

C

Concurrences

Revue des droits de la concurrence

PRATIQUES UNILATÉRALES | Chroniques

Concurrences N° 1-2009 – pp. 118-125

Catherine PRIETO

catherine.prieto@univ-paris1.fr

■ Professeur à l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne

Anne-Lise SIBONY

alsibony@ulg.ac.be

■ Chargée de cours en droit européen, Université de Liège

Anne WACHSMANN

anne.wachsmann@linklaters.com

■ Avocat à la Cour

Catherine PRIETO

catherine.prieto@univ-paris1.fr

Professeur,

Université Paris I – Panthéon-Sorbonne

Anne-Lise SIBONY

alsibony@ulg.ac.be

Chargée de cours en droit européen,

Université de Liège

Anne WACHSMANN*

anne.wachsmann@linklaters.com

Avocat à la Cour

Abstracts

ART. 82 EC – GUIDELINES: 118

Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings: A new framework for analysis of exclusionary conduct EC Comm., 3 December 2008, Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings

DISCRIMINATION – TYING: 122

The Paris Court of Appeal rejects the appeal in the Port of Le Havre case and upholds the NCA's analysis about discrimination and tying in the sector of coal handling services

CA Paris, 05.11.08, CIPHA e.a. (Port of Le Havre)

COPYRIGHT – EXCESSIVE PRICING – DISCRIMINATION: 122

The European Court of Justice once more examines the collection of royalties by a copyright management organisation

ECJ, 11.12.08, C-52/07, Kanal 5 Ltd and TV 4 AB v. Föreningen Svenska Tonsättare Internationella Musikbyrå (STIM) upa

DOMINANCE CRITERIA – PROCUREMENT CONTRACT: 124

The French NCA holds that being a precedent contracting party in the negotiations of a new procurement contract is not enough to characterize domination

Fr. NCA, 22.10.08, 08-D-24, Water distribution at Saint-Jean d'Angely

ESSENTIAL FACILITIES – PETROLEUM PRODUCT – TRANSPORT: 125

The French NCA concludes to absence of any ground for prosecution in favour of Total France according

Fr. NCA, 20.11.08, 08-D-27 Practices related to distributive of petrol products by Total in South of France

PRATIQUES UNILATÉRALES

ARTICLE 82 CE – LIGNES DIRECTRICES : La Commission européenne publie un guide de mise en œuvre de l'article 82 CE intégrant l'analyse économique à la qualification d'abus de position dominante

(Comm. CE, 3 décembre 2008, orientations sur les priorités dans l'application de l'article 82 aux pratiques d'exclusion abusives)

Les lignes directrices sur l'application de l'article 82 CE étaient en voie de devenir l'arlésienne du droit communautaire de la concurrence. Ainsi, on se demandait si elles seraient jamais publiées (L. Lovdahl Gormsen, "Will there Be Article 82 Guidelines and What Are the Implications ?", *Global Competition Policy*, avril 2008, 2nd livraison). En effet, plus de cinq années se sont écoulées entre la première annonce des réflexions de la Commission sur une révision de sa doctrine concernant l'application de l'article 82 CE, lors d'un colloque de l'institut européen de Florence en 2003 (C.-D. Ehlermann, et I. Atanasiu (éds), *European Competition Law Annual 2003: What is an abuse of dominant position ?*, Hart Publishing, Oxford, 2006) et la publication tant attendues, le 3 décembre dernier d'une communication intitulée "Guide des priorités de mise en œuvre de la Commission dans l'application de l'article 82 du traité CE aux comportements abusifs d'éviction par des entreprises en position dominante" ("Guidance on the Commission's enforcement priorities in Applying Article 82 EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings", non encore publié au JO, disponible en anglais sur le site de la Commission : <http://ec.europa.eu/competition/antitrust/art82/guidance.pdf>, nous traduisons).

Au cours de ces cinq années, le travail de la Commission a été jalonné par la commande d'une étude économique (P. Rey (coord.) et alii, *An economic approach of Article 82*, juillet 2005), suivie de la publication d'un document de travail soumis à une consultation publique ("DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuse", décembre 2005). Cette revue s'était fait, à l'époque, l'écho des réflexions en cours (Barry E. Hawk, "About « competition on the merits » : A comparative view of Article 82 EC and s. 2 Sherman Act", *Concurrences*, n° 3-2005, p. 33-41 ; Dossier "Quelle réforme pour l'article 82 CE ?", *Concurrences*, n° 4-2005, p. 10-19 ; C.-D. Ehlermann, "Éditorial : Le projet de Lignes Directrices sur l'application de l'article 82 CE", *Concurrences*, n° 2-2006, p. 1-2). Mais, depuis les auditions qui se sont tenues en juin 2006 à l'issue de cette consultation publique, plus rien, dans les communications officielles de la Commission, n'avait filtré quant à l'avancement des travaux ou au contenu des lignes directrices, au point que l'on avait pu se demander si le projet n'avait pas été abandonné. Manifestement, tel n'était pas le cas, puisque les lignes directrices sont bien là, fut-ce sous une appellation légèrement différente.

La communication de la Commission se compose d'une brève introduction, suivie d'une section consacrée à la raison d'être de ce guide des priorités de mise en œuvre. Viennent ensuite les deux sections principales, dont la première trace un cadre d'analyse général, commun à tous les abus-exclusion, tandis que la seconde traite de manière spécifique des différentes formes d'abus (pratiques fidélisantes, ventes groupées et liées, prédation, refus de vente).

À défaut d'une analyse approfondie de l'ensemble du document, que ne permet pas le format de cette chronique, on voudrait en présenter les éléments essentiels. Il convient tout d'abord de s'attacher aux buts que poursuit la publication de ces lignes directrices, autrement dit à leurs fonctions. Il faudra ensuite présenter le cadre d'analyse général proposé par la Commission.

I. Les fonctions de la communication : Définir des priorités et un cadre d'analyse

L'une des difficultés d'élaboration des lignes directrices examinées était certainement de concilier l'état du droit positif, tel qu'il résulte de la jurisprudence relative à l'article 82 CE, avec le souhait d'une approche plus économique et orientée vers l'analyse des effets, souhait exprimé tant dans le document de travail de la Commission (cité *supra*) que par une doctrine abondante (p.e. Dossier "Quelle réforme pour l'article 82 CE ?", préc., C.-D. Ehlerman et I. Atanasiu, préc.). En effet, l'article 82 CE, n'a pas, contrairement à l'article 81 CE, donné lieu à une production de droit dérivé, que la

* En collaboration avec Bastien Thomas, Avocat à la Cour.

Commission aurait pu modifier. L'état du droit résulte de la jurisprudence des juridictions communautaires, qui lie la Commission. Il ne pouvait donc être envisagé d'imposer une nouvelle interprétation de l'article 82 CE par la voie d'un instrument non contraignant (Voy. pt 3). Partant, la communication ne pouvait que s'inscrire dans le cadre légal existant, auquel les reproches de formalisme et d'insuffisantes prises en considération de l'analyse économique sont adressés.

Dès lors, son objectif devait se limiter – mais c'était là déjà une tâche ambitieuse et attendue – à clarifier le cadre d'analyse à travers lequel la Commission abordera désormais les affaires d'abus. Ceci pouvait être fait dans le respect de la hiérarchie des sources du droit, en raison des lacunes et imprécisions de la jurisprudence. Ceci devait par ailleurs être fait pour offrir aux entreprises la sécurité juridique qu'elles sont en droit d'attendre lorsqu'elles conçoivent leurs stratégies (Lovdal-Gormsen, préc., p. 7-9). Si l'on se tourne vers la communication elle-même, on remarque que, si cette fonction de la définition d'un cadre analytique est bien mentionnée dans la section consacrée aux objectifs du document (pt 2), elle ne l'est qu'après une fonction politique première consistant à annoncer les priorités de la Commission dans la mise en œuvre de l'article 82 CE, ainsi que le reflète le titre de la communication ("Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings").

Il ne faut cependant pas attacher trop d'importance à la dualité ou à une éventuelle hiérarchie entre ces deux fonctions. En effet, il est clair à la lecture de la communication qu'elles sont toutes deux poursuivies en même temps. C'est du reste naturel, car définir un cadre analytique en matière d'abus-exclusion, amène nécessairement à indiquer quels faits seront considérés comme particulièrement pertinents pour évaluer l'effet anticoncurrentiel d'une pratique. Dès lors, la Commission n'a qu'un pas à franchir pour affirmer que, les affaires présentant certaines circonstances qui, selon le cadre d'analyse défini, conditionnent avec un très fort degré de probabilité le caractère anticoncurrentiel d'une pratique, seront considérées comme prioritaires (p.e. pts 37 et 80).

II. Le cadre d'analyse général tracé par la communication

1. L'objet de l'analyse : Les pratiques d'éviction

Tout comme le document de travail de 2005, la présente communication limite son champ d'application aux abus-exclusion, ou comportements abusifs d'éviction (à l'heure où ses lignes sont écrites, la traduction officielle en français n'est pas encore connue). La Commission précise qu'elle ne se désintéresse pas pour autant des autres types d'abus, les abus-exploitation, mais que le présent guide est limité aux abus-exclusion en général et à certains d'entre eux, les plus courants, en particulier (pt 7). On peut toutefois noter une différence significative dans le champ d'application de la communication par rapport au document de travail de 2005. Tandis que ce document traitait également des abus de position dominante collective, la communication est explicitement limitée aux abus de position dominante d'une seule entreprise (pt 4).

2. L'orientation de l'analyse : Bien-être des consommateurs et processus concurrentiel

Depuis de nombreuses années, le débat sur l'interprétation de l'article 82 CE tourne autour de la question des finalités de ce texte (pour s'en tenir à une seule référence, voy. B. Hawk, cité *supra*). Le but de l'interdiction formulée dans cet article est-il de protéger l'accès des concurrents de l'entreprise en position dominante au marché dominé, donc aux clients potentiels, ainsi qu'on pouvait le penser à l'origine du traité, dans une perspective ordo-libérale, ou bien s'agit-il de protéger ce bien-être des consommateurs, au sens que les économistes donnent à ce terme, comme le veut une approche qualifiée de plus moderne et assurément plus consensuelle de nos jours ? Si cette question lancinante des finalités fut si présente dans le débat de ces dernières années, c'est qu'elle gouverne le cadre d'analyse à adopter pour qualifier une pratique d'abus de position dominante. Aussi est-ce d'emblée que la Commission affirme qu'elle accordera priorité à la poursuite des infractions à l'article 82 CE les plus dommageables aux consommateurs (pt 5). Toutefois, c'est la sauvegarde d'un processus concurrentiel qui est présentée comme l'objectif ultime (pt 6), la Commission prenant à cet égard soin de préciser qu'elle est consciente de la distinction entre la protection du processus concurrentiel et la protection des concurrents (*ibid*). Il faut sans doute voir là une synthèse probablement difficile entre des traditions de pensée différentes en matière de concurrence. La Commission n'a pas nettement tranché dans ce qui apparaît parfois comme une querelle des anciens et des modernes. Anticipant peut-être un reflux possible du point de vue économique aujourd'hui dominant, ménageant sans doute les différentes sensibilités en son propre sein, la Commission reste apparemment fidèle à la tradition européenne, n'omettant pas la référence quasi-rituelle à la "concurrence par les mérites" (pt 6). Toutefois, cela ne signifie pas que rien ne change. La prise en considération du bien-être des consommateurs est clairement affirmée et ce n'est pas tempérer cette affirmation que de l'assortir d'une référence au processus concurrentiel. Après tout, le bien-être des consommateurs, s'il évoque la notion clairement définie de "surplus du consommateur" en économie, est rarement calculable dans les affaires réelles. Aussi peut-il difficilement constituer l'unique point de repère pour apprécier le caractère anticoncurrentiel d'un comportement aboutissant à l'éviction d'un rival. C'est pourquoi il n'est pas inutile de préciser que ce que la Commission cherchera à sauvegarder dans l'exercice des poursuites, au-delà du bien-être des consommateurs, est la fluidité du processus concurrentiel, c'est-à-dire l'accès des consommateurs aux produits concurrents de l'entreprise dominante. En réalité, la sauvegarde du processus concurrentiel préserve l'une des composantes du bien-être des consommateurs, à savoir la composante choix. Il ressort en effet de la communication que le bien-être des consommateurs, pour la Commission, ne se réduit pas au pouvoir d'achat, mais comprend aussi l'accès à l'innovation, à la variété et à la qualité des biens et services (pt 10, implicitement). L'analyse des pratiques d'abus-exclusion sera donc orientée vers le bien-être des consommateurs, entendu en un sens large et non unidimensionnel. Ceci posé, la Commission définit le cadre qui présidera à l'analyse des abus-exclusion.

3. Les étapes de l'analyse

Dans sa structure, le cadre général d'analyse des abus-exclusion n'a rien de révolutionnaire. Classiquement, il comporte deux étapes principales, dont la première consiste à apprécier l'existence d'une position dominante et la seconde l'existence d'un abus. Toutefois, on peut noter un changement de terminologie. La Commission préfère parler, respectivement, de pouvoir de marché et "d'éviction dommageable pour les consommateurs" ou "éviction anticoncurrentielle" (respectivement "*foreclosure leading to consumer harm*" et "*anticompetitive foreclosure*", p. 6). Le cadre d'analyse de l'abus est complété par deux séries de précisions, relatives respectivement aux pratiques de prix abusifs et aux justifications objectives.

3.1. Pouvoir de marché

En ce qui concerne la première étape, l'établissement d'une position dominante, on peut remarquer que la section qui y est consacrée est significativement intitulée "pouvoir de marché" (p. 4). De fait, l'apport de la communication sur ce point consiste dans une identification très nette de la notion de position dominante avec celle de pouvoir de marché. Partant de la définition classique de la position dominante comme une "*position de puissance économique détenue par une entreprise qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs*" (CJCE, 14 février 1978, *United Brands*, 27/76, pt 65), la Commission établit que la détention d'une position dominante suppose celle d'un pouvoir de marché (pt 9). Réciproquement, elle indique que la détention d'un pouvoir de marché pendant une certaine durée conduit à conclure à l'existence d'une position dominante (pt 10). Les notions s'impliquent mutuellement et sont donc considérées comme équivalentes. Il faut toutefois noter que cette équivalence n'est établie qu'au prix d'un élargissement de la notion de pouvoir de marché, par rapport à son acception économique stricte. En effet, pour un économiste, le pouvoir de marché se définit comme la capacité à augmenter les prix de manière significative et durable au dessus de leur niveau concurrentiel. Or, la Commission précise qu'elle utilise l'expression "*augmentation des prix*" dans un sens large, incluant le fait d'influencer au détriment des consommateurs tout paramètre de la concurrence : non seulement les prix, mais aussi les quantités, l'innovation, la variété ou encore la qualité des biens ou services (pt 10). C'est dire que, si la notion de pouvoir de marché est adoptée, l'appréciation de l'existence d'une position dominante ne se réduira pas à la pratique du test SSNIP (test également dit "du monopoleur hypothétique" servant à définir l'ensemble des biens sur lesquels une entreprise est en mesure d'imposer une augmentation faible mais significative et non transitoire du niveau des prix).

Pour le reste, les indications contenues dans la communication correspondent à un schéma bien connu, dans lequel, pour aboutir au constat d'une position dominante, il faut examiner les conditions de concurrence : la place relative de l'entreprise en cause et de ses concurrents, les possibilités d'entrée ou d'expansion de concurrents actuels ou potentiels, ainsi que les contraintes susceptibles de résulter pour l'entreprise dont la position dominante est examinée, de la puissance d'achat de

certain clients (pt 11). Classiquement aussi, il est rappelé qu'une part de marché importante, si elle est détenue pendant une certaine durée, constitue un indice de position dominante (pt 14). Toutefois, on notera avec intérêt que la Commission s'engage à ne pas conclure à l'existence d'une position dominante sur la seule base de la part de marché, sans examiner l'ensemble des facteurs susceptibles de contraindre le comportement de l'entreprise supposée dominante (pt 14). La part de marché ne sera donc plus la clé de voûte de l'appréciation d'une position dominante (Cp. A. Vandecasteele, "La part de marché est-elle la clé de voûte du droit européen de la concurrence ?", *Mélanges Waelbroeck*, T. II, Bruxelles, Bruylant 1999, p. 1561-1587).

3.2. Éviction anticoncurrentielle

Une fois établie l'existence d'une position dominante dans le chef de l'entreprise en cause, le concept-clé pour analyser son comportement est celui "d'éviction anticoncurrentielle". Cette notion recouvre "*toute situation dans laquelle l'accès de concurrents actuels ou potentiels à une ressource ou à un marché est restreint ou empêché par le comportement de l'entreprise en position dominante, réduisant ainsi l'aptitude ou les incitations de ces rivaux à prendre part à la concurrence et où cette éviction permet à l'entreprise dominante – ainsi qu'éventuellement à certains de ses concurrents – d'augmenter les prix pour les consommateurs*" (pt 18, nous traduisons). Ici encore, on remarque l'effort de synthèse et d'articulation entre, d'une part, l'idée d'inspiration ordo-libérale, selon laquelle il faut préserver l'accès au marché et, d'autre part, l'orientation économique contemporaine, selon laquelle l'objet du combat de la Commission doit être l'augmentation des prix au détriment des consommateurs. En réalité, l'approche économique vient nuancer l'approche en termes d'accès. L'accès de tous les concurrents au marché ne mérite pas d'être protégé, mais seulement l'accès faute duquel les consommateurs seraient lésés.

À cet égard, il est essentiel de noter que la Commission s'engage à n'intervenir que si elle est en mesure d'établir l'existence d'un risque d'éviction anticoncurrentielle sur la base de preuves "significatives et solides" ("*cogent and convincing*", pt 19). La formule semble indiquer que la Commission a reçu le message de l'arrêt *Tetra Laval* (CJCE, 15 février 2005, *Commission/Tetra Laval*, C-12/03 P, Rec. p. I-987), y compris en matière d'abus de position dominante. On se souvient en effet que dans cet arrêt rendu en matière de contrôle des concentrations, la Commission avait précisément contesté les exigences de preuves mises en œuvre par le Tribunal, et défendu la thèse selon laquelle l'exigence de "*preuves solides*", formulée par le Tribunal dans cette affaire, aurait dépassé l'obligation résultant de la jurisprudence antérieure de fournir des éléments "*significatifs et concordants*" (*Tetra Laval*, préc. pt 27). La Cour avait rejeté cette thèse et considéré qu'en exigeant de la Commission un examen précis, étayé par des preuves solides ("*convincing evidence*"), des effets anticoncurrentiels de l'opération de concentration, le Tribunal n'avait en aucune manière ajouté une condition relative au degré de preuve requis, mais avait simplement rappelé la fonction essentielle de la preuve, qui est de convaincre du bien-fondé d'une thèse (pt 41). Ainsi, la Commission paraît indiquer qu'elle apportera le même degré de soin dans la motivation de ses décisions relatives à des abus-exclusion que celui qui est exigé en matière de contrôle des concentrations.

3.3. Pratiques de prix d'éviction : Le critère du concurrent aussi efficient

Dans la partie consacrée au cadre d'analyse général et avant d'en venir au cas particulier des prix prédateurs, la Commission consacre des développements aux pratiques de prix d'éviction. Sous cet intitulé, elle revient sur le critère du concurrent aussi efficient, proposé dans le document de travail de 2005 comme critère distinctif général de l'éviction interdite (*Discussion Paper*, préc., pt 63 et s.). L'idée mise en avant était simple : un comportement d'une entreprise dominante qui aboutit à l'éviction d'un concurrent moins efficient qu'elle-même ne nécessite pas que la Commission intervienne. En effet, une telle éviction ne causerait aucun dommage aux consommateurs. Dans le document de travail, il était donc proposé d'examiner les pratiques de prix d'éviction à travers la question suivante : un concurrent hypothétique ayant les mêmes coûts que l'entreprise dominante serait-il évincé du marché par cette pratique ? Dans l'affirmative, il était indiqué que la pratique devrait être considérée comme abusive.

Le critère du concurrent aussi efficient se heurte toutefois à des difficultés pratiques, car l'efficience est appréciée à partir de l'étude des coûts. Or, les données nécessaires au calcul des coûts de production de l'entreprise dominante ne sont pas toujours disponibles. Le document de travail proposait de remédier à cette difficulté d'une manière qui avait de quoi inquiéter : la Commission se réservait de prendre pour base de ses calculs les coûts de concurrents "apparemment efficaces" (*Working paper*, pt 67). Le recours à une base aussi incertaine pour des calculs pouvant aboutir à la constatation d'une infraction ne semblait pas compatible avec l'exigence de sécurité juridique, qui plus est dans une matière quasi pénale. Malheureusement, la même indétermination se retrouve dans la communication (pt 23). Il n'est pas certain que la précision selon laquelle la Commission aura recours à des données "fiabiles" sera de nature à rassurer les entreprises en position dominante.

Sans entrer dans le détail, il faut aussi noter que la communication consacre l'usage des seuils de coûts mis en avant par le document de travail. Les notions de coûts moyens évitables et de coût moyen incrémental de long terme seront ainsi utilisées pour apprécier si une entreprise en position dominante consent des sacrifices qu'elle pourrait éviter et qui, partant, ne s'expliquent que par une stratégie d'éviction (pt 24). Toutefois, la Commission précise que les critères de coût ne seront pas appliqués mécaniquement mais que les indices tirés de l'analyse des coûts seront intégrés à l'analyse d'ensemble d'un scénario d'éviction (pt 25 *in fine*).

3.4. Les justifications

Face à un scénario d'éviction anticoncurrentielle élaboré par la Commission, l'entreprise mise en cause peut invoquer des justifications objectives à son comportement. On peut remarquer que la section de la communication consacrée aux justifications se distingue de celle qui figurait dans le document de travail en ce que les justifications dont il est question ne sont plus au nombre de trois, mais seulement de deux : la nécessité objective et les gains d'efficience, l'exception d'alignement sur les concurrents ayant disparu. En ce qui concerne la justification tirée de gains d'efficience, la communication adopte l'approche proposée dans le document

de travail, à savoir une approche calquée sur l'article 81, paragraphe 3, CE. En effet, la communication indique que l'entreprise dominante qui cherche à justifier une pratique d'éviction devra démontrer que l'ensemble des conditions suivantes sont réunies : des gains d'efficience résultent du comportement adopté, celui-ci est indispensable à l'obtention de ces gains, les gains d'efficience compensent les effets négatifs du comportement de l'entreprise pour le bien-être des consommateurs et, enfin, le comportement de l'entreprise ne doit pas éliminer complètement la concurrence (pt 28).

Quoi qu'on pense du rapprochement ainsi effectué entre l'article 82 CE et l'article 81 CE, il convient de remarquer les précisions apportées par la Communication sur la charge de la preuve. C'est à l'entreprise dominante qui allègue une justification objective de prouver que toutes les conditions ci-dessus sont réunies (pt 28). Toutefois, c'est à la Commission qu'il reviendra d'apprécier le caractère indispensable et la proportionnalité du comportement en cause avec les justifications alléguées de même qu'il lui revient de mettre en balance des gains d'efficience avec les effets anticoncurrentiels (pt 26 et 29). Ce passage de la communication est un peu troublant, car il semble indiquer que c'est à l'entreprise de prouver la proportionnalité du comportement en cause par rapport à la justification invoquée, mais que c'est aussi à la Commission de l'apprécier. Cela peut s'expliquer par le fait, que dans la procédure devant la Commission, c'est la Commission qui apprécie les preuves qui lui sont soumises. Néanmoins, en cas de recours contre une décision de la Commission rejetant les justifications alléguées, il importerait de savoir si c'est, en dernière analyse, à l'entreprise ou à la Commission de démontrer la proportionnalité. Comme l'a relevé un commentateur, le Tribunal dans l'arrêt *Microsoft* a semblé rejeter l'idée que puisse peser sur l'entreprise la charge de la preuve de la proportionnalité (D. Gérard, "L'arrêt *Microsoft* : Quelle portée pour l'application de l'article 82 CE ?", *RLC* 2008, N° 17, p. 191-194, spéc. p. 192).

La suite de la communication décline ce cadre d'analyse général aux principaux types d'abus-exclusion (obligations d'achat exclusif, rabais fidélisants, ventes liées, prédation). L'étude des apports de chacun de ces développements dépasse le cadre de cette chronique. Tout au plus peut-on noter qu'ils confirment l'impression qui se dégagait déjà des développements généraux, à savoir que la Commission s'est livrée à un exercice de transparence rigoureux, exposant non seulement les éléments qu'elle considère pertinents pour l'appréciation des abus-exclusion, mais s'efforçant également d'expliquer en quoi ils sont pertinents. Ainsi, la communication sur les abus-exclusion constitue-t-elle pour les entreprises et leurs conseils, mais aussi pour les autorités de concurrence, un répertoire de raisonnements à décliner et combiner au gré des espèces. En exposant ainsi les schémas de raisonnement à partir desquels elle abordera les pratiques d'éviction, la Commission fournit également aux juridictions communautaires un nouvel outil de contrôle de ces décisions. C'est sans doute à travers ce contrôle renouvelé que la jurisprudence en matière d'abus de position dominante sera appelée à évoluer vers une plus grande prise en considération de l'analyse économique.

A.-L. S. ■

DISCRIMINATION – COUPLAGE : La Cour d’appel de Paris rejette le recours dans l’affaire du Port du Havre (CA Paris, 1ère ch. H, 5 novembre 2008, CIPHA e.a. ; contre Cons. conc., déc. n° 07-D-28 du 13 septembre 2007 relative à des pratiques mises en œuvre par le port autonome du Havre, la Compagnie industrielle des pondéreux, la société havraise de gestion et de transport et la société Havre manutention)

On se souvient que par une décision du 13 septembre 2007 (Cons. conc. déc. n° 07-D-28 du 13 septembre 2007, relative à des pratiques mises en œuvre par le port autonome du Havre, la Compagnie industrielle des pondéreux, la société havraise de gestion et de transport et la société Havre manutention, voir commentaire *Concurrences*, n° 4-2007, p. 74), le Conseil de la concurrence avait sanctionné le Port autonome du Havre (ci-après “le PAH”) pour avoir pratiqué des conditions discriminatoires pour l’accès à certaines de ses infrastructures. De son côté, la société CIPHA, titulaire d’une concession d’outillage sur le même port avait été sanctionnée en raison d’offres couplées sur le marché du stockage de charbon. CIPHA avait en outre été sanctionnée pour entente avec la société SHGT.

CIPHA, SHGT et le PAH avaient tous trois formé un recours contre la décision du Conseil de la concurrence en critiquant, pour ce qui relevait des pratiques d’abus de position dominante, tant la délimitation du marché et la caractérisation de la position dominante que la qualification d’abus.

Ces recours sont rejetés par la Cour d’appel qui confirme en tout point l’analyse menée par le Conseil de la concurrence.

On relèvera ainsi que la Cour d’appel approuve le Conseil de la concurrence pour avoir retenu, aux fins de la caractérisation du pouvoir de marché de CIPHA en matière de stockage du charbon, le critère de la capacité de stockage, plutôt que celui des ventes, en raison des fortes variations affectant cette activité dans des délais courts ainsi que du fait que l’attractivité des opérateurs est liée à leur capacité d’offre (p. 17). La Cour confirme également le refus de prendre en compte les capacités de stockage d’EDF (ce qui aurait de facto réduit la part de CIPHA sur ce marché) parce qu’elles sont “*exclusivement affectées au charbon de cette entreprise*”, et de ce fait non “*disponibles pour d’autres utilisateurs*” (p. 18).

S’agissant des pratiques, la Cour d’appel de Paris confirme que le recours à une tarification différente par le PAH pour l’utilisation de son outillage public de chargement ou de déchargement, selon que la manutention du charbon est confiée à la CIPHA ou à ses sous-traitants ou bien, au contraire, à des concurrents de celle-ci, est une “*discrimination non justifiée par une incitation économique*” et constitue par conséquent un abus de position dominante (p. 20).

De même, la Cour confirme que le couplage pratiqué par CIPHA entre l’activité de stockage du charbon et la prestation connexe de services de manutention, “*au moyen d’un rabais*” ne trouve pas de justification dans les obligations particulières qu’elle assure en tant que concessionnaire ni dans la “*défense de ses intérêts légitimes*”. Enfin, aucune “*contribution au progrès économique*” n’est établie dans la mesure où, compte tenu du caractère particulièrement avantageux de son offre couplée, CIPHA est parvenue à éliminer toute concurrence sur la manutention.

A. W. ■

DROIT D’AUTEUR – PRIX EXCESSIFS – DISCRIMINATION : La Cour de justice se penche une nouvelle fois sur les mécanismes de perception de redevances par une société de gestion de droits d’auteurs (CJCE, 11 décembre 2008, Kanal 5 Ltd et TV 4 AB c/ Föreningen Svenska Tonsättares Internationella Musikbyrå (STIM) upa, aff. C-52/07)

La gestion des droits d’auteurs est décidément d’une particulière actualité en droit de la concurrence. La Commission européenne a récemment interdit les restrictions territoriales mises en place par 24 sociétés européennes de gestion collective qui empêchaient lesdites sociétés d’offrir des licences aux utilisateurs en dehors de leur territoire national (voir le communiqué de la Commission européenne du 16 juillet 2008, n° IP/08/1165).

Par ailleurs un pourvoi est pendant contre un arrêt du TPICE ayant rejeté le recours formé contre une décision de rejet par la Commission européenne d’une plainte contre des organismes grecs de gestion collective (voir les conclusions de l’avocat général Mengozzi du 27 novembre 2008, *AEPI*, C-425/07).

Dans la présente affaire, c’est la perception de redevances par un organisme suédois de gestion collective de droits d’auteurs, la STIM, qui était en cause. Deux chaînes de télévision privées, Kanal 5 Ltd (ci-après “Kanal 5”) et TV4 AB (ci-après “TV4”), avaient saisi l’autorité de concurrence suédoise en estimant que les méthodes de calcul de la redevance perçues par la STIM pour l’utilisation, par des chaînes de télévision, d’œuvres protégées par le droit d’auteur et figurant dans son répertoire, constituaient un abus de position dominante.

Elles reprochaient l’existence de mécanismes de rémunération distinct selon que les chaînes de télévision étaient publiques ou privées : les chaînes privées sont en effet soumises à un barème correspondant à une fraction de leurs recettes publicitaires et/ou d’abonnement, qui varie en fonction de la part de musique diffusée chaque année (conclusions de l’avocat général Trstenjak du 11 septembre 2008, ci-après les “conclusions de l’avocat général”, pt 9) alors les chaînes publiques, qui n’ont pas de recettes publicitaires, paient quant à elles une redevance forfaitaire dont le montant est convenu à l’avance (pt 44). Kanal 5 et TV4 critiquaient également le caractère disproportionné du montant de la redevance auquel aboutissait la méthode de calcul retenue.

L’autorité de concurrence suédoise ayant rejeté la demande des deux sociétés de télévisions, celles-ci ont déféré ce rejet devant les juges qui ont posé plusieurs questions préjudicielles à la CJCE afin de déterminer si l’existence d’un barème de redevances calculées sur le fondement des recettes des sociétés de télévision ainsi que de la quantité de musique diffusée par ces chaînes était conforme à l’article 82 du Traité. La juridiction suédoise interrogeait également la CJCE sur l’existence des barèmes différents suivant le statut de la chaîne de télévision.

L’application de la théorie des prix excessifs à des mécanismes de rémunération des droits d’auteurs, une question plusieurs fois traitée par la CJCE

Ce n’est pas la première fois que la CJCE est amenée à examiner la question des redevances perçues par des sociétés

de gestion collective de droit d'auteurs. Plusieurs affaires, qui concernaient les redevances perçues en France par la SACEM avaient donné lieu à une série d'arrêts dans les affaires *Basset* (arrêt de la CJCE du 9 avril 1987, aff. 402/85), *Lucazeau e.a.* (arrêt de la CJCE du 13 juillet 1989, aff. 110/88, 241/88 et 242/88) et *Tournier* (arrêt de la CJCE du 12 juillet 1989, aff. 395/87). La CJCE y avait notamment examiné la question du caractère équitable des redevances payées par des discothèques.

Au cas présent, la question de la position dominante de la STIM est rapidement résolue dans la mesure où la juridiction suédoise avait indiqué que cette société se trouvait en monopole sur le marché de la "mise à disposition, en Suède, d'œuvres musicales protégées par le droit d'auteur en vue de leur télédiffusion" (pt 20).

La CJCE rappelle ensuite le principe directeur de sa jurisprudence en matière de prix excessifs (voir notamment les arrêts de la CJCE du 13 novembre 1975, *General Motors*, aff. 26-75, pt 12, du 14 février 1978, *United Brands*, aff. 27/76, pt 248, du 11 novembre 1986, *British Leyland Plc*, aff. 226/84, pt 27 ou encore l'arrêt du 5 octobre 1994, *Société civile agricole du Centre d'insémination de la Crespelle*, aff. C-323/93, pt 25), selon lequel il faut déterminer s'il existe un "rapport raisonnable" entre la redevance payée par les chaînes et "la valeur économique de la prestation fournie" (pt 28), à savoir la mise à disposition du "répertoire d'œuvres musicales protégées par le droit d'auteur" géré par la STIM (pt 29).

Or, cette question du rapport entre la valeur économique du service et le prix exigé est d'une "difficile appréciation" (conclusions de l'avocat général, pt 39). La doctrine a d'ailleurs indiqué que cette théorie était l'une des "plus controversées en matière de droit de la concurrence" (D. Geradin, "The Necessary Limits to the Control of « Excessive » Prices by Competition Authorities – A View from Europe", Tilburg University Legal Studies Working Paper, 2007, p. 7). La difficulté à appliquer cette notion a donné lieu à l'élaboration d'un test en deux temps consistant d'abord à analyser la différence entre les coûts supportés et les prix pratiqués puis en cas de constat d'une différence notable à examiner l'éventuelle existence d'un prix soit excessif par rapport à ceux pratiqués par des concurrents, soit d'un prix excessif en soi (voir notamment l'arrêt *United Brands*, préc., pt 252, et, pour un cas d'application par la Commission européenne, la décision du 23 juillet 2004 n° COMP/A.36.568/D3, *Scandlines Sverige AB*, pt 103 : "the Commission will therefore assess the costs actually incurred by [the company] in providing the products/services in question [...] and make a comparison with the prices actually charged. The Commission will then assess whether the prices are unfair when compared to prices charged to other users or by other [companies], or whether the prices are unfair in themselves").

En pratique, la marge d'appréciation et le caractère subjectif de cette notion sont tels, et les conditions à réunir si strictes, que les autorités de concurrence font preuve d'une extrême prudence. Ainsi, si l'on fait exception des affaires concernant le secteur des télécoms, on ne trouve, en droit communautaire, que deux cas de condamnations définitives par la Commission européenne pour prix excessifs et, qui plus est, dans des affaires concernant plutôt des entraves au commerce parallèle entre États membres (voir les arrêts *General Motors* et *British*

Leyland, préc.). La Commission européenne se garde bien d'avoir théorisé cet abus dans ses lignes directrices du 3 décembre 2008, "Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings", puisqu'elle s'y concentre sur les abus d'exclusion et ne traite pas des abus d'exploitation qui ne font pas partie de ses priorités ("for the purpose of providing guidance on its enforcement priorities the Commission at this stage limits itself to exclusionary conduct", pt 7). On ne sait donc pas dans quelle mesure la doctrine en termes d'effet d'exclusion et de dommage au consommateur s'applique à ce dernier type d'abus.

Quant au droit français, le Conseil de la concurrence, qui a eu à se prononcer plusieurs fois sur de telles questions (voir, notamment, les décisions n° 00-D-27, du 13 juin 2000, *Centrale d'Osny*, n° 06-D-39, du 15 décembre 2006, *Impression des Pyrénées*, n° 07-D-13, du 6 avril 2007, *SNCM*), n'a jamais, à ce jour, sanctionné de pratiques basées sur la notion de prix excessif (voir pour des exemples au Royaume-Uni, aff. *Napp Pharmaceuticals*, CAT, 15 janvier 2002, n° 1001/1/1/01 ou encore aff. *Attheraces*, CAT, 2 février 2007, n° A3/2006/0126).

Dans la présente affaire, alors que l'avocat général avait relevé (pt 28 des conclusions de l'avocat général) que la situation des chaînes de télévision était différente de celles de discothèques évoquées dans les affaires précitées, dans la mesure où "les chaînes de télévision utilisent les œuvres musicales protégées de façon moins intensive que les discothèques" et avait longuement analysé la question du "rapport adéquat" entre la valeur économique du service et la redevance exigée (pt 40 à 67 des conclusions de l'avocat général), la CJCE procède au contraire par analogie avec la situation des discothèques et traite la question en quelques brefs paragraphes.

Elle reconnaît qu'en raison de "la nature particulière" du droit d'auteur (pt 30), il convient de rechercher un "équilibre adéquat" (pt 31) entre l'intérêt des auteurs et celui des chaînes de télévision. La CJCE considère ainsi que l'application d'un barème de redevances ne constitue pas en soi un abus de position dominante. La Cour relève en effet que la sauvegarde des droits et intérêts des auteurs constitue un "but légitime" poursuivi par la STIM (pt 35).

S'agissant du montant des redevances, qui représente la contrepartie due pour l'utilisation d'œuvres musicales protégées par un droit d'auteur, la CJCE relève qu'il doit être analysé "au regard de la valeur de cette utilisation dans les échanges économiques" (pt 36). Or, selon la CJCE, ces redevances calculées sur le fondement des recettes des chaînes de télévision présentent "par principe, un rapport raisonnable avec la valeur économique de la prestation" (pt 37) fournie par la STIM et ce d'autant plus que le montant des redevances varie non seulement en fonction des recettes des chaînes de télévision mais aussi du volume de musique télédiffusée. Ceci est donc conforme, ajoute la CJCE, au principe selon lequel le titulaire d'un droit d'auteur a un intérêt légitime à calculer des redevances en fonction du nombre réel ou probable de représentations (pt 38). Selon la CJCE, il ne pourrait y avoir d'abus que s'il était démontré qu'une autre méthode de tarification permet, sans surcoût disproportionné pour la STIM, d'identifier et de quantifier de manière plus précise l'utilisation des œuvres ainsi que leur audience (pt 40).

Le rappel du cadre d'analyse des situations de discrimination alléguée

La question de la discrimination est également traitée de façon classique, et en quelques paragraphes, par la CJCE. La Cour rappelle à la juridiction suédoise le cadre général d'analyse de la discrimination sur le fondement de l'article 82 au terme duquel il convient d'examiner si la STIM applique des "conditions inégales à des prestations équivalentes" et si les télévisions privées sont, de ce fait, désavantagées dans la concurrence (pt 44).

En effet, tout traitement différencié n'a pas, en tant que tel, vocation à constituer une discrimination sanctionnée par les règles de concurrence. La théorie économique reconnaît à cet égard qu'une différenciation tarifaire peut être source d'efficacité économique : "*the effects of price discrimination are multiple, complex and highly dependent on the competitive environment in which firms operate. In a number of cases, price discrimination has pro-competitive effects, does not derive from strategic (exclusionary) objectives and a ban on price discrimination would in many cases be harmful to consumers*" in Penelope Papandropoulos, "How should price discrimination be dealt with by competition authorities?", *Concurrences*, n° 3-2007, p. 34-38).

Au cas présent, la CJCE indique que deux éléments doivent être pris en compte pour examiner la situation en cause : l'absence de recettes tirées de la publicité ou des contrats d'abonnement ainsi que le fait que la redevance versée par la chaîne de télévision publique ne tient pas compte de la quantité d'œuvres musicales réellement diffusées (pt 45). Elle y ajoute un troisième élément à évaluer, concernant l'existence ou non d'une relation de concurrence entre les chaînes de télévision publiques, d'une part, et privées d'autre part (pt 46).

En outre, quand bien même une différence de traitement serait constatée, la CJCE indique qu'il conviendra d'examiner si elle peut être "objectivement justifiée". Elle précise qu'une "telle justification pourrait notamment résulter de la mission et du mode de financement" des chaînes publiques (pt 47).

A. W. ■

CRITÈRES DE DOMINATION – MARCHÉ PUBLIC:
Le Conseil de la concurrence estime que la qualité de titulaire sortant d'un marché public ne suffit pas à caractériser une position dominante (*Cons. conc., déc. n° 08 relative à une saisine concernant l'affermage de la distribution d'eau et d'assainissement à Saint-Jean-d'Angely*)

La société Nantaise des eaux s'est plainte auprès du Conseil de la concurrence d'une pratique de prix prédateurs de la société SAUR à l'occasion de l'attribution en 2004 de la délégation par affermage de la distribution d'eau potable et de l'assainissement sur la commune de Saint-Jean-d'Angely en Charente-Maritime. Le marché à l'échelle nationale est fortement concentré : Vivendi (Compagnie générale des eaux devenue Veolia) détient 51 % ; Suez Lyonnaise des eaux,

29 % ; SAUR (groupe Bouygues à l'époque des faits) 13 % ; une dizaine d'entreprises représentant globalement 2 % sont également présentes sur le marché. Seuls Vivendi et La Lyonnaise des eaux sont en mesure de répondre aux appels d'offre des grandes villes, tandis que SAUR concentre ses efforts sur les communes de moins de 100 000 habitants. Elle intervient dans près de 7 000 communes, pour un chiffre d'affaires avoisinant 900 millions d'euros et dispose d'un effectif de plusieurs milliers de personnes. Par contraste, la société Nantaise des eaux a un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros et 200 personnes comme effectif. En 2004, elle a reçu en apport d'actifs le fonds de commerce de la société SOAF. Celle-ci avait participé à l'appel d'offres lancé par la commune de Saint-Jean-d'Angely. Dans le déroulement des offres, SAUR a divisé par deux la part fixe des tarifs de distribution d'eau et a diminué d'un tiers la part fixe des tarifs d'assainissement de son offre précédente. Cette pratique a été qualifiée de dumping par la SOAF.

Le Conseil de la concurrence ne se prononce pas sur la qualification de prix prédateurs. Il s'arrête au stade de la qualification de position dominante. Le Conseil rappelle la jurisprudence selon laquelle un marché public ou un appel d'offres pour une délégation de service public constitue un marché pertinent sur lequel se rencontrent la demande de la collectivité publique concernée et les offres des entreprises y répondant.

Sur cette base, le Conseil considère que la seule qualité de titulaire sortant ne suffit pas pour caractériser une position dominante. Il faut des circonstances particulières supplémentaires. À titre d'exemple, il est fait référence à l'affaire du secteur de l'eau potable en Ile de France où le Conseil avait constaté que la Lyonnaise des eaux était en situation de monopole de fait en raison de la situation de monopole détenue sur un marché de gros connexe de celui sur lequel les compétiteurs s'affrontaient (déc. n° 05-D-58 du 3 novembre 2005, puis Cass. com., 20 novembre 2007, *Syndicat des Eaux d'Île de France, SEDIF*, n° 06-20.262, *Concurrences*, n° 1-2008, n° 15313, C. Pr. p. 123). De même dans l'affaire du mobilier urbain de Rennes, dans laquelle le groupe Decaux avait été condamné, la situation de titulaire sortant du marché de la ville de Rennes avait été confortée par la position dominante détenue le marché national (CA Paris, 1re ch. H, 22 février 2005, *Decaux* ; Cons. conc., déc. n° 04-D-32, 8 juillet 2004, décision relative à la saisine de la société More Group France contre les pratiques du groupe Decaux, *Concurrences*, n° 2-2005, n° 1213, A.W., p. 54-56). En l'espèce, le Conseil de la concurrence constate qu'aucune circonstance ne vient étayer la situation de titulaire sortant du marché. La saisine de la société Nantaise des eaux est donc rejetée.

C. P. ■

ACCÈS A UNE INFRASTRUCTURE ESSENTIELLE : Non lieu du Conseil de la concurrence en faveur de Total France en raison d'abus non caractérisés (Cons. conc., déc. n° 08-D-27 du 20 novembre 2008 relative à des pratiques mises en œuvre par la société Total France sur le marché de la commercialisation de produits pétroliers raffinés dans le sud de la France)

On se souvient que dans le contrôle de la concentration Total-Fina/Elf, ces entreprises notifiantes s'étaient engagées auprès de la Commission européenne à céder deux dépôts de stockage. Dyneff s'était ainsi porté acquéreur de ces dépôts sur la zone de Port la Nouvelle. Cependant Total restait présente sur le site via une filiale à 100 % qui était propriétaire d'un *sea-line*, c'est-à-dire une plateforme de mer située à quelques kilomètres des côtes qui relie par *pipe* les dépôts de stockage. Ce type d'installation, dont l'exploitation est soumise à une autorité administrative, permet d'approvisionner les dépôts de stockage par des bateaux de fort tonnage. Afin de pérenniser son accès au *sea-line*, Dyneff avait engagé des négociations avec Total France pour créer une filiale commune chargée de l'exploitation du *sea-line* de Port la Nouvelle. Or Dyneff a constaté, d'une part, le refus d'accès au *sea-line* à deux navires venant l'approvisionner et, d'autre part, des manœuvres dilatoires dans les négociations relatives à la création d'une filiale commune. Elle porta plainte devant le Conseil de la concurrence et demanda des mesures conservatoires.

Le Conseil rejeta les mesures conservatoires (déc. n° 03-D-41 du 4 août 2003). Par la présente décision, son analyse au fond se conclut par un non-lieu. S'agissant de l'accès au *sea-line*, il constate que le refus n'a concerné que deux navires et que la procédure de "*vetting*", ie vérification et acceptation des bateaux accostant sur les infrastructures, ne paraissait pas exorbitante en l'absence de reproches plus précis de Dyneff, lequel avait allégué un comportement discriminatoire dans la possibilité de Total de "choisir" les fournisseurs de son concurrent. Quant aux conditions de négociations, le Conseil s'appuie sur les faits constatés par la Cour d'appel de Montpellier qui a infirmé le jugement du tribunal de commerce de Narbonne sur l'abus constitué dans la négociation contractuelle.

C. P. ■

Autres décisions et textes nationaux*

AUSTRIA

The Austrian Supreme Court once again finds that an integrated film distributor and cinema operator abused its dominant position by refusing to supply copies of its films to rival cinema operators (Constantin-Film), 16 July 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

BELGIUM

A Belgian Court considers prices that do not comply with regulatory pricing obligations to be excessive under Belgian competition law (Base/Belgacom), 17 July 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

CZECH REPUBLIC

The Czech NCA fines the incumbent railway operator for imposing discriminatory terms with respect to its freight services (České Dráhy), 16 July 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

HUNGARY

An Hungarian Court of appeal upholds the NCA's decision having established an abuse of dominant position by the monopolist electricity provider on sub-markets of the electricity supply sector (DÉMÁSZ), 17 September 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

The Hungarian Competition Office refuses to hold abusive the postal incumbent's conduct due to the lack of palpable market effects (Magyar Posta), 08 July 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

ITALY

The Italian Competition Authority holds that airports abused their dominant position by setting excessive fees (Aeroporti di Milano), 26 November 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

The Italian Competition Authority fines an airport for excessive prices and margin squeeze practices for access to certain airport facilities (Aeroporti di Roma), 23 October 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

MALTE

The Maltese Commission for Fair Trading condemns the transport regulator's unfairly discriminatory treatment against open top buses operator (Spiteri - Garden of Eden/Malta Transport Authority), 15 October 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

SPAIN

The Spanish Competition Authority dismisses a complaint against a car insurance company for abuse of a dominant position (AXA), 22 October 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

SWEDEN

The Swedish Competition Authority closes an investigation concluding that an insurance company did not engage in an abuse of dominant position by introducing premium reductions on some of its insurance products relating to pensions (Alecta), 01 October 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

The Stockholm District Court awards damages in private antitrust case for abuse of dominant position (Europe Investor Direct a. o./VPC), 20 November 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

Concurrences est une revue trimestrielle couvrant l'ensemble des questions de droits communautaire et interne de la concurrence. Les analyses de fond sont effectuées sous forme d'articles doctrinaux, de notes de synthèse ou de tableaux jurisprudentiels. L'actualité jurisprudentielle et législative est couverte par neuf chroniques thématiques.

CONCURRENCES

Editorial

Elie Cohen, Laurent Cohen-Tanugi,
Claus-Dieter Ehlermann, Ian Forrester,
Eleanor Fox, Laurence Idot, Frédéric Jenny,
Jean-Pierre Jouyet, Hubert Legal,
Claude Lucas de Leyssac, Louis Vogel,
Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge,
Nadia Calvino, Frédéric Jenny, William Kovacic,
Neelie Kroes, Christine Lagarde, Mario Monti,
Viviane Reding, Robert Saint-Esteben, Sheridan Scott...

Tendances

Marie-Laure Allain, Jacques Barrot, Jean-François
Bellis, Murielle Chagny, Claire Chambolle,
Luc Chatel, Dominique de Gramont,
Damien Gérardin, Christophe Lemaire,
Pierre Moscovici, Jorge Padilla, Emil Paulis,
Joëlle Simon, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Thierry Dahan,
Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk,
Laurence Idot, Frédéric Jenny, Bruno Lasserre,
Anne Perrot, Catherine Prieto, Patrick Rey,
Didier Theophile, Joseph Vogel...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique
des engagements, Droit pénal et concurrence,
Legal privilege, *Cartel Profiles in the EU*...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Chine,
Hong-Kong, Japon, Luxembourg, Suisse, USA...



Droit et économie

Emmanuel COMBE, Philippe CHONÉ,
Laurent FLOCHEL, Penelope PAPANDROPOULOS,
Etienne PFISTER, Francisco ROSATI, David SPECTOR...

Chroniques

Ententes

Michel DEBROUX
Laurence NICOLAS-VULLIERME
Cyril SARRAZIN

Pratiques unilatérales

Catherine PRIETO
Anne-Lise SIBONY
Anne WACHSMANN

Pratiques restrictives et concurrence déloyale

Mireille DANY
Daniel FASQUELLE
Marie-Claude MITCHELL

Concentrations

Jean-Mathieu COT
Jérôme PHILIPPE
Stanislas MARTIN

Aides d'État

Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE
Christophe GIOLITO

Procédures

Pascal CARDONNEL
Christophe LEMAIRE
Agnès MAÏTREPIERRE
Chantal MOMÈGE

Régulations

Denis LESCOPE
Jean-Paul TRAN THIET
Thierry TUOT

Secteur public

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Jean-Philippe KOVAR

Politique internationale

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographie

Centre de Recherches sur l'Union Européenne
(Université Paris I – Panthéon-Sorbonne)

	HT	TTC
	<i>Without tax</i>	<i>Tax included (France only)</i>
Revue Concurrences Review Concurrences		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	420 €	428,80 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + free access to e-archives)</i>	510 €	609,96 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + free access to e-archives)</i>	620 €	741,52 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	125 €	127,62 €
 Bulletin électronique e-Competitions e-bulletin e-Competitions		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription + free access to e-archives</i>	560 €	669,76 €
 Revue Concurrences + bulletin e-Competitions Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (online version) and to the e-bulletin</i>	730 €	873,08 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (print & electronic versions) + e-bulletin</i>	820 €	980,72 €

Renseignements | Subscriber details

Nom-Prénom | *Name-First name* : e-mail :
 Institution | *Institution* :
 Rue | *Street* : Ville | *City* :
 Code postal | *Zip Code* : Pays | *Country* :
 N° TVA intracommunautaire/ *VAT number (EU)* :

Paieement | Payment details

Vous pouvez payer directement sur www.concurrences.com (accès immédiat à votre commande) ou bien utiliser ce formulaire :
For instant access to your order, pay on-line on www.concurrences.com. Alternatively :

- Veuillez m'adresser une facture d'un montant de €
Please bill me for the sum of €
- Veuillez débiter ma carte MasterCard/Visa/American Express d'un montant de €
Please debit the sum of € from my MasterCard/Visa/American Express

Numéro de carte/ *Card n°* :
 Date d'expiration/ *Expiry date* :
 Nom-Prénom/ *Name-First name* :

Signature

- J'ai transféré au compte bancaire dont références ci-dessous la somme de € à la date du
I have transferred the sum of € to the bank account below on (date)

IBAN (International Bank Account Number)	BIC (Bank Identifier Code)
FR76 3000 4007 9900 0255 3523 060	BNPAFRPPPOP

Bank : BNP - Agence Opéra | 2, Place de l'Opéra - 75 002 Paris - France

Formulaire à retourner à | Send your order to

Transactive – A ThomsonReuters subsidiary
 1 rue Saint-Georges | 75 009 Paris – France | *contact: information@transactive.fr*

Conditions générales (extrait) | Subscription information

Les commandes sont fermes. L'envoi de la revue ou des articles de *Concurrences* et l'accès électronique aux bulletins ou articles de *e-Competitions* ont lieu dès réception du paiement complet. Tarifs pour licences monopostes; nous consulter pour les tarifs multipostes. Consultez les conditions d'utilisation du site sur www.concurrences.com ("Notice légale").

Orders are firm and payments are not refundable. Reception of Concurrences and on-line access to e-Competitions and/or Concurrences require full prepayment. Tarifs for 1 user only. Consult us for multi-users licence. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Concurrences hors France : 30 € | 30 € extra charge for sending hard copies outside France