



Concurrences

REVUE DES DROITS DE LA CONCURRENCE | COMPETITION LAW REVIEW

Pratiques unilatérales

Chroniques | Concurrences N° 2-2017 | pp. 94-102

Frédéric Marty

frederic.marty@gredeg.cnrs.fr

Chargé de recherche CNRS, Université Côte d'Azur

Anne-Lise Sibony

anne-lise.sibony@uclouvain.be

Professeure, Université Catholique de Louvain (UCL)

Professeure invitée, Université Paris II – Panthéon-Assas

Anne Wachsmann

anne.wachsmann@linklaters.com

Avocat, Linklaters, Paris

Pratiques unilatérales

Frédéric Marty

frederic.marty@gredeg.cnrs.fr

Chargé de recherche CNRS, Université Côte d'Azur

Anne-Lise Sibony

anne-lise.sibony@uclouvain.be

Professeure, Université Catholique de Louvain (UCL)
Professeure invitée, Université Paris II – Panthéon-Assas

Anne Wachsmann*

anne.wachsmann@linklaters.com

Avocat, Linklaters, Paris

94 La Cour d'appel de Paris confirme le jugement du Tribunal de commerce de Lyon ayant condamné un journal pour avoir lié des services en ligne à la publication d'annonces nécrologiques
CA Paris, 7 déc. 2016, La Montagne e.a. c/ Aviscom, RG n° 14/01036

95 L'Autorité de la concurrence rejette la caractérisation d'un marché aval de la maintenance des photocopieurs comme distinct du marché amont des photocopieurs et exclut un abus par effet de levier d'un marché sur l'autre
Aut. conc., déc. n° 16-D-29 du 19 déc. 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'après-vente des appareils de reprographie

96 L'Autorité de la concurrence sanctionne un système de prix imposés sous l'angle d'un abus de position dominante
Aut. conc., déc. n° 17-D-02 du 1^{er} fév. 2017 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des boules de pétanque de compétition

97 L'Autorité de la concurrence impose une sanction pécuniaire de 100 millions d'euros à l'encontre de l'opérateur historique du secteur gazier dans le cadre de la procédure de transaction pour des stratégies d'éviction passant par l'utilisation de ressources matérielles et immatérielles venant de ses activités sous droits exclusifs et par des pratiques de dénigrement
Aut. conc., déc. n° 17-D-06 du 21 mars 2017 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture de gaz naturel, d'électricité et de services énergétiques

100 L'Autorité de la concurrence délivre un avis sur les conditions de la praticabilité de la concurrence entre éco-organismes
Aut. conc., avis n° 16-A-27 du 27 déc. 2016 concernant l'ouverture de la filière de traitement des emballages ménagers à plusieurs éco-organismes

Vente liée – Effet de levier: La Cour d'appel de Paris confirme le jugement du Tribunal de commerce de Lyon ayant condamné un journal pour avoir lié des services en ligne à la publication d'annonces nécrologiques
(CA Paris, 7 déc. 2016, La Montagne e.a. c/ Aviscom, RG n° 14/01036)

Dans un arrêt qui retiendra aussi l'attention au regard des règles de concurrence déloyale et de droit de la consommation, la Cour d'appel de Paris confirme la condamnation du journal La Montagne prononcée par le Tribunal de commerce de Lyon. Les pratiques reprochées au journal étaient les suivantes : chaque annonce nécrologique publiée dans le journal renvoyait au site www.dansnoscoeurs.fr, lequel proposait un registre de condoléances en ligne. L'insertion du renvoi vers ce site était systématique ; elle était faite sans en informer les clients, ni leur demander leur consentement. Ce n'est qu'ex post, lors de la réception de la facture détaillée, que les clients étaient informés de la ventilation du prix entre la parution de l'annonce dans le journal papier, la parution de l'annonce en ligne et l'ouverture d'un registre de condoléances en ligne sur le site 'Dans nos cœurs'.

La société Aviscom, qui exploitait au moment des faits un registre de condoléances en ligne sur le site www.avis-de-deces.net, estimait avoir subi un préjudice du fait de cette pratique de couplage et l'attaquait sur plusieurs fronts. Pour s'en tenir au volet abus de position dominante, il était allégué que le couplage constituait une vente liée abusive.

Il n'était pas contesté que le journal La Montagne détenait une position dominante sur le marché de la publication des annonces nécrologiques dans la région de publication. La Cour d'appel retient que la pratique de couplage a eu pour effet de favoriser le site www.dansnoscoeurs.fr et la régie publicitaire du journal au détriment des concurrents. Elle constate qu'elle rendait en effet très difficile l'entrée sur le marché des annonces nécrologiques en ligne, car, pour les clients, tout service offert par une société concurrente faisait double emploi par rapport au service déjà intégré dans l'offre de La Montagne. C'est effectivement le cas si les services sont identiques et qu'il n'y a pas de différenciation ou d'innovation.

Assez curieusement, la Cour d'appel écarte de manière lapidaire l'argument, avancé par La Montagne, selon lequel tous les clients des sites concurrents achetaient aussi une parution dans la presse papier, ce qui suggère, si ce fait était bien avéré, que les différents sites n'étaient peut-être pas considérés comme offrant des services substituables, à moins bien sûr que les clients n'aient pas été conscients que le paiement de la parution d'une annonce papier leur donnait aussi droit à un service en ligne. Cette hypothèse, qui aurait en tout état de cause dû faire l'objet de constatations factuelles, pourrait a priori paraître vraisemblable s'agissant des familles des défunt, sans doute peu attentives aux termes du contrat, mais paraît un peu moins vraisemblable dès lors que, comme l'arrêt le rapporte, ce sont généralement les entreprises de pompes funèbres qui intègrent dans leurs services aux clients finals la prise en charge de la parution d'annonces. S'agissant de professionnels qui sont des utilisateurs usuels de ces services, ils devraient être conscients de leurs caractéristiques, quand bien même l'information donnée par le journal n'était pas optimale. Il ne peut en effet avoir raisonnablement échappé aux entreprises que les annonces qu'elles faisaient publier dans La Montagne portaient systématiquement un renvoi vers un site proposant un registre de condoléances en ligne. Dès lors, si ces mêmes entreprises de pompes funèbres vendaient en outre un second service de ce type, c'est soit que les services étaient différents, soient que les entreprises de pompes funèbres abusaient de leurs clients.

Ce qui est plus curieux encore est la raison avancée par la Cour d'appel pour écarter cet argument. Aux termes de l'arrêt, cet argument "n'est

* Avec la participation de Nicolas Zacharie, avocat, Linklaters, Paris

pas pertinent, en ce qu'il se rattache au seul comportement du consommateur, en l'absence d'information". La phrase est mystérieuse : la Cour a-t-elle voulu dire que le comportement du consommateur ne serait pas pertinent pour l'analyse concurrentielle ? Assurément, une telle assertion mériterait un pourvoi. A-t-elle voulu dire que c'est parce que les consommateurs n'étaient pas informés de la vente liée qu'ils ont acheté des services faisant double emploi (l'hypothèse discutée ci-dessus) ? Si oui, cette phrase caractérise alors le dommage subi par les consommateurs du fait de la pratique, ce qui aurait gagné à être explicité.

Surtout, l'attention semble avoir porté sur un fait peu pertinent. En effet, pour apprécier l'effet d'éviction, il importe assez peu que les acheteurs de services en ligne concurrents de celui du groupe La Montagne aient aussi fait paraître des annonces papier. Il importe en revanche davantage de savoir si les clients achetant des annonces dans le journal étaient ou non dissuadés d'avoir recours à des services en ligne concurrents. C'est en effet là ce qui aurait permis de documenter la captation de clientèle par des moyens autre que ceux qui caractérisent une concurrence normale. Ce point n'est pas du tout évoqué.

La Cour conclut que la vente liée avait pour objectif de capter la clientèle sur un marché connexe au marché dominé. Cela paraît vraisemblable, mais l'intention ne devrait pas suffire à caractériser l'abus. L'effet de la pratique n'est toutefois pas complètement absent de l'arrêt, puisque la Cour retient un effet d'éviction des concurrents proposant des registres de condoléances en ligne. La Cour indique que cette éviction résulte d'une stratégie de 'cloisonnement des marchés' – on aurait plutôt pensé qu'il s'agissait d'un effet de levier, mais cette qualification intermédiaire n'est pas déterminante. Le fait que la société Aviscom était sous sauvegarde de justice a-t-il pu jouer un rôle dans l'appréciation de l'effet d'éviction ? Toujours à propos de l'effet de la pratique en question, on notera que la question de savoir si la pratique était de nature à évincer des opérateurs aussi efficaces n'est pas évoquée, mais il est vrai que pour des pratiques non tarifaires, cette référence n'est ni systématique ni prévue dans les lignes directrices de la Commission.

L'arrêt rapporté présente l'intérêt de montrer qu'une même pratique – ici de vente liée – peut être appréhendée tant au regard du droit des pratiques déloyales que du droit de la consommation et du droit de la concurrence. Le standard de motivation retenu est identique dans les trois parties de l'arrêt et, pour le spécialiste de concurrence, paraît plutôt moins exigeant celui qui est habituellement retenu dans les arrêts de pur droit de la concurrence, la Cour ne distinguant en particulier pas nettement l'analyse de la position dominante de la caractérisation de l'éviction abusive.

A.-L. S. ■

Marché secondaire – Effet de levier :

L'Autorité de la concurrence rejette la caractérisation d'un marché aval de la maintenance des photocopieurs comme distinct du marché amont des photocopieurs et exclut un abus par effet de levier d'un marché sur l'autre (*Aut. conc., déc. n° 16-D-29 du 19 déc. 2016 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'après-vente des appareils de reprographie*)

On peut regretter que l'association des concessionnaires du réseau Xerox (ACRX) n'ait pas mieux préparé sa saisine de l'Autorité de la concurrence, car les questions soulevées étaient potentiellement intéressantes et auraient pu donner lieu à une argumentation qui se serait appuyée sur certains apports des sciences comportementales.

Cette association, à l'origine de la saisine, regroupe les distributeurs exclusifs de photocopieurs de marque Xerox. Ces distributeurs sont liés à Xerox par un contrat de concession qui leur réserve divers avantages. Une clause cependant n'est pas avantageuse pour eux : ils s'engagent à faire agréer Xerox par leur client comme prestataire de services de maintenance. C'est donc le fabricant qui assure lui-même la maintenance de ses photocopieurs. Les concessionnaires sont cantonnés à la commercialisation des machines et sont pour leur part dans l'impossibilité de proposer des services après-vente. Cela ne tient pas à une disposition contractuelle, mais au fait que Xerox refuse de les approvisionner en pièces de rechange et en outils spécifiques, ainsi que de leur communiquer les informations techniques indispensables aux opérations de maintenance.

L'association plaignante faisait valoir que Xerox, tout en ne détenant pas de position dominante sur le marché des copieurs professionnels multifonctions, l'était en revanche sur le marché aval du service après-vente de ses propres appareils. L'abus consistait selon elle dans le refus de vendre les intrants nécessaires aux concessionnaires. Il en résultait un dommage pour les clients finals, qui étaient privés du choix de leur prestataire de services de maintenance, subissaient des tarifs excessifs et des augmentations injustifiées en cours de contrats, ainsi qu'une dégradation de la qualité du service offert.

La plaignante avait contre elle une pratique décisionnelle établie, au terme de laquelle, il n'y a pas lieu de distinguer entre le marché secondaire (ici des services après-vente) du marché primaire (ici des photocopieurs) lorsque ce dernier est suffisamment concurrentiel. Le raisonnement est le suivant : si le marché primaire est concurrentiel, il y a une concurrence entre 'systèmes'. On dira ainsi qu'il y a concurrence non entre photocopieurs, mais entre des ensembles composés d'un photocopieur et de son contrat de maintenance. Ce raisonnement suppose que les acheteurs prennent leur décision en ayant égard non seulement au coût immédiat de la machine, mais aussi au flux des coûts futurs de maintenance. Si les acheteurs sont rationnels et bien informés de ces coûts, l'hypothèse

paraît raisonnable. Si en revanche l'une de ces conditions n'est pas réalisée, il convient de modifier l'analyse. C'est ce que faisait plaider l'ACRX et que rejette l'Autorité. Ce rejet se fonde sur l'absence d'éléments qui amèneraient à s'écarter de la pratique décisionnelle établie et de la jurisprudence. L'Autorité relève aussi que la requérant n'explique pas "comment pourrait jouer la concurrence aux yeux des acheteurs, entre un fabricant minoritaire, qui serait seul actif sur deux marchés distincts, la vente de ses appareils et leur maintenance, face à l'ensemble de ses concurrents, actifs sur le même marché de l'achat simultané d'un appareil et de son contrat de maintenance".

La requérante aurait pu mettre en lumière, comme nous venons de le faire, la prémisse du raisonnement qui fonde la jurisprudence et la pratique décisionnelle : l'hypothèse de rationalité des acheteurs. Elle aurait pu contester cette hypothèse en invoquant la rationalité imparfaite des acheteurs. Cela aurait supposé, d'une part, de se référer aux analyses comportementales sur ce qu'on appelle parfois la 'myopie' des consommateurs, une affection dont les entreprises ne sont pas nécessairement exemptes et qui consiste à ne raisonner que sur les coûts à court terme ou, à tout le moins, en accordant un poids démesuré à ces coûts par rapport aux coûts plus distants (ce que l'on appelle l'actualisation hyperbolique – hyperbolic discounting). Bien sûr, une référence aux études publiées sur ces questions n'aurait pas été suffisante et il aurait fallu produire des éléments circonstanciés tendant à démontrer que les choix des acheteurs réels sur le marché en cause présentent ce biais (voir sur ces points, A. Tor, *Understanding Behavioral Antitrust*, Texas Law Review, 2014, vol. 92 p. 573, spec. p. 587 et s.)

Une particularité factuelle de l'affaire aurait également pu être exploitée : si l'on comprend bien, la requérante évoquait en effet un certain manque de transparence tarifaire concernant le coût des services de maintenance. Si tel était bien le cas, il n'est pas possible, même pour un acheteur rationnel, de faire un calcul correct du coût combiné d'un photocopieur et des services de maintenance sur sa durée de vie. Si en outre la qualité du service est variable, comme le prétendait la requérante, il devient encore plus difficile pour l'acheteur, même averti, de faire un choix optimal.

En somme, les allégations auraient sans doute mérité un traitement plus circonstancié afin d'examiner si, compte tenu des comportements réels des acheteurs sur le marché concerné, la pratique décisionnelle méritait ou non d'être remise en cause.

A.-L. S. ■

Prix de revente imposés – Transaction : L'Autorité de la concurrence sanctionne un système de prix imposés sous l'angle d'un abus de position dominante

(Aut. conc., déc. n° 17-D-02 du 1^{er} fév. 2017 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des boules de pétanque de compétition)

Dans cette courte mais intéressante décision, l'Autorité de la concurrence ("l'Autorité") sanctionne un système de prix imposés mis en place par la société Obut, active dans la production et la commercialisation de boules de pétanques de loisir et de compétition, sous l'angle d'un abus de position dominante.

On se souviendra que la société Obut a été récemment condamnée par la Cour d'appel de Paris qui a accordé des mesures conservatoires à la société Pétanque Longue, active dans la commercialisation de matériel de pétanque, sur le fondement de l'article 873 du Code de procédure civile. La Cour d'appel de Paris a considéré notamment que les conditions commerciales de la société Obut étaient discriminatoires et de ce fait abusives, ceci indépendamment de la procédure au fond devant l'Autorité de la concurrence (CA Paris, Pôle 5, ch. 4, 7 décembre 2016, Pétanque Longue, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 1-2017, p. 107).

Dans la présente affaire, il n'est pas fait référence à la société Pétanque Longue. La procédure consiste en une saisine d'office de l'Autorité à la suite d'un rapport d'enquête de la DGCCRF relatif à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fabrication des boules de pétanques de compétition (pts. 1 et 2).

Des pratiques relevant d'un système de contrôle des prix de revente

S'agissant des pratiques en cause, l'Autorité a relevé l'existence d'un "système de contrôle des prix [de revente]" (pt. 28), du fait de :

- La diffusion très large par la société Obut de ses catalogues de ventes, lesquels comprennent les prix pratiqués par la société Obut elle-même, auprès de l'ensemble de ses revendeurs mais aussi de certains clubs de pétanque (pt. 29) ;
- La surveillance des revendeurs s'agissant des prix pratiqués (pt. 30) ;
- Sanctions (retards de livraisons ou blocages des commandes) lorsqu'un revendeur ne réajustait pas ses prix à la hausse (pt. 31).

Au final, il semble que les prix conseillés aient été largement appliqués puisque l'Autorité observe que seul Decathlon ne les a pas respectés. En conséquence, Decathlon a été sanctionné par la société Obut qui l'a exclu de ses ventes de ses boules de pétanque de compétition haut-de-gamme à partir de 2014 (pt. 33). Toutefois, aucune étude statistique ne vient étayer ce point.

L'approche via la notion d'abus de position dominante

Dans la notification des griefs adressée à la société Obut, les services d'instruction avaient envisagés deux griefs : l'un sur le fondement des ententes verticales sur les prix, l'autre sur celui de l'abus de position dominante.

Alors que ces pratiques ressemblaient fort à une entente verticale sur les prix (RPM), l'Autorité a préféré sanctionner la société Obut pour abus de position dominante. Elle précise ainsi que "la politique d'uniformisation tarifaire exercée par Obut a eu pour effet d'empêcher que ses points de ventes ne soient concurrencés en prix par ces autres revendeurs. Ces derniers ont ainsi été privés d'un vecteur essentiel de dynamisation de leurs ventes et donc de croissance commerciale. Les consommateurs ont quant à eux été privés de la concurrence tarifaire qui aurait pu exister entre ces revendeurs" (pt. 55).

Peut-être faut-il voir ici une solution de facilité, la position dominante de la société Obut ne faisant aucun doute. D'une part, l'Autorité avait déjà eu l'occasion, dans sa décision n° 10-D-17 du 25 mai 2010 (Aut. conc., décision du 25 mai 2010 relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché de la boule de pétanque de compétition, n° 10-D-17), de définir le marché pertinent des boules de pétanques de compétition, distinct de celui des boules de loisir (pt. 47). D'autre part, sur ce marché ainsi défini, la société Obut dispose d'une part de marché de 80 % ainsi que d'une forte notoriété (pt. 48).

L'Autorité confirme son choix en indiquant qu'elle aurait pu examiner également les pratiques en cause sous l'angle des ententes, mais que cela serait inutile en l'espèce puisque le fait de retenir une double qualification ne conduit pas à une modification de l'appréciation de la sanction. Au demeurant, la société Obut n'a pas contesté les griefs et a bénéficié de la procédure de transaction.

A. W et N. Z. ■

Stratégie d'éviction – Subventions croisées – Ressources essentielles – Dénigrement : L'Autorité de la concurrence impose une sanction pécuniaire de 100 millions d'euros à l'encontre de l'opérateur historique du secteur gazier dans le cadre de la procédure de transaction pour des stratégies d'éviction passant par l'utilisation de ressources matérielles et immatérielles venant de ses activités sous droits exclusifs et par des pratiques de dénigrement (*Aut. conc., déc. n° 17-D-06 du 21 mars 2017 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la fourniture de gaz naturel, d'électricité et de services énergétiques*)

L'Autorité de la concurrence a rendu une décision particulièrement attendue le 21 mars dernier dans une affaire d'abus de position dominante sur les marchés du gaz, de l'électricité et des services énergétiques mis en œuvre par l'opérateur historique du secteur gazier. Elle a utilisé la nouvelle procédure de transaction. Celle-ci s'est substituée à la non-contestation des griefs, à la suite de la Loi Macron d'août 2015. L'Autorité a, dans ce cadre, prononcé une sanction pécuniaire de 100 millions d'euros. Elle a également, de façon particulièrement intéressante, saisi la Cour d'appel de Paris quant aux règles à appliquer en matière de partage des coûts entre l'opérateur historique et aux nouveaux entrants pour l'accès de ces derniers à ses fichiers clients. La détention exclusive de ces fichiers était un des éléments clés du contentieux.

Notre commentaire est structuré comme suit. Sa première section retrace l'historique de l'affaire (déjà abordée dans cette chronique, Concurrences, n° 4-2014 et n° 1-2015). Sa deuxième section porte sur l'analyse de la décision. Sa troisième section introduit quelques éléments de discussion quant au quantum de la sanction pécuniaire prononcée contre l'opérateur historique du secteur gazier.

L'historique de l'affaire et griefs notifiés

L'Autorité de la concurrence avait été saisie par Direct Energie, opérateur alternatif sur le marché du gaz et de l'électricité, de pratiques mises en œuvre par ENGIE, successeur de GDF, l'opérateur historique du secteur gazier. Celles-ci tenaient à des pratiques qui ne correspondaient pas à celles d'une concurrence par les mérites. Ces pratiques ont affecté le marché des consommateurs de gaz à des offres de marché. Elles ont également concerné des diversifications vers le marché de l'électricité. Elles sont aussi passées par une communication susceptible d'induire les consommateurs en erreur.

Cette saisine, enregistrée le 16 avril 2014, était assortie d'une demande de prononcé de mesures conservatoires. Il était reproché à ENGIE d'utiliser, dans le cadre de démarchages de clients passés ou susceptibles de passer

à des offres de marché, des ressources liées à son statut d'opérateur historique et de fournisseur exclusif de gaz à des tarifs de vente réglementés (ci-après TRV). Ces ressources recouvraient à la fois des moyens humains et informationnels. En effet, ENGIE utilisait, selon la plaignante, des fichiers clients TRV qui lui permettait de détenir des informations non répliquables pour ses concurrents. Il était donc demandé à l'Autorité de suspendre les offres de marché d'ENGIE tant que les activités exercées dans un cadre concurrentiel et celles protégées par des droits exclusifs ne seraient pas séparées, et tant que les opérateurs alternatifs ne pourraient accéder à ces données.

Si l'Autorité ne répondit pas complètement cette demande au travers de sa décision n° 14-MC-02 du 9 septembre 2014, elle enjoignit ENGIE de donner accès, aux opérateurs qui en feraient la demande, à certaines des données. Un tel accès leur permettait de disposer d'une égalité des armes en matière d'information sur les clients potentiels pour des offres de marché. Il convient de souligner que la détention de données détaillées sur les clients au TRV permet à ENGIE de cibler les démarchages commerciaux pour concentrer les efforts sur ceux qui sont les plus susceptibles de basculer vers des offres de marché et ainsi réaliser un effet de levier entre sa position de marché sur le segment TRV vers celui des offres de marché. Dans le cadre des mesures conservatoires prononcées par l'Autorité, le coût de cet accès devait peser exclusivement sur l'opérateur historique.

La décision du 9 septembre 2014 ne fut réformée que sur quelques points par la Cour d'appel de Paris dans son arrêt du 31 octobre 2014. L'un tenait à accorder un droit de refus aux consommateurs concernés quant au transfert de leurs données personnelles à une entreprise tierce. L'autre résidait en un partage de la charge financière induite par la mise à disposition de la base de données aux concurrents. Le premier point entre en résonance avec le texte approuvé par le Sénat américain le 23 mars dernier qui autorise les fournisseurs d'accès Internet à revendre à des entreprises tierces l'historique de navigation de leurs clients (revenant sur des règles mises en place en novembre 2016 pour la protection des données personnelles par la Federal Communication Commission). Le second point est également à relever en ce que la décision rendue au fond le 21 mars conduit à saisir la Cour d'appel de Paris d'une demande d'interprétation de son arrêt du 31 octobre quant aux règles applicables en matière de répartition des coûts.

Si la décision prononce une sanction pécuniaire à l'encontre d'ENGIE, elle ne s'accompagne pas d'une injonction à donner accès aux bases de données clients comme l'avait fait la décision de septembre 2014 relative à la demande de mesures conservatoires. Il est à noter que cette décision revenait à considérer que les fichiers clients au TRV constituaient de facto une facilité essentielle. Il s'agissait d'un actif impossible à répliquer techniquement par les nouveaux entrants, obtenu par l'opérateur historique dans le cadre de ses droits exclusifs et dont l'accès était considéré comme nécessaire aux concurrents pour permettre une concurrence à égalité des armes.

Se pose toujours en matière d'accès à une ressource essentielle la question de sa rémunération. Elle doit couvrir au minimum les coûts d'accès et dans certains cas être suffisante pour inciter son détenteur à investir pour la maintenir. Dans le cas précis, il est possible de s'interroger sur l'impact effectif du coût d'accès sur le choix de maintenir une telle base, sachant qu'en outre les TRV sont promis à une extinction progressive par la loi du 17 mars 2014.

La décision du 21 mars vient donc trancher sur le fond cette affaire. Six griefs furent notifiés à ENGIE. Les deux premiers griefs tiennent à l'utilisation des bases de données TRV gazier pour étendre sa position dominante aux offres de marché dans le secteur gazier, mais aussi dans le secteur électrique. Les troisième et quatrième griefs concernent l'appui sur des ressources humaines, matérielles et immatérielles liées aux activités sous droits exclusifs pour exercer des activités dans les segments ouverts à la concurrence. Les cinquième et sixième griefs tiennent en la mise en œuvre d'une politique de communication susceptible d'induire en erreur les consommateurs. Celle-ci passait par le développement d'argumentaires trompeurs mettant en exergue un niveau de sécurité d'approvisionnement en gaz supérieur à celui que peuvent garantir ses concurrents dans le cadre de leurs offres de marché à destination des consommateurs résidentiels et non résidentiels.

Une décision recourant à la procédure de transaction

La décision rendue par l'Autorité ne repose pas sur une base contradictoire, permettant de discuter la théorie du dommage, en ce que l'entreprise mise en cause a opté pour la procédure de transaction telle qu'introduite par la Loi Macron d'août 2015 et intégrée dans l'alinéa III de l'article L. 464-2 du Code de commerce. Ne contestant pas les griefs notifiés, mais sans pour autant reconnaître sa culpabilité, l'entreprise accepte les termes de la transaction proposée par le rapporteur général définissant un plancher et un plafond en matière de sanction pécuniaire. Elle s'engage également à modifier son comportement afin de répondre aux problèmes de concurrence identifiés par les griefs notifiés.

La décision permet cependant de préciser la pratique décisionnelle de l'Autorité en matière de stratégies mises en œuvre par des opérateurs historiques dans le cadre d'ouverture des marchés à la concurrence, pratique dont les premières bases avaient été jetées par l'avis n° 94-A-15 du 10 mai 1994 relatif aux possibilités de diversification d'EDF et de GDF dans un contexte de desserrement du principe de spécialité qui cantonnait le monopole titulaire de droits exclusifs à son seul cœur de métier. Étrangement, l'Autorité place sa décision sous le registre de l'abus d'exploitation (§ 122). Il s'agit plutôt d'abus de position dominante conduisant à évincer les concurrents sur une autre base que celle d'une concurrence par les mérites dans le cadre dessiné par la communication de février 2009 de la Commission Opérateur historique du secteur gazier français, ENGIE détient une position

dominante dans le secteur gazier et constitue un des concurrents les plus importants pour EDF sur le marché électrique. En effet, sa part de marché sur le marché gazier était de 79 % pour les clients résidentiels en 2015 et de 63 % pour les petits clients non résidentiels. De la même façon si sa part de marché sur le secteur de l'électricité n'était que de 5 %, il convient de considérer qu'elle constitue un concurrent important pour EDF. En effet, sa part de marché par rapport aux autres nouveaux entrants est de 33 % pour les clients non résidentiels et de 71 % pour les clients résidentiels. Ces positions sont d'autant plus stratégiques que la concurrence s'exercera à terme au travers d'offres multi-énergies et par les services énergétiques. L'existence d'un lien avec le client est donc un atout clé... comme le démontre d'ailleurs la base de données TRV. Dans le cadre d'une ouverture d'un marché à la concurrence, l'opérateur historique peut légitimement chercher à endiguer ses pertes de parts de marché, mais il doit pour autant tenir compte de sa responsabilité particulière de ne pas porter atteinte à une concurrence effective et non faussée sur le marché de l'Union. Il s'agit donc de ne pas barrer l'accès des concurrents au marché par d'autres moyens que ceux qui relèvent d'une concurrence par les mérites.

De la même façon, pour l'opérateur historique, l'entrée sur de nouveaux marchés est subordonnée à l'absence de mise en œuvre de subventions croisées. Celles-ci peuvent procéder de la mise en œuvre de stratégies de levier anti-concurrentiel. Elles passent par exemple par l'appui sur des actifs qui seraient non reproductibles par les nouveaux entrants et qui ont été développés grâce aux droits exclusifs. En matière d'actifs humains, techniques et financiers, il s'agit de mettre en œuvre une stricte séparation des activités en termes organique et fonctionnel. En matière de ressources informationnelles, il s'agit de ne pas mettre à profit la détention exclusive d'informations sur les clients que ne peuvent mobiliser les concurrents.

Cette responsabilité particulière se décline également en matière de communication. L'opérateur historique ne doit pas diffuser d'informations qui pourraient dissuader les consommateurs d'opter pour la concurrence, en s'appuyant par exemple de façon induue sur son image d'entreprise de service public ou en dénigrant les concurrents. Ce risque est d'autant plus fort que les consommateurs font montre d'une forte aversion au risque face à l'ouverture au marché et tendent donc à préférer les TRV quand bien même les offres de marché seraient plus attractives.

ENGIE entre dans les cas de figure décrits supra. Le démarchage pour faire basculer les clients vers des offres de marché où les concurrents pouvaient exercer une menace concurrentielle s'est appuyé sur les informations détenues via les fichiers TRV. ENGIE a utilisé, dans ce cadre, des moyens liés aux activités sous droits exclusifs. Ces comportements sont susceptibles d'induire des distorsions de concurrence au travers de l'utilisation d'avantages non répliquables par les concurrents. Cette distorsion de concurrence est aggravée par des subventions croisées liées à l'absence de séparation des ressources utilisées entre les activités monopolistiques

et concurrentielles. L'Autorité était également le grief relatif à une communication trompeuse envers les clients susceptibles de basculer vers une offre de marché. Comme nous l'avons vu, celle-ci visait à les convaincre, en utilisant des arguments injustifiés, de caractéristiques spécifiques à son offre par rapport à celles de ses concurrents. Cette communication était d'autant plus susceptible d'entraver le développement de la concurrence qu'elle émanait d'une entreprise jouissant de l'image du service public. Il en va ainsi de l'information diffusée aux clients selon laquelle la sécurité d'approvisionnement garantie par l'opérateur historique serait supérieure à celles sur lesquelles peuvent s'engager les opérateurs alternatifs. Il s'agit d'une assertion trompeuse dans la mesure où, comme le souligne l'Autorité, la réglementation sectorielle fait peser les mêmes exigences sur l'ensemble des opérateurs actifs sur le marché du gaz.

Notons enfin que la décision n'aborde pas la question d'éventuelles subventions croisées entre les segments TRV et offres de marché. Elle a fait l'objet d'une saisine distincte de la plaignante et a conduit l'Autorité à prononcer des mesures conservatoires (décision n° 16-MC-01 du 2 mai 2016 commentée dans cette chronique (Concurrences n° 3-2016 et n° 4-2016 pour l'arrêt de la Cour d'appel de Paris)). Elle fera l'objet d'une prochaine décision.

La fixation du montant de la sanction pécuniaire

La sanction pécuniaire sur laquelle porte la transaction est déterminée en fonction de la gravité des pratiques et du dommage à l'économie. Elle ne procède en aucun d'un calcul objectif qui reflèterait le gain extra-concurrentiel dont il s'agirait de faire dégorger l'entreprise ou d'un montant égal au coût collectif de la pratique. La sanction a une finalité dissuasive. Elle procède bien moins d'un calcul économique que d'un signal donné aux opérateurs du marché pour les inciter à respecter les règles de concurrence dans leur comportement futur. Elle n'est pas pour autant discrétionnaire et disproportionnée. Elle doit tenir compte des circonstances spécifiques de l'espèce. Elle s'articule également avec le caractère transactionnel de la procédure. Rappelons d'ailleurs que la procédure de transaction ne revient pas à une négociation portant sur le montant de la sanction pécuniaire. Il s'agit d'une approche transactionnelle dans laquelle les deux acteurs ne sauraient en aucun cas être considérés sur le même plan horizontal (M. Mezaguer, Les procédures transactionnelles en droit Antitrust de l'Union européenne. Un exercice transactionnel de l'autorité publique, collection droit de l'Union Européenne – thèses, tome 39, Bruylant, 2015, Bruxelles). En contrepartie de la non-contestation des griefs, le rapporteur général propose un encadrement du montant de la sanction (et non plus un taux de réfaction sur la sanction future comme cela était le cas dans l'ancienne procédure).

La sanction n'est donc pas plus négociée que calculée. Elle est déterminée de façon à être incitative et proportionnée à la gravité des pratiques et au dommage causé à l'économie.

La gravité est ici aisément caractérisée. Il est de jurisprudence constante que des stratégies mises en œuvre par des opérateurs historiques dans des industries de réseaux qui ont pour effet de contrecarrer le développement des nouveaux entrants sur d'autres bases que celles relevant d'une concurrence par les mérites revêtent une telle gravité. Outre les concurrents, les pratiques en cause affectent les clients finaux, en d'autres termes les usagers du service public. L'Autorité retient cependant comme facteur d'atténuation de la gravité des pratiques le fait que l'entreprise a pu ne pas être tout de suite pleinement consciente de la nécessité de séparer les moyens entre les segments monopolistiques et concurrentiels (§ 177). Une stricte séparation des moyens matériels et immatériels est en effet une condition indispensable à la prévention de subventions croisées et donc de distorsions de concurrence comme l'avait indiqué le Conseil de la concurrence dès son avis n° 94-A-14 du 10 mai 1994 relatif à une demande d'avis sur les problèmes soulevés par la diversification des activités d'EDF et de GDF (prédécesseur d'ENGIE) au regard de la concurrence.

Le dommage à l'économie est quant à lui apprécié au travers des parts de marché d'ENGIE et de la phase spécifique de la dynamique du marché dans laquelle les pratiques ont été mises en œuvre. En effet, une stratégie d'entrave à l'entrée sur le marché des concurrents a des effets particulièrement sensibles si elle est mise en œuvre au moment de l'ouverture du marché. Par contre, les effets de la communication trompeuse sur la sécurité d'approvisionnement sont à relativiser pour l'Autorité considérant que celle-ci n'a été mise en œuvre que durant une période de temps limitée. Il serait possible d'établir un parallèle entre les effets d'une telle communication sur le marché de l'énergie avec celles que peuvent avoir celles de fabricants de princeps face à l'introduction de génériques. Il semble qu'ici, si on interprète la position de l'Autorité, l'absence de professionnels prescripteurs soucieux quant à l'engagement de leur responsabilité, fait que les effets des pratiques ne se prolongent pas dans le temps après la cessation de la communication de l'entreprise dominante.

La transaction par laquelle s'achève cette affaire débouche quand même sur une sanction pécuniaire particulièrement élevée de 100 millions d'euros. La procédure de transaction ne se traduit pas en tout état de cause par des sanctions pécuniaires symboliques comme l'avait d'ailleurs montré la sanction de 350 millions prononcée le 17 décembre 2015 dans le cadre de la décision n° 15-D-20 relative à l'opérateur historique des télécommunications, décision qui avait marqué par anticipation la première application de la procédure.

F. M. ■

Traitement des déchets ménagers – Barrière à l'entrée – Avantages informationnels : L'Autorité de la concurrence délivre un avis sur les conditions de la praticabilité de la concurrence entre éco-organismes *(Aut. conc., avis n° 16-A-27 du 27 déc. 2016 concernant l'ouverture de la filière de traitement des emballages ménagers à plusieurs éco-organismes)*

Saisie pour avis par le ministre de l'Économie, l'Autorité se prononce sur les perspectives d'évolution du secteur des éco-organismes chargés du retraitement des emballages ménagers. Elle s'attache aux conditions qui pourraient permettre une coexistence entre plusieurs éco-organismes dans le cadre d'une concurrence effective et non faussée. L'avis ne porte qu'en partie sur des dimensions relatives aux abus de position dominante. Nous insisterons cependant principalement sur ces dernières dans notre commentaire.

Le cadre concurrentiel du secteur : d'un monopole de facto à de nouvelles entrées

Dans le cadre de la législation environnementale, les producteurs doivent participer à la collecte, au tri et au recyclage des déchets. Ils peuvent assumer cette responsabilité de façon individuelle ou collective en adhérant à un éco-organisme. Ce dernier peut alors adopter un des deux modèles suivants. Le premier est un modèle financier. Les collectivités locales prennent en charge les missions et sont compensées financièrement par l'éco-organisme. Le second est un modèle opérationnel. L'activité de l'éco-organisme réside alors en une prestation de service ouvrant ainsi une possibilité de concurrence sur le marché. Celle-ci était de fait absente dans le cadre de la précédente période d'agrément (2011-2016) dans laquelle un seul opérateur était présent sur le marché, en l'espèce Eco-Emballage. La situation est cependant appelée à évoluer dans le cadre du renouvellement de l'agrément pour la période 2018-2022. Un opérateur, Léko lié à un groupe actif outre-Rhin, pourrait faire son entrée. Cependant, les pouvoirs publics ont souhaité le maintien d'un modèle financier pour le fonctionnement de la filière. Celui-ci présente le biais d'être plus aisément compatible avec un monopole qu'avec une structure de marché concurrentielle. En effet, son fonctionnement même implique un mécanisme d'équilibre financier entre les versements des producteurs et les contributions versées aux collectivités territoriales. Une concurrence sur le marché supposerait que l'équilibre puisse être garanti pour chaque opérateur ce qui peut supposer la mise en place de mécanismes horizontaux d'équilibrage.

L'analyse de l'Autorité : comment organiser au mieux une filière dans le cadre d'un modèle financier ?

L'Autorité montre dans son avis qu'un modèle opérationnel est le plus adapté pour permettre une réelle concurrence sur le marché et pour prévenir les risques concurrentiels liés au nécessaire équilibrage des comptes des opérateurs par des transferts horizontaux. Cependant, sachant que le modèle financier a la préférence des pouvoirs, elle définit les conditions dans lesquelles ce dernier peut fonctionner de la façon la plus efficace possible en regard des règles de concurrence.

L'Autorité met tout d'abord en évidence les faibles possibilités d'une concurrence par la différenciation de la qualité des services. Elle montre en outre que le modèle d'organisation financier de la filière ne permet pas plus une réelle concurrence par les prix. Les contraintes liées à l'équilibre des comptes entravent toute différenciation tarifaire significative. Les barèmes de prix n'offrent que peu de flexibilité dans la mesure où ils font l'objet d'un encadrement public. Les autres éléments de différenciation (la répartition poids-volume, la contribution par matériau et le système bonus-malus) sont de fait condamnés à rester symboliques sous peine de générer des déséquilibres dans les comptes d'éco-organismes en concurrence.

Il est donc nécessaire d'accompagner les nouvelles entrées de mécanismes d'équilibrage financier horizontaux. Pour autant, il s'agit de prévenir le risque de favoriser une coordination horizontale entre les opérateurs. La gestion de l'entité qui pourrait être chargée de cette mission doit alors apporter toutes les garanties d'autonomie et se faire sous la supervision des services de l'Etat.

D'autres facteurs sont également susceptibles d'entraver la concurrence sur le marché. Un premier pourrait tenir à un des souhaits des pouvoirs publics tenant à un encadrement des relations entre les collectivités locales et les éco-organismes. Un dispositif réglementaire venant mettre place un cadre commun pourrait avoir pour effet non désiré de réduire les possibilités de différenciation des offres entre ces derniers.

Un deuxième problème vient des provisions pour charges futures qu'a été amené à constituer Eco-emballages dans le cadre de sa situation de monopole de facto. Se pose donc un problème de restitution de celles-ci aux producteurs. Une absence de restitution peut constituer une barrière à l'entrée et les conditions mêmes de restitution pourraient générer des distorsions. Un encadrement par une disposition législative apparaît donc comme nécessaire à l'Autorité.

Un troisième problème est enfin à prendre en considération. Il tient à l'avantage informationnel que détient Eco-emballages du fait de son statut de monopole historique. Les données accumulées sur les collectivités et sur les paramètres financiers relatifs à chacune d'entre-elles constituent un avantage concurrentiel significatif vis-à-vis des nouveaux entrants. Un accès à celles-ci est nécessaire pour permettre une concurrence à égalité des armes. Les données agrégées dont disposent l'ADEME et les pouvoirs

publics (données transmises par Eco-emballages) ne sont qu'un substitut imparfait. Il est nécessaire que les concurrents puissent accéder à ces informations. Pour autant permettre des échanges d'informations horizontaux pourrait susciter maints effets pervers. L'Autorité propose donc que l'ADEME collecte, traite, d'actualise et mette à disposition de tous les acteurs ces données. Notons que cette solution n'est pas sans faire écho à celle proposée par la Competition & Markets Authority dans le cadre de son rapport de juin 2016 sur les marchés de l'énergie au Royaume-Uni. L'idée sous-jacente est la même : mettre à disposition de tous les opérateurs une base commune sur les clients, maintenue par un tiers, de façon à annuler les avantages informationnels pouvant exister au profit des opérateurs dominants.

Au final les recommandations de l'Autorité permettent de souligner les limites du choix du maintien du schéma financier par rapport à un passage à un format opérationnel dans le cadre d'entrées de nouveaux compétiteurs sur le marché. Le schéma financier requiert un équilibre des comptes qui ne peut être assuré qu'en monopole. La production d'incitations économiques suppose cependant une ouverture à la concurrence (Voir en ce sens Cour des comptes, "Les éco-organismes : un dispositif original à consolider", Rapport public annuel, février 2016, Paris). Ils'agit donc de mettre en œuvre des dispositifs de compensation des déséquilibres prévenant tout affaiblissement de la concurrence horizontale. Il s'agit également de créer un level playing field qui corrige les distorsions liées aux avantages informationnels de l'opérateur historique et de gérer la transition d'un modèle de monopole à un modèle de concurrence. À ceci près qu'il n'est pas question de coûts échoués mais d'apurement de provisions constituées sous l'empire de la précédente réglementation.

F. M. ■

À NOTER

Exclusivité de fait – Quantités imposées – Durée des contrats :

La Cour de cassation rejette le pourvoi contre l'arrêt de la Cour d'appel de Paris qui avait confirmé la décision de l'Autorité de la concurrence rejetant une plainte pour un prétendu abus de position dominante relatif à une exclusivité de fait (*Cass. com.*, 8 fév. 2017, *Roland Vlaemynck Tisseur*, n° 15-19554)

Par un arrêt du 8 février 2017, la Cour de cassation a rejeté le pourvoi de la société Roland Vlaemynck Tisseur contre l'arrêt de la Cour d'appel de Paris qui avait confirmé la décision de l'Autorité de la concurrence ayant rejeté une plainte pour un prétendu abus de position dominante relatif à une prétendue exclusivité de fait (CA Paris, 28 mai 2015, *Roland Vlaemynck Tisseur*, RG n° 2014/06102 et Aut. Conc., déc. du 20 février 2014 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des serviettes industrielles, n° 14-D-03, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2014, p. 98).

A. W. et N. Z. ■

Stratégie économiquement non rationnelle – Lancement d'un nouveau quotidien : La Cour de cassation rejette le pourvoi contre l'arrêt de la Cour d'appel de Paris qui avait confirmé la décision de l'Autorité de la concurrence sanctionnant le propriétaire d'un journal pour un comportement d'éviction abusif fondé sur le lancement économiquement non justifiable d'un nouveau quotidien dans le but de stopper l'entrée d'un concurrent sur le marché de la presse quotidienne d'information sportive (*Cass. com.*, 1^{er} mars 2017, *Amaury*, n° 15-19068)

Par un arrêt du 1^{er} mars 2017, la Cour de cassation a rejeté le pourvoi du groupe Amaury contre l'arrêt de la Cour d'appel de Paris qui avait confirmé la décision de l'Autorité de la concurrence rendue à l'encontre du groupe Amaury pour des pratiques d'évictions envers la société Le Journal du Sport (CA Paris, 15 mai 2015, *Amaury*, RG n° 2014/05554 et Aut. Conc., déc. du 20 février 2014 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la presse d'information sportive, n° 14-D-02, comm. A. Wachsmann, *Concurrences* n° 2-2014, p. 96). Pour mémoire, le groupe Amaury avait été sanctionné par l'Autorité de la concurrence à hauteur d'environ 8,8 millions d'euros, ramenés à 3,5 millions d'euros afin de tenir compte des difficultés financières du groupe Amaury.

A. W. et N. Z. ■

Éviction – Dénigrement – Gestion des droits d'auteurs : L'Autorité de la concurrence rejette une saisine à l'encontre de pratiques mises en œuvre par l'opérateur dominant du marché de la gestion collective des droits d'auteurs d'œuvres littéraires (*Aut. conc.*, déc. n° 17-D-05 du 10 mars 2017 relative à des pratiques mises en œuvre par la SACD)

L'Autorité rejette une saisine de la Société civile des éditeurs de langue française (SCELF) à l'encontre de pratiques mises en œuvre par la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD) visant à l'évincer du marché de la gestion collective des droits d'auteurs d'œuvres littéraires. L'Autorité rejette faute d'éléments probants, les pratiques dénoncées par la plaignante à savoir une stratégie de dénigrement à son encontre et l'existence de pressions exercées à son détriment sur France Télévisions.

Les deux sociétés civiles en cause gèrent pour le compte des auteurs leurs droits. Elles en assurent la perception et la répartition, tâches qu'elles ne peuvent raisonnablement et efficacement réaliser directement à titre individuel. La SCELF agit spécifiquement pour des auteurs littéraires. Du fait de sa taille réduite, elle sous-traite à la SACD les négociations avec les producteurs de films ou de séries de réaliser des adaptations de ses œuvres en portefeuille. Celle-ci prélève alors une commission avant de reverser les redevances à la SCELF.

La SACD a publiquement déploré la croissance de la part des adaptations d'œuvres préexistantes au détriment d'œuvres originales dans la production télévisuelle. Pour la SCELF les interventions de la SACD, notamment auprès du syndicat des producteurs de films d'animation, revenaient à défendre les intérêts des auteurs d'œuvres audiovisuelles (affiliés à la SACD) au détriment de ceux des auteurs de l'écrit et des éditeurs que représente la SCELF.

L'Autorité définit d'abord de façon très traditionnelle le marché pertinent et caractérise la position de la SACD sur ce dernier. Elle montre que son monopole de fait sur la gestion des droits d'auteurs des œuvres audiovisuelles se justifie par des raisons d'efficacité dans les négociations auprès des diffuseurs. Pour autant les pratiques dénoncées par la SCELF ne peuvent être étayées par aucun élément probant permettant de caractériser un abus de position dominante.

Sur les pratiques alléguées de dénigrement, il conviendrait de montrer que la stratégie de communication de la SACD vise à prévenir l'entrée du concurrent sur le marché ou à l'évincer de celui-ci et qu'elle repose sur des éléments qui ne sont ni objectifs ni vérifiables. Ici, la SCELF n'est pas présente sur le marché de la négociation des droits avec les producteurs audiovisuels et ne manifeste pas de velléité d'y entrer. De plus, aucun élément de cette communication ne peut être caractérisé comme relevant d'un dénigrement ou comme étant dépourvu d'objectivité. Les positions déplorant la politique éditoriale des diffuseurs qui privilégient des œuvres existantes par rapport à des œuvres originales n'est en rien un jugement sur les qualités intrinsèques des droits gérés par la SCELF. Les pressions dénoncées sur France Télévisions par la plaignante ne sont pas plus confortées par des faits. L'Autorité est donc logiquement conduite à rejeter la saisine.

F. M. ■

Concurrences est une revue trimestrielle couvrant l'ensemble des questions de droits de l'Union européenne 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 onze chroniques thématiques.

Editoriaux

Jacques Attali, Elie Cohen, Claus-Dieter Ehlermann, Jean Pisani Ferry, Ian Forrester, Eleanor Fox, Douglas H. Ginsburg, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Arnaud Montebourg, Mario Monti, Gilbert Parleani, Margrethe Vestager, Bo Vesterdorf, Denis Waelbroeck, Marc van der Woude...

Interviews

Sir Christopher Bellamy, Lord David Currie, Thierry Dahan, Jean-Louis Debré, François Fillon, John Fingleton, Renata B. Hesse, François Hollande, William Kovacic, Neelie Kroes, Christine Lagarde, Johannes Laitenberger, Emmanuel Macron, Robert Mahnke, Ségolène Royal, Nicolas Sarkozy, Marie-Laure Sauty de Chalon, Christine Varney...

Dossiers

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, David Bosco, Murielle Chagny, John Connor, Damien Gérardin, Assimakis Komninos, Christophe Lemaire, Ioannis Lianos, Pierre Moscovici, Jorge Padilla, Emil Paulis, Robert Saint-Esteben, Jacques Steenbergen, Florian Wagner-von Papp, Richard Whish...

Articles

Guy Canivet, Emmanuelle Claudel, Emmanuel Combe, Thierry Dahan, Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk, Nathalie Homobono, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Bruno Lasserre, Luc Peepkorn, Anne Perrot, Nicolas Petit, Catherine Prieto, Patrick Rey, Joseph Vogel, Wouter Wils...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Actualité des enquêtes de concurrence, Contentieux indemnitaire des pratiques anticoncurrence, Bilan de la pratique des engagements, Droit pénal et concurrence, Legal privilege, Cartel Profiles in the EU...

International

Germany, Belgium, Canada, China, Hong-Kong, India, Japan, Luxembourg, Switzerland, Sweden, USA...

Droit & économie

Emmanuel Combe, Philippe Choné, Laurent Flochel, Frédéric Jenny, Gildas de Muizon, Jorge Padilla, Penelope Papandropoulos, Anne Perrot, Nicolas Petit, Etienne Pfister, Francesco Rosati, David Sevy, David Spector...

Chroniques

ENTENTES

Ludovic Bernardeau, Anne-Sophie Choné Grimaldi, Michel Debroux, Etienne Thomas

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric Marty, Anne-Lise Sibony, Anne Wachsmann

PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

Frédéric Buy, Muriel Chagny, Valérie Durand, Jean-Louis Fourgoux, Jean-Christophe Roda, Rodolphe Mesa, Marie-Claude Mitchell

DISTRIBUTION

Nicolas Ereseo, Dominique Ferré, Didier Ferrier, Anne-Cécile Martin

CONCENTRATIONS

Jean-François Bellis, Olivier Billard, Jean-Mathieu Cot, Ianis Girgenson, Jacques Gunther, Sergio Sorinas, David Tayar

AIDES D'ÉTAT

Jacques Derenne, Bruno Stromsky, Raphaël Vuitton

PROCÉDURES

Pascal Cardonnel, Alexandre Lacresse, Christophe Lemaire

RÉGULATIONS

Laurent Binet, Hubert Delzangles, Emmanuel Guillaume, Jean-Paul Tran Thiet

MISE EN CONCURRENCE

Bertrand du Marais, Arnaud Sée

ACTIONS PUBLIQUES

Jean-Philippe Kovar, Francesco Martucci, Stéphane Rodrigues

JURISPRUDENCES

EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

Karounga Diawara, Pierre Kobel, Silvia Pietrini, Jean-Christophe Roda, Per Rummel, Julia Xoudis

POLITIQUES INTERNATIONALES

Sophie-Anne Descoubes, Marianne Faessel, François Souty, Stéphanie Yon-Courtin

Livres

Sous la direction de Stéphane Rodrigues

Revue

Christelle Adjémian, Mathilde Brabant, Emmanuel Frot, Alain Ronzano, Bastien Thomas

> **Revue Concurrences** | **Review Concurrences**

☐ Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + e-archives)</i>	545,00 €	654,00 €
☐ Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	570,00 €	582,00 €
☐ Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + e-archives)</i>	850,00 €	1 020,00 €

> **e-Bulletin e-Competitions** | **e-Bulletin e-Competitions**

☐ Abonnement annuel + e-archives <i>1 year subscription + e-archives</i>	760,00 €	912,00 €
--	----------	----------

> **Revue Concurrences + e-Bulletin e-Competitions** | **Review Concurrences + e-Bulletin e-Competitions**

☐ Abonnement annuel revue (version électronique + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (online version + e-Bulletin + e-archives)</i>	920,00 €	1 104,00 €
☐ Abonnement annuel revue (versions papier + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (print version + e-Bulletin + e-archives)</i>	980,00 €	1 176,00 €
☐ Abonnement annuel revue (versions papier & électronique + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (print & electronic versions + e-Bulletin + e-archives)</i>	1 100,00 €	1 320,00 €

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

68 rue Amelot - 75011 Paris - France | contact: webmaster@concurrences.com

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 shipping outside France