



Concurrences

Revue des droits de la concurrence

Le dommage à l'économie et sanction pécuniaire

Droit & économie | Concurrences N° 4-2010

Emmanuel COMBE

combe.emmanuel@wanadoo.fr

- | *Professeur à l'Université de Paris 1*
- | *Professeur affilié à ESCP Europe*
- | *Membre du Collège de l'Autorité de la Concurrence*

Didier THÉOPHILE

dtheophile@darroisvilley.com

- | *Avocat associé*

David SEVY

dsevy@lecg.com

- | *Économiste*

Emmanuel COMBE
combe.emmanuel@wanadoo.fr

Professeur à l'Université de Paris 1
Professeur affilié à ESCP Europe
Membre du Collège de
l'Autorité de la Concurrence

Didier THÉOPHILE
dtheophile@darroisville.com

Avocat associé

David SEVY
dsevy@lecg.com

Économiste

Abstract

This set of three papers is derived from the training session on the "damage to the economy and the pecuniary sanction" organised by Concurrences Review and held on 7th July 2010 in Paris. The first paper is a short introduction by Prof. Emmanuel Combe aimed at briefly introducing the relevant notions. The second paper by Me David Sevy concentrates on several criteria to take into account by the French Competition Authority when determining a pecuniary sanction including the 'damage to the economy' caused by the illicit practice. Evaluating this damage involves several variables and the task remains inherently complex due to the lack of detailed calculations. Recent case-law, which rejects the per se existence of such a damage, has rendered an evolution of this notion necessary. The third paper, by David Sevy provides a brief overview of economic approaches to the effects of anticompetitive practices. Given the lack of robust results about the expected magnitude of these effects, various methods can be implemented to derive case-specific assessments. Comparative methods rely on benchmark price levels outside of the period of the practices and/or the markets affected by them. Direct methods construct counterfactual prices based on costs or simulate them through a market.

Ce dossier réunit trois contributions sur le sujet du dommage à l'économie et la sanction pécuniaire. Ces contributions, présentées le 7 juillet 2010 à Paris, sont issues du cycle de formation Economie et droit de la concurrence organisé par la revue Concurrences. La première contribution, rédigée par le Professeur Emmanuel Combe, propose une introduction économique. La deuxième contribution, sous la plume de Me Didier Theophile, est dédiée à la notion du dommage à l'économie, notion propre au droit interne qui figure au rang des éléments pris en compte par l'Autorité de la concurrence pour déterminer le montant d'une sanction pécuniaire. Son évaluation repose sur plusieurs éléments mais reste complexe en raison de l'absence de calculs détaillés dans les décisions. Une évolution de cette notion est devenue nécessaire eu égard à la jurisprudence actuelle qui rejette l'existence per se d'un tel dommage. Le troisième article, écrit par l'économiste David Sevy, propose une brève revue des approches économiques visant à évaluer les effets de pratiques anticoncurrentielles. Partant du constat que ni la théorie ni les études empiriques ne permettent d'établir de présomption robuste sur les niveaux d'effets de pratiques données, il présente les méthodes d'évaluation les plus couramment utilisées. Ces méthodes peuvent être comparatives et utiliser des points de référence extérieurs à la période des pratiques anticoncurrentielles ou au marché qu'elles affectent ; ou bien elles peuvent être directes et s'appuyer sur des données de coût ou des modèles de simulation. Leur applicabilité à un cas concret dépend à la fois de la nature des pratiques visées et des données disponibles. L'existence de méthodes permettant une évaluation circonstanciée des effets de pratiques anticoncurrentielles invite à prendre en compte dans la détermination des sanctions les effets spécifiques des pratiques examinées.

Le dommage à l'économie et sanction pécuniaire

Une introduction économique

Emmanuel COMBE

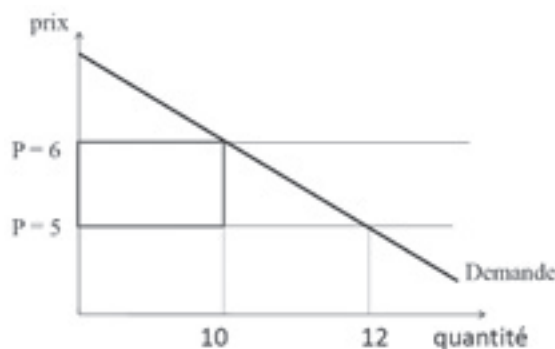
Professeur à l'Université de Paris 1
Professeur affilié à ESCP Europe

Membre du Collège de l'Autorité de la Concurrence

1. Le dommage à l'économie occupe une place spécifique en droit français de la concurrence : il constitue l'un des quatre critères de détermination de la sanction pécuniaire que l'Autorité de concurrence peut infliger à l'encontre d'une entreprise ayant commis une pratique anticoncurrentielle. En effet, l'article L. 464-2 du Code de commerce prévoit que "les sanctions pécuniaires sont proportionnées à la gravité des faits reprochés, à l'importance du dommage causé à l'économie, à la situation de l'organisme ou de l'entreprise sanctionné ou du groupe auquel l'entreprise appartient et à l'éventuelle répétition de pratiques prohibées par le présent titre".

2. La notion de dommage peut présenter à l'évidence une dimension quantifiable et à ce titre intéresser directement l'économiste : il s'agit d'apprécier les effets (réels ou potentiels) d'une pratique sur un marché déterminé, en comparant la situation avant et après la commission de cette pratique.

Prenons l'exemple topique de plusieurs entreprises qui ont formé un cartel dont l'effet principal a été d'augmenter le prix de marché. Supposons qu'en l'absence de cartel, le prix de marché ait été de 5 euros, alors qu'il atteint désormais 6 euros, soit une hausse de 20 % (graphique 1).

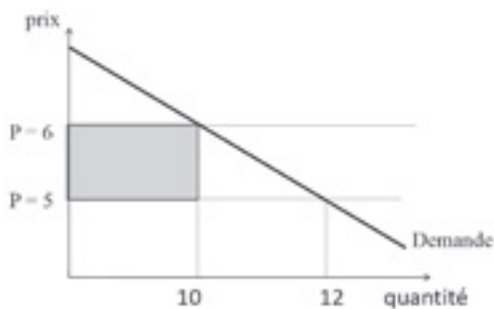


3. Dans notre exemple numérique, le dommage infligé par le cartel à l'économie se décompose pour l'essentiel¹ en deux éléments bien distincts :

→ Les clients qui continuent d'acheter le produit le paient plus cher. Il s'agit d'un "transfert de surplus" des clients vers les producteurs, représenté par le rectangle grisé sur le graphique 2. Le montant de ce transfert est égal à :

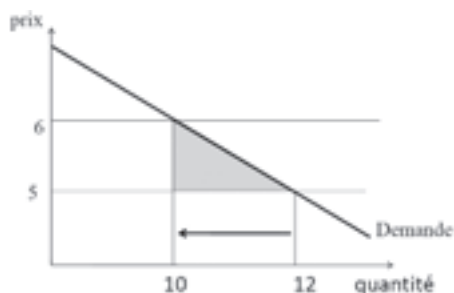
$$(6 - 5 \text{ euros}) \times 10 \text{ unités} = 10 \text{ euros}$$

1 On pourrait également ajouter un autre type de dommage : en fixant la concurrence, le cartel a diminué l'incitation à innover, qui profite aux consommateurs sous la forme de nouveaux produits ou de prix plus faibles (dans le cas d'une innovation de procédé).



→ la hausse de prix conduit logiquement (en fonction de l'élasticité de la demande au prix) une partie des clients (ceux qui n'ont pas les moyens de payer plus cher) à renoncer à consommer : la quantité totale demandée, qui était de 12 unités en concurrence, a diminué à 10 unités en situation de cartel. Cette partie du dommage correspond à une "perte de surplus" pour la collectivité : des transactions qui auraient eu lieu en situation de concurrence sont supprimées à la suite d'une hausse "artificielle" du prix. La perte de surplus est représentée par le triangle grisé sur le graphique 3. Son montant est égal à :

$$[(12 - 10 \text{ unités}) \times 1 \text{ euro}] / 2 = 1 \text{ euro}$$



4. Le dommage total infligé à l'économie, constitué de la somme de ces deux effets, s'élève à 11 euros et ne se réduit donc pas au seul gain illicite.

Une fois la notion de "dommage à l'économie" cernée dans sa dimension quantitative, demandons-nous de quelle manière elle peut intervenir dans la détermination de la sanction pécuniaire. Conformément à l'analyse économique, nous supposons que les agents économiques sont "rationnels" dans leurs choix : avant d'agir, ils comparent en toute connaissance de cause les coûts et bénéfices espérés de leurs décisions. Dans le cas qui nous intéresse, la sanction pécuniaire vise à inciter les agents à infléchir leurs choix : par un calcul purement économique – plutôt que par la seule morale –, les agents vont anticiper que la possibilité d'une sanction vient modifier le rapport coût/bénéfice dans le sens d'un meilleur respect des règles de droit.

5. Reprenons l'exemple du cartel. Une entreprise qui envisage de former un cartel va comparer le gain illicite qu'elle espère en retirant avec le coût de cette décision, représenté par le risque d'une sanction pécuniaire². Le gain illicite correspond

2 La réalité est plus complexe, l'entreprise pouvant également craindre une action civile en réparation et d'éventuelles sanctions pénales.

au "transfert de surplus" qu'elle inflige à ses clients restés fidèles (10 euros) ; quant au risque de sanction pécuniaire, il intègre la probabilité de se faire prendre. En effet, une sanction pécuniaire n'est jamais certaine : si la probabilité d'être découvert est quasi-nulle, la crainte d'une sanction pécuniaire, même élevée, perd de son effectivité.

6. Une entreprise rationnelle³ ne forme pas de cartel si le gain illicite reste inférieur au risque de sanction pécuniaire, soit :

$$\text{Gain illicite (10 euros)} < (\text{sanction pécuniaire} \times \text{probabilité de détection})$$

7. Si l'on se place du point de vue de celui qui sanctionne et si l'on reste dans une logique strictement économique, la sanction devrait être égale au gain illicite divisé par la probabilité de détection :

$$\text{Sanction pécuniaire} = \text{Gain illicite} / \text{probabilité de détection}$$

8. Plus le gain illicite est fort, plus la sanction doit l'être ; plus la probabilité de détection est faible, plus la sanction doit être élevée. Nous pouvons constater que :

→ la sanction pécuniaire ne prend pas comme base de calcul la totalité du dommage infligé à l'économie (11 euros) mais seulement le gain illicite (10 euros) c'est-à-dire le "transfert de surplus". En effet, l'agent qui enfreint la loi ne tient compte dans sa décision que du gain illicite qu'il va réaliser et non de la perte de surplus qu'il va infliger aux consommateurs qui renoncent à consommer ;

→ le transfert de surplus nécessite de partir du marché affecté par la pratique, ce qui suppose d'en connaître le volume ou la valeur. Le marché affecté doit donc constituer l'assiette de calcul de toute sanction ;

→ la sanction ne se limite pas à l'aspect confiscatoire du gain illicite mais intègre un aspect "dissuasif" au travers de la probabilité de détection.

9. La détermination précise du gain illicite a fait l'objet de nombreux travaux économiques auxquels nous renvoyons le lecteur [voir, par exemple : Combe & Monnier 2007]. Les paramètres clés du gain illicite sont bien connus : taille du marché affecté, durée de la pratique, hausse du prix (le "surprix"), élasticité au prix de la demande, marge concurrentielle. La controverse porte le plus souvent sur l'estimation empirique de la hausse de prix, plusieurs méthodes étant susceptibles d'être mobilisées, en particulier dans le cadre d'actions en réparation (voir l'article de D. Sevy) : comparaisons de prix entre des marchés aux caractéristiques similaires ("yardstick competition"), usage de moyennes statistiques, méthode "before and after", simulation à partir d'un modèle de concurrence, méthode "cost plus". Quant à la probabilité de détection, deux études rigoureuses ont été conduites sur le sujet, qui parviennent à un résultat assez convergent : la probabilité

3 Et également neutre au risque ; l'entreprise compare donc des espérances de gain. Si elle est averses au risque, le niveau de sanction qui la dissuade est plus faible et inversement. Il n'est d'ailleurs pas certain que les entreprises soient averses au risque, les études d'économie expérimentale tendant plutôt à montrer un goût du risque de la part des cartellistes.

d'être détecté au cours d'une année, sachant que l'on fait partie des cartels qui seront détectés un jour, est de l'ordre de 13 à 15 %.

10. Si l'analyse économique établit une relation claire entre la sanction pécuniaire et le dommage à l'économie, faut-il pour autant que les autorités de concurrence s'enferment dans une approche purement quantitative du dommage, consistant à calculer avec précision le montant du gain illicite, comme cela est fait aujourd'hui lors d'actions en réparation ? Il est permis d'en douter, et ce pour plusieurs raisons :

→ l'analogie entre le dommage à l'économie et celui qui est estimé dans le cadre d'une action civile peut être trompeuse : elle laisse implicitement supposer que la sanction pécuniaire relèverait de la même logique et qu'elle serait donc soumise aux mêmes exigences de quantification. Or, dans le cas d'une sanction pécuniaire, il ne s'agit pas de restituer à des victimes un gain illicite, gain qui dans ce cas de figure se doit d'être évalué aussi précisément que possible ; il s'agit de sanctionner une atteinte à l'ordre public économique, de défendre l'intérêt général, en assurant le retour du marché à une situation de concurrence pérenne. Nous avons d'ailleurs pu constater qu'au niveau théorique, le dommage à l'économie n'était pas réductible au gain illicite, puisqu'il intègre également la perte de bien-être pour la société ;

→ le calcul du gain illicite n'épuise pas la question de la "sanction espérée", qui doit intégrer, au travers de la probabilité de détection, une forme de dissuasion ;

→ une sanction en stricte adéquation avec le gain illicite présenterait le risque d'être parfaitement "anticipable" par les entreprises ; ces dernières pourraient paradoxalement s'engager dans des cartels, à la suite d'un calcul coût/bénéfices parfaitement rationnel ;

→ une logique purement calculatoire conduirait à accroître encore la complexité des débats devant les autorités de concurrence⁴, et ce d'autant que l'analyse économique ne relève pas de la science exacte mais plutôt d'un jeu d'hypothèses et de scénarios multiples. À cet égard, le recours à des études statistiques constitue un guide utile pour l'action publique, en particulier lorsqu'il s'agit d'appréhender la hausse de prix induite par un cartel : si les moyennes statistiques sur les hausses de prix ne permettent pas par définition d'appréhender les spécificités d'un cas particulier, elles ont le mérite de prendre appui sur des données d'observation passées⁵ ;

→ il n'est pas certain qu'un calcul précis du gain illicite soit toujours à l'avantage des entreprises, en particulier dans le cas de cartels ayant opéré sur un marché de grande taille ou ayant causé un dommage important aux consommateurs. Nos travaux sur un échantillon de 64 cartels en Europe montrent que dans la moitié des cas, si l'on applique une logique strictement économique, l'amende infligée par la Commission ne reprend pas le montant du gain illicite [Combe & Monnier 2010]. ■

⁴ Notons à cet égard que les autorités américaines justifient l'usage de proxy (20 % du volume du commerce affecté) dans l'estimation du dommage par une logique d'efficacité de l'action publique : "The purpose for specifying a percent of the volume of commerce is to avoid the time and expense that would be required for the court to determine the actual gain or loss". (US Sentencing Guidelines de 1995)

⁵ Ceci suppose, bien entendu, que les données statistiques aient été collectées avec rigueur. Voir sur ce sujet, le débat initié par Ehmer et Rosati [2009] sur la pertinence des travaux de Connor et la réponse de ce dernier [2010].

Le dommage à l'économie et sanction pécuniaire

Notion actuelle et évolutions possibles

Didier THÉOPHILE

Avocat associé

1. Le dommage à l'économie reste une notion aux contours peu définis mais qui constitue un des éléments de la détermination du montant d'une sanction pécuniaire en matière de pratiques anticoncurrentielles. Il convient donc dans un premier temps de développer cette notion spécifique à notre droit interne (I.) avant d'aborder les éléments qui sont pris en compte pour sa détermination (II.) ainsi que ceux qui pourraient l'être à l'avenir (III.).

I. Notion de dommage à l'économie

2. L'article L. 464-2 du Code de commerce énumère le dommage à l'économie (ci-après, le "DAE") parmi les quatre éléments qui doivent être pris en compte pour fixer une sanction pécuniaire. Il s'ajoute donc à la gravité des faits reprochés, à la situation de l'organisme ou de l'entreprise sanctionnée ou du groupe auquel l'entreprise appartient, et à l'éventuelle réitération de la pratique anticoncurrentielle.

Ces éléments ne sont pas hiérarchisés et leur application n'impose pas qu'un montant dûment identifié soit affecté à chacun d'entre eux. L'Autorité de la concurrence n'est donc pas tenue de chiffrer précisément le DAE, mais doit en revanche fournir les éléments qualitatifs qui ont permis son appréciation.

3. Si le DAE est une notion complexe en pratique, sa justification théorique est simple et repose sur l'identification de l'effet réel des pratiques sur les marchés affectés en comparant la situation résultant de la pratique avec celle qui aurait prévalu en son absence.

Le DAE peut être utilement comparé à la perte du surplus du consommateur, c'est-à-dire au gain réalisé par les consommateurs qui étaient prêts, compte tenu de leur fonction d'utilité, de leurs goûts ou encore de leurs disponibilités financières, à payer plus que le prix constaté sur le marché. Dans une telle hypothèse, quand le prix baisse, toutes choses étant égales par ailleurs, le surplus du consommateur augmente. Inversement, quand le prix monte, le surplus du consommateur diminue.

4. Dans une situation classique, la perte du surplus du consommateur se traduit par une augmentation du profit des entreprises contrevenantes. À noter cependant qu'une telle conclusion n'est valable que pour autant que les biens concernés aient une faible élasticité (cf. *infra* II).

Le DAE est une spécificité du droit interne qui ne figure pas, en tant que telle, dans la mécanique communautaire du calcul des amendes⁶.

II. Critères d'évaluation du dommage à l'économie

5. Le premier élément pris en compte est la taille du marché affecté⁷ : en principe plus le marché est grand, plus le DAE risque d'être important. De même, plus la part de marché des entreprises contrevenantes est élevée, plus le DAE est important.

Toutefois, il convient de ne pas confondre le DAE avec le chiffre d'affaires qui détermine le plafond de la sanction. En effet, la taille du marché affecté s'apprécie sur l'ensemble de la période de mise en œuvre de la pratique et ne coïncide pas avec le chiffre d'affaires annuel. Les effets des pratiques peuvent également dépasser le seul marché pertinent affecté, notamment lorsque le bien constitue une matière première⁸.

6. L'élasticité de la demande constitue également un élément important à prendre en compte. Si la demande est inélastique, une hausse de prix ne modifie pas ou peu la quantité des biens demandés et le surprofit de l'entreprise est quasiment égal à la perte du surplus du consommateur. En revanche, si la demande est fortement élastique, les quantités échangées sur le marché vont normalement baisser et la perte du surplus du consommateur sera plus forte que le surprofit de l'entreprise.

7. La durée à prendre en compte varie en fonction de l'effet conjoncturel ou structurel de la pratique sur le marché. Un effet conjoncturel (ex : hausse de prix artificielle) a vocation à disparaître dès la cessation des pratiques, la durée à prendre en compte est donc la durée effective de la pratique⁹.

6 L'article 23, paragraphe 3, du règlement (CE) n° 1/2003, dispose que : "Pour déterminer le montant de l'amende, il y a lieu de prendre en considération, outre la gravité de l'infraction, la durée de celle-ci".

7 Conseil de la concurrence, déc. n° 09-D-36 du 9 décembre 2009 relative à des pratiques mises en œuvre par Orange Caraïbe et France Télécom sur différents marchés de services de communications électroniques dans les départements de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Guyane, points 456 et 5.

8 Conseil de la concurrence, déc. n° 02-D-57 du 19 septembre 2002 relative aux pratiques dans le secteur des roulements à billes et assimilés, p. 38. En l'espèce, il s'agissait de roulements à billes, matériel indispensable au fonctionnement de toute machine mécanique.

9 Conseil de la concurrence, déc. n° 08-D-20 du 1er octobre 2008 relative à des pratiques mises en œuvre par des filiales de la société Compagnie financière et de participation Roullier, point 94.

Un effet structurel (ex : sortie d'un concurrent) est susceptible de perdurer après la cessation de la pratique. Le critère de durée doit donc être ajusté pour en tenir compte.

8. La structure et la spécificité des marchés doivent aussi être prises en compte pour évaluer le DAE. Il s'agit notamment de la capacité des entreprises à mettre en œuvre de manière transversale une pratique concertée. En ce sens, il ne peut être présumé qu'une directive du groupe donnée au niveau national sera appliquée sur l'ensemble du territoire¹⁰. Ainsi, l'autonomie décisionnelle conférée à des filiales ou des succursales et les particularités régionales (faible demande, présence limitée, etc.) peuvent compliquer la mise en œuvre effective de la pratique.

9. Le DAE est souvent calculé grâce à une analyse contrefactuelle, qui consiste à comparer la situation résultant de la pratique avec la situation qui aurait prévalu en son absence. Si la pratique consiste essentiellement en des hausses de prix artificielles, le DAE peut être calculé en comparant l'évolution des prix/marges sur une période où la pratique était en cours avec une période où elle ne l'était pas, ceci à condition que la durée ne soit pas excessivement longue et que le domaine ne connaisse pas d'importantes variations cycliques¹¹. L'évaluation peut être problématique dès lors qu'elle implique la variation de plusieurs paramètres¹². Une autre manière de calculer le DAE reviendrait à comparer les prix/marges avec d'autres marchés géographiques¹³, mais une telle comparaison peut être imparfaite en raison des différences régionales.

III. Évolution possible

1. Une évolution nécessaire en raison de la jurisprudence la plus récente

10. Parmi les éléments pris en compte par la Cour d'appel de Paris dans l'affaire du cartel de l'acier pour invalider la décision du Conseil de la concurrence, figure notamment le DAE.

En substance, la Cour a validé le raisonnement du Conseil sur le DAE, qui a pris en compte la durée, les effets conjoncturels et structurels (majoration des prix et éviction de nouveaux entrants), la taille du marché et les parts de marché des entreprises (90 % du marché était couvert). Mais, en se fondant sur une étude économique, la Cour est revenue sur l'importance du DAE pour conclure à un dommage "modéré". Pour ce faire, elle a pris en compte l'autonomie décisionnelle des filiales et la volatilité des prix comme des conditions qui empêchent une mise en œuvre effective de la pratique. Néanmoins, l'effet ultime de cette révision est difficile à saisir : les sanctions n'ont été que "légèrement atténuées" à ce titre.

10 CA Paris, Pôle 5 – Chambre 5-7, 19 janvier 2010, cartel de l'acier.

11 Conseil de la concurrence, déc. n° 08-D-13 du 11 juin 2008 relative à des pratiques dans le secteur de l'entretien courant des locaux, points 77 et s.

12 Conseil de la concurrence, déc. n° 07-D-26 du 26 juillet 2007 relative à des pratiques mises en œuvre dans le cadre de marchés de fourniture de câbles à haute tension, point 133.

13 Conseil de la concurrence, Rapport annuel de 2005, page 127.

11. Mais c'est surtout l'arrêt de la chambre commerciale de la Cour de cassation du 7 avril 2010 qui mérite attention sur le sujet du DAE. Dans cet arrêt, la Cour de cassation remet en cause la présomption de DAE du fait de l'existence d'une pratique anticoncurrentielle. En l'espèce, Orange reprochait à la Cour d'appel de Paris d'avoir approuvé une analyse sommaire et abstraite du DAE faite par le Conseil portant essentiellement sur la taille du marché et sur le fait que tous les opérateurs avaient participé à la pratique. La Cour d'appel n'avait pas considéré qu'il fût nécessaire de chiffrer le DAE dès lors que son existence était présumée dans le cas d'une entente. Dans son arrêt, la Cour de cassation censure le raisonnement de la Cour d'appel et revient sur sa jurisprudence relative à l'existence *per se* d'un DAE pour conclure que "ce dommage ne saurait être présumé". La Cour reproche également à la Cour d'appel de ne pas avoir tenu compte de la sensibilité de la demande au prix, ce qui souligne l'importance qui doit aujourd'hui être accordée à l'élasticité de la demande.

Dorénavant, le DAE ne devra plus être présumé, ce qui contraindra l'Autorité de la concurrence à en faire une démonstration plus précise. On peut néanmoins regretter que la haute juridiction ne requière pas de l'Autorité qu'elle procède à un calcul précis du DAE. L'impact de cet arrêt est cependant déjà visible du côté de l'Autorité, qui dans une décision du 11 mai 2010¹⁴ cite l'arrêt du 7 avril 2010 en début de l'analyse menée sur les effets d'une hausse de prix artificielle.

2. Une évolution entre les mains de la Commission de réflexion sur les sanctions

12. Comment déterminer le DAE ? Deux éléments conflictuels doivent être mis en balance : la prévisibilité et la nécessité d'un aléa. D'une part, la sécurité juridique requiert une prévisibilité de la démarche de l'Autorité. Cet élément est d'autant plus important qu'il permet de contester l'argumentation développée par l'Autorité concernant le DAE. D'autre part, si la prévisibilité était trop forte, les entreprises pourraient évaluer les risques de manière trop précise – or l'aléa sert à assurer le caractère dissuasif de la sanction.

Sur ce point, il y a lieu de citer la position adoptée par le groupe du travail de l'ECA¹⁵ (*European Competition Authorities*) qui suggère l'adoption par les autorités nationales de concurrence de lignes directrices détaillant la méthode de calcul de la sanction, tout en laissant une marge de manœuvre suffisamment large pour pouvoir imposer des sanctions dissuasives.

13. Pour notre part, nous sommes favorables à des lignes directrices qui détaillent les éléments qui devraient nécessairement être pris en compte pour calculer le DAE. Devraient notamment y figurer des indications sur la méthodologie à suivre pour évaluer le DAE. Il s'agirait en quelque sorte d'un "guide de motivation". Nous sommes en revanche opposés à des lignes directrices qui iraient au-delà et donneraient une méthode mécanique de calcul du DAE. ■

14 Décision n° 10-D-15 du 11 mai 2010 relative à des pratiques mises en œuvre par le GIE Taxis amiénois et de la métropole.

15 ECA working group on sanctions, "Pecuniary sanctions imposed on undertakings for infringements of antitrust law – principles for convergence", mai 2008.

L'évaluation des dommages causés par les pratiques anticoncurrentielles

David SEVY

Économiste

1. L'évaluation économique des effets des pratiques anticoncurrentielles s'inscrit dans un cadre analytique général et mobilise des méthodes qui s'appliquent à différents types de pratiques. Pour les besoins de la discussion, la présente note est centrée principalement sur les pratiques de cartels. Mais elle expose également quelques observations sur les effets des abus de position dominante. Son objectif principal est de proposer un survol des méthodes disponibles et de leur champ d'application dans des cas concrets.

I. L'évaluation des effets des pratiques de cartels

1. Le problème théorique

2. Comme exposé par Emmanuel Combe¹⁶, les pratiques anticoncurrentielles d'entente se traduisent par un renchérissement des prix des produits ou services vendus, lequel induit un transfert depuis les clients vers les entreprises ayant mis en œuvre les pratiques. En règle générale, cette hausse du prix entraîne mécaniquement un affaiblissement de la demande pour les produits ou services en question, et donc la non-réalisation de transactions socialement souhaitables, ce qui entraîne une perte de surplus pour la société. Ce sont les deux composantes du dommage traditionnellement considérées en politique de la concurrence, qui toutes deux touchent les clients et plus avant les consommateurs.

3. L'évaluation du dommage repose sur un problème théorique simple à exposer : identifier la situation (virtuelle) qui aurait prévalu en leur absence, également appelée situation "contre-factuelle". Il s'agit en particulier de déterminer les prix qui auraient été appliqués si les pratiques n'avaient pas eu lieu et le volume d'échange associé à ce niveau de prix contre-factuel. La différence entre la situation contre-factuelle et la situation effectivement observée fournit alors une mesure du surprix payé par les consommateurs ; la diminution du volume d'échanges liée à ce surprix dépend de l'élasticité de la demande. Ces éléments permettent d'estimer la diminution du surplus des consommateurs et, partant, le préjudice subi par ces derniers ainsi que la perte de surplus du point de vue de la société.

4. Si le problème théorique de la détermination du dommage se pose en des termes simples, son évaluation pratique soulève en général des problèmes plus complexes. C'est le cas parce que l'analyse économique n'offre pas ou peu de résultats généraux qui permettraient d'établir des présomptions robustes sur les niveaux d'effets de pratiques données d'entente, même en disposant d'informations sur des caractéristiques structurelles du marché comme sa structure ou l'élasticité de la demande¹⁷.

2. Les résultats empiriques généraux

5. Peu d'études académiques publiques documentent de manière circonstanciée les effets de pratiques de cartel sur les prix – les travaux d'estimation effectués dans le cadre de procédures contentieuses n'étant en général pas divulgués. En outre, leurs résultats ne permettent pas d'établir de présomptions robustes sur les niveaux d'effets à anticiper dans telle ou telle situation particulière d'entente.

Connors et Bolotova (2006¹⁸) ont proposé des "méta-analyses" de données de surpris effectuées à partir d'échantillons larges de références de surpris collectés auprès de sources très diverses. Ces analyses ont été de niveaux variables, parfois élevés mais parfois très limités, de surpris dans des situations d'ententes. Elles suggèrent que le surpris induit par les pratiques de cartel croît s'il s'agit d'un cartel international, lorsque la part de marché combinée des membres du cartel est plus élevée ou encore avec la durée de l'entente. Mais les données de surpris utilisées dans ces analyses proviennent de sources de qualité très inégale et les résultats obtenus s'avèrent dénués de robustesse statistique à l'aune des standards habituellement retenus pour des analyses empiriques. Ces résultats ne sont pas exploitables pour inférer un niveau de surpris dans une situation d'entente particulière.

Levenstein et Suslow (2006¹⁹) ont conduit une étude de *survey* sur la durée des cartels, laquelle constitue un autre indicateur de "performance" du cartel. Cette étude suggère une durée moyenne des cartels de l'ordre de 5 à 7 ans, mais avec une

16 Emmanuel Combe, "Dommage à l'économie et sanction pécuniaire : une introduction économique".

17 La question posée étant celle de la mesure, avec un certain degré de précision, du dommage et pas celle de son existence.

18 John M. Connor et Yuliya Bolotova, "Cartel overcharges: Survey and meta-analysis", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 24, Issue 6, November 2006, p. 1109-1137.

19 Margaret C. Levenstein et Valerie Y. Suslow, "What Determines Cartel Success", *Journal of Economic Literature* 44(1), 2006, p. 43-95.

forte dispersion, une distribution des durées qui pourrait être bimodale et un constat d'incertitude sur les périodes effectives de mise en œuvre des ententes. L'étude ne met pas en évidence de relation univoque entre concentration de marché et durée. Elle témoigne à nouveau de la difficulté d'établir des présomptions robustes sur l'effectivité des cartels à partir de paramètres structurels seulement.

6. À défaut donc de résultats généraux qui seraient exploitables par des praticiens à partir d'éléments factuels simples sur le marché concerné par les pratiques, il convient d'entreprendre des analyses au cas par cas pour évaluer leurs effets. Diverses méthodes empiriques d'estimation des prix contrefactuels existent.

3. Les différentes approches empiriques

7. On peut distinguer d'une part les approches "comparatives", et d'autre part, les approches dites "directes". Les méthodes comparatives comprennent :

→ *La méthode avant/après*, qui consiste à comparer les prix antérieurs et/ou postérieurs au cartel avec les prix effectivement pratiqués pendant le cartel. Les prix antérieurs et/ou postérieurs au cartel fournissent une référence des prix qui auraient prévalu en situation de marché pleinement concurrentielle, c'est-à-dire des prix contrefactuels.

→ *La méthode étalon* ("yardstick"), qui compare le niveau de prix durant le cartel à celui en vigueur dans un secteur comparable ne faisant pas l'objet de pratiques anticoncurrentielles. Il peut s'agir d'un marché impliquant d'autres produits de même nature ou d'un marché impliquant les mêmes produits mais dans une zone géographique différente.

→ *La méthode des doubles différences*, qui compare les baisses de prix après la fin d'un cartel (ou l'augmentation qui suit sa mise en place, ou les deux) avec l'évolution des prix dans un marché comparable sur lequel de telles pratiques de cartels ne sont pas observées et ne peuvent être présumées avoir été mises en œuvre. Cette méthode combine l'approche avant/après et la méthode étalon.

8. Les approches directes n'impliquent pas l'identification d'une référence de prix concurrentiels *a priori* comme c'est le cas pour les méthodes comparatives. Elles visent plutôt à reconstruire ces prix contrefactuels et partant le surprix, à partir de deux grandes familles d'approches :

→ *Les méthodes fondées sur les coûts*, qui consistent à déterminer le niveau de prix dans un scénario contrefactuel où les entreprises réalisent un profit économique "normal", par opposition aux profits "supra normaux" réalisés dans une situation d'entente. Ces profits normaux sont estimés en considérant que les prix contrefactuels doivent refléter les coûts de l'activité, en ceci compris la rémunération du capital investi. Les données de coûts peuvent être tirées de données financières et comptables des sociétés ; l'analyse peut se faire à partir de données de marge également. Dans la mesure où la couverture des coûts est une condition nécessaire à

l'exercice profitable d'une activité, ces méthodes conduisent souvent à une borne inférieure des prix concurrentiels, et donc une borne supérieure aux effets présumés des pratiques anticoncurrentielles.

→ *Des analyses de simulation*, qui reposent sur des modèles formels de concurrence impliquant des hypothèses explicites sur les coûts et la demande. L'estimation des paramètres du modèle permet de simuler l'équilibre des prix dans le cadre d'une concurrence effective et ainsi déterminer les prix dans le scénario contrefactuel. Le choix du modèle approprié au type de concurrence caractérisant le marché en cause (Cournot, Bertrand, etc.) est un élément clé de ce type d'approche.

9. Quelle que soit la méthode retenue, sa mise en œuvre peut impliquer des degrés de sophistication très variables. Par exemple, la méthode de comparaison avant/après peut donner lieu à une simple comparaison des niveaux de prix pratiqués en moyenne avant et pendant les pratiques. Mais il est également possible de la mettre en œuvre au travers de méthodes économétriques plus élaborées qui intègrent plusieurs variables explicatives des prix afin de "contrôler" les facteurs affectant le niveau de prix et de distinguer ainsi les écarts de prix dus aux pratiques elles-mêmes de ceux causés par d'autres facteurs²⁰. Si l'on prend un exemple simple, lorsque des coûts d'intrant constituent un facteur important dans la formation des prix, il est attendu qu'en situation pleinement concurrentielle, les prix évoluent lorsque les coûts d'intrant évoluent. Dès lors, si la mise en place d'une entente accompagne ou suit une augmentation des coûts (prix) d'intrants, une partie de la différence de prix entre la période du cartel et la période qui précède peut être la conséquence logique de l'évolution des coûts, sans lien aucun avec les pratiques visées. Il serait alors incorrect d'imputer aux seules pratiques l'intégralité de la différence de prix et la prise en compte de l'impact d'autres facteurs, de coûts en l'occurrence, s'impose.

4. Choix de la méthode

10. Ces différentes méthodes empiriques ont leurs mérites et limites propres. Les approches comparatives partent de raisonnements intuitifs et permettent, avec un certain degré de sophistication, d'évaluer les effets spécifiques des pratiques lorsque d'autres facteurs affectant les niveaux de prix sont identifiés. Les approches fondées sur les coûts ont quant à elles l'avantage d'être souvent réalisables à partir de données comptables ou financières accessibles à partir de sources internes, et parfois de données publiques. Par ailleurs, les tribunaux sont relativement familiers avec ce type d'approche financière. En revanche, elles ne permettent généralement pas de tenir compte de facteurs exogènes ayant un impact sur le niveau de profit et peuvent donc se révéler imprécises. Enfin, les analyses de simulation permettent une certaine flexibilité *via* l'examen de divers scénarii, mais nécessitent l'adoption d'hypothèses structurantes sur la forme et le degré des pratiques de collusion examinées. De

²⁰ Voir par exemple Daniel L. Rubinfeld, "Quantitative Methods in Antitrust", in *Issues in Competition Law and Policy* (ABA Section of Antitrust Law), 2008, p. 723-742, pour une introduction à destination des non-spécialistes.

toutes les méthodes existantes, ce sont les plus exploratoires, même si leur logique s'apparente à celles des simulations de fusion mises en œuvre dans le cadre du contrôle des concentrations²¹.

11. En pratique, la méthode d'estimation la plus appropriée dans un cas donné dépend largement des particularités institutionnelles du marché, du type de pratiques analysées et des données disponibles :

→ Les méthodes comparatives sont applicables à tout marché, indépendamment de la forme de concurrence et du mécanisme de formation des prix, mais nécessitent généralement de nombreuses données sur les prix, observées une période longue et/ou sur différents marchés, ainsi que sur les différentes variables pouvant affecter les prix. Ces méthodes sont connues des praticiens mais impliquent une mise en œuvre parfois longue.

→ Les méthodes fondées sur les coûts sont également connues des praticiens et peuvent être mises en œuvre assez rapidement, à partir des données internes aux entreprises. Mais elles conviennent mieux aux marchés sur lesquels s'exerce une concurrence de type Bertrand, qui conduit à une orientation des prix vers les coûts. Ce type de concurrence s'observe sur les marchés de bien homogènes.

→ Les méthodes de simulation sont plus exploratoires et peuvent impliquer des analyses longues si elles ne sont pas mises en œuvre à partir d'un modèle préexistant. Elles nécessitent des données à une date donnée, pas nécessairement sur longue période, mais qui couvrent l'intégralité du marché.

II. L'évaluation des effets des abus de position dominante

12. Le champ des pratiques anticoncurrentielles ne se limite pas aux seules pratiques d'ententes horizontales. Les abus de position dominante simple ou collective constituent un autre champ d'intervention des autorités de concurrence, où la question de la mesure des effets des pratiques se pose également, quoique sous un angle différent.

13. Le cas le plus topique d'infraction à l'Article 102 TFUE concerne des pratiques d'exclusion, par exemple de prédation, par lesquelles une firme en position dominante sur un marché pertinent correctement défini, cherche à exclure ou marginaliser un rival afin de pouvoir ensuite réaliser des profits *supra*-concurrentiels. Le cadre moderne d'instruction de ces pratiques laisse une place importante à l'appréciation de leurs effets, réels ou potentiels, par opposition à leur seul objet²². Le type d'effets visé concerne cependant plus la structure de marché que les niveaux de prix et de profits : par exemple, la matérialisation des effets des pratiques

sera évaluée à partir de l'éviction partielle ou complète de concurrents de l'entreprise dominante, le glissement de leurs parts de marché ou un développement freiné, plus rarement à partir de la politique tarifaire de cette entreprise. Incidemment, le test type de prédation (prix au-dessous des coûts incrémentaux ou évitables) se situe à l'exact opposé d'une identification de prix et profits *supra*-concurrentiels.

14. De fait, l'analyse des effets des pratiques en Article 102 TFUE se porte plus naturellement vers les rivaux de l'entreprise en position dominante que vers ses clients. De plus, à la différence des pratiques susceptibles d'enfreindre l'Article 101 TFUE, des effets d'efficacité peuvent résulter des comportements de l'entreprise en position dominante, et les conséquences de ces comportements peuvent s'inscrire dans la durée.

15. Ceci posé, sur le principe, l'analyse des effets de pratiques pouvant enfreindre l'Article 102 TFUE relève d'une même problématique et peut emprunter des voies méthodologiques comparables. Il s'agit encore d'évaluer la situation contrefactuelle, qui correspond à une situation de concurrence libre des pratiques reprochées. Le choix d'une méthode empirique est souvent plus contraint que pour l'évaluation des effets d'un cartel, compte tenu des caractéristiques propres aux industries affectées (présence d'économies d'échelle, de gamme ou de réseau, héritage de situation de monopole réglementé, qui expliquent l'existence d'une position dominante). Comme illustré par Siotis et Martinez Granados (2006²³), des méthodes comparatives peuvent être employées pour apprécier l'évolution d'un secteur en l'absence de pratiques d'exclusion. On peut également envisager la mise en œuvre de méthodes de simulation, avec une calibration des données sur la situation antérieure ou pratique (la situation postérieure étant éventuellement affectée par les conséquences durables des pratiques). À nouveau, le choix d'une méthode pourra être dicté par les données disponibles²⁴.

III. Les actions privées

16. D'un strict point de vue de technique économique, les autorités de concurrence pourraient s'inspirer des procédures de réparation entreprises devant des tribunaux et inversement : les principes techniques qui guident l'évaluation des dommages en réparation sont très comparables aux techniques mobilisables dans le cadre des procédures de concurrence²⁵. La même question générale de détermination du contrefactuel se pose.

21 Pour une introduction, voir Ivaldi, M. (2010), "Empirical evaluation of impacts of antitrust practices", disponible à http://ec.europa.eu/competition/antitrust/actionsdamages/economist_workshop.html

22 Commission européenne, Guidance on enforcement priorities in applying Article 82 (EC) to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings.

23 Georges Siotis et Maite Martinez-Granado, "Sabotaging entry: An estimation of damages in the directory enquiry services market", *Review of Law and Economics*, Vol. 6, Issue 1, Article 1.

24 Voir P. Daniel, J. Padilla et D. Sevy, (2010), "Practical issues with competition damages", *Global Competition Litigation Review*, Vol. 3, Issue 2-2010.

25 En revanche, sur un plan légal d'administration de la preuve, ni les exigences ni les éléments précis du calcul ne sont les mêmes dans les deux procédures. Voir le mini-symposium dans le n° 3-2010 de la revue *Concurrences* pour un exposé plus détaillé des techniques et problématiques : David Sevy, Raphael de Coninck, Gunnar Niels, Theon Van dijk, Franck Verboven, Robin Noble, "Competition damage evaluation: A short state-of-play", *Concurrences*, n° 3-2010, n° 31865, www.concurrences.com.

17. Il existe cependant des différences dans les périmètres de calcul et l'importance accordée à différents paramètres ou composantes du calcul. La réparation renvoie à un préjudice subi par une partie plaignante, qui ne correspond en général pas à la perte de surplus pour la collectivité. Ce préjudice est celui subi par le(s) plaignant(s) et ne se confond pas avec celui subi par l'ensemble des parties concernées – celui qui aurait été subi par d'autres clients qui n'auraient pas porté plainte par exemple. Ce préjudice, s'il a été subi dans le passé, fera en général l'objet d'une actualisation pour être exprimé en termes courants. Finalement, l'orientation que semble prendre la pratique communautaire²⁶ permettrait une prise en compte de la “*pass-on defense*” – c'est-à-dire de la possibilité que le plaignant ait pu répercuter auprès de ses propres clients le surcoût qu'il aurait subi en conséquence des pratiques anticoncurrentielles visées. Cette problématique est absente des instructions dans le domaine du droit de la concurrence qui cherchent à mettre en évidence un dommage sans l'attribuer à un segment de clientèle en particulier.

Ainsi, si l'utilisation de techniques économiques d'évaluation des effets dans des procédures différentes peut être source d'inspiration, il faut cependant se garder, dans un exercice d'évaluation des effets dans une procédure de concurrence, de toute inférence directe à partir des seuls montants de réparation décidés par le juge – cela même si les pratiques visées sont les mêmes.

IV. Commentaires de conclusion

18. Le premier constat qui ressort de ce bref exposé est celui de l'absence de références générales qui soient facilement exploitables pour présumer des niveaux d'effets de pratiques anticoncurrentielles, de cartel notamment. La littérature économique existante témoigne de la grande variabilité des niveaux d'effets d'un cas à un autre et, partant, de l'absence de présomption robuste sur ces niveaux d'effets même lorsqu'on dispose d'une information assez précise sur des facteurs structurels. Elle milite pour une approche circonstanciée, où une méthode adaptée au cas d'espèce sera appliquée aux données disponibles et ses résultats confrontés aux faits du secteur. Si les contraintes de disponibilité des données peuvent être réelles, elles n'empêchent pas, en général, de trouver au moins une méthode qui soit utilement applicable au cas d'espèce.

19. Cette mise en œuvre au cas par cas peut susciter des interrogations, légitimes, sur son applicabilité dans des dossiers concrets, compte tenu à la fois des contraintes de temps qui marquent ces dossiers et de l'aspect technique des méthodes concernées. Ces obstacles ne sont pas dirimants. D'une part, certaines des méthodes économiques parmi les plus élaborées ont déjà été mises en œuvre dans des

circonstances concrètes, par des autorités de concurrence²⁷ ainsi que par des tribunaux²⁸. Ces exemples montrent que les autorités peuvent faire bon usage de l'évaluation économique des effets au moyen de méthodes rigoureuses et que le capital d'expérience en la matière va grandissant. De surcroît, comme expliqué *supra*, le degré de sophistication des analyses économiques envisageables est modulable, laissant une certaine marge de manœuvre aux autorités dans leurs choix de mise en œuvre.

20. Ces observations ne sont pas sans implications pour la politique de sanction des pratiques anticoncurrentielles, notamment en France où le droit inscrit l'évaluation du dommage à l'économie parmi les critères de détermination des sanctions.

En premier lieu, elles commandent une certaine prudence vis-à-vis de toute fixation des sanctions à partir d'une grille qui serait par trop mécaniste et, par exemple, ne s'appuierait que sur quelques critères structurels très généraux (taille du marché, durée des pratiques...) pour déterminer les niveaux de sanction applicables, en faisant usage de présomptions générales sur des niveaux “moyens” de surpris. Au contraire, ces observations militent pour une approche circonstanciée qui combinerait des éléments de mesure spécifiques au cas examiné, avec l'observation d'éléments plus qualitatifs comme le respect ou non de la discipline collusive par les firmes, les éventuels comportements disruptifs d'acteurs externes, les dispositifs organisationnels etc. de nature à éclairer les niveaux d'effets observés. L'exercice de mesure peut aussi bénéficier d'observations complémentaires, concernant par exemple des marges (lesquelles peuvent aider à déterminer le plafond des niveaux d'effets) ou des observations ponctuelles de prix – sans que ces observations ponctuelles ne doivent se substituer à un exercice plus systématique de mesure.

En second lieu, cette évaluation circonstanciée des effets comme partie intégrante du processus de fixation des sanctions – sans que le lien entre effets et sanctions ne soit parfaitement mécanique – apparaît en cohérence avec une logique de politique publique. L'atteinte à l'ordre public économique qui résulte de pratiques anticoncurrentielles est d'autant plus flagrante et préjudiciable qu'elle a occasionné une perte importante de surplus des consommateurs. Eu égard à la forte variabilité de l'importance des effets des pratiques anticoncurrentielles, il apparaît logique que les sanctions entretiennent un lien de proportionnalité, même très imparfait, avec les effets²⁹. Un tel lien s'inscrit d'ailleurs en cohérence avec le rôle dissuasif des sanctions. Lier les sanctions aux effets aura pour corollaire que, toutes choses égales par ailleurs, les sanctions seront d'autant plus fortes que la discipline collusive aura été respectée. *A contrario*,

27 Par exemple, l'Autorité de la concurrence a tenu compte, dans sa décision n° 09-D-05 du 2 février 2009 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur du travail temporaire, d'analyses économétriques visant à évaluer les effets directement liés aux pratiques d'échanges d'information visées.

28 Voir le jugement du Tribunal de Düsseldorf venant reformer la décision du Bundeskartellamt concernant des pratiques d'entente sur le marché du ciment en Allemagne disponible à http://www.justiz.nrw.de/nrwe/olgs/duesseldorf/j2009/VI_2a_Kart_2__6_08_OWIurteil20090626.html.

29 Sachant de plus que les sanctions ne sont pas elles-mêmes dénuées d'effets réels sur le fonctionnement du secteur et plus généralement de l'économie, en impliquant un transfert de ressources entre agents économiques.

26 Commission staff working paper accompanying the White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules, 2008, available at <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2008:0404:FIN:EN:PDF>.

cela revient à fournir à des entreprises impliquées dans les pratiques en cause, des incitations supplémentaires à dévier de la ligne de conduite collusive – dans l’hypothèse où de telles déviations, dans la mesure où elles conduisent à niveaux de surpris et/ou d’effets moindres, atténueraient les sanctions infligées au déviant lorsque les pratiques seront détectées. Inciter à de telles déviations alors même que les pratiques ont cours, c’est permettre une correction, éventuellement partielle, des distorsions de surplus au moment même où elles ont lieu et où elles affectent le surplus des consommateurs. Cet effet est complémentaire du rôle de dissuasion “pur” des sanctions – celui d’amener les entreprises à renoncer à entamer toute forme de pratiques anticoncurrentielles – en ce qu’il dissuade les entreprises d’adhérer à une discipline d’entente qui fonde le dommage à l’économie. Finalement, et à titre incident, fonder les sanctions sur, *inter alia*, les niveaux d’effets observés peut donner une moindre importance au fait de pouvoir distinguer précisément les périodes au cours desquelles les pratiques ont effectivement été mises en œuvre, des périodes où au contraire elles auraient été mises à mal, distinction qui est souvent difficile à réaliser³⁰. Si la mesure des effets prend en compte les variations des niveaux d’effets au cours du temps, alors une période de pratiques sans effets et une période où les pratiques auraient cessé auront un impact semblable sur le dommage à l’économie et, partant, un impact comparable sur cette composante de la détermination des sanctions. ■

30 Margaret C. Levenstein et Valerie Y. Suslow (“What Determines Cartel Success”, *Journal of Economic Literature* 44(1), 2006, p. 56) discutent de la difficulté à identifier les périodes d’entente.

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 dix chroniques thématiques.

CONCURRENCES

Editorial

Elie Cohen, Laurent Cohen-Tanugi, Claus-Dieter Ehlermann, Ian Forrester, Thierry Fossier, Eleanor Fox, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Jean-Pierre Jouyet, Hubert Legal, Claude Lucas de Leyssac, Mario Monti, Christine Varney, Bo Vesterdorf, Louis Vogel, Denis Waelbroeck...

Interview

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

Tendances

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, Murielle Chagny, Claire Chambolle, Luc Chatel, John Connor, Dominique de Gramont, Damien Gérardin, Christophe Lemaire, Ioannis Lianos, 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, Nicolas Petit, 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, India, Japon, Luxembourg, Suisse, Sweden, USA...



Droit et économie

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

Chroniques

ENTENTES

Michel DEBROUX
Laurence NICOLAS-VULLIERME
Cyril SARRAZIN

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric MARTY
Anne-Lise SIBONY
Anne WACHSMANN

PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

Muriel CHAGNY
Mireille DANY
Marie-Claude MITCHELL
Jacqueline RIFFAULT-SILK

DISTRIBUTION

Nicolas ERESEO
Dominique FERRÉ
Didier FERRIÉ

CONCENTRATIONS

Olivier BILLIARD, Jacques GUNTHER, David HULL, Stanislas MARTIN, Igor SIMIC, David TAYAR, Didier THÉOPHILE

AIDES D'ÉTAT

Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE
Christophe GIOLITO

PROCÉDURES

Pascal CARDONNEL
Christophe LEMAIRE
Agnès MAÏTREPIERRE
Chantal MOMÈGE

RÉGULATIONS

Joëlle ADDA
Emmanuel GUILLAUME
Jean-Paul TRAN THIET

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)

Revue Concurrences | Review Concurrences

	HT Without tax	TTC Tax included (France only)
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	445 €	454,35 €
<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>	395 €	472,42 €
<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>	645 €	771,42 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	140 €	142,94 €

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>	575 €	687,7 €
---	-------	---------

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>	745 €	891,02 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (print & electronic versions) + e-bulletin</i>	845 €	1010,62 €

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) :

Formulaire à retourner à | Send your order to

Institut de droit de la concurrence

21 rue de l'Essonne - 45 390 Orville - France | contact: webmaster@concurrences.com

Fax : + 33 (0)1 42 77 93 71

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