

Les clusters ou grappes d'entreprises

Certaines entreprises concurrentes, principalement exportatrices, peuvent ressentir la nécessité de s'unir ou d'intensifier leur collaboration afin de développer des projets ou des synergies communs, ou de faire de la recherche dans certains domaines. Ces clusters ou grappes d'entreprises se multiplient et sont souvent indispensables pour leur développement. Cependant, ils peuvent présenter certaines difficultés juridiques.

En effet, le droit de la concurrence condamne les accords d'entreprises qui peuvent affecter le commerce entre états membres et qui ont pour objet d'empêcher, de restreindre ou de distordre la concurrence.

Ces collaborations ou accords entre sociétés peuvent revêtir un grand nombre de formes. Généralement les collaborations évoluent en étapes. D'abord, les entreprises se lient par une lettre d'intention leur servant de base de négociation et cadrant leur collaboration (étendue de la confidentialité, objectif de la collaboration). Ensuite vient la phase de recherche et de développement; la collaboration, souvent intellectuelle, devient effective et les parties doivent alors gérer le sort des résultats des recherches communes. Enfin, l'éventuelle production, industrialisation ou exploitation devenant commune, les entreprises collaborent «physiquement» ensemble sur base d'un contrat sur mesure (contrat de service, joint-venture, etc.).

Le droit de la concurrence ne condamne pas tout accord entre entreprises concurrentes. L'accord est interdit si son objectif est contraire à la concurrence (des fixations de prix pour la vente aux tiers, des répartitions de parts de marchés, des limitations de production ou de vente, etc.). D'ailleurs, bien au contraire, des accords entre entreprises peuvent avoir une influence positive sur la concurrence. En effet, des accords peuvent être nécessaires en vue de faire des recherches ou de développer certains produits. Des accords permettent également d'acheter, de produire ou de commercialiser des produits en collaboration entre entreprises afin de minimiser les coûts de production et de diminuer le prix de vente. Ces accords peuvent être permis car ils ne restreignent pas la concurrence.

Les restrictions de concurrence autorisées

La Commission européenne va même plus loin. Des législations européennes, moyennant certaines conditions de temps et de parts de marché, permettent même que des accords entre entreprises aient de réels effets négatifs sur la concurrence :

- le règlement d'exemption en matière d'accord de spécialisation en vue de production conjointe de produits ou de cession de production à une autre entreprise;
- le règlement d'exemption en matière de recherche et de développement;
- le règlement d'exemption en matière de transfert de technologie;
- le règlement d'exemption en matière contractuelle visant certains contrats bien particuliers (contrats de franchise, d'achat de concession de vente).

Ces coopérations entre entreprises peuvent constituer un moyen de répartir les risques, de réaliser des économies d'échelle, de regrouper les savoir-faire et de favoriser l'émergence de solutions innovantes. Pour les PME, la coopération constitue un moyen d'adaptation à l'évolution des marchés et un outil pour accéder aux marchés étrangers.

Didier MATRAY et Melchior WATHELET, MATRAY, MATRAY & HALLET, s.c. d'avocats à Liège