans donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence

En ce qui concerne cette condition, les autorités de concurrence considèrent en premier lieu les parts de marché cumulées des entreprises à l'origine de l'entreprise commune. Plus les parts de marché des entreprises qui se sont associées sont élevées, plus le risque d'élimination de la concurrence est également élevé, et notamment celui de fermer le marché à des nouveaux entrants potentiels. Ainsi, il n'est pas envisageable qu'une majorité d'entreprises actives sur un marché mettent en place une entreprise commune sans entraîner de conséquences néfastes sur le marché.

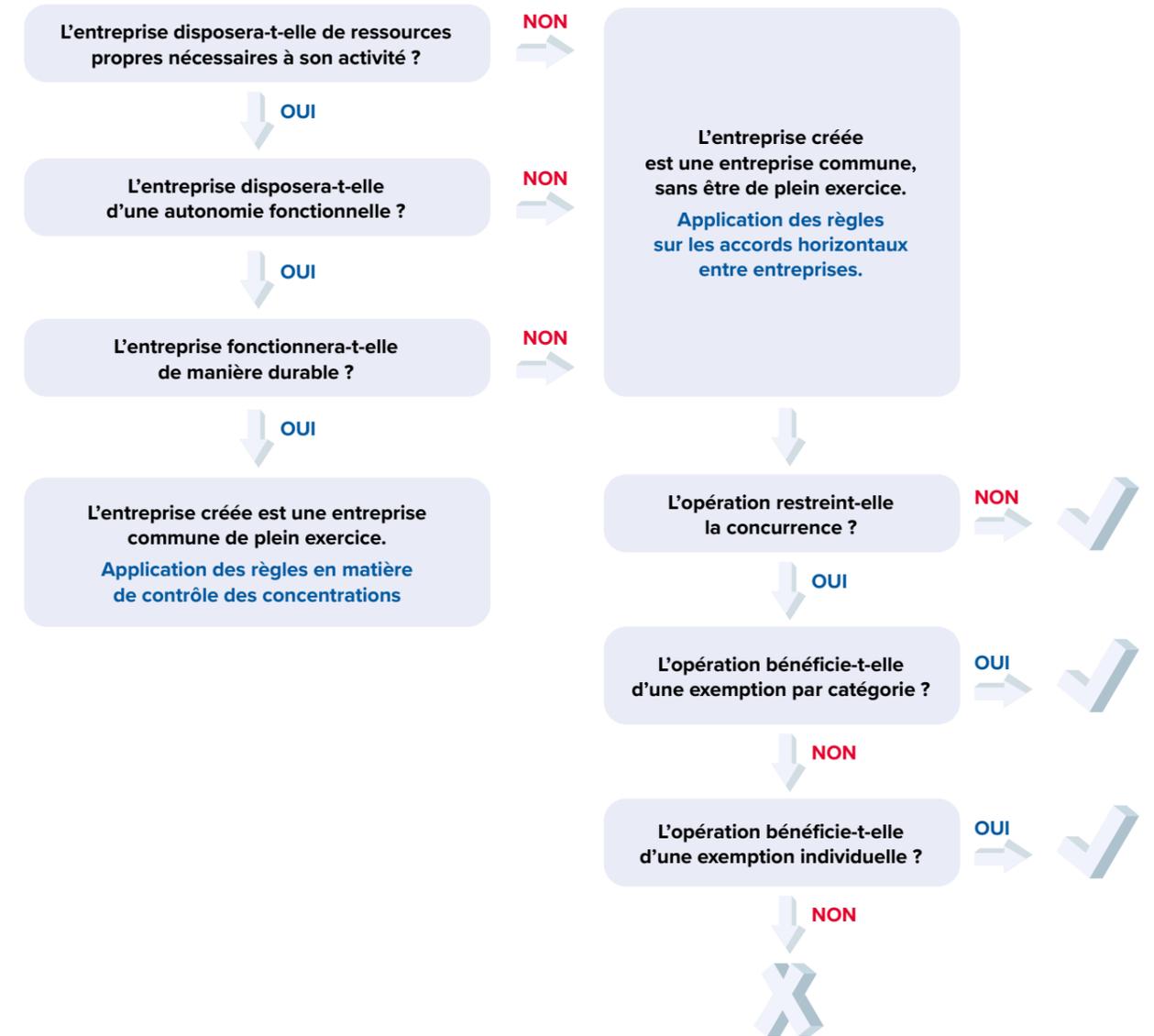
Dans sa communication de 1993, la Commission évoquait certains cas dans lesquels elle considérait que les entreprises communes échappaient à l'interdiction des ententes, par exemple :

- s'il s'agit d'entreprises communes constituées par des entreprises qui font toutes partie du même groupe et qui n'ont pas la capacité de déterminer librement leur comportement concurrentiel ;
- s'il s'agit d'entreprises qui visent uniquement la recherche d'informations non confidentielles, et donc la préparation de décisions autonomes de la part des entreprises ;
- si la création de l'entreprise commune n'affecte par leur relation concurrentielle ou la position des tiers sur le marché ;
- si l'entreprise commune est destinée à ouvrir des nouveaux marchés.

L'appréciation finale se fait à travers un bilan coût/avantage afin de savoir si les restrictions de concurrence qui peuvent résulter de la création de cette entreprise commune sont justifiées par des intérêts plus importants, prévus par le paragraphe 3 de l'article 101 du TFUE.



IV. Schéma d'auto-évaluation





34-38, avenue de la Liberté
L-1930 Luxembourg
Tél. : (+352) 247-84174
info@concurrency.public.lu

Adresse postale :
B.P: 856
L-2018 Luxembourg

