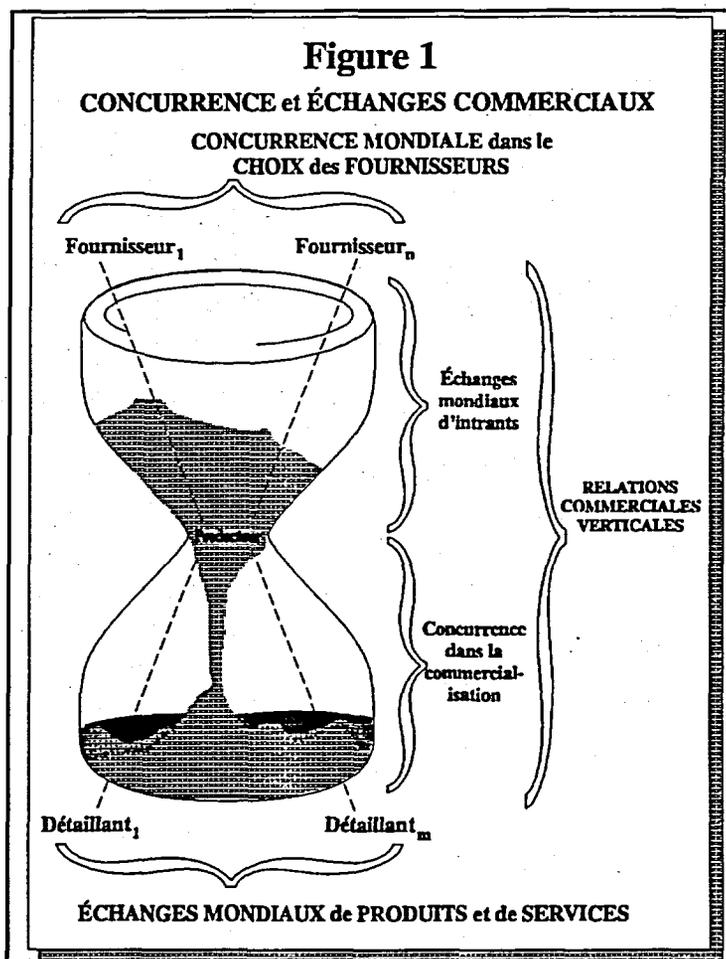


Les clauses de restriction verticale sont essentielles afin que les distributeurs puissent remplir leur fonction. Les restrictions verticales² peuvent régir le comportement des différents distributeurs; cependant, elles peuvent favoriser la concurrence en permettant à chaque participant au processus de distribution de jouer son rôle de manière à réduire les coûts au minimum.

Cette opinion positive est tempérée par les inquiétudes sur les dommages économiques que pourraient causer à la concurrence des restrictions verticales portant sur le prix ou sur un autre aspect. Or, les pays ont recours à la politique de concurrence et aux régimes de réglementation afin que l'économie ne souffre pas des restrictions verticales à la concurrence. Toutefois, de telles restrictions ne procurent pas toujours un avantage net aux consommateurs. Selon les principales inquiétudes, les restrictions verticales pourraient faire augmenter les prix à la consommation et pourraient être utilisées pour faciliter la collusion horizontale, au niveau du fabricant ou du vendeur. Dans la plupart des pays, la fixation

verticale des prix (p. ex. la vente à prix imposé) est illégale. En revanche, les effets sur la concurrence des restrictions verticales qui ne portent pas sur les prix (p. ex. les contraintes d'exclusivité de territoire et de clientèle) sont analysés au coup par coup, à la lumière des faits. Par conséquent, on constate des différences entre les pays quant aux restrictions verticales jugées illégales ainsi qu'aux critères et aux arguments que les entreprises doivent respecter pour que l'accord vertical soit légal.



² Les expressions « restriction verticale » et « contrat vertical » sont souvent employées à titre de synonymes.