



# Concurrences

Revue des droits de la concurrence  
*Competition Law Journal*

## JURISPRUDENCES

## EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

**Chroniques** | Concurrences N° 3-2014 – pp. 208-219

---

### **Silvia PIETRINI**

[silvia.pietrini@univ-lille2.fr](mailto:silvia.pietrini@univ-lille2.fr)

| *Maître de conférences, Université Lille 2 Droit et Santé*

### **Jean-Christophe RODA**

[jeanchristophe.roda@yahoo.fr](mailto:jeanchristophe.roda@yahoo.fr)

| *Maître de conférences, Aix-Marseille Université*

### **Per RUMMEL**

[per.rummel@uni-wuerzburg.de](mailto:per.rummel@uni-wuerzburg.de)

| *Assistant de recherche, Université de Würzburg*

# Chroniques

**Silvia PIETRINI**  
silvia.pietrini@univ-lille2.fr

Maître de conférences,  
Université Lille 2 Droit et Santé

**Jean-Christophe RODA**  
jeanchristophe.roda@yahoo.fr

Maître de conférences, Aix-Marseille Université

**Per RUMMEL**  
per.rummel@uni-wuerzburg.de

Assistant de recherche, Université de Würzburg

## Abstracts

### 1. EU

#### **VERTICAL AGREEMENTS – EXCLUSIONARY CONDUCT – BEST PRICE GUARANTEES: 208**

The German Federal Competition Authority prohibits the best price clauses in the contracts between hotels and one of Germany's biggest online hotel portals.

Bundeskartellamt, 20.12.2013, decision B9-66/10 - HRS

#### **PRIVATE ENFORCEMENT – JOINT OF LITIGATION – EVALUATION OF DAMAGE: 211**

The Italian Supreme Court reminds the relationship between public and private enforcement and admits a shift in the burden of proof of the conditions of liability for the damages suffered by consumers

Cass. civ. I, 27.03.2014, Fondiaria - Sai v. Nicola Perrini, case n° 24519 / 2007

#### **PUBLIC ENFORCEMENT – ESSENTIAL FACILITIES – ABUSE OF DOMINANT POSITION: 213**

The Italian Regional Administrative Court confirms the sanction imposed on the incumbent telecommunications operator for abuse of dominant position

Regional Administrative Court Of Lazio, 12.03.2014, Telecom Italia, case n° 4801

#### **PUBLIC ENFORCEMENT – CONCERTED PRACTICE – PARALLEL CONDUCT: 215**

The Italian Regional Administrative Court annuls the AGCM's decision in the case of «Expensive Ferry»

Regional Administrative Court of Lazio, 29.01.2014, case n° 7943, 9209, 9210

#### **PUBLIC ENFORCEMENT – JUDICIAL REVIEW OF ADMINISTRATIVE JUDGE – ABUSE OF DOMINANT POSITION: 216**

The Italian Supreme Administrative Court requires that the Competition Authority to allow a more rigorous analysis of unilateral conduct

CE II., 09.01.2014, case n° 8134

### 2. US

#### **PRIVATE ENFORCEMENT – MERGER – STATUTE OF LIMITATIONS: 217**

The Sixth Circuit Court of Appeals affirms that price increases following acquisition did not restart statute of limitations.

6th Circuit CA, 23.03.2014, ZTechnologies v. Lubrizol, n° 2:12-cv-12206

# JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

## 1. JURISPRUDENCES EUROPÉENNES

### 1.1. Allemagne

**ACCORDS VERTICAUX – PRATIQUE D'ÉVASION – GARANTIE DE MEILLEURS PRIX : Le Bundeskartellamt interdit les clauses de garantie de meilleurs prix prévue dans les contrats conclus entre les hôtels et un des plus grands portails allemands de réservation d'hôtels en ligne (Bundeskartellamt, 20 décembre 2013, déc. B9-66/10 – HRS)**

Le droit des ententes est un “droit vivant” qui s’enrichit à la fois par l’ingéniosité des entreprises et la diversité des configurations du marché. Cela est d’autant plus prégnant que le *Bundeskartellamt* s’intéresse souvent à des pratiques dont l’existence semble à première vue moins problématique, mais qui sont susceptibles de contenir des questions nouvelles en rapport avec la réglementation des ententes. Le regard de l’autorité de concurrence est cette fois tourné vers les activités en ligne des entreprises.

En effet, il y a un an, le *Bundeskartellamt* avait publié un document de discussion traitant des restrictions de vente sur les plates-formes Internet. En outre, le *Bundeskartellamt* avait sanctionné les systèmes de fixation de prix traitant différemment les opérations de vente selon qu’elles s’effectuaient en ligne ou physiquement (Bosch Siemens Hausgeräte GmbH, GARDENA, Dornbracht). Enfin, il convient de rappeler que tant le *Bundeskartellamt* que les tribunaux allemands (KG Berlin 19.9.2013, 2 U 8/09 Kart - Schulranzen und -rucksäcke; LG Kiel 8.11.2013, 14 O 44/13.Kart - Digitalkameras) ont déjà eu à se prononcer sur l’interdiction de commercialisation des produits par des plates-formes indépendantes comme Amazon ou Ebay.

L’affaire qui fait l’objet de ce commentaire concerne une autre activité de commercialisation en ligne. Il s’agit du service d’offre des chambres d’hôtels à travers des portails en ligne spécialisés tels que HRS, Booking ou Expedia. C’est en décembre 2013 que le *Bundeskartellamt* s’est penché pour la première fois sur HRS et sa pratique de fixation relative des prix. Celle-ci consiste pour une entreprise à fixer ses tarifs en fonction des prix exigés pour le même produit ou pour des produits semblables. La première analyse détaillée de ces pratiques a été réalisée en 2012 par le *Laboratorio di economia, antitrust, regolamentazione (LEAR)* sur commande de l’*Office of Fair Trading* britannique (“Can ‘Fair’ Prices Be Unfair? A Review of Price Relationship Agreements”, disponible sur Internet).

Le *Bundeskartellamt* examine principalement la clause de garantie de meilleurs prix, par laquelle les hôtels s’obligent à ne pas offrir leurs chambres sur d’autres voies de commercialisation à des conditions plus avantageuses que celles offertes à travers la plate-forme de réservation HRS. Dans sa décision, le *Bundeskartellamt* fait également référence aux procédures similaires engagées par les autorités de concurrence d’autres pays, notamment en France, contre les portails en ligne des services d’hôtellerie et de voyage.

### **Existence d’ententes illicites et d’abus de position dominante sur le marché ?**

Les clauses de garantie de meilleurs prix constituent une double violation du droit des ententes. D’une part, elles peuvent avoir pour effet d’empêcher ou de restreindre la concurrence sur le marché et violer ainsi le paragraphe 1 de la loi contre les restrictions à la concurrence (GWB) ou la disposition équivalente de l’article 101, alinéa 1 TFUE. D’autre part, l’entreprise qui en bénéficie (ici HRS) pourrait, en violation du paragraphe 20, alinéa 1 en combinaison avec le paragraphe 19, alinéa 1 et 2, point 1 GWB, empêcher les potentiels concurrents d’accéder au marché ou en écarter les concurrents existants.

## Plaintes des hôtels et portails de réservation contre la clause du client le plus favorisé appliquée par HRS

HRS est une entreprise, qui présente l'un des plus grands portails des services d'hôtels en Allemagne aussi bien pour les voyages d'affaires que pour les voyages privés. Ses clients sont d'une part les hôtels, qui lui paient des commissions pour son service de courtage, et d'autre part les clients d'hôtels qui réservent leurs chambres à travers son portail. Les contrats conclus entre HRS et les hôtels depuis 2006 obligeaient ces derniers à ne pas offrir sur d'autres plateformes ou canaux de réservation des chambres à des prix inférieurs ou à de meilleures conditions que celles convenues avec HRS. Le *Bundeskartellamt* considère que ces clauses de garantie de meilleurs prix constituent une violation du droit des ententes.

Outre la politique des prix, ces contrats accordaient à HRS la position du client le plus favorisé concernant notamment la disponibilité des chambres ainsi que les conditions de réservation et d'annulation via son portail Internet. HRS a veillé à faire respecter cet engagement en recourant aux menaces et, le cas échéant, à la mise en œuvre des sanctions contre les hôtels qui avaient violé la clause de garantie des prix. La sanction consistait notamment à exclure temporairement du système les hôtels concernés.

Cette pratique a été dénoncée en 2010 par un hôtel qui déposa une plainte contre HRS devant le *Bundeskartellamt*. Deux ans plus tard, c'est BookitNow, un concurrent de HRS qui déposa une autre plainte, dans laquelle il faisait valoir le caractère anticoncurrentiel de ces clauses de garantie de meilleurs prix, qui lui empêchaient d'accéder à ce marché et d'y offrir les services de réservation d'hôtels au moyen d'un nouveau logiciel mobile. Ainsi, ces clauses révèlent l'existence de deux questions qui concernent le droit des ententes. Premièrement, elles empêchent la libre fixation des prix par les hôtels et tendent ainsi à entraîner une hausse des prix pour les clients finaux. Deuxièmement, elles sont de nature à entraver l'accès au marché pour d'autres fournisseurs des portails d'hôtels.

Selon le *Bundeskartellamt*, les clauses de garantie de meilleurs prix appliquées par HRS constituent à la fois une violation du paragraphe 1 GWB (article 101, alinéa 1 TFUE) et du paragraphe 20, alinéa 1 en combinaison avec le paragraphe 19, alinéa 1 et 2, point 1 GWB. Le paragraphe 19, alinéa 1 correspond à l'article 102, alinéa 1 TFUE tandis que le paragraphe 20, alinéa 1 GWB va au-delà du droit européen et cible les entreprises qui n'ont qu'une position forte sur un marché.

Restrictions de la concurrence entre les portails d'hôtels et entre les différents hôtels. Ces accords entraînent une restriction de la concurrence d'une part entre les portails d'hôtels et d'autre part entre les différents hôtels qui recourent aux services de ces plateformes. Le *Bundeskartellamt* exclut la possibilité d'appliquer à ces accords l'exemption prévue au paragraphe 2 GWB (article 101, alinéa 3 TFUE en combinaison avec l'article 2, alinéa 1 du Règlement (UE) n° 330/2010 du 20 avril 2010). Il admet que les clauses de garantie de meilleurs prix peuvent en tant qu'accords verticaux rentrer dans le champ d'application du Règlement

(UE) n° 330/2010 concernant l'application de l'article 101 TFUE à des catégories d'accords verticaux et de pratiques concertées.

Néanmoins il souligne que la part du marché détenue par HRS dépasse le seuil de 30 %, ce qui constitue une cause d'exclusion aux termes de l'article 3, alinéa 1, Règlement n° 330/2010. Ainsi, le *Bundeskartellamt* a laissé en suspens la question de savoir si les clauses de garantie des prix de HRS constituent des restrictions caractérisées au sens de l'article 4 du Règlement, lesquelles restrictions sont explicitement exclues du bénéfice d'exemption. Il a en outre écarté l'option d'envisager l'application d'une exemption individuelle. En effet, d'après le *Bundeskartellamt*, il n'est pas prouvé *in casu specie* que les effets positifs des clauses de garantie de meilleurs prix seraient plus perceptibles que leurs effets restrictifs de concurrence. Sont notamment considérés comme effets positifs les gains d'efficacité obtenus grâce à la suppression du parasitisme. HRS justifie sa politique comme moyen de défense contre le nivellement par le bas : il soutient que la qualité de son portail serait affectée dès lors que les clients d'hôtels sont tentés de recourir aux portails qui n'ont pas les mêmes standards des services, mais qui offrent des chambres à des prix inférieurs. Le *Bundeskartellamt* ne suit pas cette argumentation, notamment parce que sur le marché des portails d'hôtels la qualité joue un rôle plus important que le prix. Cette objection paraît quelque peu surprenante, étant donné qu'il est facile pour un client de chercher une chambre d'hôtel sur le meilleur portail et, une fois la recherche terminée, d'effectuer la réservation via le portail le moins cher. En outre, le *Bundeskartellamt* estime que la restriction de la concurrence n'est pas indispensable, parce que les gains d'efficacité sont presque insignifiants. En dehors de cela, il n'existe pas d'effets positifs pour les clients.

Par ailleurs, les clauses de garantie des prix constituent un obstacle majeur pour les petites et moyennes entreprises qui dépendent de HRS au sens du paragraphe 20, alinéa 1 en combinaison avec le paragraphe 19, alinéa 1 et 2, point 1 GWB. En effet, à cause de ces clauses, il est difficile pour les hôtels de faire appliquer sur le terrain de concurrence les moyens de différenciation des prix et des produits. Sur ce point, l'interdiction d'abus de position dominante en droit allemand est beaucoup plus stricte que l'article 102 TFUE. Cette différence de niveau de protection ne pose pas de problème, car l'article 3, alinéa 2, phrase 2 du Règlement 1/2003 admet qu'une norme nationale puisse prévoir un système plus efficace que le droit européen. Ainsi, il n'est pas nécessaire que HRS jouisse de la position dominante sur le marché ; il suffit qu'il possède un certain pouvoir sur le marché pertinent. Il en est ainsi lorsque des petites et moyennes entreprises sont tellement dépendantes de HRS qu'il n'existe pas pour elles de possibilités suffisantes ou réelles de s'adresser à d'autres entreprises. Or c'est le cas pour beaucoup d'hôtels en Allemagne, où les deux tiers des réservations des chambres concernent les hôtels disposant de moins de vingt chambres et considérées ainsi comme petites et moyennes entreprises dépendant du canal de vente qu'offrent les portails comme HRS.

## Délimitation d'un marché à deux niveaux

Pour déterminer le marché pertinent par rapport aux produits et services, le *Bundeskartellamt* recourt à une approche restrictive. Il retient l'existence d'un marché autonome des portails d'hôtels, qu'il définit comme le marché sur lequel sont offerts des services d'intermédiaire aux hôtels et à leurs clients. Ces services permettent principalement d'effectuer la recherche des chambres d'hôtels, de comparer les différentes offres disponibles et de procéder à la réservation. Cette délimitation du marché est contestée par HRS, qui plaide plutôt pour une définition beaucoup plus large du marché en cause et soutient que les trois services susmentionnés n'ont pour but que la réservation d'hébergement. Partant, il faudrait également inclure Google, les agences de voyages locales ou en ligne, les portails de comparaison, les organisateurs de voyages ainsi que les portails de courtage. Dans tous les cas, étant donné que le client d'hôtel consulte plusieurs fournisseurs à la fois, il n'est pas important de savoir s'il a exploité les services de recherche, de comparaison ou d'informations d'un ou de plusieurs d'entre eux. Ces derniers représentent tous – et éventuellement en combinaison les uns avec les autres – des outils adaptés au besoin du client, qui peut à tout moment les substituer. Le *Bundeskartellamt* par contre définit le marché du point de vue des hôtels qui, selon lui, établissent une nette distinction entre les différents canaux de réservation des chambres. Ces différences seraient notamment perceptibles au moyen de l'orientation et de la qualité de la clientèle. Aussi le *Bundeskartellamt* écarte-t-il toute hypothèse de substituabilité entre les portails en ligne et d'autres moteurs de recherche, portails d'organisateur de voyages, agences de voyages locales ou ligne et plates-formes de comparaison d'offres.

Concernant la délimitation géographique du marché en cause, le *Bundeskartellamt* envisage uniquement le marché allemand, alors que HRS insiste sur son extension au niveau européen en invoquant notamment l'uniformité des règles de concurrence, l'absence de barrières au commerce transfrontalier, la présence des fournisseurs opérant dans plusieurs États membres ainsi que l'uniformité des produits et l'existence des clauses contractuelles communes pour les clients d'hôtels. Le critère suivi par le *Bundeskartellamt* pour retenir l'existence d'un marché limité au territoire allemand se fonde sur le centre d'intérêts économiques, la présence locale ainsi que la cible des portails de HRS. Il rappelle entre autres que la plupart des clients qui réservent des chambres d'hôtels à travers ces portails sont des citoyens ou résidents allemands.

La complexité de la délimitation du marché dans ce cas est notamment due à la double structure du marché des portails d'hôtels. C'est que l'on aboutit à des résultats différents selon que la délimitation matérielle ou géographique du marché se fait en fonction des clients ou des hôtels. Le *Bundeskartellamt* a raison d'envisager une approche qui se penche plutôt sur les points de vue des hôtels. Cela est d'autant plus plausible que les clauses de garantie des prix visées dans sa décision résultent des contrats conclus entre HRS et les hôtels ; elles n'ont sur les clients que des effets indirects sous forme de renforcement de position de HRS sur le marché. Toutefois, la définition restrictive du marché matériel pertinent semble

peu convaincante. En effet, il n'est pas évident que les hôtels recourent effectivement à une appréciation individuelle de leurs différents canaux de vente, comme le prétend le *Bundeskartellamt*. Si cela vaut pour la distinction entre les services en ligne et les opérations effectuées en personne, il serait par contre difficile de l'admettre en ce qui concerne les portails en ligne entre eux, étant donné la possibilité dont disposent les clients de passer d'une offre à une autre. Ainsi, une entreprise hôtelière qui est déjà présente sur un portail d'hôtels en ligne peut parallèlement présenter son hôtel via une agence de voyages en ligne ou encore une plate-forme d'un organisateur de voyages au lieu de le faire sur un deuxième portail.

Enfin, il convient de rappeler que les différents contrats pris séparément ne sont pas forcément de nature à entraver la concurrence. C'est plutôt leur cumul qui constitue une violation de l'interdiction d'ententes illicites. Une telle approche basée sur le regroupement des contrats avait déjà été confirmée par la CJUE dans son arrêt *Delimitis* (C-234/89).

## Pas d'exemption de groupe à cause de dépassement du seuil de 30 %

La délimitation du marché revêt exceptionnellement plus d'importance pour l'appréciation juridique des ententes que pour la question d'abus de position dominante sur le marché. Comme il a déjà été indiqué plus haut, il suffit de prouver l'existence d'une domination relative sur le marché conformément au paragraphe 20, alinéa 1 GWB. Dans le cas d'espèce, la domination relative résulte déjà de la position même qu'occupent HRS d'une part et les petits exploitants d'hôtels d'autre part, et ce indépendamment de la délimitation du marché. Par contre, la part de marché joue un rôle capital pour déterminer si les clauses de garantie de meilleurs prix peuvent bénéficier d'exemptions d'interdiction des ententes illicites prévues à l'article 2, alinéa 1 du règlement (UE) n° 330/2010. Sont exclues du bénéfice de ce règlement notamment les ententes entre entreprises dont la part du marché dépasse le seuil de 30 % (article 3, alinéa 1 règlement (UE) n° 330/2010), comme c'est le cas pour HRS. Ainsi, il n'est plus nécessaire pour le *Bundeskartellamt* de déterminer si les clauses de garantie de meilleurs prix constituent une restriction caractérisée au sens de l'article 4, *littera a*) du règlement (UE) n° 330/2010 et ne devraient pas par conséquent bénéficier d'exemptions de groupe. En s'en tenant aux termes de cet article, comme le *Bundeskartellamt* lui-même le reconnaît, cette disposition ne s'applique pas aux clauses de garantie de meilleurs prix, mais plutôt aux ententes verticales qui restreignent la liberté des acheteurs de déterminer seuls leurs prix de revente.

Si les entreprises d'hôtellerie sont considérées comme des fournisseurs des services hôteliers, l'on peut alors considérer les portails d'hôtels comme les acheteurs de ces prestations. Dans ce cas, ce ne sont pas les acheteurs, mais plutôt les fournisseurs (hôtels) dont la liberté de fixation des prix est restreinte par la clause de garantie de meilleurs prix, qui seraient directement concernés. Si par contre l'on considère les portails d'hôtels comme fournisseurs des services d'intermédiaire et les hôtels comme leurs acheteurs, ils ne sauraient cependant pas revendre ces services. Néanmoins,

le *Bundeskartellamt* juge les effets concurrentiels des clauses de garantie de meilleurs prix comparables avec ceux d'une restriction caractérisée au sens de l'article 4, litera a) du Règlement n° 330/2010. Enfin, étant donné que la définition restrictive du marché permet de retenir une part de marché de plus de 30 %, le *Bundeskartellamt* n'a pas approfondi cette question. Aussi ne s'est-il pas donné la peine de présenter des arguments beaucoup plus détaillés à ce propos.

### **L'article 102 TFUE expose les faits mieux que l'article 101 TFUE**

Le *Bundeskartellamt* soutient que les clauses garantie de meilleurs prix violent à la fois l'interdiction des ententes illicites et d'abus de position dominante sur le marché. Ce point de vue est certes admissible, mais il reste en partie discutable. En effet, de par leur nature, les clauses de meilleurs prix constituent plus une pratique d'abus de position dominante qu'une entente illicite. Que ces clauses soient conclues par des entreprises qui opèrent sur des marchés différents ou, mieux, à de niveaux différents de la vie économique n'a certainement pas d'importance, car les ententes illicites peuvent être verticales. Or, il s'avère que dans le cas d'espèce, seul HRS profite de ces clauses. Cela se justifie notamment par le fait que ce sont ses propres partenaires, qui ont initié la procédure devant l'autorité de concurrence pour constater le caractère illicite de cette pratique. Ces considérations ne sauraient cependant faire obstacle à l'application de l'interdiction des ententes illicites, étant donné que les éléments constitutifs de cette infraction ne tiennent pas compte de la partie qui en profite réellement. Néanmoins, le fait que les hôtels ne profitent pas des pratiques de meilleurs prix indique déjà que HRS visait en réalité l'élimination de ses concurrents sur le marché des portails d'hôtels en ligne, ce qui donne plutôt l'impression d'une pratique d'éviction.

Du point de vue des praticiens, la méthode du *Bundeskartellamt* semble fondée. Premièrement, son appréciation juridique basée sur une double garantie est beaucoup plus convaincante. Deuxièmement, les clauses de garantie de meilleurs prix peuvent être jugées illicites, même si l'entreprise qui les a conclues ne dispose pas de pouvoir du marché approprié. Il reste toutefois à se demander si une telle entreprise serait effectivement en mesure de faire appliquer ces clauses. Cela vaut notamment en droit allemand, qui n'est pas très exigeant sur la question de la détermination de l'existence de position dominante sur le marché (paragraphe 20, alinéa 1 GWB).

### **Les clauses de garantie de meilleurs prix demeurent illégales en Allemagne**

La position du *Bundeskartellamt* concernant l'appréciation en droit des clauses de garantie de meilleurs prix est désormais connue. Les entreprises qui recourent à cette pratique ne peuvent plus prétendre ignorer son caractère illicite. Au contraire, elles doivent s'attendre à tout moment à des poursuites pour violation du droit des ententes au cas où elles n'y auraient pas renoncé. Ce fut déjà le cas pour Amazon, qui était visée par une procédure similaire que le *Bundeskartellamt* abandonna en novembre 2013 après que

l'entreprise avait satisfait aux exigences de l'autorité de concurrence, notamment en renonçant à l'application de la parité des prix sur sa plate-forme. Pour sa part, HRS n'a pas voulu se priver de défendre ses arguments jusqu'à la fin de la procédure administrative et a même déposé un recours contre la décision du *Bundeskartellamt*. Il semble que ce recours ne conteste pas la portée de la décision attaquée, mais vise plutôt à obtenir l'interdiction pour d'autres portails d'hôtels de recourir aux clauses de garantie de meilleurs prix. Il est possible que le *Bundeskartellamt* ait pris cette demande en considération en ouvrant récemment des procédures contre Booking.com et Expedia.com, les deux grands concurrents de HRS.

P. R. ■

## **1.2. Italie**

### **PRIVATE ENFORCEMENT – ARTICULATION DES CONTENTIEUX – ÉVALUATION DU PRÉJUDICE : La Cour de cassation italienne revient sur l'articulation entre private enforcement et public enforcement en admettant un aménagement de la preuve des conditions de responsabilité en vue de la réparation du préjudice subi par les consommateurs**

(Cass. civ. 1<sup>ère</sup>, 27 mars 2014, publié le 28 mai 2014, *Fondiarria – SAI c/ Nicola Perrini*, RGN 24519/2007)

Par un arrêt du 27 mars 2014, publié le 28 mai 2014, la Cour de cassation italienne est revenue sur l'articulation entre *Private Enforcement* et *Public Enforcement* en matière de pratiques anticoncurrentielles, dans le cadre du cartel des assurances qui a abouti, au niveau européen, à la célèbre affaire *Manfredi*. Pour mémoire, par une décision du 28 juillet 2000, l'Autorité garante de la concurrence et du marché (ci-après "AGCM") avait sanctionné plusieurs compagnies d'assurance pour avoir mis en œuvre, entre 1994 et 2000, une entente horizontale, sous forme de pratique concertée, ayant pour objet l'échange d'informations sensibles sur les primes d'assurances RC auto qui avait engendré une augmentation considérable des primes. À la suite de la décision de l'AGCM, confirmée par les juridictions de contrôle, plusieurs consommateurs avaient décidé d'intenter des actions en réparation du préjudice subi.

Dans le cadre de ce contentieux, par un arrêt du 16 juin 2007, la Cour d'appel de Lecce avait condamné une compagnie d'assurance à réparer le préjudice causé à un consommateur, en évaluant ce dernier en équité. Le juge avait affirmé qu'en vue de la réparation, le consommateur victime d'une pratique anticoncurrentielle s'acquitte de la charge de la preuve en présentant la décision de l'autorité de concurrence qui a constaté l'infraction et la police d'assurance qu'il a souscrite, le préjudice consistant dans le paiement majoré de la prime. Quant à l'entreprise fautive, le juge avait souligné qu'en principe elle peut toujours renverser cette présomption de responsabilité. Toutefois, au cas d'espèce, à défaut d'éléments pouvant justifier autrement l'augmentation des prix pratiqués, l'entreprise fautive devait réparer le préjudice, évalué en équité, à la hauteur de 15 % des primes payées. La compagnie d'assurance avait alors formé un pourvoi en