



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	競争法の課題としての流通ネットワーク
Author(s)	ショネ=グリマルディ, アンヌ=ソフィ; 大島, 梨沙//訳
Citation	新世代法政策学研究, 17, 25-39
Issue Date	2012-07
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/49973
Type	departmental bulletin paper
File Information	HJNGLP017_002.pdf



競争法の課題としての流通ネットワーク

アンヌ＝ソフィ・ショネ＝グリマルディ (Anne-Sophie CHONÉ-GRIMALDI)

大島 梨沙 (訳)

流通ネットワークは、[先ほど、シリル・グリマルディ氏によって] 定義されたところである。[それを受けて、] 本報告では、フランスの競争法において、流通ネットワークがどのように把握されているかを提示することを課題とする。

フランスにおいて、競争法は、複合的な領域となっている。

- まず、競争法が、次の2つから成るという点で複合的である。すなわち、[企業] 集中のコントロールと、反競争的行為〔協調行為および支配力の濫用〕のコントロールの2つである。本報告では、[企業] 集中については扱わない。反競争的行為についてののみ、検討することとする。

- 次に、2つの競争法、すなわち、フランス競争法とヨーロッパ連合競争法〔訳注：以下、「EU競争法」とする〕が併存しているという点で複合的である。

競争法以外の他の法分野では、ヨーロッパ連合法〔EU法〕が国内法に優越すると説明される。このため、EU法と国内法とが矛盾する場合には、裁判官は、EU法のみを適用しなければならない。

競争法では、このようにはならない。

EU競争法は、EU《加盟国間での取引に影響を与える》行為にしか適用されない。EU域内の市場に対して影響をもつ行為が対象となっている。

凡例 《○○》：原文でも《○○》のママ 太字部：原文でも太字のママ
[○○]：原文では(○○) [○○]：訳者による補足 [=○○]：別訳語の提案
案 (○○)：原語の併記

これらの行為を判断する権限を有するのは、競争当局の総体〔欧州委員会及び加盟国の競争当局〕である。申立てを受け付けるのは、当該事案を判断するのに《最もよい立場にある》当局である。非常に重要な事案については、欧州委員会が権限を有している。それほど重要でない事案については、加盟国の競争当局が権限を有している。フランスの〔競争〕当局は、《*autorité de la concurrence*》〔訳注：以下、これを「競争当局」とする〕という名称である。

- ・ 欧州委員会に申し立てられた場合、同委員会は、必ずEU 競争法を適用しなければならない。
- ・ フランス競争当局に申し立てられた場合、以下のものを区別しなければならない。
 - その行為が加盟国間の取引に影響しない場合、フランス競争当局は、フランス競争法のみを適用する。
 - その行為が加盟国間の取引に影響する場合、フランス競争当局は、フランス競争法とEU競争法とを、**並行して適用する**。

フランス競争法とEU競争法との関係は、**一致原則**によって運用されている。一致原則とは、フランス法が常に、EU法に合致しなければならないということの意味する。EU法から見て違法な行為である場合には、その行為は、フランス法から見ても違法でなければならない。反対に、EU法から見て適法な行為である場合には、その行為は、フランス法から見ても適法でなければならない。このため、実際上は、フランス法とEU法との間には何ら違いがないことになる。一部の学説は、今日、国内競争法を維持することの意味自体に疑問を呈している！

フランス、より広く言えばEUでは、経済は自由主義に立脚している。市場での自由競争が善いことであると我々は信じている。事業者が多ければ多いほど、競争は活発になる。競争が活発であればあるほど、市場は効率的になる。実際、多くの競争があるところでは、価格が下がり、製品の品質が向上することが確認されている。

したがって、自由競争は、保護されなければならない。自由競争は、それを制限しようとする可能性があるような事業者の行動から、保護されなければならない。2つのタイプの行動が〔自由競争を制限しうるものとし

て〕懸念されている。協調行為（*entente*）と、支配力の濫用（*abus de domination*）の2つである。

- ・ 協調行為とは、市場での競争を制限しようとする、2つの事業者間での協調体制をいう。協調行為は、①2つの自律的な事業者間での意思の合致、②競争の制限、という2つの構成要素が結合したときに成立する。競争制限には、2つの形態が存在する。①事業者間の合意が反競争的な目的を有している場合と、②事業者間の合意が反競争的な効果を有している〔よってその効果は判別しうるもの、つまり、一定の量的なレベルに達したものでなければならない〕場合である。

協調行為は、水平的に、つまり、2つの競争者間〔＝競争関係にある事業者間〕で結ばれることがある。協調行為はまた、垂直的になされる場合がある。つまり、同じ生産段階にない2つの事業者間、たとえば、供給業者と販売業者の間で結ばれることがある。流通契約（*contrat de distribution*）は、垂直的協調行為を構成しうる。

- ・ 支配力の濫用とは、力ある立場を利用して、市場での競争を制限するために、1企業によって実行された一方的行為である。流通契約においては、力関係が存在しうるものであり、それが、支配力の濫用となって現れることがある。

したがって、流通ネットワークは、これら2つのリスクが現実化しうる場であるということになる。

これらのリスクは、流通ネットワークを設定する時、および流通ネットワークが作用する時に存在する。よって、この2つの局面を区別することにしよう。第一に、流通ネットワークの設定（Ⅰ）、第二に、流通ネットワークの作用（Ⅱ）を扱うことにする。

Ⅰ）流通ネットワークの設定

流通契約は、《流通ネットワークのトップ（*tête de réseau*）》1社と、複数の販売業者との間で締結される。流通ネットワークのトップは、製品のメーカーであることが多い。当事者たちは、自由にその契約内容を定めることができる。とはいえ、それらの契約は、競争法を遵守したものでなければ

ばならない。流通契約は、それ自体では、競争法に違反しない。にもかかわらず、これらの契約は、競争制限をもたらすおそれ大きい。流通契約はどのような場合に垂直的協調行為であると性質決定されるのだろうか。これが、本項目で扱おうとする問題である。

競争法においては、この「協調行為という性質決定を導く」理由づけには2つの段階がある。まず、協調行為と性質決定されるか否かについて検討する（A）。続いて、協調行為が、《適用除外》すなわち「制裁の」免除を受けることができるかについて考察する（B）。

A) 協調行為という性質決定

ヨーロッパ連合の機能に関する条約（Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, TFUE）101条1項は、協調行為を制裁するEU法の規定である。

商法典L.420-1条は、フランス法において、協調行為を制裁するものである。

これらの条文は、垂直的協調行為、つまり、供給業者と販売業者の間で結ばれた、競争を阻害するような合意に制裁を与える。

流通契約が様々な形で競争を制限することは、間間あることである。

競争制限は、《ブランド間》(1)でも、《ブランド内》(2)でも起こりうる。異なるブランドの販売業者間での競争を制限するとき、それはブランド間「競争制限」となる。ある同じ1つのブランドの販売業者間での競争を制限するとき、それはブランド内「競争制限」である。これら2つのリスクを考察することにしよう。

1) 《ブランド間》競争制限「異なるブランド間での競争制限」

ブランド間「競争」制限があるといえるのは、流通ネットワークのトップが、自身とその競争者との間に存在する競争を除去しようとする場合である。たとえば、ある被服メーカーが、他のブランドの被服メーカーとの間の競争を除去しようとする場合がこれにあたる。

《ブランド間》競争を制限するために、様々な条項が流通契約に盛り込まれる可能性がある。

- 排他的調達条項（clause d'exclusivité d'approvisionnement）は、供給業者が販売業者に対して、競合しているブランドの製品を販売することを禁止するものである。特約店契約「＝販売委託契約」（contrat de concession）は常にこれにあたるし、フランチャイズ契約もしばしばこれにあたるといえよう。

- 契約終了後別組織加入禁止条項（clause de non-réaffiliation post-contractuelle）は、流通契約が終了した後、競合している流通ネットワークに販売業者が加入する権利をもたないとするものである。このことは、すなわち、競争相手の看板「＝招牌」をつける権利を「販売業者が」もたないということを意味する。

2) 《ブランド内》競争制限「同じブランド内の販売業者間における競争制限」

ある同じ流通ネットワーク内部の異なる販売業者間での競争を除去する目的をもった条項が、流通契約に含まれる可能性がある。

- その1つが、再販売価格維持である。すべての販売業者が同じ価格で再販売しなければならない場合には、もはや競争は生じない。ここに《ブランド内》競争制限がある。

- 選定的流通ネットワークにおいて選定基準を設けることも、例として挙げられる。選定基準は、1つの同じブランドの販売業者の数を減らす帰結をもつ。よって、競争法は、この点を非常に警戒している。

ヨーロッパ連合司法裁判所「ヨーロッパ司法裁判所CJCEが今日ではヨーロッパ連合司法裁判所CJUEになっている」の判例¹によれば、これらの選定基準が協調行為であるとして制裁を受けないためには、以下の4つの要件すべてが充足されていることが必要である。

1) 「販売店を」選定するという手法が許されるのは、製品の性質によって必要な場合でなければならない。ぜいたく品「シャネル、ディオール、ヴィトン等のような名高いブランド」の場合、または、高度に専門的な製品「コンピューター、hi-fi等」の場合が、しばしばこれにあたる。

2) 選定は、客観的で明確な基準に基づかなければならない。流通ネッ

¹ メトロ判決（1977年10月25日）およびロレアル（L'Oréal）判決（1980年12月11日）。

トワークのトップに、評価の余地を大きく残すような基準を避けるためである。〔販売店選定〕基準には、質に関するものと、量に関するものがある。

質に関する基準の例としては、一定のサイズの店舗を有している、街の中心に店舗を有している、一定数の販売員を雇用している、良質のアフターサービスを扱っている、等の基準が考えられる。

量に関する基準の例としては、1つの地域に3つ以上の販売業者をもっていないことという基準が挙げられる。

3) 選定基準は、製品の性質が前提としている必要性和、**釣り合いのとれたもの**でなければならない。実際、供給業者は、その製品の特殊性によって正当化される領域を越えてはならない。

4) 〔選定〕基準は、**区別なく適用**されなければならない。換言すると、供給業者は、選定基準を置く限り、それを維持しなければならない。販売業者の選定が恣意的なものであってはならない。

- 販売業者にインターネットでの製品の再販売を禁止する条項も、同じ流通ネットワーク内部の異なる販売業者間での競争を除去する目的をもちうる。流通ネットワークのトップが、その販売業者らに対して、製品をインターネット上で再販売することを禁止することができるのか。このような禁止は、垂直的協調行為であるとされうるのか。これらは非常に難しい問題である。規則330/2010〔訳注：詳細は後述〕は、この問題に答えない。同規則は、この点を発展させるガイドラインに沿ったものである。しかし、ガイドラインには、強制力がない〔ソフトロー〕。

この問題は、EU司法裁判所に提起された。ヨーロッパでよく語られている〔著名な〕事件、ピエール・ファブル事件²である。ピエール・ファブル社は、製薬所であり、医薬品や、美容クリームなどの化粧品を製造している。〔同社の〕流通契約には、販売業者に対して、薬局に、有資格者〔＝薬剤師〕を1名おくことを課す条項がある。結果として、その化粧品は、薬局でしか売り出すことができない。インターネットを利用して

² CJUE, 13 octobre 2011, Pierre Fabre Dermo-cosmétique, aff. C-439/09, *Concurrences* 2012/01, p. 117, obs. D. Ferré ; CCC décembre 2011, comm. 263, obs. G. Decocq.

売ることができない。

フランス競争当局は、ヨーロッパ連合の機能に関する条約101条1項および商法典L.420-1条違反であると結論づけた。つまり、流通契約の当該条項は、協調行為であると性質決定された。パリ控訴院に控訴がなされた。パリ控訴院は、EU司法裁判所に、このような条項が協調行為を構成するか否かについて、先決問題を付託した。EU司法裁判所は、2011年10月13日の判決によって、それに答えた。

同判決によれば、この条項は、市場で新しい形態で〔製品を〕売り出すことを阻害しようとするものと判断される。よって、当該条項は、競争の可能性を排除するものである。当該条項が反競争的な目的を有しているのであるから、ここにはまさに競争制限が存在する。したがって、協調行為である。

協調行為であると性質決定されたとしても、それは必ずしも制裁されるわけではない。フランス競争法には、EU競争法と同様に、例外が存在する。つまり、協調行為は、適用除外を受けることができる。適用除外を受けると、協調行為であっても制裁を免れることが認められる。

B) 協調行為の適用除外

競争制限は、市場や一般経済にとって、必ずしも有害であるわけではない。一定の競争制限は、経済的恩恵をもたらす可能性がある。この場合、それらの競争制限を制裁せず、それらに適用除外を与えることが望ましい。

適用除外には、2つのタイプ、すなわち、カテゴリーによる適用除外〔＝一括適用除外〕(exemption par catégorie) (1) と個別的適用除外〔＝個別適用除外〕(exemption individuelle) (2) が存在する。

《カテゴリーによる》と言われる適用除外は、欧州委員会が採用した**適用除外規則**を前提としている。そこには、適用除外を受けるための要件が規定されている。たとえば、契約が適用除外規則を遵守しているとき、当該契約は、カテゴリーによる適用除外を受ける。つまり、契約は《安全地帯》にあると表現される。制裁を免れることを許すのである。

《個別的》適用除外は、個別的に把握された契約について、当該契約が市場に対して有益であることが明らかになったときに、競争当局が〔その

独自の判断で] 適用除外を与えることを認めるものである。

1) カテゴリーによる適用除外 [=一括適用除外]

流通契約のための適用除外規則が採択された。2010年4月20日330号のヨーロッパ規則〔訳注：これを「規則330/2010」とする〕である。ここに、流通契約が**競争法に照らして合法**であるために遵守すべき要件が明示されている。

一般的に、供給業者は、流通ネットワークを設定したいとき、適用除外規則330/2010を参照し、そこで求められたすべての要件を備える。このようにすれば、供給業者は、その流通契約を安全地帯におくことができる。

詳細に立ち入ることはできないが、基本的なことは述べておこう。

適用除外規則は、以下の2つの要件を兼ね備えることを求めている。

- 1) 流通契約のいかなる当事者も、30%を超えるシェアをもってはならない。つまり、各当事者がもつシェアは、30%未満でなければならない。

この要件は容易に説明される。30%を上回るシェアであるとき、その市場は既に、あまり競争的ではない。この市場での競争は不活性である。この上に、さらに他の追加的な競争制限を許すことはできない。

- 2) 流通契約が《**ハードコア制限**（restrictions caractérisées）》を含んではいらない。ハードコア制限とは、目的が反競争的で、結果として、競争にとって特に危険とされる条項のことである。この条項は、適用除外を認めるには危険すぎると評価されている。

規則330/2010は、《ハードコア制限》のリストを確立している。主要なものは以下の通りである。

- 販売価格を課す条項。この条項は、それを許容するにはあまりにも重大な、ブランド内競争制限を引き起こす。流通契約がこの条項を含んでいる場合、適用除外を受けることはできない。
- テリトリーを制限する条項。販売業者が、自らの地理的テリトリーではない場所にいる顧客に販売しないことを約するという条項である。

ピエール・ファーブル判決で、EU司法裁判所は、当該流通契約がカテ

ゴリーによる適用除外を受けることができるかについて検討した。答えは否である。同裁判所によれば、インターネットでの再販売の禁止は、ハードコア制限を構成する。つまり、インターネット再販禁止を含む流通契約は、カテゴリーによる適用除外の対象とはならない。

適用除外規則のすべての要件を備えた場合であっても、[欧州] 委員会は、適用除外の利益を消滅させる権利を残している。一定の非常に特殊なケースでは、[欧州] 委員会は、適用除外規則の要件を充足していたとしても、当該合意を制裁するために適用除外を取り消すことができる。この権限は、たとえば、以下のような場合に使われる可能性があるだろう。複数の似通った流通ネットワークが存在しており、それらネットワークが市場において並存していることが競争を過度に制限する場合である。

競争制限を含み、カテゴリーによる適用除外を受けない流通契約を救済するために、ある究極の可能性が存在する。すなわち、当該契約に個別的適用除外を与えるというものである。

2) 個別的適用除外

個別的適用除外を与える可能性は、ヨーロッパ連合の機能に関する条約101条3項、および商法典L.420-4条によって規定されている。ここでは、競争に対する侵害という不都合と、協調行為から生じる利点とのバランスをとることが問題となる。

ある協調行為が個別的適用除外を受けることができる、つまり、制裁を受けないためには、以下の4つの要件すべてが充足されなければならない。

- ・ 当該行為が、質の改善、新製品の創出といった経済的進展をもたらさなければならない。
- ・ 当該競争制限が経済的進展の実現に必要でなければならない。つまりは、生じた制限のバランスに関するコントロールがある。
- ・ [当該行為から生まれた] 果実が利用者 [=ユーザー] にも衡平に割り当てられなければならない。
- ・ 常に、市場での一定程度の競争が残らなければならない。競争は、完全に排除されてはならない。

実際には、これら4つの要件すべてを充足することは非常に稀である。

インターネットによる再販売を禁止する流通契約は、個別的適用除外を受けることができるだろうか。ヨーロッパ司法裁判所によって出されたピエール・ファール事件は、この可能性を開く。同裁判所によれば、このような契約は、[ヨーロッパ連合の機能に関する条約] 101条3項の諸要件が充足された場合には、個別的適用除外を受けることができる。

今のところ、これらの要件が実際に充足されるかどうかは分からない。事業者は、以下のことを証明しなければならないであろう。インターネット上での再販禁止が、例えば、製品の販売において、インターネット上では与えることができないようなカウンセリングを必要とするために、正当化されるという証明である。結局は、インターネット上での再販禁止が消費者の利益になるということを証明しなければならないだろう。

第1部の結びにかえて：

競争当局は、上述のような[協調行為という性質決定を導く]理由づけを常に遵守しているわけではない。しばしば、競争当局は、流通契約が適用除外規則の諸要件を充足しているか否かとの考察を先に行う。[その考察の結果] 答えが否である場合、競争当局は協調行為であると性質づけようとする。最後の場面で、協調行為であると性質づけたとしても、競争当局は、それが個別的適用除外を受けることができるかを探求する。

設定されたネットワークが合法であるとしても、その後、当該ネットワークの作用が競争法違反につながることもある。

II) 流通ネットワークの作用

ここでは、設定されたネットワークは、競争法の観点から合法であるということを前提としなければならない。

とはいえ、リスクすべてが消えたわけではない。

一方で、流通契約の当事者が、契約の履行の過程で、共謀して競争を制限する可能性がある。他方で、契約当事者の一方が、競争を制限するために、その契約相手方に対して保持している力を利用することがありうる。つまり、2つのリスクが契約の履行過程に存在する。協調行為（A）と支配

力の濫用（B）である。

A) 協調行為とされる行動の採用

次のような場合がこれにあたる。すなわち、流通契約の履行過程で、契約当事者の一方が他方に対して、競争を制限するような行動をとるように要求するような場合である。たとえば、供給業者が、その販売業者に対して、流通契約の履行過程で、供給業者が定めた価格で再販売することを求めることが挙げられる。

協調行為が、市場での競争を制限する、2つの事業者間での意思の合致があるときに成立するということは、既に述べた通りである。

ここから、以下の2つの問題が提起される。

1) 当事者の一方のみによって競争制限的な行動をとることが決められたとき、協調行為となるのだろうか。協調行為〔共謀行為〕と、単なる一方的行為とを区別しなければならないだろう。

2) 力関係を利用して一方の行動が他方に強いられたとき、それは本当に協調行為の問題といえるのか。強制の場合を検討しよう。

1) 協調行為と一方的行為との相違

司法裁判所は、ここで、協調行為の契約的分析を採用する。協調行為があるためには、申込と承諾の合致がなければならない。ネットワークのトップが、その販売業者らに対し、反競争的な行動をとるように提案するという事実は、協調行為を構成するに十分ではない。ネットワークのトップが契約締結後に表明したすべての提案について、販売業者が事前に承諾を与えたということを、流通契約の締結[という事実のみ]から演繹することはできない。販売業者が反競争的行動をとることを承諾したということを証明しなければ、協調行為とはならない。

とはいえ、判例は、証拠の要求については柔軟な態度をとっている。たとえば、販売業者の承諾は、明示的なものでも、単に黙示的なものでもよい。

販売業者は、ネットワークのトップに対して文書を送り、その中で、申

込を承諾し、提案された反競争的行為を実施する旨を伝えることができる。この場合においては、明示的な承諾がある。承諾はまた、黙示的になされることもある。何らの明示的承諾もなしに、販売業者が実際にその行動を修正し、かつ、反競争的行動を実行するというような場合である。

流通契約の他方当事者が承諾をしたという証拠が出されない場合には、単なる一方的行為の問題となり、協調行為の問題とはならない。したがって、当該行為を、ヨーロッパ連合の機能に関する条約101条および商法典L.420-1条に基づいて制裁することはできない。

例を挙げよう。フランスおよびヨーロッパの競争当局は、指定価格（prix imposés）に関する多くの事件を扱ってきた。たとえば、2011年12月15日の判決において、フランス競争当局は、ある玩具メーカーが垂直的協調行為を行ったとの判断を下した。

事実は以下の通りである。流通契約の履行過程において、当該玩具メーカーは、その販売業者らに対し、《**推奨価格** [= メーカー希望小売価格] (prix conseillés)》のリストを配布した。現実には、それは単なる推奨価格ではなかった。なぜならば、販売業者は、それらを守らなかった場合には、制裁を受けたからである！つまり、これはまさに、**指定価格**の問題であった。

当該行為は、協調行為として制裁を受けた。競争当局が採用した理由づけは以下のようなものである。すなわち、当該指定価格は、販売業者らに渡された《憲章（chartes）》[というタイトルが付された文書]に載っていた。ここから、反競争的行動をとってほしいとの申込があったものとされた。競争当局は、続いて、これらの価格を[販売業者が] 80%以上守っていたことを確認し、そこから、反競争的行為をとる旨の承諾があったと結論づけた。

メーカーの申込 + 販売業者の承諾 = 垂直的協調行為

2) 強制という論拠

これ[強制]が第2の論拠である。これはしばしば、制裁を免れたい事業者が、抗弁に用いようとするものである。流通契約の当事者の一方は、しばしば、経済的に不利な状況に置かれているために、反競争的行動を承諾するように強制されたと主張することを試みる。

フランスおよびヨーロッパにおいて、この論拠を用いた抗弁をしても、事実上、失敗する運命にある。確かに、1998年判決において、フランス破毀院は、当事者の一方が自由に同意したのではないことが立証された場合には、協調行為とならないことを認めた。しかし実際には、この証明は、非常に困難である。

競争当局によれば、流通契約当事者の一方の経済的従属状態だけでは、同当事者の意思を表明することは妨げられない。さらに、競争当局は、たびたび、従属している側の当事者には代替的な解決があるとする。すなわち、競争当局に対し、協調行為の存在を告発するという解決である。

よって一般的には、流通契約当事者の一方に対して経済的圧力がかけられたとしても、その当事者は、[それを主張するだけでは] 制裁を免れることができないだろう。

望みがあるとすれば、経済的に弱い立場であったということが、課徴金[額]の計算の段階で、考慮されるだろうということだけである。

B) 支配力の濫用とされる行動の採用

EU 競争法およびフランス競争法は、支配力の濫用（abus de domination）という類型を制裁の対象としている。その1つが、[市場] 支配的地位の濫用（abus de position dominante）である。

流通契約当事者の一方が、このような[市場] 支配的地位の濫用を犯した場合には、その当事者は制裁される。[市場] 支配的地位の濫用は、支配的地位にある1企業によってなされ、かつ、競争制限を引き起こす一方的行為と定義されている。

流通契約は、このような[市場] 支配的地位の濫用の媒体となりうる。このように言えるのは、契約当事者の一方が、その市場に対して支配的な地位をもつということを前提とした場合である。企業は次のようなときに、支配的地位にあるといえる。すなわち、当該企業が市場において独立して行動できるほどに当該企業の市場支配力が大きい場合、その企業は支配的地位にある。

フランス競争法は、支配力の濫用の第2の類型を制裁する。経済的従属

状況の濫用（abus de dépendance économique）〔訳注：日本での「優越的地位の濫用」に近い〕である。ここでは、契約相手方を経済的従属状況におく企業を制裁することが問題となる。

経済的従属状況の濫用と性質決定されるためには、3つの要件が求められる。すなわち、①経済的従属状況〔このことは、従属的な契約者にとって代替的な解決がないことを意味する〕、②濫用、および③競争制限〔これは判別しうるレベルのものでなければならない〕が必要である。この第3の要件があるために、当該行為〔に関する規定〕が、商法典中の、反競争的な実践に関する部（partie）内に存在することが正当化される。しかしながら、競争制限と性質決定することは非常に難しいため、第3の要件がこの類型を使えないものにしてしまっている！

経済的従属状況の濫用のリスクは、流通契約に関して、非常に重大である。実際、一旦〔流通〕契約が締結されると、契約当事者の一方は、しばしば、相手方に対して、経済的に従属した地位におかれる。当事者の一方が何らの代替的解決ももたないとき、相手方との契約関係を維持することが余儀なくされるとき、経済的従属状況にあるとされる。

このような関係は、大規模流通の領域において、頻繁に見られる。ここでは、大きな力をもった地位を有しているのは販売業者である。供給業者は、〔販売業者に〕経済的に従属した状態におかれる。

フランチャイズ契約において、フランチャイザーに対して経済的従属状況にあるのは、たいてい、フランチャイジーである。

競争当局は、2011年12月16日にある判決を出した³。そこでは、フランスの大規模流通の大手であるカルフル社によって、カルフルの販売店に対してなされた経済的従属状態の濫用が問題となった。フランチャイズ契約の履行過程で、カルフルは、フランチャイズ契約の条件を修正しようとした。新しい条件は、以前のものよりも厳しいものであった。たとえば、契約期間を以前よりも長く設定して、フランチャイジーが当該流通ネットワークから離脱することを妨げようとした。

³ Aut. conc., décision n°11-D-20 du 16 décembre 2011, relative à des pratiques mises en oeuvre par Carrefour dans le secteur de la distribution alimentaire, *Concurrences* 2012/01, p. 113, obs. A. Wachsmann.

競争当局によれば、このような契約の修正は、カルフルによってなされた、経済的従属状況の濫用として分析することができる。

最終的には、何らの制裁も下されることはなかった。なぜならば、カルフル社が、これらの契約の修正を、フランチャイジーに要求することを断念したからである。

特筆すべきは、この事件において、フランチャイジーがおかれていた経済的従属状況が非常に重大なものであったということである。実際、フランチャイザーとフランチャイジーは、資本関係によって結びついていた。カルフルは、フランチャイジーの会社資本の重要な部分を保有していた。

ご静聴ありがとうございました。