

Glossaire

A

Actualisation : calcul actuariel visant à convertir en valeur actuelle des flux financiers futurs (dépenses ou recettes) afin de les rendre comparables aux données au jour de l'étude.

C

Capitalisation : calcul actuariel inverse de l'actualisation visant à convertir en valeur actuelle un capital passé ou des flux financiers passés pour une période donnée. La capitalisation sert également à tenir compte rétrospectivement, au jour de l'étude, soit du coût financier de dépenses passées, soit du produit financier qu'auraient dû engendrer des recettes manquées.

Comptabilité générale et comptabilité analytique : la comptabilité générale permet le suivi comptable de l'activité (par poste et par date, on dit aussi par nature) selon une nomenclature obligatoire inscrite dans le Plan Comptable Général (PCG).

Une comptabilité analytique a principalement pour objet de connaître les coûts des différentes fonctions de l'entreprise (approvisionnement, production, distribution, administration, ...) et de permettre le calcul des coûts des biens et services pour les comparer aux prix de vente correspondants.

La comptabilité analytique s'intéresse à la destination des coûts et pas à leur nature, mais elle dérive de la comptabilité générale dont les revenus et les coûts enregistrés par nature seront agrégés ou alloués analytiquement selon un paramétrage permettant d'établir des prix de revient ou des marges utiles en gestion.

Charges, Coûts et Frais

- Charges : en comptabilité générale, les charges sont constituées par tous les biens et services que l'entreprise consomme pour les besoins de son activité. Les charges d'exploitation sont classées par nature (achats, locations, honoraires, salaires et charges, amortissement, ...).
- Coûts : cette notion est essentiellement utilisée en comptabilité analytique. Un coût peut être défini comme la somme des charges relatives à ou à destination d'un produit, d'une activité ou d'une fonction.
- Frais : ce terme désigne, soit des charges, soit un regroupement de charges.

Coûts directs ou indirects : Les coûts directs, à l'inverse des coûts indirects, sont ceux qu'il est possible d'affecter sans calcul intermédiaire au coût d'un produit ou service déterminé. On parlera d'imputation des coûts directs et de répartition des coûts indirects.

Comme pour les coûts variables et fixes, la détermination des coûts directs et indirects ne résulte pas d'une simple consultation de la comptabilité générale et nécessite des analyses extra comptables.

Coûts fixes ou variables

- Coûts fixes (ou coûts de structure) : ce sont les coûts liés à la structure de l'entreprise et dont l'évolution avec le volume d'activité est discontinue (exemple : loyers des locaux, certaines charges de personnel, ...). Ces coûts varient généralement par paliers liés à des augmentations ou diminutions sensibles d'activité.
- Coûts variables : ce sont les coûts constitués par les charges qui varient avec le volume d'activité de l'entreprise (les marchandises achetées pour être revendues, la matière comprise dans un produit qui est fabriqué, les achats de sous-traitance, les frais de transport, ...). On parle de coûts semi-variables lorsqu'ils ne varient pas de façon proportionnelle à l'activité.

Coût moyen pondéré du capital ou WACC

(Wacc en anglais : weighted average cost of capital) :

Notion fondamentale en finance qui exprime le taux de rentabilité minimum que les investissements d'une entreprise doivent dégager afin de lui permettre de satisfaire l'exigence de rentabilité des associés (soit le coût des capitaux propres) et l'exigence de rentabilité des créanciers financiers (soit le coût de l'endettement net).

Il s'agit donc du coût de financement global de l'entreprise.

Coûts « non amortis » : on définit les coûts non amortis comme ceux que l'entreprise a été contrainte d'affecter ou de subir sans contrepartie productive. Ces coûts entrent dans le calcul du préjudice lié aux actions réparatrices. Toutefois cette notion est parfois complexe à articuler et c'est la notion de marge sur coûts directs ou coûts variables qui est la plus efficace dans la fonction réparatrice, étant rappelé que la marge sur coûts variables permet précisément de couvrir les charges fixes que l'entreprise subit.

F

Facteurs exogènes : désigne les événements ou éléments de contexte ayant pu intervenir dans la formation d'un préjudice mais indépendants du ou des faits dommageables imputables à l'auteur des faits incriminés.

Fait dommageable : événement de nature à entraîner un dommage, qui peut être de nature fautive ou non.

G

Gains manqués : gains qui ne se sont pas réalisés par suite du ou des faits dommageables. C'est le « *lucrum cessans* » qui est une des composantes du préjudice d'exploitation, dont l'autre composante est la perte subie ou « *damnum emergens* ».

I

In concreto : expression qui, dans le cadre de la problématique de la recherche du préjudice, exprime le principe selon lequel la situation de la victime doit être appréciée de manière concrète dans son contexte effectif et son environnement spécifique.

Intérêts compensatoires (voir en ce sens préjudice de privation de trésorerie ou préjudice financier) : intérêts ayant pour but de réparer le préjudice spécifique résultant de l'indisponibilité des sommes dont la victime a été privée en raison des faits dommageables (surcoûts, gains manqués selon le cas).

Intérêts moratoires : intérêts ayant pour but de réparer le préjudice subi par le créancier du fait du retard de paiement du débiteur.

L

Lien de causalité Il permet de faire le lien entre le fait dommageable (la faute) et les préjudices subis ; il est une notion juridique et il doit être démontré dans le triptyque faute, causalité, préjudice. Il est empreint de considérations de fait importantes sur l'imputabilité des conséquences du fait dommageable.

M

Marge Une marge correspond à la différence entre un prix de vente et un prix d'achat. Elle peut concerner un bien acheté pour être revendu, un bien fabriqué par l'entreprise ou un service (prestation de service vendue par l'entreprise).

On peut donc calculer une marge à différents niveaux : marge brute, marge commerciale, marge sur coûts variables, marge sur coûts directs, ... (voir ci-après).

Marge brute : même s'il n'existe pas de définition normée, la marge brute représente généralement la différence entre le chiffre d'affaires et le coût d'achat ou de production des biens ou services vendus. Elle ne prend donc pas en compte toutes les charges de nature variable de l'entreprise.

Marge sur coûts directs/marge sur coûts variables : ces deux notions sont proches mais bien distinctes.

La marge sur coûts directs désigne le produit net résultant des produits réalisés, diminution faite des coûts directement nécessaires à leur réalisation, qu'il s'agisse de coûts opérationnels ou de coûts de structure.

La marge sur coûts variables est celle qui ne prend en compte que les seuls coûts dont la variation dépend du volume de l'activité de l'entreprise, cette variation pouvant être proportionnelle (coûts variables proprement dits), ou moins que proportionnelle (coûts dits semi-variables).

C'est une notion essentielle dans l'évaluation des gains manqués puisqu'à chaque élément de recette perdue doivent être associés les coûts variables et semi variables qui lui sont associés qui permet une mesure de préjudice.

Mitigation : terme utilisé par les anglo-saxons pour désigner les mesures visant à atténuer les conséquences d'un fait dommageable. Ce concept se rapproche de la notion de victime diligente.

P

Perte de chance : perte certaine d'une éventualité favorable, cette dernière étant par définition incertaine. La perte de chance est donc associée à une probabilité de réalisation de l'événement favorable. Dans le cas où la probabilité de réalisation atteint 100%, la perte de chance devient un gain manqué¹.

Perte subie : le « *damnum emergens* » qui correspond à la perte actuelle et certaine. Cette expression désigne en principe les pertes passées par opposition aux pertes futures (qui sont elles-mêmes indemnisables dès lors que leur réalisation est suffisamment probable).

Préjudice : dommage effectivement subi.

Préjudice d'ombrelle : désigne le préjudice subi par une victime qui a contracté, non pas avec l'un des auteurs d'une pratique anticoncurrentielle, mais avec un de leurs concurrents ; ce dernier, bien qu'étranger à la pratique anticoncurrentielle, s'est adapté à la situation du marché telle que modifiée par cette pratique et s'est donc placé dans le sillage des agissements anticoncurrentiels. Ainsi, une entreprise, bien que ne participant pas à une entente sur les prix entre concurrents, peut néanmoins fixer ses prix à la hausse, de sorte que ses clients subissent un préjudice dont ils peuvent demander réparation, non pas à leur vendeur n'ayant commis aucune faute, mais à l'un quelconque des membres de l'entente anticoncurrentielle (CJUE, arrêt du 5 juin 2014, affaire C-557/12, Kone AG et a.).

Préjudice de privation de Trésorerie (ou Préjudice financier) : Termes retenus en jurisprudence pour reconnaître les conséquences financières additionnelles des préjudices d'exploitation au regard de la trésorerie dont la victime a été privée à raison desdits préjudices d'exploitation. Cette composante financière du préjudice peut correspondre à des conséquences très différentes dans la situation d'une victime : elle peut avoir empêché la victime d'investir et d'obtenir le retour sur capitaux employés (WACC) qu'elle pouvait s'attendre à obtenir des fonds dont elle a été privée ce qui peut correspondre à un gain manqué ou une **perte de chance** dans son exploitation, c'est ce que l'on appelle aussi le préjudice de développement (voir ci-après) ; elle pourra avoir empêché l'entreprise de placer sa trésorerie et d'obtenir la rémunération de ce placement (gain manqué), ou encore avoir empêché la victime de rembourser sa dette ce qui lui aura occasionné des surcoûts financiers sur la période de privation de cette trésorerie (perte subie).

¹ Cf. brochure technique CNECJ « La perte de chance, concept et méthodes de valorisation », mars 2020

La prise en compte de ces différents facteurs, variables selon les cas, et selon le temps concerné pour rétablir la situation normale de la victime, doit être intégrée dans le scénario contrefactuel pour être au plus proche de la réalité.

Préjudice de développement : c'est le préjudice selon lequel la privation de trésorerie a empêché la victime d'investir. Il implique d'établir la réalité de l'empêchement : si l'entreprise a pu trouver des financements pour assurer son développement, le surcoût desdits financements additionnels du fait de la privation de trésorerie, par rapport à ce qui était prévu, sera son préjudice. Dans l'hypothèse où l'entreprise n'a pas pu trouver les financements, la victime n'a pas pu procéder à l'investissement prévu et il lui faut alors démontrer avec fiabilité le retour sur investissement manqué (WACC) qui constitue son préjudice et qui pourra être un gain manqué ou une perte de chance.

Préjudice matériel : atteinte aux biens et actifs physiques de la victime.

Préjudice immatériel : par opposition aux dommages physiques ayant affecté des équipements ou matériels, celui qui résulte de pertes affectant l'activité commerciale ou industrielle de l'entreprise. On parle également de perte d'exploitation ou de perte économique.

Préjudice d'image : atteinte à la réputation susceptible d'entraîner une baisse de confiance dans les produits et services d'une entreprise ou une moindre attractivité. Il peut s'ensuivre une baisse des ventes, une dépréciation de la production, une démotivation du personnel, une plus grande difficulté de recrutement, etc.

Préjudice moral (extrapatrimonial) : en principe, il s'agit de la souffrance psychique ou psychologique d'une personne physique qui relève de la médecine et non de l'expertise financière. Toutefois, cette expression peut être utilisée pour désigner le préjudice moral de la personne morale ; celui-ci peut prendre la forme d'atteintes à l'image de marque, à l'identité de l'entreprise, à sa réputation, etc...

S

Scénario contrefactuel : littéralement, ce qui s'oppose à ce qui s'est produit, se produit ou se produira dans les faits. Le scénario contrefactuel (parfois qualifié de « normal ») est celui, hypothétique par définition, correspondant à ce qui se serait passé en l'absence des faits dommageables. Il correspond à une modélisation qui, selon le principe de réparation intégrale, va permettre d'évaluer la situation qui aurait été celle de la victime si le dommage ne s'était pas réalisé. Comparé à sa situation réelle, elle doit permettre d'établir le montant du préjudice que celle-ci a subi.

Surcoûts² : coûts supplémentaires induits par les faits dommageables et qui grèvent sans contrepartie les charges de l'entreprise (coûts de réparation, de reconstitution, de substitution, coûts additionnels d'approvisionnement ou de distribution, ...). Ces surcoûts sont des pertes subies ou certaines.

² Cf. Brochure technique CNECJ « Points clés relatifs à l'évaluation des préjudices économiques », mars 2018.

T

Test de robustesse

Un test de robustesse est destiné à vérifier qu'on ne s'écarte pas trop d'un résultat annoncé en faisant subir de petites variations aux hypothèses sous lesquelles ce résultat est obtenu.

Quelques exemples :

- Si un résultat relatif à une variable X a été obtenu sous l'hypothèse d'une croissance de 10% d'une autre variable Y, alors ce résultat relatif à X ne doit pas trop varier si l'on suppose que la croissance de la variable Y a été contenue dans un intervalle [9%-11%]. Des résultats trop éloignés traduiraient l'extrême sensibilité du résultat obtenu aux hypothèses et feraient naître des doutes sur sa crédibilité. Par exemple un changement d'année de référence au sein d'une période non affectée par les pratiques, choisie comme point de comparaison avec les résultats observés durant une année affectée par les pratiques ne doit pas amener un changement de résultat trop important dans la valeur du dommage. Si c'est le cas, c'est probablement parce que l'année choisie présente une particularité : choisir cette année particulière n'est donc pas innocent.
- Un autre type de test consiste à appliquer à d'autres acteurs le raisonnement tenu pour l'un d'entre eux et à vérifier que le résultat d'ensemble est bien cohérent avec les données du marché. Par exemple, un des plaignants prétend qu'en l'absence du fait générateur, sa part de marché serait de 10% alors qu'elle est de 5%. Un test de robustesse consiste à appliquer le même raisonnement à d'autres acteurs impactés de la même façon par une pratique, et à examiner le résultat obtenu : est-ce plausible ? Par exemple le total des parts de marchés est-il bien inférieur à 100% ?

Version 1^{er} janvier 2024