
Emmanuel Combe

emmanuel.combe@autoritedelaconcurrence.fr

Vice-président, Autorité de la concurrence, Paris
Professeur des universités, Paris 1 Panthéon-Sorbonne
Professeur, SKEMA Business School, Lille

Intérêt public et droit des ententes : Une perspective économique

1. Si “l’intérêt public” ne constitue pas en tant que tel une notion économique, il est toutefois possible de le rapprocher de notions assez usuelles en économie publique, telles que celle de “biens publics” ou d’“effets externes”¹. Un bien public désigne tout produit ou service dont l’usage profite à un grand nombre d’individus, sans que le marché conduise spontanément à en offrir un niveau suffisant : par exemple, l’éducation ou la santé améliorent non seulement le bien-être de chaque individu mais également la situation de la collectivité prise dans son ensemble. Si les individus ne considèrent que leur propre intérêt privé, il est possible qu’ils n’investissent pas suffisamment dans l’éducation ou la santé.

2. Dans la même veine, un effet externe désigne le fait que l’action d’un agent économique va profiter (effet externe positif) ou nuire (effet externe négatif) à d’autres agents, sans que cette interaction transite par le mécanisme des prix. Par exemple, un producteur qui fabrique de l’acier va aussi engendrer des émissions polluantes, qui vont diminuer l’utilité d’autres agents (par exemple des consommateurs localisés à proximité de l’usine), sans que cet effet secondaire soit pris en compte dans sa décision de production. Son coût marginal de production sera inférieur au coût marginal social, qui inclut la désutilité créée aux riverains par la pollution.

3. Ces défaillances du marché peuvent avoir de multiples causes. Elles peuvent provenir du fait que les individus ne sont pas suffisamment informés du rendement d’un investissement (par exemple en matière XXX éducatif XXX Remplacer par : d’éducation XXX ou de santé), qu’ils ne prennent en compte que leur intérêt privé (songeons à la pollution), qu’ils sont victimes de biais comportementaux (qui les conduisent par exemple à sous-estimer les gains futurs) ou qu’ils espèrent que les autres paieront à leur place (phénomène de “passager clandestin”).

¹ V. D. Mueller, *Choix publics*, De Boeck, XXX 2015, 3^e éd. XXX 2010, trad. de la 3^e éd. américaine. XXX

4. “L’intérêt public” peut alors conduire les pouvoirs publics à intervenir pour corriger cette défaillance du marché, par exemple en imposant l’éducation obligatoire ou en finançant des dépenses de santé pour la rendre accessible à tous. De même, dans le cas d’une externalité négative, “l’intérêt public” peut conduire l’État à donner un prix à cette externalité, par exemple en taxant la pollution ou en imposant des normes impératives, afin que le producteur la prenne en compte dans sa décision de production.

5. Le rôle de l’État est alors de corriger ces défaillances du marché, en faisant en sorte que les actions privées rejoignent un objectif collectif, dont la définition peut être très variable selon les situations et les périodes.

6. Il peut s’agir d’un objectif explicitement économique, visant par exemple à maximiser le bien-être collectif, défini comme la somme du surplus des consommateurs et des producteurs. Il peut également s’agir d’un objectif plus sociétal, tel que la dignité humaine (par exemple dans le cas de l’interdiction du travail des enfants), le bien-être des travailleurs (par exemple avec l’instauration d’un salaire minimum) ou la préservation de l’environnement (par exemple avec l’interdiction de l’usage de certains pesticides).

7. L’urgence d’une situation peut également conduire à privilégier à un moment donné un intérêt public. Ainsi, à l’occasion de la crise sanitaire du Covid-19, l’impératif de santé publique – et notamment celui de disposer rapidement de masques et de respirateurs – s’est imposé assez logiquement.

8. S’il existe ainsi de nombreux intérêts publics, on peut relever que la concurrence constitue également un intérêt public, dans la mesure où elle procure des gains pour la collectivité, qui ne sont pas toujours spontanément atteints par le seul jeu du marché et les stratégies privées des acteurs.

9. En effet, la concurrence engendre de multiples gains pour la collectivité². Du côté de la demande, la concurrence conduit à ce que les prix ne soient pas durablement élevés par rapport aux coûts unitaires de production, en permettant l’entrée ou la menace d’entrée sur le marché de nouveaux opérateurs. Elle entraîne des gains de pouvoir d’achat pour ceux qui consommaient déjà le bien ou le service. Elle élargit également la taille du marché, en permettant à de nouveaux consommateurs d’accéder au marché : la concurrence participe ainsi à une forme de “démocratisation” du marché. La baisse des prix et l’augmentation concomitante de la consommation conduisent à augmenter le surplus des consommateurs. En outre, la concurrence constitue un aiguillon d’amélioration de la qualité des biens et services : l’intuition est que le renforcement de la concurrence oblige les entreprises installées à mieux prendre en compte les attentes de leurs clients, qui ont le choix d’aller voir ailleurs. Outre son impact sur la qualité, la concurrence peut également accroître la variété des produits

disponibles sur le marché, ce qui permet à chaque consommateur de “trouver chaussure à son pied”.

10. Du côté de l’offre, la concurrence, en obligeant les entreprises à s’affronter en permanence, peut être une source importante de gains de productivité. Parmi les explications possibles figure le fait que la concurrence exerce une fonction de “discipline” sur les managers, qui doivent en permanence comparer et justifier leurs performances par rapport à celles de leurs concurrents. La concurrence réduit donc la tentation de dériver des coûts de production que l’on peut observer dans une situation de monopole. Une forte concurrence sur le marché des produits inciterait les entreprises à adopter des méthodes de management plus efficaces. À un niveau plus macro-économique, il a été montré une relation positive entre intensité de la concurrence et croissance économique, pour les pays qui sont proches de la “frontière technologique”.

11. Mais ces gains potentiels de la concurrence ne sont pas toujours atteints par le seul jeu du marché, en particulier lorsque les entreprises mettent en œuvre des pratiques anticoncurrentielles telles que des cartels ou abus de position dominante. En particulier, les pratiques de cartels conduisent à diminuer non seulement le surplus des consommateurs, au travers des hausses de prix et de la réduction des quantités consommées, mais également le bien-être collectif : les profits illicites réalisés par les membres d’un cartel sont inférieurs à la perte de surplus supportée par les consommateurs. Qui plus est, une pratique de cartel est susceptible de geler l’incitation à innover entre les entreprises, notamment pour diminuer les coûts de production : le cartel entraîne également une perte de bien-être dynamique.

12. L’intervention correctrice des pouvoirs publics, au travers de la politique antitrust, se justifie alors par la volonté de faire prévaloir la libre concurrence.

13. Pour autant, si la concurrence constitue, en tant que telle, un intérêt public, elle n’est pas pour autant le seul intérêt public légitime. Si la liste des intérêts publics est potentiellement large, certains se sont imposés récemment dans l’agenda politique, de manière durable – à l’image de la lutte contre le réchauffement climatique – ou transitoire, à l’image de la lutte contre le Covid-19.

14. La question qui se pose alors est celle de la compatibilité entre l’objectif de maintien de la concurrence et d’autres intérêts publics tout aussi légitimes. Cette question complexe peut être éclairée, en prenant comme fil conducteur le droit des ententes.

15. Rappelons en préambule que le droit de la concurrence prohibe toute entente dont le seul objet ou effet est de restreindre la concurrence. Dans le cas européen, l’article 101, paragraphe 1, du TFUE déclare “incompatibles avec le marché intérieur et interdits tous accords entre entreprises, toutes décisions d’associations d’entreprises et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d’affecter le commerce entre États membres et qui ont pour objet ou pour effet d’empêcher,

² V. E. Combe, *La concurrence*, PUF, 2021, ch. 3.

de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l’intérieur du marché intérieur”.

16. Un premier cas de figure intéressant est celui dans lequel une entente anticoncurrentielle par son objet et/ou son effet vient également porter atteinte à un autre intérêt public que la concurrence. Tel est par exemple le cas d’une entente qui conduirait à figer la concurrence sur un paramètre environnemental sur lequel les entreprises pourraient rivaliser.

17. Ainsi, dans l’affaire des revêtements de sol, l’Autorité de la concurrence a sanctionné les trois principaux fabricants du secteur pour avoir notamment conclu, avec le concours de leur syndicat professionnel, un pacte de non-concurrence concernant la communication sur les performances environnementales individuelles de leurs produits³. Cette pratique a conduit à geler un paramètre important de différenciation entre les offreurs : en effet, outre le prix, les clients (professionnels comme consommateurs), de plus en plus sensibles à l’impact sur la qualité de l’air des émanations des revêtements de sol en PVC, auraient été susceptibles de prendre en compte ce paramètre environnemental dans leur décision d’achat. On voit ici que le paramètre environnemental constitue à part entière un élément de la concurrence entre les offreurs. L’entente a pu par ailleurs diminuer l’incitation des producteurs à innover pour proposer aux clients des produits caractérisés par de meilleures performances environnementales. Ce facteur a été pris en compte au titre de la gravité de la pratique.

18. Dans la même veine, la Commission a sanctionné en 2011 une entente entre producteurs de lessives qui a visé à neutraliser le paramètre environnemental⁴ : les entreprises se sont concertées pour qu’aucune d’entre elles n’utilise l’initiative environnementale pour gagner des parts de marché, en particulier en faisant des promotions pendant la période de mise en place de ce nouveau standard.

19. Un troisième exemple est celui de l’entente entre constructeurs de camions, sanctionnée par la Commission en 2016⁵ : l’un de ses objets était de fixer en commun le calendrier relatif à l’introduction des technologies d’émission, afin que les camions soient conformes aux nouvelles normes d’émission Euro VI. De même, l’entente a porté sur la répercussion sur les clients des coûts engendrés par la mise en place des nouvelles technologies d’émission. Si l’entente ne visait pas à contourner le respect des nouvelles normes environnementales, elle a réduit un nouveau paramètre de concurrence entre les constructeurs de camions : en effet, ces derniers auraient pu se concurrencer sur la date d’entrée en vigueur de la nouvelle norme, une date précoce pouvant constituer aux yeux des clients un facteur de différenciation des offres ; de même, les constructeurs auraient dû déterminer de manière autonome leur

propre politique commerciale concernant la manière de répercuter sur le prix de vente final le coût supplémentaire induit par les nouvelles normes environnementales.

20. Une entente pourrait également figer la concurrence sur le marché du travail et porter ainsi atteinte à l’objectif public d’amélioration des conditions de vie des travailleurs.

21. Ainsi, dans l’affaire du travail temporaire, XXX l’Autorité de la concurrence XXX Remplacer par : le Conseil de la concurrence OU Ajouter : alors Conseil de la concurrence XXX a sanctionné en 2009 plusieurs entreprises pour s’être concertées sur la politique commerciale à mettre en œuvre vis-à-vis des grands comptes, conduisant à un surcoût pour les entreprises utilisatrices⁶. Dans l’appréciation de la sanction, il a été tenu compte, au titre du dommage à l’économie, du fait que la hausse des prix résultant de l’entente a conduit à une baisse du recours au travail temporaire. Selon XXX l’Autorité, XXX le Conseil XXX cette baisse *“affecte une autre catégorie d’acteurs, les travailleurs intérimaires eux-mêmes, dont certains peuvent ne pas avoir été employés pour cette raison”*.

22. XXX L’Autorité s’est livrée XXX Le Conseil s’est livré XXX à cet égard à une appréciation quantitative du manque à gagner pour les travailleurs intérimaires qui n’ont pas été employés du fait de la pratique : *“Il dépend de l’élasticité de la demande de travail des entreprises à son coût. Cette élasticité est, selon la littérature économique, située entre 0,3 et 0,8 pour le travail permanent, mais elle diffère selon les qualifications et serait voisine de 1 pour les basses qualifications. Le Conseil n’a pas connaissance d’études spécifiques au travail temporaire. Néanmoins, une évaluation prudente peut être opérée avec une élasticité de 0,5, compte tenu du fait que les emplois intérimaires correspondent pour l’essentiel à des postes de qualification basse ou moyenne. Une augmentation de 0,5 % du prix du travail temporaire, comme envisagé au paragraphe 142, réduit dans ce cas le volume d’activité du travail temporaire de 0,25 %, ce qui correspond, sur la base évoquée précédemment de 180 000 équivalents/emplois à temps plein, à 450 emplois pour une année. Comme la pratique concertée est démontrée sur 21 mois, ce sont un peu moins de 790 équivalents emplois à temps plein ramenés sur la période visée par les griefs qui sont concernés. Valorisés au niveau du SMIC (1 215 euros bruts mensuels au 1^{er} juillet 2003), ce qui est un minorant, ces emplois représentent environ 20 millions d’euros de salaires, soit en l’espèce autant de manque à gagner pour les travailleurs intérimaires.”*

23. On peut même aller plus loin et envisager le cas d’une entente anticoncurrentielle sur le marché du travail, dont l’objet même est d’affecter négativement le bien-être des travailleurs. Tel est le cas des accords de “non-débauchage” (*“no-poaching agreements”*), par lesquels des entreprises qui sont en concurrence sur le marché du travail pour attirer la main-d’œuvre se concertent dans le but de s’abstenir de solliciter,

³ Aut. conc., déc. n° 17-D-20 du 18 octobre 2017 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des revêtements de sols résilients.

⁴ Comm. eur., déc. du 13 avril 2011, *Consumer Detergents*, aff. COMP/39579.

⁵ Comm. eur., déc. du 27 septembre 2017, *Trucks*, aff. AT.39824.

⁶ Cons. conc., déc. n° 09-D-05 du 2 février 2009, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du travail temporaire.

d’embaucher ou de recruter le personnel des autres entreprises. Comme le souligne l’OCDE⁷ (2019), “*en concluant de tels accords, les entreprises privent les travailleurs d’opportunités d’emploi ou de la possibilité de bénéficier d’un salaire plus élevé ou de meilleures conditions de travail*”. Les États-Unis ont publié dès 2016 des lignes directrices à destination des professionnels des ressources humaines, indiquant très clairement que les accords de fixation de salaires ou de non-débauchage étaient illicites *per se*. Plusieurs affaires ont été jugées aux États-Unis, notamment à l’encontre d’“*entreprises de haute technologie ayant conclu des accords par lesquels elles s’engageaient à ne pas solliciter les salariés les unes des autres ou à limiter le recrutement des salariés de leur concurrent*”.

24. Un second cas de figure est celui dans lequel la poursuite d’un autre intérêt public que la concurrence peut conduire les entreprises à mettre en place une entente anticoncurrentielle.

25. Ainsi, dans l’entente sur les lessives condamnée en 2011 par la Commission européenne, les producteurs de lessives souhaitaient au départ, par l’intermédiaire de leur organisation professionnelle, s’engager dans une démarche volontaire de réduction du poids et du volume des lessives. La poursuite de cet objectif les a conduits à se coordonner sur les prix. La question a été alors de savoir si l’objectif poursuivi nécessitait de s’entendre sur les prix. La réponse de la Commission dans le cas d’espèce a été clairement négative.

26. Ce second cas de figure est important dans la mesure où, poussé à son extrême, il pourrait conduire des entreprises à former une entente anticoncurrentielle, en invoquant la poursuite d’un autre intérêt public tout aussi légitime que la concurrence. Par exemple, des entreprises pourraient justifier leur pratique anticoncurrentielle au nom de la lutte contre le réchauffement climatique : comme la hausse de prix induite par l’entente conduit à réduire les quantités, l’entente participerait, toutes choses égales par ailleurs, à la réduction des émissions polluantes. L’objectif public de lutte contre la pollution entrerait alors en conflit direct avec le maintien de la concurrence.

27. Une telle entente anticoncurrentielle pourrait XXX
Ajouter : -elle XXX être sauvée au titre de la préservation de l’environnement ?

28. Ce conflit potentiel entre le droit des ententes et un autre intérêt public a été parfois résolu par l’adoption d’un régime spécifique en droit de la concurrence, à l’image de ce qui se passe pour la politique agricole commune. En effet, l’article 42 du TFUE prévoit que les règles de concurrence ne sont applicables au secteur que dans la mesure décidée par le législateur, compte tenu des objectifs de la PAC (ce qui a donné lieu au régime dérogatoire du règlement OCM).

29. Mais le cadre général est plutôt celui d’une procédure d’exemption de la pratique d’entente, si elle entraîne des gains qui viennent contrebalancer l’atteinte à la concurrence. En effet, le paragraphe 3 de l’article 101 du TFUE déclare inapplicables les dispositions du paragraphe 1, sous des conditions très strictes et cumulatives. Il faut tout d’abord que l’entente contribue “*à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique*”. Le droit des ententes prend donc en compte d’autres intérêts publics que la seule concurrence, au travers de critères tels que l’innovation (“le progrès économique”) ou la préservation de l’image de marque ou des qualités spécifiques d’un produit (“la distribution des produits”).

30. Cette mise en balance de l’atteinte à la concurrence avec un autre intérêt public est toutefois soumise à des conditions très strictes. L’entente ne peut être exemptée que si elle réserve “*aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans : a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs, b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d’éliminer la concurrence*”.

31. Dans le cas d’une entente anticoncurrentielle qui limiterait les émissions polluantes, il est peu probable que la pratique puisse satisfaire la première condition, à moins de donner une acception très large à la notion de “progrès économique” : il n’existe pas pour l’heure de possibilité de “sauver” une entente au nom de l’amélioration de l’environnement.

32. De surcroît, il est fort probable qu’une telle entente anticoncurrentielle ne passerait pas le cap du critère de la nécessité et de la proportionnalité : il existe en effet de nombreux outils autres que l’entente et moins dommageables à l’économie pour réduire les émissions polluantes, au premier rang desquels figurent les taxes environnementales ou les normes contraignantes.

33. Ce potentiel conflit entre le droit des ententes et un autre intérêt public s’est exprimé en de rares occasions au niveau européen.

34. Un premier exemple est celui des cartels de crise, qui visent à réduire des capacités structurelles dans un secteur. L’intérêt public poursuivi ici relève de la politique industrielle : lorsqu’un secteur se caractérise par de forts coûts fixes, l’existence de nombreux acteurs peut conduire, lorsque la demande est structurellement faible, à ce qu’aucune entreprise ne puisse rentabiliser son outil de production. L’intérêt collectif serait alors de rationaliser les capacités de production, en réduisant le nombre de sites. Toutefois, chaque entreprise a individuellement intérêt à rester sur le marché : une situation non coopérative d’attentisme et de “guerre d’usure” se met en place, qui vient retarder les ajustements de capacités. L’intérêt public pourrait alors exiger que les entreprises se coordonnent entre elles pour surmonter cet excès d’inertie et réduire les capacités de production, notamment en organisant la sortie des

⁷ XXX OECD, Competition issues in labor markets, Paris, 2019. XXX Remplacer par : OCDE, Problématique de la concurrence sur les marchés du travail – Note de référence du Secrétariat, DAF/COMP(2019)2. XXX

acteurs les moins efficaces. Ce cas de figure est parfois dénommé “cartel de crise”⁸.

35. Cette situation a donné lieu à un cas célèbre, l’affaire *Irish Beef* : les dix principaux transformateurs irlandais de viande de bœuf ont mis en place en 2002 une organisation (BIDS) destinée à réduire de 25 % les capacités de production. La coordination prévoyait une indemnisation des sortants mais ne fixait pas de quotas de production entre les opérateurs restants. L’accord a été notifié à l’autorité irlandaise de concurrence en 2003, qui a estimé que ces accords étaient contraires à l’article 81, paragraphe 1⁹. Cette approche a été confirmée par la Cour de justice en 2008, à l’occasion d’une question préjudicielle posée par la Cour suprême irlandaise¹⁰. La Cour de justice n’a toutefois pas expressément exclu qu’une réduction de la surcapacité puisse entraîner certaines économies d’échelle – mais il appartenait à BIDS de prouver devant les tribunaux nationaux que ces effets positifs l’emportaient sur les effets négatifs. À la suite de l’arrêt de la Cour de justice, la Cour suprême irlandaise a renvoyé l’affaire à la Haute Cour irlandaise pour permettre à BIDS de plaider sa cause au titre de l’article 101, paragraphe 3, du TFUE.

36. Toutefois, avant qu’une décision ne soit rendue, BIDS a retiré sa demande, mettant ainsi un terme à l’affaire. Il aurait été intéressant de savoir si BIDS serait parvenue à démontrer que l’entente anticoncurrentielle permettait de mieux exploiter les économies d’échelle, contribuant ainsi à “améliorer la production”. De même, BIDS aurait dû montrer que l’entente était indispensable pour coordonner la sortie de certains acteurs et réservait aux utilisateurs une part raisonnable du profit qui en résultait. On notera que d’autres pays, et notamment la Corée du Sud dans les années XXX 1970/80, XXX Remplacer par : 1970-1980, XXX ont autorisé des “cartels de crise”, en les exemptant au motif d’un intérêt public de restructuration industrielle.

37. Un second exemple de conflit possible entre le droit des ententes et un objectif public peut être trouvé dans la célèbre affaire hollandaise *Chicken of Tomorrow* (2015)¹¹. Dans cette affaire, les producteurs de poulet se sont entendus avec les distributeurs pour supprimer progressivement des rayons de supermarchés les poulets élevés dans les conditions les plus intensives. L’objectif poursuivi par l’entente est celui de l’amélioration du bien-être animal. Toutefois, en supprimant une catégorie de poulets, l’entente a eu pour objet et effet de réduire la variété des poulets disponibles et d’augmenter le prix moyen du poulet. La question qui s’est alors posée a été de

savoir si cette entente anticoncurrentielle pouvait être “exemptée”. L’autorité de concurrence néerlandaise (ACM) a répondu négativement, en montrant que l’entente n’était pas nécessaire à la poursuite de l’objectif de bien-être animal : d’autres instruments, moins restrictifs de concurrence, tels que les labels ou la sensibilisation des consommateurs, auraient permis de poursuivre le même objectif. L’ACM s’est également livrée à une approche quantitative du surcoût engendré par cette nouvelle politique, au regard du gain pour les consommateurs, mesuré par leur disposition à payer. Elle a estimé que l’entente se traduirait par une hausse du coût du kilo de filet de poulet de 1,46 euro. Sur la base d’une enquête par questionnaire, elle a conclu que les consommateurs étaient disposés à payer 0,82 centime de plus pour favoriser le bien-être animal. L’ACM a conclu que le coût supplémentaire ne compensait pas le gain additionnel pour les consommateurs.

38. Nous voyons donc que XXX la prise en compte d’autres intérêts publics que la concurrence, tels que la prise en compte XXX de considérations environnementales, de bien-être animal ou de restructurations industrielles, au stade de l’exemption d’une entente anticoncurrentielle semble en l’état actuel du droit des ententes assez improbable.

39. Une telle prise en compte nécessiterait sans doute d’ajouter de nouveaux critères d’exemption, aux côtés du “progrès technique ou économique”, et notamment un critère de contribution au “progrès environnemental”.

40. De plus, la condition de nécessité de l’entente est également difficile à remplir dans le cas d’un intérêt environnemental ou de bien-être, dans la mesure où il existe d’autres instruments, notamment des normes, interdictions ou taxes, pour infléchir le comportement des acteurs privés.

41. En dernier lieu, à supposer même qu’une entente anticoncurrentielle puisse être éligible à une exemption, la question de la mesure du gain d’efficacité et de sa mise en balance avec l’atteinte à la concurrence reste ouverte. Cet écueil est particulièrement vrai pour les considérations environnementales, dans la mesure où les autorités de concurrence ne disposent pas d’expertise en matière de quantification des gains environnementaux.

42. Dans l’attente d’évolutions possibles au niveau européen, à l’occasion notamment de l’initiative Green Deal (en cours de consultation publique)¹², il est donc probable qu’au moins à court terme les nouvelles considérations environnementales seront plutôt prises en compte par les autorités de concurrence lorsqu’elles constituent des facteurs aggravants d’une pratique d’entente, notamment en supprimant un nouveau paramètre de concurrence : la concurrence par la performance environnementale. ■

⁸ V. OECD, *Crisis Cartels*, XXX Paris, 2011. XXX Remplacer par : DAF/COMP/GF(2011)11. XXX

⁹ V. <https://www.cpcp.ie/business/enforcement/civil-competition-enforcement/civil-court-cases/agreements-reduce-capacity-irish-beef>.

¹⁰ CJCE, 20 novembre 2008, *Competition Authority c/ Beef Industry Development Society Ltd et Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd.*, aff. C-209/07.

¹¹ V. https://www.acm.nl/sites/default/files/old_publication/publicaties/13789_analysis-chicken-of-tomorrow-acm-2015-01-26.pdf.pdf.

¹² V. https://ec.europa.eu/clima/news/commission-launches-four-public-consultations-important-step-towards-climate-neutrality_en.