

*Organization*, 19(1), pp. 227-248.

Bloom, N., Sadun, R. and Van Reenen, J. (2012) "Americans do IT better: US multinationals and the productivity miracle", *The American Economic Review*, 102(1), pp. 167-201.

Brynjolfsson, E. (1993), "The productivity paradox of information technology", *Communications of the ACM*, 36(12), pp. 66-77.

Brynjolfsson, E. and Hitt, L. (2000), "Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance", *The Journal of Economic Perspectives*, 14(4), pp. 23-48.

Brynjolfsson, E. and McAfee, A. (2012), *Race against the machine: How the digital revolution is accelerating innovation, driving productivity, and irreversibly transforming employment and the economy*, Lexington: Digital Frontier Press.

Brynjolfsson, E., McAfee, A., Sorell, M. and Zhu, F. (2008), "Scale without mass: business process replication and industry dynamics", SSRN Working Paper e980568.

Bughin, J. and van Zeebroeck, N. (2017), "The case for offensive strategies in response to digital disruption", iCite Working Paper #021-2017.

Cardona, M., Kretschmer, T. and Strobel, T. (2013), "ICT and productivity: conclusions from the empirical literature", *Information Economics and Policy*, 25(3), pp. 109-125.

Christensen, C. (1997), *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press.

El Sawy, O., Malhotra, A., Park, Y. and Pavlou, P. (2010), "Research commentary - Seeking the configurations of digital ecodynamics: it takes three to tango", *Information Systems Research*, 21(4), pp. 835-848.

Gordon, R. (2000), "Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past?", NBER Working Paper No. 7833.

King, A. and Baatartogtokh, B. (2015), "How useful is the theory of disruptive innovation?", *MIT Sloan Management Review*, 57(1), pp. 77-90.

OECD (2015), *The future of productivity*.

Oliner, S. and Sichel, D. (2000), "The resurgence of growth in the late 1990s: is information technology the story?", *Journal of Economic Perspectives*, 14(4), pp. 3-22.

Sood, A. and Tellis, G. (2011), "Demystifying disruption: a new model for understanding and predicting disruptive technologies", *Marketing Science*, 30(2), pp. 339-354.

Stiroh, K. (2002), "Information technology and the US productivity revival: what do the industry data say?", *The American economic review*, 92(5), pp. 1559-1576.

Zhu, F. and Iansiti, V. (2012), "Entry into platform-based markets", *Strategic Management Journal*, 33(1), pp. 88-106.

## LES DÉFIS DES TECHNOLOGIES NUMÉRIQUES POUR LA POLITIQUE DE CONCURRENCE

Nicolas Petit<sup>1</sup> et Alexandre de Streel<sup>2</sup>

### LE RÔLE DE LA POLITIQUE DE CONCURRENCE DANS LES SECTEURS TECHNOLOGIQUES NUMÉRIQUES

Cette courte contribution traite des défis que posent les secteurs technologiques numériques et leur important degré d'innovation à l'application du droit de la concurrence.<sup>3</sup> Nous qualifions de « technologique » tout secteur des technologies de l'information et de la communication dans lequel les entreprises consacrent en moyenne plus de 5% de leur chiffre d'affaires net à la recherche et développement (R&D).<sup>4</sup>

La dynamique de concurrence à l'œuvre sur les marchés technologiques, et notamment les plateformes numériques, demeure encore rebelle à toute conceptualisation par les juristes et économistes de la concurrence. Il relève donc de la gageure de formuler une doctrine d'intervention juridiquement cohérente et économiquement efficace pour la politique de concurrence sur les marchés technologiques.

Faute d'un tel cadre, la politique de concurrence sur les marchés technologiques alimente critiques et frustrations. L'indétermination qui semble en résulter cède place à l'apparition de revendications excessives ou simplistes dans le débat public, assises sur des ressorts idéologiques divers comme la fascination technologique ou le techno-pessimisme. Du reste, l'impressionnisme entourant la politique de concurrence dans les marchés technologiques l'expose à des interférences politiques

<sup>1</sup> Professeur, Université de Liège et Research Professor, University of South Australia.

<sup>2</sup> Professeur, Université de Namur et CRIDS et Joint-Academic Director, CERRE.

<sup>3</sup> Dans les débats publics, il y a souvent une confusion entre les défis posés à l'application de la politique de concurrence par l'innovation et ceux posés par les plateformes numériques. Cette confusion s'explique par le fait que le secteur numérique est sujet à un important degré d'innovation. Toutefois, il s'agit de deux questions séparées qui ne coïncident pas puisque l'innovation a lieu dans d'autres secteurs que le numérique et qui ne soulèvent pas les mêmes enjeux. Notre contribution traite des défis posés par l'innovation, qui est moins explorée, plutôt que des défis posés par les plateformes, qui a été abondamment étudié, voir notamment : UK House of Lords, "Online Platforms and the Digital Single Market", Report of the Select Committee on European Union, 2016 ; Monopolkommission, "Competition policy: The challenge of digital markets", Special Report 68, 2015.

<sup>4</sup> Cette approche suit les seuils européens usuellement retenus pour qualifier un secteur de technologique. Voir Commission européenne, EU R&D Scoreboard 2016 disponible à : <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard16.html>.

intempestives<sup>5</sup>, susceptibles d'affaiblir son indépendance et son effectivité, y compris dans d'autres marchés.

Certes, la politique de concurrence est transversale. Elle n'a donc a priori pas à préciser sa doctrine d'intervention de manière sectorielle, à la différence des dispositifs de régulation en place dans certaines industries. Mais la politique de concurrence n'opère pas hors sol. Un préalable à l'intervention de l'autorité de concurrence ou du juge requiert de comprendre les déterminants de la concurrence à l'œuvre dans le marché, secteur ou domaine économique en cause. C'est pourquoi il semble nécessaire de clarifier le cadre conceptuel et méthodologique de la politique de concurrence sur les marchés technologiques numériques. Cette approche, empirique, minimise du reste les erreurs décisionnelles de type I (faux positif) et II (faux négatif), et protège le bien-être social. Elle est donc particulièrement indiquée dans les marchés technologiques, où les coûts de telles erreurs sont élevés.<sup>6</sup> La présente étude s'inscrit dans une ambition normative. Elle énonce cinq recommandations visant à œuvrer à une politique de concurrence optimale sur les marchés des plateformes technologiques. Ces recommandations portent essentiellement sur les problématiques d'évaluation concurrentielle.

La politique de concurrence repose sur un protocole décisionnel casuistique, contradictoire, empirique, expert, indépendant et réversible qui permet une appréhension adéquate de l'incertitude, des évolutions rapides, des contraintes temporelles, et des asymétries d'information inhérentes aux marchés technologiques. Pour ces raisons, la politique de concurrence est souvent préférable pour traiter des problèmes créés par le pouvoir de marché dans les secteurs technologiques à un dispositif législatif ou réglementaire à caractère général, unilatéral, centralisateur, participatif, politique et durable.

Dès lors, la politique de concurrence doit s'affirmer sur les marchés technologiques, ne serait-ce que pour combattre l'illusion d'espaces marchands anarchiques et d'environnements technologiques anormés. Cette illusion pourrait conduire les pouvoirs législatif et réglementaire à introduire de nouvelles obligations juridiques sans qu'il soit bien sûr qu'elles répondent à des dysfonctionnements du marché actuels ou potentiels.

<sup>5</sup> Ainsi dans le fameux cas Google, différents ministres d'États membres importants ont envoyé des courriers à la Commission européenne en 2014 pour lui suggérer de refuser les engagements alors proposés par Google. Le Parlement européen a pour sa part évoqué la séparation des différentes activités de Google. Résolution du Parlement européen du 27 novembre 2014 sur le renforcement des droits des consommateurs au sein du marché unique numérique, point 15.

<sup>6</sup> Puisqu'elles interviennent souvent à un stade précoce de développement des investissements. Rato, M. and Petit, N. (2013), "Abuse of dominance in technology-enabled markets: established standards reconsidered?", *European Competition Journal*, 9.1, pp. 1-65.

*Recommandation 1. La politique de concurrence a un rôle essentiel à jouer pour policer le pouvoir de marché et la concurrence sur les marchés technologiques numériques.*

## LA DÉTERMINATION DU POUVOIR DE MARCHÉ

### Parts de marché et pouvoir de marché

Sur les marchés technologiques, la grande taille n'est pas un déterminant fort du pouvoir significatif de marché. Au vrai, le lien de corrélation inverse entre concentration et concurrence – aussi connu sous le nom de paradigme SCP – qui domine l'économie industrielle semble davantage être l'exception que la règle sur les marchés technologiques. Nombre de firmes de grande taille, qui bénéficiaient d'effets de réseaux, d'avantage du pionnier (« *first mover advantage* ») ou de la règle « le vainqueur rafle tout » (« *winner takes all* ») ont en effet été balayées par des entrants de moindre taille.

À cette aune, tout recours au critère de la part de marché doit donc être relativisé sur les marchés technologiques, car il risque de conduire à des erreurs de type I en diagnostiquant du pouvoir significatif de marché là où il n'en existe pas. La règle jurisprudentielle des industries traditionnelles<sup>7</sup> qui veut que la détention d'une part de marché supérieure à 40% débouche sur une présomption de position dominante est en particulier inadaptée sur les marchés technologiques.<sup>8</sup>

Le critère de la part de marché, et avec lui les indices de concentration, sont en réalité des indices faibles de pouvoir significatif de marché, qui doivent être accompagnés, corrigés et enrichis par d'autres indicateurs plus dynamiques. En voici quelques exemples :

- la *permanence* d'une firme, et notamment sa résistance aux ruptures technologiques, pourrait dénoter tout autant son pouvoir significatif de marché que son degré de dominance ;
- les *dépenses de R&D*, leur croissance ou leur intensité (dépenses de R&D/chiffre d'affaires) renseignent indirectement sur

<sup>7</sup> Communication de la Commission, « Orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes », J.O. 24.2.2009, C 45, p. 7, points 13-15.

<sup>8</sup> Cette dynamique est maintenant bien comprise par la Commission européenne et les juridictions européennes. Ainsi en validant la décision de la Commission autorisant l'achat de Skype par Microsoft, le Tribunal de l'Union européenne a jugé que « le secteur des communications résidentielles est un secteur récent en pleine expansion qui se caractérise par des cycles d'innovation courts et dans lequel de grandes parts de marché peuvent s'avérer éphémères. Dans un tel contexte dynamique, les parts de marché élevées ne sont pas nécessairement indicatives d'un pouvoir de marché » (arrêt du 12 décembre 2013, aff. T-79/12, *Cisco et Messagenet c. Commission*, EU:T:2013:635, point 69).

le degré de pression concurrentielle pesant sur une firme technologique ;

- l'épaisseur conglomérale des entreprises technologiques traduit une aspiration à l'identification de relais de croissance, et à la recherche de nouveaux pôles de développement, qui cadre bien avec une logique de rivalité concurrentielle.

*Recommandation 2. Sur les marchés technologiques, la taille des entreprises est un indice faible de pouvoir de marché.*

### Définition de marché et innovation

La faible qualité informationnelle des parts de marché pour déterminer le pouvoir de marché soulève la question plus fondamentale de la faisabilité et l'utilité de la définition des marchés pertinents dans les secteurs numériques soumis à une innovation rapide et souvent de rupture.

Dans ces secteurs, une concurrence entre des firmes spécialisées dans des métiers technologiques distincts est devinable, observable, palpable. Les firmes semblent soumises à la pression concurrentielle d'opérateurs qui ne fournissent pas toujours des produits ou services substituables. Du coup, les concurrents ne se trouveraient pas uniquement dans le marché pertinent, mais aussi à l'extérieur.

L'approche traditionnelle du droit de la concurrence<sup>9</sup>, qui consiste à appréhender la concurrence dans les frontières d'un marché pertinent délimité en termes de substituabilité, abrite dès lors un risque de paradoxe décisionnel sur les marchés technologiques.<sup>10</sup> D'une part, l'autorité risque de succomber à des erreurs de type I, en surestimant le degré de pouvoir de marché de l'entreprise sous examen. D'autre part, l'autorité risque de succomber à des erreurs de type II, en sous-estimant les effets d'éviction de pratiques anticoncurrentielles, dans la mesure où il est impossible d'éliminer une concurrence qui n'existe pas.<sup>11</sup>

L'approche traditionnelle du droit de la concurrence doit donc être complétée par une analyse sérieuse de la rivalité exercée par des fournisseurs de produits et/ou services non substituables. Ce deuxième volet de l'analyse est parfois envisagé au stade de la prise en compte de la substituabilité de l'offre ou de la concurrence potentielle. Mais

<sup>9</sup> Communication de la Commission sur la définition du marché en cause aux fins du droit communautaire de la concurrence, J.O. C 372 du 9 décembre 1997, p. 5.

<sup>10</sup> La substituabilité est analysée du côté de la demande, via l'application du test du monopoleur hypothétique. Mais elle l'est également lorsque l'on envisage la substituabilité de l'offre et la concurrence potentielle.

<sup>11</sup> Nos remarques souffrent de tempéraments. L'entrée du moteur Bing de Microsoft sur le marché des moteurs de recherche constitue une agression directe du moteur Google Search d'Alphabet. Idem pour l'entrée de Google sur le marché du smartphone, agression directe d'Apple.

il est rarement déterminant dans l'analyse concurrentielle. Or, cette concurrence hors marché semble être une caractéristique suffisamment pertinente des marchés technologiques pour qu'elle puisse contrebalancer (i) l'analyse de substituabilité lorsqu'elle conduit, au sein d'un marché pertinent, à diagnostiquer du pouvoir significatif de marché, ou (ii) l'appréciation de l'atteinte à la concurrence, lorsqu'elle conduit à minimiser la sensibilité des effets d'éviction.

Plus radicalement, pour les secteurs caractérisés par l'innovation de rupture, par nature imprévisible<sup>12</sup>, les autorités de concurrence devraient déplacer leur attention des marchés de produits ou services résultant de l'innovation vers les marchés des intrants nécessaires à cette innovation.<sup>13</sup> Dans les secteurs numériques, les principaux intrants à l'innovation consistent notamment dans les données, les ingénieurs et autres scientifiques des données et algorithmes et le capital risque. Au lieu de se concentrer sur la définition des marchés relatifs aux produits et services existants – qui peuvent être très vite remplacés – les autorités devraient remonter la chaîne d'innovation et analyser la position des entreprises sur les marchés des ressources nécessaires pour innover.

Par exemple dans l'examen de la concentration entre Facebook et WhatsApp<sup>14</sup>, la Commission a défini trois marchés d'output – les communications, les réseaux sociaux et les publicités en ligne – ce qui mène à une analyse fort statique d'un secteur pourtant très dynamique, en quelque sorte un nouveau type de *market fallacy*. La Commission aurait pu davantage analyser le résultat de la concentration sur les intrants à l'innovation. Elle l'a fait dans une certaine mesure pour les données, mais sans construire son analyse autour de ces marchés.

Plus récemment dans le secteur agro-chimique, la Commission a remonté la chaîne d'innovation et défini des marchés plus en amont dans l'analyse de la concentration *Dow/DuPont*.<sup>15</sup> Si cette approche est plus facile à appliquer dans des secteurs où la chaîne d'innovation est mieux balisée notamment par la régulation, elle doit néanmoins être étendue à tous les secteurs où l'innovation est importante. Du reste, en remontant en amont dans la chaîne d'innovation, le risque de prédiction erronée s'élève.

*Recommandation 3. Sur les marchés technologiques, l'analyse de l'intensité concurrentielle dans le marché pertinent doit être complétée par la prise en compte de la pression concurrentielle exercée par des entreprises rivales hors*

<sup>12</sup> Christensen, C.M. (1997), *The Innovator's Dilemma*, Harvard Business School Press et Gans, J. (2016), *The disruption dilemma*, MIT Press.

<sup>13</sup> Sidak, J.G. and Teece, D.J. (2009), "Dynamic Competition in Antitrust Law", *Journal of Competition Law and Economics*, 5.

<sup>14</sup> Décision de la Commission européenne du 3 octobre 2014, aff. M. 7217 Facebook/WhatsApp.

<sup>15</sup> Décision de la Commission européenne du 27 mars 2017, aff. M. 7932 Dow/DuPont.

du marché pertinent et par une analyse de la position des entreprises sur les marchés des intrants nécessaires à l'innovation.

## LES COMPORTEMENTS ANTICONCURRENTIELS

### Comportements d'exclusion et innovation de rupture

L'histoire économique contemporaine nous enseigne que les opérateurs en place sur les marchés technologiques vivent sous la pression constante de la menace d'entrée que font peser des opérateurs projetant d'introduire une rupture technologique dans la fourniture de produits ou de services.<sup>16</sup>

Par ailleurs, l'irruption de « plateformes », qui s'insèrent entre la demande et l'offre de produits (par exemple, Amazon), services (par exemple, Booking) ou contenus (par exemple, Google et Facebook), a considérablement affaibli les positions des entreprises installées en amont et en aval, faisant basculer le centre de gravité du marché à leur bénéfice.

Ces phénomènes de « rupture technologique » sont suffisamment documentés pour qu'ils puissent justifier une certaine confiance dans le marché, et donc une certaine modération de la part de la politique de concurrence sur les marchés technologiques.<sup>17</sup> Car la pression que la menace de rupture fait peser sur les opérateurs en place nourrit une puissante incitation à innover pour éviter tout débordement, déassement voire marginalisation.

Ceci étant, les opérateurs installés peuvent aussi tenter de limiter, voire d'éliminer, les entrants susceptibles d'introduire une rupture technologique dans le marché.<sup>18</sup> Le cas échéant, l'ensemble des bases juridiques du droit de la concurrence doit être mobilisé pour remédier aux pratiques anticoncurrentielles visant à élever des barrières à la rupture technologique que représentent de nouveaux entrants.

Le droit des accords horizontaux doit pouvoir être mobilisé pour empêcher les comportements d'entreprises qui développent des pratiques concertées afin de limiter la fluidité des marchés des entrants à l'innovation.<sup>19</sup> Le droit des accords verticaux a vocation à être utilisé si une plateforme verrouille l'accès au marché d'une plateforme concurrente,

<sup>16</sup> MySpace, Nokia, BlackBerry en sont les exemples les plus connus.

<sup>17</sup> La notion de rupture est un terme générique ne renvoyant pas nécessairement à une innovation drastique. Une amélioration d'un service existant peut être suffisante, comme ce fut le cas pour le moteur de recherche de Google, qui détrona ses concurrents préexistants Yahoo!, Lycos, Excite, Infoseek et Altavista.

<sup>18</sup> Christensen, C.M. (1997), *The Innovator's Dilemma*, Harvard Business School Press et Gans, J. (2016), *The disruption dilemma*, MIT Press.

<sup>19</sup> Voir, par exemple, la réflexion ouverte aux États-Unis au sujet de la légalité antitrust des clauses de non concurrence dans les contrats de travail des ingénieurs technologiques.

via des obligations d'exclusivité pour les opérateurs abonnés à son service.

Le droit des abus de position dominante est applicable aux pratiques d'opérateurs dominants qui cherchent à faire levier de leur position dominante vers le marché des services que propose le nouvel entrant ou à empêcher que le nouvel entrant ne puisse connecter ses clients avec les services offerts par l'opérateur dominant, en ce compris les mesures de refus d'interopérabilité logicielle.<sup>20</sup>

Notons que toute autorité qui envisage d'appliquer les interdictions du droit de la concurrence à l'encontre de barrières à la rupture technologique doit s'astreindre à une lecture *directionnelle*, et non *photographique*, des positions de marché. Cette notion peut être comprise au moyen d'un exemple hypothétique : un nouvel entrant introduit un système de réalité virtuelle ouvert dans un marché dominé par des systèmes propriétaires de réalité virtuelle. Le nouvel entrant fait souscrire des engagements préférentiels aux développeurs d'applications et de logiciels (exclusivité, pré-installation, etc.). Dans une lecture photographique, ces accords pourraient être interprétés comme des barrières illégales à l'entrée. Dans une lecture directionnelle, ils sont le fait d'un opérateur introduisant une rupture technologique concurrentielle dans le marché.

Le droit des concentrations pourrait aussi être appliqué pour interdire les opérations d'acquisition prédatrices, visant à absorber un entrant présentant un potentiel de rupture technologique menaçant. Des débats sont en cours, qui visent à permettre l'introduction de seuils de notification complémentaires exprimés en valeur de transaction et non seulement en chiffre d'affaires pour que ces opérations soient notifiées aux autorités de concurrence.<sup>21</sup> L'objectif serait de capter des opérations visant des jeunes pousses (« start-up ») au chiffre d'affaires limité, mais au potentiel concurrentiel important.

Pour les concentrations notifiées, l'autorité devrait alors examiner si l'opération risque de mener à une diminution de l'innovation.<sup>22</sup> Cela sera le cas si l'entreprise acquéreuse a la possibilité et les incitants de diminuer ou d'arrêter les efforts d'innovation de l'entreprise acquise.

<sup>20</sup> de Streeck, A. et Larouche, P. (2015), "Disruptive Innovation and Competition Policy Enforcement", Paper for the OECD Global Competition Forum, DAF/COMP/GF(2015)7.

<sup>21</sup> Ainsi l'Allemagne vient de changer sa loi relative à la protection de la concurrence pour y inclure un seuil de notification des concentrations basés sur le montant de la transaction et la Commission européenne a lancé récemment une consultation publique sur le sujet : [http://ec.europa.eu/competition/consultations/2016\\_merger\\_control/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2016_merger_control/index_en.html).

<sup>22</sup> Shelanski, H.A. (2013), "Information, Innovation, and Competition Policy for the Internet", *University of Pennsylvania Law Rev.* 161, qui suggère un test de « downward innovation pressure » (DIP).

Dans ce cadre, une analyse circonstanciée des motifs de la concentration au titre de l'évaluation concurrentielle de l'opération est primordiale. Notons toutefois que l'absorption de jeunes pousses par des opérateurs installés présente aussi des efficacités, car la perspective de sortie par rachat encourage l'initiative entrepreneuriale, la prise de risque et les incitations à l'innovation.

*Recommandation 4. Sur les marchés technologiques, la politique de concurrence doit s'intéresser aux barrières à la rupture (« disruption ») technologique qu'élèvent les opérateurs installés pour protéger leur rente.*

### Abus d'exploitation et plateformes

Sur certaines plateformes technologiques multifaces, les utilisateurs bénéficient du service gratuitement. Aucun prix monétaire n'est prélevé, même si des données, notamment personnelles, sont souvent récoltées. La gratuité monétaire des opérations intervenant sur certaines faces d'une plateforme ne doit cependant pas occulter que des transferts de valeur interviennent sur d'autres faces de la plateforme (notamment entre les fournisseurs d'applications, contenus, produits et services d'une part et la plateforme, d'autre part). Or, ces relations marchandes méritent d'être surveillées par les autorités de concurrence. Des problèmes d'exploitation abusive sont en effet susceptibles d'apparaître lorsqu'une plateforme devenue dominante réduit les transferts (par exemple, les commissions rétrocédées) ou élève les charges (par exemple, les droits d'accès prélevés) sur les faces payantes de ses activités.

La remédiation de telles pratiques ne doit néanmoins être envisagée qu'à la condition préalable que les victimes des pratiques d'exploitation soient effectivement empêchées de fréquenter des plateformes concurrentes. L'autorité devrait idéalement établir l'existence d'un degré significatif de verrouillage dans les relations des clients avec la plateforme, qui rend le « multi-homing » (c'est-à-dire la possibilité d'utiliser simultanément les services de plusieurs plateformes) pratiquement impossible ou difficile. Le verrouillage peut être (i) économique, lorsqu'il est créé par des externalités de réseaux directes et indirectes, investissements spécifiques et coûts de changements ; (ii) technique, lorsqu'il est causé par des barrières à l'interopérabilité ou le caractère propriétaire de la technologie ; (iii) juridique, lorsqu'il provient de restrictions contractuelles ou légales (droits de propriété intellectuelle) ; ou (iv) comportemental, lorsqu'il résulte de l'attitude des utilisateurs finals (biais d'inertie, notamment).

Les actions contre les problèmes d'exploitation sur les marchés technologiques doivent cibler prioritairement les pratiques anticoncurrentielles de verrouillage déployées par les plateformes.

Toute action de cette nature devrait exonérer les effets de verrouillage émanant de l'attractivité supérieure de certaines plateformes. Le contrôle direct des prix abusifs pratiqués par une plateforme ne doit être qu'une solution subsidiaire, réservée à des cas extrêmes.

Dans leur examen des pratiques de verrouillage, les autorités de concurrence doivent se montrer attentives aux gains d'efficacité que dégagent les plateformes.<sup>23</sup> Lorsque l'appropriabilité des bénéfices sociaux de l'innovation est faible (par exemple, lorsque l'innovation ne peut pas être brevetée), ces restrictions peuvent être analysées comme des mécanismes schumpeteriens d'assurance, de couverture ou de protection, qui permettent un retour sur investissement à long terme pour les entrepreneurs ayant pris des risques en introduisant une plateforme.<sup>24</sup>

*Recommandation 5. Sur les marchés technologiques, la politique de concurrence doit être vigilante aux abus d'exploitation.*

<sup>23</sup> Evans, D. and Schmalensee, R. (2016), *Matchmakers: The new economics of multisided platforms*, Harvard Business Review Press.

<sup>24</sup> Schumpeter, J. (2003), *Capitalism, Socialism and Democracy*, Routledge, p. 88.