



Concurrences

Revue des droits de la concurrence
Competition Law Journal

JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

Chroniques | Concurrences N° 3-2012 – pp. 232-242

Florian BIEN

florian.bien@uni-wuerzburg.de

| *Professeur, Université de Würzburg*

Silvia PIETRINI

silvia.pietrini@univ-lille2.fr

| *Maître de conférences, Université Lille-2,*
| *Droit et Santé, Centre René Demogue-CRDP*

Jean-Christophe RODA

jeanchristophe.roda@yahoo.fr

| *Maître de conférences, Université d'Aix-Marseille,*
| *Centre de droit économique, EA 4224*

Florian BIEN

florian.bien@uni-wuerzburg.de

Professeur, Université de Würzburg

Silvia PIETRINI

silvia.pietrini@univ-lille2.fr

Maître de conférences, Université Lille-2,
Droit et Santé,
Centre René Demogue-CRDP

Jean-Christophe RODA

jeanchristophe.roda@yahoo.fr

Maître de conférences, Université d'Aix-Marseille,
Centre de droit économique, EA 4224

JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

1. JURISPRUDENCES EUROPÉENNES

LÉGISLATION – CONTRÔLE DES CONCENTRATIONS – PRIX ABUSIFS – REMÈDES ET SANCTIONS – PRIVATE ENFORCEMENT : Le Bundestag allemand délibère sur le huitième amendement de la loi contre les restrictions à la concurrence (*Bundestag, 31 mai 2012, Projet de loi, Bundestags-Drucksache 17/9852*)

Le gouvernement allemand souhaite que le huitième amendement de la loi contre les restrictions à la concurrence entre en vigueur le 1er janvier 2013. La première de trois lectures a eu lieu au *Bundestag* le 15 juin 2012.

L'une des modifications les plus remarquables est la nouvelle conception du critère matériel d'interdiction en matière de contrôle des concentrations des entreprises. Ainsi, le concept traditionnel de dominance ("*Marktbeherrschungstest*") serait remplacé ou étendu par la notion d'"entrave significative à une concurrence effective" ("*SIEC-Test*") selon le modèle développé dans le règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises.

En outre, les dispositions en rapport avec le contrôle des abus de position dominante connaîtront une nouvelle systématique (répartition du texte sur trois en lieu de deux articles), et ce, en vue de faciliter leur compréhension et leur mise en œuvre. Il convient aussi de mentionner ici la prolongation de certaines règles à durée déterminée adoptées avec la loi sur la lutte contre les pratiques des prix abusifs dans le domaine de la fourniture de l'énergie et du commerce des denrées alimentaires et insérées en 2007 dans la loi contre les restrictions à la concurrence. Le projet d'un huitième amendement sous examen prévoit également étendre le champ d'application du droit des ententes aux caisses d'assurance maladie obligatoires.

Dans le domaine des sanctions et remèdes, le nouveau texte apporte quelques innovations considérables, notamment en accordant aux associations de défense des droits des consommateurs la possibilité de s'associer à la mise en œuvre des règles du droit des ententes, en ce qu'elles peuvent exiger des entreprises de mettre fin à des pratiques anticoncurrentielles et de restituer (au budget fédéral) les gains obtenus à cause de la violation de la loi ("*Vorteilsabschöpfung*" – absorption des bénéfiques). En ce qui concerne les actions en dommages et intérêts, les associations n'auront toujours pas le droit d'agir en justice.

Se référant au règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 101 et 102 TFUE (ex. articles 81 et 82 TCE), le projet d'amendement accorde explicitement aux autorités de concurrence le pouvoir d'ordonner des remèdes de nature structurelle, allant jusqu'au démantèlement d'une entreprise. Par ailleurs, les mêmes autorités de concurrence seraient explicitement habilitées, dans le cadre de leur pouvoir, à ordonner la cessation d'une infraction, à exiger aussi au profit des consommateurs le remboursement des gains économiques illicitement obtenus par des pratiques anticoncurrentielles.

Enfin, ce projet de loi prévoit des dispositions concernant la succession juridique dans les procédures relatives aux amendes contre les personnes morales et les associations. Vu les lacunes de la loi contre les restrictions à la concurrence dans la matière, c'est là que le *Bundeskartellamt* réclame une intervention urgente du législateur.

Une dernière innovation envisagée dans le contexte de la réforme du droit allemand contre les restrictions à la concurrence concerne la mise en place d'un organisme chargé d'améliorer la transparence du commerce de gros de l'énergie électrique et du gaz ainsi que dans le secteur des carburants.

Un commentaire détaillé de la nouvelle loi pourrait être publié dans le n° 4-2012 de *Concurrentes* après l'adoption du texte par le Bundestag.

F. B. ■

Abstracts

1. EU

1.1. Italy

LEGISLATION – MERGER CONTROL – ABUSIVE PRICING – REMEDIES – SANCTIONS – PRIVATE ENFORCEMENT: 232
The German Bundestag has given the 8th Amendment of the German Act against Restraints of Competition its first reading
Bundesregierung, 31.05.12, Draft Bill, Bundestags-Drucksache 17/9852

1.2. Germany

PRIVATE ENFORCEMENT – FOLLOW-ON ACTION – ACCESS TO THE FILE OF THE COMPETITION AUTHORITY – PROTECTION OF TRADE SECRETS: 233
The TAR Lazio rejects the request for access to the file of the competition authority submitted by a company intervened in the administrative procedure
TAR Lazio, 10.02.12, Alitalia Linee Aeree Italiane v. Autorità garante della concorrenza e del mercato, RG n° 04212/2011

PUBLIC ENFORCEMENT – GRAVITY OF THE INFRINGEMENT OF COMPETITION RULES – CALCULATION OF THE FINE – AGGRAVATING AND ATTENUATING CIRCUMSTANCES: 235
The TAR Lazio asks the competition authority to set a new fine and requires more transparency in the calculation of the fine
TAR Lazio, 11.04.11, cosmetics cartel, RG 03268/2012 - 03281/2012

2. US

NEW TECHNOLOGIES – E-BOOKS – PRICE FIXING: 236
The department of justice is suing Apple and five major e-book publishers as it begins an antitrust investigation into the alleged collusion of e-book price fixing, in parallel with an antitrust class action
United States v. Apple, Inc. et al., Complaint and Proposed Final Judgement, n°12-cv-02826, S.D.N.Y., 11.04.12; In re Electronic books antitrust litigation, Case 1:11-md-02293-DLC, S.D.N.Y., 15.05.12

INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS – PATENT AND GENERIC DRUGS – REVERSE PAYMENT SETTLEMENTS: 237
The Court of Appeals for the Eleventh Circuit Rejects FTC Challenge to Reverse Payment Settlement
U.S. Court of Appeals, 11th Cir., 25.04.12, FTC v. Watson Pharms., Inc., n° 10-12729-DD

SPORT – ORGANIZATION OF SPORT – AMATEUR RULES – DEFINITION OF THE RELEVANT MARKET: 240
Two Athletes Filed an Antitrust Lawsuit Against the NCAA
U.S. Court of Appeals, 7th Cir., 18.06.12, Joseph Agnew et al., v. NCAA, n° 11 – 3066

(...)

1.2. Italie

PRIVATE ENFORCEMENT – ACTION FOLLOW-ON – ACCÈS AU DOSSIER DE L'AUTORITÉ DE CONCURRENCE – SECRET COMMERCIAL : Le Tribunal administratif régional du Latium rejette la demande d'accès au dossier de l'Autorité de concurrence présentée par une entreprise intervenue à la procédure administrative (TAR Lazio, 10 février 2012, Alitalia Linee Aeree Italiane c/ Autorità garante della concorrenza e del mercato, RG n° 04212/2011)

Si la question épineuse de l'accès aux pièces du dossier de la Commission européenne dans le cadre d'une procédure de clémence pourrait bientôt être tranchée au niveau européen par voie législative (v. déclaration de M. Almunia lors de la conférence "Challenges Old and New 19th International Competition Law Forum", St. Gallen, 8 juin 2012, SPEECH/12/428), la réticence constatée auprès de certaines autorités nationales de concurrence et juridictions de contrôle à communiquer des pièces issues de la procédure de concurrence montre à quel point il est nécessaire que la Commission européenne adopte de nouvelles solutions techniques afin d'assurer l'exercice effectif des actions en dommages et intérêts des victimes de pratiques anticoncurrentielles.

L'intérêt de l'arrêt du 10 février 2012, par lequel le tribunal administratif régional du Latium a rejeté le recours formé par Alitalia, qui avait contesté le refus opposé par l'Autorité de concurrence d'accéder au dossier, puis, l'accès aux seuls documents non confidentiels que l'Autorité lui avait finalement accordé en vue d'évaluer l'opportunité d'une action judiciaire en réparation du préjudice subi, réside dans le fait que cette affaire témoigne une fois de plus du parcours du combattant auquel la victime d'une pratique anticoncurrentielle s'expose lorsqu'elle décide d'ester en justice.

L'AGCM est hostile à communiquer les pièces du dossier en vue d'un procès civil

En l'espèce, par une décision du 14 juin 2006, l'Autorité de concurrence italienne (ci-après "AGCM") avait sanctionné plusieurs sociétés pétrolières pour avoir mis en œuvre une entente complexe sur le marché du ravitaillement en carburant des aéronefs (cartel du carburéacteur). Le tribunal administratif régional du Latium (ci-après "TAR Latium") puis le Conseil d'État – compétent, en dernier ressort, pour les recours formés contre les décisions de l'Autorité de concurrence – avaient confirmé la décision de l'AGCM.

Alitalia, s'estimant la principale victime de l'entente sanctionnée sur le fondement de l'ancien article 81 TCE, avait demandé à l'AGCM d'accéder aux documents recueillis pendant la procédure administrative à laquelle elle avait participé en qualité d'intervenante, afin d'évaluer l'opportunité d'engager une action en réparation devant le juge judiciaire. Toutefois, par un acte datant du 31 mars 2011, l'AGCM lui avait nié l'accès au dossier. Pour justifier un tel refus, l'AGCM avait souligné que "l'intérêt" de la société Alitalia "n[était] pas directement lié à l'action administrative

en relation à laquelle la demande d'accès avait été présentée". En outre, la décision de l'AGCM contenait déjà "tous les éléments nécessaires" en vue de la détermination de la violation de la législation antitrust. Aux yeux de l'Autorité de concurrence, le plaignant potentiel disposait de suffisamment d'éléments pour évaluer l'opportunité d'une action judiciaire.

La société Alitalia avait alors formé un recours contre cette décision devant le TAR Latium, considérant que les dispositions relatives à l'accès aux actes administratifs exigent l'existence d'un simple "intérêt juridique" et non d'un "intérêt lié ou directement lié" à l'action administrative. La limitation imposée par l'Autorité de concurrence était donc sans fondement juridique. Par ailleurs, selon la plaignante potentielle, il était plausible de considérer qu'une personne ayant été à la fois intervenante à la procédure administrative et principale victime du cartel ait un véritable "intérêt juridique" à accéder aux pièces issues de la procédure administrative. Quant au caractère prétendument suffisant de la décision de l'Autorité de concurrence en vue d'évaluer l'opportunité d'une action au civil, Alitalia avait soutenu qu'elle avait intérêt à accéder au contenu de documents qui n'avaient fait l'objet d'aucun commentaire dans la décision finale de l'AGCM. Enfin, Alitalia avait invoqué l'argument selon lequel toute limitation à l'accès aux pièces du dossier administratif devrait être soumise à un régime d'exception, l'accès étant le principe, afin de permettre à la victime d'assurer la charge de la preuve lors du procès civil.

Au cours de la procédure devant le TAR Latium, l'AGCM avait finalement reconnu qu'Alitalia avait un "intérêt juridique suffisant" pour accéder aux pièces du dossier de l'Autorité. Néanmoins, Alitalia n'avait obtenu que l'accès à un fascicule contenant la description sommaire de 1 580 documents et à un CD contenant un nombre très limité de documents non confidentiels. Face au refus de l'AGCM d'étendre l'accès à d'autres pièces du dossier, Alitalia a formé un nouveau recours devant le TAR Latium. Dans l'arrêt du 10 février 2012, le tribunal s'est prononcé essentiellement sur deux questions. Est-il possible de fonder le refus d'accès au dossier de l'Autorité de concurrence en invoquant des exigences de protection du "secret commercial"? Dans l'affirmative, l'écoulement du temps fait-il disparaître le caractère confidentiel de certains documents ?

La victime a un droit d'accéder au dossier de l'Autorité de concurrence afin de recueillir les informations lui permettant d'évaluer la faisabilité d'une action en réparation...

Concernant la première question, le juge administratif a affirmé que la victime d'une pratique anticoncurrentielle a un droit d'accès au dossier de l'Autorité de concurrence, même si celle-ci n'a pas été partie à la procédure administrative. L'article 13 du règlement du 30 avril 1998 n° 217 relatif aux procédures d'enquête dont l'AGCM est compétente (ci-après "règlement 217/1998") reconnaît aux "personnes directement intéressées" par cette procédure un "accès procédural" aux pièces du dossier, celles-ci ne pouvant être utilisées qu'en vue de la finalité énoncée au moment de la demande d'accès. Les limites à cet accès procédural concernent essentiellement les documents contenant des "secrets commerciaux" ou des

“informations réservées de caractère personnel, commercial, industriel et financier”. Le TAR Latium a précisé que ce texte n’apporte cependant aucune réponse quant à l’“accès à titre informatif”, consécutif à la clôture de la procédure devant l’Autorité de concurrence. Il faut dès lors se retourner vers l’article 22 de la loi du 7 août 1990 n° 241 relative à la procédure administrative (ci-après “loi 241/1990”) en vertu duquel “toute personne intéressée” a le droit de “prendre vision ou d’extraire une copie” des documents administratifs. L’article 24 prévoit qu’il doit en tout cas être garanti à ceux qui en font une demande l’accès aux documents administratifs dont la connaissance est nécessaire pour se défendre ou pourvoir à ses propres intérêts.

Au cas d’espèce, le juge administratif a considéré qu’Alitalia, qui avait la qualité d’intervenante et non de partie à la procédure administrative devant l’AGCM, pouvait accéder aux pièces du dossier en vertu des articles 22 et 24 de la loi 241/1990. C’est probablement la raison pour laquelle l’AGCM, après avoir refusé tout accès au dossier, l’a finalement admis par une décision du 7 juin 2011.

... mais ce droit d’accès doit être mis en balance avec le principe de confidentialité des “informations de nature commerciale, industrielle et financière” et des “secrets commerciaux”

Le juge italien s’est prononcé ensuite sur l’étendue de l’accès au dossier de l’Autorité de concurrence. Dans un premier temps, il a remarqué qu’un plaignant étant intervenu à la procédure administrative sans la qualité de partie ne peut pas bénéficier d’un accès plus étendu que celui reconnu aux parties de la procédure administrative en vue d’assurer la mise en œuvre du principe du contradictoire. Dès lors, comme c’est déjà le cas pour les parties à la procédure administrative, les prérogatives de la victime intervenante à la procédure devant l’Autorité de concurrence sont limitées à la fois par le principe de confidentialité des “informations de caractère commercial, industriel et financier” et par le principe d’inaccessibilité aux actes contenant des “secrets commerciaux”.

Le TAR Latium a affirmé ensuite qu’à l’instar des principes établis en matière d’“accès procédural”, en matière d’“accès à titre informatif”, il est nécessaire d’effectuer une balance entre l’intérêt de la partie lésée par une pratique anticoncurrentielle à faire valoir ses droits, en s’appuyant également sur l’accès au dossier après la clôture de la procédure administrative, et la nécessité de protéger l’intérêt des personnes et des entreprises à ce que les données commerciales sensibles ne soient pas l’objet d’une divulgation. Pour justifier cette décision, le juge s’est appuyé notamment sur la jurisprudence communautaire dite “carbonate de soude” (TPICE, 29 juin 1995, aff. T-30/91, Rec. p. II-1775, aff. T-36/91, Rec. p. II-1851, aff. T-37/91, Rec. p. II-1901), selon laquelle le droit des entreprises à la protection de leurs secrets d’affaires doit “être mis en balance avec la garantie des droits de la défense et ne saurait (...) justifier le refus de la Commission de divulguer, même si ce n’est que dans des versions non confidentielles ou sous forme de transmission d’une liste des documents recueillis par la Commission, à une entreprise des éléments du dossier que celle-ci pourrait utiliser pour sa défense”. Selon le TAR Latium, cette jurisprudence ne consacrerait pas un

principe de primauté absolue du droit d’accès au dossier au détriment des exigences de confidentialité. En revanche, elle permettrait d’affirmer qu’en vertu du principe d’égalité des armes et au regard des éléments probatoires du dossier qui peuvent être utilisés par le défendeur, l’interdiction d’accès ne concerne que les passages “sensibles” des pièces concernées. Le principe d’égalité des armes serait donc sauvegardé lorsque l’interdiction de prendre connaissance du document qui se trouve entre les mains de l’Autorité de concurrence se limite “strictement aux passages sensibles du document en question”.

En l’espèce, l’AGCM a mis à la disposition du demandeur les pièces non confidentielles et la liste détaillée de l’ensemble des documents confidentiels. Le juge a retenu que cet accès a permis de “prendre connaissance de la consistance et de la nature des documents protégés par le secret commercial”, qui, dans cette affaire, consistaient essentiellement dans des documents internes contenant des informations sensibles en matière de ventes, coûts et stratégies commerciales. Il a donc débouté Alitalia, en soulignant que la structure même de l’article 13 du règlement 217/1998 impose de “mettre en balance l’exigence de la confidentialité des informations de caractère personnel, commercial, industriel et financier, relatives à des personnes et des entreprises impliquées dans les procédures et l’exigence d’assurer le respect du contradictoire”. Selon le juge italien, à aucun moment les droits de la défense ne confèrent à l’intéressé un pouvoir discrétionnaire de prise de connaissance et de reproduction de pièces du dossier de l’Autorité de concurrence (v. Conseil d’État, section VI, décision n° 5864 du 29 septembre 2009).

Si le TAR du Latium a rejeté le recours formé par Alitalia, il a néanmoins rappelé qu’en matière d’“accès informatif”, la victime a deux solutions : soit, elle s’appuie sur l’article 210 du Code de procédure civile qui permet aux personnes intéressées de demander au juge d’accéder au dossier de l’Autorité ; soit, elle utilise le mécanisme procédural prévu par l’article 213 du Code de procédure civile qui permet au juge de demander *ex officio* à l’administration les informations écrites relatives aux actes et aux documents qu’elle détient. Si l’accès direct au dossier de l’AGCM est fortement limité, la victime ne peut envisager de prendre connaissance des pièces du dossier que par le biais du juge.

L’écoulement du temps ne permet pas de “neutraliser” le droit à la confidentialité de l’entreprise

Quant à la question de savoir si l’écoulement du temps fait disparaître le caractère confidentiel de certains documents (au cas d’espèce, les documents les plus récents dataient de 2004 alors que la demande d’accès à ces documents datait de 2011), le TAR Latium a estimé que l’écoulement du temps ne permet pas, *ex se*, de remettre en cause le droit à la confidentialité de l’entreprise. Pour le juge, cela ne veut pas dire qu’un document, une fois considéré confidentiel, soit tel pour toujours ; par cela, on entend plutôt souligner qu’“à défaut d’allégation d’une combinaison de facteurs spécifiques qui permettent de présumer la cessation des exigences préexistantes de confidentialité, le seul écoulement du temps ne permet pas de présumer une telle cessation”.

Le tribunal a d'ailleurs souligné que le facteur temps n'est pas considéré comme un "critère autonome" que l'AGCM doit prendre en considération lorsqu'elle procède à la mise en balance du droit d'accès et du principe de confidentialité.

L'interprétation du TAR Latium est sans doute restrictive par rapport à l'approche pragmatique de la Commission européenne qui, en revanche, prend en compte le facteur temps dans l'évaluation du caractère confidentiel des informations recueillies. Selon le point 23 de la communication de la Commission européenne relative aux règles d'accès au dossier dans des affaires de concurrence (Communication relative aux règles d'accès au dossier de la Commission dans les affaires relevant des articles 81 et 82 du traité CE, des articles 53, 54 et 57 de l'Accord EEE et du règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil, JO, C 325, 22 décembre 2005, p. 7), "[l]es informations qui ont perdu leur importance commerciale, par exemple en raison du temps qui a passé, ne peuvent plus être considérées comme confidentielles". En particulier, "les informations relatives au chiffre d'affaires, aux ventes, aux parts de marché des parties et autres données similaires datant de plus de cinq ans ne sont plus confidentielles". Certes, il ne s'agit pas d'une règle contraignante, mais, comme cela a été souligné récemment par le Tribunal de l'Union européenne dans l'affaire *EnBW* (Trib. UE, arrêt du 22 mai 2012, *EnBW Energie Baden-Württemberg c/ Commission*, aff. T-344/08, non encore publié, voir *supra*, chronique "Procédures", obs. P. Cardonnel), le juge doit adopter une approche pragmatique afin d'établir si des documents datant de plusieurs années peuvent encore être considérés comme confidentiels. L'arrêt *EnBW*, par lequel le Tribunal de l'Union européenne a affirmé que la Commission ne peut pas opposer la protection des objectifs de ses activités d'enquêtes à une demande de communication des éléments reçus par le moyen de son programme de clémence, pourrait d'ailleurs pousser le Conseil d'État italien à ne pas retenir la solution adoptée par le TAR Latium dans l'affaire commentée. En effet, dans l'affaire *EnBW*, le Tribunal de l'Union a affirmé que "le fait que les informations (...) ont acquis une certaine ancienneté augmente la probabilité que les intérêts commerciaux des sociétés concernées ne seront plus affectés" (pt. 142). Dans une approche pragmatique, le Tribunal de l'Union en a tiré la conclusion que "la Commission avait en tout état de cause l'obligation de procéder à un examen concret et individuel des documents demandés au regard de l'exception tirée de la protection des intérêts commerciaux et ne pouvait se limiter à des appréciations générales couvrant la totalité des documents (...). Puisqu'elle n'a pas procédé à un tel examen, elle n'a pas démontré à suffisance de droit que la divulgation des documents demandés aurait porté atteinte à la protection des intérêts commerciaux de personnes morales déterminées" (pt. 142). Au cas d'espèce, le Tribunal de l'Union a constaté que les informations commerciales sensibles en cause étaient anciennes, la plupart datant de plus de cinq ans. La divulgation de ces informations avait donc des conséquences négatives minimales. Au final, selon le Tribunal de l'Union, "le simple écoulement du temps est susceptible de réduire progressivement le besoin de protection". Or, dans l'affaire objet du présent commentaire, les documents les plus récents dataient au moins de sept ans ! Il sera donc intéressant de voir quelle sera la position du Conseil d'État à la lumière de la jurisprudence européenne plus récente.

S. P. ■

PUBLIC ENFORCEMENT – GRAVITÉ DE L'ENTENTE ILLICITE – CALCUL DE LA SANCTION – CIRCONSTANCES AGGRAVANTES ET ATTÉNUANTES : Le Tribunal administratif du Latium demande à l'autorité de concurrence de fixer à nouveau la sanction et exige plus de transparence dans le calcul de la sanction (TAR Lazio, 11 avril 2012, affaire des cosmétiques, RG no 03268/2012 à 03281/2012)

Le 11 avril 2012, le Tribunal administratif du Latium (ci-après "TAR Latium") a publié les motivations des arrêts relatifs à treize recours présentés contre la décision de l'Autorité de concurrence (ci-après "AGCM") du 15 décembre 2010 qui avait sanctionné quinze sociétés présentes sur les marchés des produits cosmétiques et de l'hygiène corporelle et une association professionnelle pour avoir mis en œuvre, pendant environ sept ans, une entente unique, complexe et continue dans le temps afin de coordonner l'augmentation des prix au détriment des opérateurs de la grande distribution organisée (GDO). En application du programme de clémence, l'AGCM avait octroyé l'immunité totale à la société Henkel, qui avait dénoncé l'existence du cartel, et réduit la sanction administrative de deux autres sociétés ayant fourni des documents permettant d'établir l'existence de l'entente illicite. Par un arrêt du 12 octobre 2011, le TAR Latium avait rejeté partiellement le recours intenté par un certain nombre de sociétés à l'encontre de la décision de l'AGCM, estimant que la pratique anticoncurrentielle était caractérisée. Le juge administratif avait cependant demandé à l'AGCM de présenter un rapport détaillé afin de se prononcer sur l'existence de l'entente illicite et ses effets ainsi que sur la quantification de la sanction administrative (v. notre commentaire, *Concurrences* n° 1-2012, p. 233). Par les arrêts faisant l'objet du présent commentaire, le TAR a confirmé sur le fond la décision du 12 octobre 2011, mais a demandé à l'Autorité de concurrence de calculer à nouveau la sanction.

Le caractère illicite de l'entente découle de sa capacité objective à altérer la concurrence, peu importe la démonstration ultérieure du parallélisme de comportements

Le TAR Latium a confirmé tout d'abord la caractérisation de l'entente illicite dans le cadre de l'application du programme de clémence. Parmi les entités condamnées par l'AGCM figure une association professionnelle dont le rôle principal était de favoriser l'échange d'informations "sensibles" sur les conditions contractuelles des négociations des années précédentes avec la GDO, les négociations en cours et les conditions commerciales applicables aux clients. Le TAR Latium s'est prononcé notamment sur les "éléments qualitatifs de l'échange d'informations sensibles". Il a rappelé que toutes les informations relatives aux stratégies commerciales futures étaient "partagées et coordonnées" dans le cadre de tours de table. En outre, l'association professionnelle fournissait aux entreprises une "clé de décodification" pour identifier les nominatifs des groupes de la GDO, en précisant que les informations contenues dans cette clé étaient "extrêmement confidentielles". Par ailleurs, l'étendue des informations transmises permettait d'avoir des indications toujours actualisées sur le pouvoir contractuel des distributeurs. Dès

lors, selon le tribunal, l'échange d'informations a permis aux producteurs de produits cosmétiques de créer de façon artificielle un climat de confiance réciproque sur les futures politiques de prix afin d'accroître l'alignement des augmentations annuelles indépendamment des augmentations des coûts de production.

Quant aux éléments probatoires de l'entente illicite, le juge administratif a évoqué la jurisprudence du Conseil d'État selon laquelle la preuve du parallélisme de comportements n'est pas nécessaire lorsqu'il existe un accord visant à la définition commune des stratégies commerciales sur les prix. Dans ce cas, le caractère illicite de la conduite découle de la capacité objective de cette conduite à fausser la concurrence. Par ailleurs, au sens du droit national de la concurrence, "*la notion d'entente est objective et typiquement comportementale (...)*", le noyau dur de cette notion étant "*le contenu anticoncurrentiel effectif ou la conduite effective (...) visant à remplacer la compétition que la concurrence implique par une collaboration pratique [entre les entreprises]*". Le TAR Latium a donc rejeté les arguments des cartellistes qui visaient à remettre en cause l'existence même de l'entente illicite.

L'Autorité de concurrence ne peut pas se limiter à indiquer le montant de l'amende, mais doit préciser les critères utilisés pour la détermination de celle-ci

Le TAR Latium est revenu ensuite sur les modalités de calcul de la sanction. Il a rappelé tout d'abord qu'en vertu d'une sorte de principe de "*communautarisation des sanctions*", la jurisprudence nationale s'inspire directement des orientations élaborées en 2006 par la Commission européenne en vue de déterminer la sanction des entreprises ayant mis en œuvre une pratique anticoncurrentielle. À la lumière de cette jurisprudence, le TAR Latium a considéré que la gravité du cartel – appréciée en fonction des modalités, de la durée, de l'atteinte au bon fonctionnement du marché et des effets concrets d'altération des prix – ne peut pas être contestée. Toutefois, le juge a retenu que le montant de la sanction infligée par l'autorité de concurrence doit être calculé à nouveau. En effet, du rapport de l'AGCM, il résulte une "*indétermination générale*" des données relatives aux augmentations des barèmes des prix pour la période 2000-2002 et une situation "*non homogène*" pour les années suivantes. L'absence d'homogénéité des situations empêche dès lors de confirmer les conclusions de l'Autorité de concurrence. Selon le TAR Latium, l'AGCM a, en réalité, identifié une période de durée de l'entente illicite (2000-2007) significativement plus étendue que celle pendant laquelle l'AGCM a estimé avérés les effets anticoncurrentiels (2003-2007). Or, des pièces du dossier, il apparaît que l'augmentation des prix n'a été constatée que pour une période limitée et la valeur de cette augmentation – estimée par l'AGCM à 25 % – est, en réalité, réduite si on tient compte de l'inflation. Par conséquent, en vue de la détermination du montant de base de la sanction, l'appréciation de la gravité de l'infraction doit être réduite "*de façon proportionnelle*" de 25 % afin de prendre en considération "*l'augmentation effective des prix pendant toutes les années de l'infraction dans une mesure supérieure à l'inflation*". Une fois déterminée la valeur des ventes, selon le TAR Latium, l'AGCM devra déterminer à nouveau la sanction en appliquant les autres critères retenus par la Commission européenne dans les orientations de 2006.

Au-delà du contrôle strict exercé par le juge administratif sur le calcul des amendes, cet arrêt doit retenir l'attention, car le TAR Latium a reproché à l'AGCM l'absence de transparence dans la détermination de la sanction. Le tribunal a exhorté l'Autorité de concurrence à indiquer de façon explicite non seulement le montant final de la sanction, mais aussi les "*éléments retenus pour quantifier l'amende*", notamment le pourcentage de la sanction de base, le pourcentage de la sanction correspondant aux circonstances aggravantes et atténuantes et les autres critères utilisés pour fixer l'amende. Ce n'est pas la première fois que l'Autorité de concurrence est sollicitée pour assurer plus de transparence dans la détermination de la sanction. Les entreprises la réclament depuis longtemps. L'arrêt commenté se situe dans le sillage de la jurisprudence du Conseil d'État selon laquelle l'AGCM doit indiquer dans sa décision tous les critères utilisés pour fixer la sanction.

S. P. ■

2. ÉTATS-UNIS

NOUVELLES TECHNOLOGIES – ENTENTE – VENTE ET DISTRIBUTION DE LIVRES ÉLECTRONIQUES : Le Department of Justice lance des poursuites contre un fabricant d'ordinateurs et plusieurs éditeurs, parallèlement à l'existence d'une class action dans l'affaire des e-Books

(U.S. District Court, Southern District of New York, 11 avril 2012, United States v. Apple, Inc. et al., Complaint et Proposed Final Judgement, n°12-cv-02826 ; U.S. District Court, Southern District of New York, 15 mai 2012, In re Electronic books antitrust litigation, Case 1:11-md-02293-DLC)
Voir aussi sur ce sujet les contributions du dossier *Tendances dans ce N° 3-2012*

La période sous chronique a été marquée par la très médiatique affaire des *e-Books*, qui a vu la division antitrust du *Department of Justice* engager des poursuites civiles à l'encontre de la firme Apple et de cinq éditeurs, dont l'entreprise française Hachette (U.S. Department of Justice, Complaint, *Apple, Inc.*, n° 12-cv-02826, S.D.N.Y., 11 avril 2012). Selon l'autorité fédérale, les entreprises mises en cause se sont entendues illicitement, à partir de 2008, pour augmenter les prix de vente des livres électroniques. La stratégie développée par les éditeurs visait principalement l'entreprise Amazon, qui commercialise des ouvrages électroniques au prix symbolique de 9,99 dollars. L'objectif était, à terme, d'empêcher que de tels prix puissent être pratiqués et, plus généralement, de contraindre les revendeurs d'*e-Books* à renoncer à des offres promotionnelles tendant à faire diminuer le prix de ces produits. L'entente a pris une dimension encore plus importante lorsque, en 2009, Apple s'est joint aux éditeurs. Pour cette dernière entreprise, également présente sur le marché du livre électronique *via* son produit *i-Pad*, l'opportunité était belle de mieux contrôler les prix de vente au détail et de pouvoir imposer des marges et des commissions élevées.

Les volets civils de l'affaire

Les poursuites, toujours en cours, sont sur le point d'aboutir à la conclusion d'un *settlement* avec trois éditeurs, aux termes duquel ceux-ci devront notamment s'engager à laisser les

revendeurs – comme Amazon – libres de pratiquer des prix à la baisse en jouant sur les marges (*United States v. Apple, Inc. et al.*, Proposed Final Judgment as to Defendants Hachette, HarperCollins, and Simon & Schuster, 11 avril 2012). L'accord devrait être conclu pour une durée de deux ans, ce qui est très court par comparaison avec d'autres *settlements*, souvent souscrits pour une durée de dix ans (Th. Catan, "Critics of E-Books Lawsuit Miss the Mark, Experts Say", *The Wall Street Journal*, 23 avril 2012 p. B1). Peut-être est-ce là un compromis entre la nécessité de rétablir la concurrence faussée par les éditeurs et la crainte de voir Amazon renforcer sa position sur le marché ? La bataille se poursuit en revanche avec deux autres éditeurs et Apple. Elle pourrait aboutir à un procès devant le Tribunal fédéral du district sud de New York. En toute hypothèse, l'affaire a de bonnes chances de connaître un épisode judiciaire puisque, parallèlement aux poursuites menées par le gouvernement fédéral, une *class action* a été entreprise en août 2011 par les acheteurs de livres électroniques devant la même juridiction. Or, le 15 mai 2012, le Tribunal de New York a rejeté la requête de Apple et des cinq éditeurs visant à écarter la plainte des consommateurs (*In re Electronic books antitrust litigation*, Case 1:11-md-02293-DLC, S.D.N.Y., 15 mai 2012). On relèvera, au passage, l'originalité de l'affaire, où la *class action* précède de plusieurs mois l'action civile lancée par le *Department of Justice*.

L'affaire faisant l'objet d'un dossier dans la rubrique "Tendances" du présent numéro de la revue, on renverra à celui-ci (v. notamment, s'agissant du volet américain de l'affaire, J. M. Jacobson et K. A. Piro, *Storm Over eBook Waters*). On se contentera de quelques brèves observations concernant la stratégie contentieuse du gouvernement. Ce dernier a décidé de lancer des poursuites civiles sur le fondement de la section 1 du *Sherman Act*. La nature de ces poursuites peut soulever quelques interrogations. En effet, la pratique litigieuse est une entente en partie horizontale qui, si elle est qualifiée d'ostensible par les autorités, a néanmoins fait l'objet de plusieurs tentatives de dissimulation. La plupart des réunions entre les éditeurs avaient eu lieu dans des locaux privés, sans la présence d'avocats et, à plusieurs reprises, les dirigeants concernés ont averti vouloir préférer communiquer par téléphone plutôt que par messagerie électronique. Il s'agit d'une pratique grave visant à fixer les prix. Elle s'attaque en outre à un secteur en pleine expansion où les consommateurs peuvent avoir accès à des produits culturels à bas prix, tandis que les petits éditeurs ont la possibilité d'avoir plus facilement et plus rapidement accès au marché (*United States v. Apple, Inc., Competitive Impact Statement*, n° 12-cv-02826, S.D.N.Y., 11 avril 2012).

L'absence d'un volet pénal

Si l'on peut difficilement la qualifier de "cartel type", on peut se demander si l'entente n'aurait pas pu faire l'objet de poursuites pénales. Rien dans les textes n'interdit au *Department of Justice* de lancer de telles poursuites à l'encontre de comportements de ce type. Il s'agit simplement d'une pratique, instaurée depuis plusieurs décennies, par laquelle l'Autorité préfère réserver l'action pénale aux seuls cartels, jugés plus nocifs. Plus pragmatiquement, les poursuites pénales impliquent également un standard de preuve plus élevé, et en particulier, la nécessité de prouver

l'intention de violer la loi (v. *Concurrences* n° 2-2012, p. 182 et s.). Or, dans la présente affaire, il existait des preuves directes de l'infraction, sous la forme de courriers électroniques, et la conscience de violer les règles antitrust était patente. Ainsi, dans plusieurs messages adressés à Steve Jobs, le président d'Apple, les dirigeants de la firme à la pomme reconnaissent qu'il n'était pas dans leur intérêt de faire concurrence à Amazon, même si cela devait conduire le "consommateur à payer un peu plus cher" les livres électroniques. Quant aux éditeurs, la volonté de contraindre Amazon à pratiquer des prix plus élevés et la conscience que cela est illicite apparaissent clairement dans de très nombreux documents.

En somme, on peut se demander si derrière une apparente sévérité et la volonté de ne pas céder face à Apple et les éditeurs, les autorités fédérales n'auraient finalement pas fait preuve d'une certaine mansuétude à l'égard des entreprises mises en cause. Celle-ci a déjà été entrevue avec la question de la durée du *settlement*. La proximité des élections présidentielles n'est peut-être pas étrangère à cette décision. À moins que les autorités fédérales aient craint d'avoir à affronter Apple lors d'un procès pénal. En effet, si les preuves directes contre les éditeurs sont nombreuses, certains auteurs affirment que le *Department of Justice* aurait eu certainement plus de difficulté à emporter la conviction du jury lors d'un procès pénal face au géant américain (J. L. Himes et M. Hollywood, *New Toys For Old Games: eBooks – iTroubles*, Competition Law Insight, *Antitrust Chronicles*, juin 2012 (1), p. 11 et s.). La tâche du gouvernement aurait, en outre, été rendue plus difficile par le soutien affiché de plusieurs *lobbies* influents, et notamment celui de la *Author's Guild*, qui a récemment critiqué l'action de l'autorité fédérale, comme affaiblissant les libraires face à Amazon (The Authors Guild, "The Justice Department's E-Book Proposal Needlessly Imperils Bookstores: How to Weigh In", 4 juin 2012, disponible sur le site www.authorsguild.org). L'issue des poursuites contre Apple permettra peut-être de voir plus clair dans la stratégie menée par le gouvernement fédéral.

J.-C. R. ■

DROIT DE LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE – BREVET ET MÉDICAMENTS – ENTENTE ENTRE LABORATOIRES : La Cour d'appel du onzième Circuit rend une décision illustrant la difficulté d'appréhender la nocivité des accords de report d'entrée dans le secteur pharmaceutique (*U.S. Court of Appeals, 11th Cir., 25 avril 2012, FTC v. Watson Pharms., Inc., n° 10-12729-DD*)

La présente décision de la Cour d'appel du onzième Circuit du 25 avril 2012 vient illustrer les hésitations du droit antitrust américain concernant certains accords conclus par les laboratoires pharmaceutiques (*FTC v. Watson Pharms., Inc.*, No. 10-12729-DD, 11th Cir., 25 avr. 2012). L'affaire souligne en effet les difficultés pour dégager une ligne claire concernant la nocivité des accords de report d'entrée conclus par les laboratoires princesps avec les laboratoires génériques (sur cette question, E. Combe et H. Haug, Les laboratoires pharmaceutiques face à la concurrence des génériques : Quels enjeux pour l'antitrust ?, *Concurrences* n° 1-2006,

p. 47 et s. ; adde, J.-C. Roda, Les ententes entre laboratoires concurrents, in *Les pratiques de l'industrie pharmaceutique au regard du droit de la concurrence*, dir. C. Jourdain-Fortier et I. Moine-Dupuis, Litec 2010, p. 102 et s.). En confirmant la décision du Tribunal du district nord de Géorgie, qui avait rejeté la plainte de la *Federal Trade Commission* (FTC) contre plusieurs laboratoires, la Cour d'appel prend le contre-pied des autorités antitrust qui cherchent à stigmatiser ce type de pratiques (v. *Concurrences* n° 4-2011, p. 215).

En l'espèce, le laboratoire Solvay s'était engagé à payer 10 millions de dollars aux laboratoires génériques Watson et Par Pharmaceuticals, en échange de leur accord de ne pas commercialiser de générique de l'AndroGel (un médicament destiné à traiter les déficiences en testostérone) pour une durée de six ans. Deux millions de dollars seraient également versés par année supplémentaire de non-commercialisation. La conclusion de cet accord financier n'était pas la traduction d'une stratégie commerciale spontanée de protection du marché de la part de Solvay : elle avait pour antécédent un contentieux né entre le laboratoire princeps et ses concurrents, dans le contexte réglementaire particulier du droit des brevets.

Les accords de report d'entrée et la loi Hatch-Waxman

Celui-ci est principalement fondé sur la loi Hatch-Waxman de 1984, qui a donné la possibilité de présenter un dossier de demande simplifiée de mise sur le marché de médicaments avant l'expiration d'un brevet, de façon à pouvoir commercialiser des génériques dès que la molécule originale n'est plus protégée (v. A. Gavil, W. E. Kovacic et J. Baker, *Antitrust Law in Perspective*, Thomson/West 2004, p. 1167 et s.). Afin de pouvoir bénéficier de cette procédure d'autorisation simplifiée, les génériques ont l'obligation de certifier qu'un médicament générique, lorsqu'il est mis sur le marché, ne viole pas le brevet protégeant un médicament de marque existant, que ce brevet est échu ou bien qu'il était non valide. Compte tenu de cette réglementation, les laboratoires princeps accusent souvent les génériques de violer des brevets encore valides. À l'inverse, les recours sont parfois intentés par les génériques qui cherchent à démontrer que le brevet n'est pas valide, avec le risque pour le laboratoire princeps de perdre, dès le verdict rendu, la protection de son brevet. Les parties sont alors incitées à transiger, et c'est dans le cadre de ces transactions que sont généralement conclus les accords de report d'entrée (H. Hovenkamp, M. Janis et M. A. Lemley, "Anticompetitive Settlement of Intellectual Property Disputes", *Minnesota Law Rev.*, juin 2003 et spéc. p. 1751 et s.).

C'est ce dernier cas de figure qui s'était produit et qui était à l'origine du litige. En 2003, le laboratoire Watson avait entrepris une procédure d'autorisation concernant le générique de l'AndroGel qu'il s'apprêtait à commercialiser à un prix inférieur à 25 % de celui du produit vendu par Solvay. Or, Watson et d'autres génériques avaient contesté la validité du brevet de l'AndroGel. Face au risque de perdre de manière anticipée le monopole légal protégeant son médicament, Solvay proposa donc à Watson et à d'autres génériques de reporter la commercialisation de leurs molécules concurrentes.

Après avoir constaté que l'accord retardait l'entrée du générique de l'AndroGel jusqu'en 2015, la FTC engagea des poursuites à l'encontre du laboratoire Solvay et des génériques Watson et Par Pharmaceuticals. Estimant "probable que Solvay perde son brevet à la suite du contentieux" lancé par les génériques, l'Autorité estimait que, dans ce contexte, l'accord ne pouvait avoir que pour but de retarder illicitement l'arrivée de génériques sur le marché. La pratique devait s'analyser en une entente ayant pour effet de priver les consommateurs d'un produit alternatif moins onéreux, tout en permettant à Solvay de maintenir son monopole et aux génériques de se partager les profits résultant de celui-ci. Bien qu'elle ne se soit pas expressément référée à la notion de prohibition *per se*, la commission estimait plus largement que la conclusion de tout accord de report d'entrée des génériques devait être considéré comme contraire au *Sherman Act*.

De leur côté, les laboratoires s'abritaient derrière le droit des brevets. S'appuyant plus précisément sur une jurisprudence du Onzième Circuit, selon laquelle les transactions judiciaires débouchant sur la conclusion d'un accord de report d'entrée ne sont pas attaquables sous l'angle du droit antitrust, tant qu'il n'est pas démontré que les effets anticoncurrentiels ne dépassent pas ceux qu'implique l'existence d'un brevet. Autrement dit, il appartenait à la FTC de démontrer que l'accord litigieux imposait une exclusion plus importante que celle provoquée par le brevet, ce que l'Autorité aurait omis de faire. Plus largement, les laboratoires estimaient que condamner le détenteur d'un brevet pour avoir rémunéré un concurrent pour demeurer en dehors du marché des médicaments à la suite d'une transaction judiciaire conduirait précisément au but inverse recherché par le droit des brevets : celui-ci octroie un monopole légal pour protéger l'innovation. Une telle solution reviendrait à décourager l'investissement dans la recherche et développement des médicaments, et réduirait en fin de compte les innovations permettant d'épargner des vies ou d'améliorer le confort des patients.

La difficulté au cœur de l'affaire consistait ainsi à résoudre les tensions existant entre le droit des brevets, qui confère une exclusivité totale pour une longue durée à une entreprise, et le droit antitrust (sur ces tensions, v. *Walker Process Equip. Inc. v. Food Mach. & Chem. Corp.*, 382 U.S. 172, 1965 : la Cour suprême considère de longue date le "brevet comme une exception à l'application des règles de la concurrence" ; cela étant, l'immunité est perdue si le brevet a été acquis de manière intentionnellement frauduleuse). En somme, la question qui se posait était de savoir si la négociation d'accords de report d'entrée n'était pas une réaction normale et licite pour le détenteur de brevet, cherchant à protéger et à maintenir son monopole légal, lorsqu'il a à faire face à des concurrents qui profitent du cadre établi par la loi Hatch-Waxman ou si, à l'inverse, il s'agissait de pratiques nécessairement néfastes.

L'appréciation plutôt favorable des accords de report d'entrée par la Cour d'appel du onzième Circuit

En première instance, le Tribunal fédéral du district nord de Géorgie débouta la FTC pour ne pas avoir suffisamment étayé sa plainte et ne pas avoir suffisamment caractérisé l'effet anticoncurrentiel de l'accord de report d'entrée.

Saisie en appel, la Cour du onzième Circuit confirma la solution. Après avoir passé en revue plusieurs affaires similaires (*Valley Drug Co. v. Geneva Pharmaceuticals, Inc.*, 344 F.3d 1294, 11th Cir. 2003 ; *Schering-Plough Corp. v. FTC*, 402 F.3d 1056, 11th Cir. 2005 ; *Andrx Pharms. v. Elan Corp.*, 421 F.3d 1227, 11th Cir. 2005), la Cour conclut d'abord au rejet d'une analyse *per se* des accords de report d'entrée : ceux-ci ne traduisent pas forcément des stratégies destinées à heurter la concurrence. Mais la Cour ne fait pas preuve d'angélisme, puisqu'elle reconnaît que, derrière ces arrangements, peuvent aussi se dissimuler des pratiques d'éviction et de partages des profits. Ils méritent donc un traitement beaucoup plus approfondi, qui nécessite notamment de jauger les effets d'exclusion du brevet. Ensuite, pour la Cour d'appel, la FTC qui avait en partie construit son argumentation sur l'idée qu'il était "*probable que Solvay perde son brevet à la suite du contentieux*" ne pouvait pas s'appuyer sur une simple probabilité : selon la Cour, il n'y avait aucune certitude que le brevet de Solvay soit aussi vulnérable que ce qu'indiquait la Commission. Le choix de Solvay de transiger pouvait parfaitement s'expliquer par la volonté "*d'échapper au pari que représente le traitement d'une affaire par un juge*". En d'autres termes, la FTC n'établissait pas à suffisance de droit que l'accord en question soit réellement anticoncurrentiel ou, à tout le moins, qu'il soit plus néfaste que l'effet d'exclusion qu'implique l'existence du brevet.

Quant au risque de voir le marché être atteint durablement, la Cour observe que la transaction paralysait simplement la concurrence entre Solvay et quelques concurrents. Rien n'interdisait d'autres génériqueurs d'attaquer à leur tour la validité du brevet. Utilisant une imagerie animalière assez parlante, la Cour explique que "*la présence de sang dans l'eau peut exciter d'autres concurrents*". Le détenteur du brevet peut être capable "*d'échapper aux mâchoires de la concurrence en partageant son monopole avec quelques génériqueurs, mais les profits diminueront au fur et à mesure qu'ils seront dévorés par d'autres concurrents qui pénétreront ces eaux et qui (...) attaqueront le brevet*".

L'opposition entre les circuits fédéraux

Le présent arrêt vient donc alimenter le débat concernant la nocivité des accords de report d'entrée qui se traduit par une opposition entre les différents circuits fédéraux. Malgré un caractère de prime abord nocif, l'illicéité de ce type d'entente n'est toujours pas clairement tranchée. Par exemple, en 1997, le laboratoire Hoechst a versé des sommes importantes au laboratoire Andrx pour qu'il retarde l'entrée sur le marché de son générique du Cardizem CD. Cet accord a été jugé illicite *per se* en 2003 par la Cour d'appel du sixième Circuit, qui a notamment fait valoir qu'un tel arrangement revenait à racheter un concurrent potentiel sur le marché (*In re Cardizem CD Antitrust Litigation*, 332 F.3d 896, 6th Cir. 2003). D'autres juridictions fédérales ont en revanche adopté une approche beaucoup plus nuancée, en se fondant sur la règle de raison. Ainsi, dans l'affaire dite du "Cipro", le génériqueur Barr estimait que le brevet du laboratoire Bayer était invalide et tentait de faire tomber la protection du brevet avant son terme. À la suite du litige, les deux laboratoires ont conclu un accord par lequel le génériqueur s'engageait à renoncer à

commercialiser son produit avant l'expiration du brevet du médicament original contre le paiement d'une forte somme. Dans cette affaire, la Cour d'appel du deuxième Circuit a jugé en mai 2010 que, à la lumière de la règle de raison, l'accord n'était pas anticoncurrentiel, puisque sa durée était limitée à celle du brevet et que la logique de la loi Hatch-Waxman conduisait les acteurs du marché pharmaceutique à adopter de tels comportements pour minimiser les risques liés à l'incertitude d'un procès (*In re Ciprofloxacin Antitrust Litigation*, 2d Cir. 2010).

Il est vrai que de telles transactions n'ont pas nécessairement pour objectif et pour effet de retarder l'entrée des génériques, mais elles peuvent parfois avoir pour but de réellement régler à l'amiable le contentieux instauré de manière abusive. Il peut même exister des hypothèses dans lesquelles l'accord va en réalité permettre d'accélérer la commercialisation du générique. Tel est le cas lorsque, face au risque de perdre sa protection, le laboratoire princeps attaqué par un génériqueur préférera fixer avec certitude la date d'entrée du générique : dans la situation où le brevet serait en fait valide, le producteur de princeps accepterait ainsi de raccourcir conventionnellement la durée de protection restante, plutôt que de risquer un procès une invalidation qui lui ferait perdre immédiatement son droit. En toute hypothèse, retenir une approche de prohibition *per se* des accords d'entrée, sans possibilité de justification de la part des laboratoires, semble disproportionné : celle-ci pourrait avoir un effet contre-incitatif pour les entreprises innovantes qui hésiteraient à produire de nouvelles molécules devant le risque de voir se multiplier les recours pour invalider leurs brevets, sans réelle possibilité d'obtenir des transactions judiciaires favorables.

Deux approches sont donc retenues par les tribunaux, l'une hostile aux accords de report d'entrée et se caractérisant par l'examen de ces pratiques sous l'angle de la prohibition *per se*, et l'autre, plutôt neutre ou favorable à ces arrangements, et se traduisant par l'adoption de la règle de raison dans ce type de contentieux (K. Hanks, S. Jacobson, K. Musgrove et M. Shen, "*Pay-for-Delay*" Settlements – Antitrust Violation or Proper Exercise of Pharmaceutical Patent Rights? Business Law Today, 27 janv. 2011, disponible sur le site Internet de l'ABA). Le onzième Circuit s'inscrit donc clairement dans cette seconde mouvance jurisprudentielle. Malgré le récent alignement du *Department of Justice* sur la politique de la FTC et l'existence d'un consensus au niveau des autorités fédérales sur la question, la divergence entre les Circuits pourrait perdurer. Comme le souligne la Cour d'appel dans son arrêt du 25 avril 2012, les juridictions fédérales sont tenues par la jurisprudence dégagée dans leur Circuit respectif. L'unification de la jurisprudence ne pourrait se faire que par l'intervention de la Cour suprême fédérale. Or, celle-ci a refusé de se saisir l'année dernière, à l'occasion de l'affaire dite du "Cipro". La haute juridiction américaine a en effet refusé en mars 2011 d'accorder aux plaignants un *writ of certiorari*, dans des circonstances certes un peu particulières (quatre juges doivent accepter d'entendre le cas pour accorder le *writ*; or, en l'espèce, deux juges se sont récusés pour éviter un conflit d'intérêts : *Ark. Carpenters Health & Welfare Fund v. Bayer AG*, 79 U.S.L.W. 3513, 2011 U.S. Lexis 2090, 7 mars 2011). Même si d'autres opportunités se présenteront sans doute pour que la Cour suprême se prononce sur la question

des accords de report d'entrée, on observe qu'il serait sans doute préférable de passer par une intervention du Congrès pour arrêter une position définitive. Une réforme du droit des brevets pourrait en effet permettre d'atteindre un tel objectif en modifiant notamment le contexte réglementaire découlant de la loi *Hatch-Waxman* (J. T. Rosch, *Patent Settlements, Patent Reform, and Mergers: Recent Developments in Pharmaceutical Antitrust*, Sixth Annual In-House Counsel Forum on Pharmaceutical Antitrust, 11 mai 2011, disponible sur le site Internet de la FTC). Plusieurs projets sont d'ailleurs à l'étude et des avancées dans ce domaine pourraient avoir lieu assez rapidement.

J.-C. R. ■

SPORT – ORGANISATION SPORTIVE À BUT NON LUCRATIF – ASSOCIATION D'ENTREPRISES – CARACTÉRISATION DU MARCHÉ PERTINENT : La Cour d'appel du septième Circuit rejette la plainte de deux athlètes-étudiants concernant les règles qui régule le sport universitaire (*U.S. Court of Appeals, 7th Cir., 18 juin 2012, Joseph Agnew et al., v. NCAA, n° 11 – 3066*)

Le secteur sportif alimente régulièrement le contentieux *antitrust* aux États-Unis et offre l'occasion aux juridictions fédérales de rendre de belles ou d'importantes décisions en la matière. On se souvient, par exemple, qu'une des dernières décisions de la Cour suprême en droit de la concurrence avait été rendue en 2010 à l'occasion d'un litige sportif et sa portée a largement dépassé le domaine du sport (*American Needle v. NFL*, 560 U.S. 2010, *Cah. Dr. Sport* 2011, n° 23, p. 39, note J.-C. Roda). L'arrêt du 18 juin 2012 de la Cour d'appel du septième Circuit ne présente sans doute pas le même intérêt, mais il apporte d'utiles précisions sur la manière dont le droit *antitrust* s'applique à l'ordre sportif et, en particulier, à l'ordre sportif amateur (*J. Agnew et al., v. NCAA*, U.S. Court of Appeals, 7th Cir., n° 11 – 3066, 18 juin 2012).

En l'espèce, deux étudiants avaient attaqué les règlements de la *National Collegiate Athletic Association* (NCAA), l'association qui regroupe la plupart des universités américaines et qui régule le sport universitaire amateur. Joseph Agnew, le premier étudiant, avait reçu de nombreuses offres émanant de plusieurs équipes de football américain universitaire. En 2006, il accepta de s'engager pour représenter l'équipe de l'Université de Rice. En contrepartie, l'université avait accepté de prendre en charge une année d'étude et la location de l'appartement d'Agnew. Blessé à plusieurs reprises l'année suivante, ce dernier se vit refuser le renouvellement de ces divers avantages et dut payer la totalité des frais de scolarité. Kevin Courtney, le second étudiant, subit une mésaventure similaire alors qu'il avait été enrôlé par l'université de Caroline du Nord en 2009. Tous deux estimaient que l'impossibilité d'obtenir le renouvellement d'une bourse équivalant aux frais de scolarité et de logement était due à deux règles imposées par la NCAA à ses membres. La NCAA impose en effet aux équipes universitaires une double limitation s'agissant de l'octroi des bourses. D'abord, celles-ci ne peuvent être accordées que pour une durée d'un an, même si elles sont renouvelables en fonction

des performances des étudiants-athlètes. Ensuite, chaque université ne peut octroyer qu'un nombre limité de bourses par équipe. Selon les deux étudiants, de telles règles avaient eu pour effet de les priver de la possibilité de négocier de meilleures conditions contractuelles lorsqu'ils avaient été approchés par leurs universités et, notamment, ils n'avaient pas pu mieux sécuriser leur avenir en cas de blessures.

Agnew et Courtney portèrent alors plainte en octobre 2010 devant le Tribunal fédéral du district nord de Californie, en invoquant une violation du *Sherman Act*. D'après eux, la réglementation de la NCAA devait s'analyser en une entente entre l'association et les universités membres, ayant pour effet de fixer les prix des diplômes et de restreindre leur accès. La NCAA déposa une requête pour faire rejeter la plainte. L'association estimait que les plaignants n'avaient pas suffisamment démontré en quoi sa réglementation affectait la concurrence. En particulier, les étudiants n'avaient pas apporté d'éléments suffisants pour caractériser un comportement illicite de sa part. Surtout, ils n'avaient ni identifié ni défini le marché de référence sur lequel l'atteinte était censée avoir eu lieu. En septembre 2011, le Tribunal admit la requête de la NCAA et débouta les deux étudiants. Ceux-ci interjetèrent appel devant la Cour du septième Circuit. Par une décision en date du 18 juin 2012, la Cour d'appel confirma la solution rendue en première instance.

L'application des règles antitrust au sport universitaire amateur

S'intéressant d'abord au contexte général, la Cour d'appel indique que le *Sherman Act* s'applique aux règles émises par la NCAA à destination de ses membres. De prime abord, la chose n'allait pas de soi, dans la mesure où la Cour rappelle d'emblée que le *Sherman Act* concerne les activités commerciales. Or, l'essence du sport amateur n'est-il pas de se démarquer du professionnalisme et du monde économique ? La NCAA est une organisation privée à but non lucratif dont l'objectif est la promotion du sport amateur entre les universités américaines. Selon les règles fondatrices de l'institution, l'un des buts majeurs poursuivis doit être la différenciation "entre le sport amateur universitaire et le sport professionnel". Jusqu'au milieu des années 1980, l'application du droit *antitrust* aux organisateurs du sport amateur était incertaine. Mais la réalité économique a rattrapé la NCAA (K. Shropshire, "The Erosion of the NCAA Amateurism Model", *Antitrust*, Spring 2000, p. 46 et s.). Bien que chapeautant le monde sportif amateur universitaire, l'association organise un spectacle sportif qui rapporte chaque année plusieurs millions de dollars. Les matches de football universitaires sont en effet très prisés des Américains ; ils sont d'ailleurs diffusés par les chaînes de télévision, avec des scores d'audience qui dépassent souvent les retransmissions des matches des équipes professionnelles. La Cour suprême a donc logiquement affirmé que les règles de la NCAA étaient sujettes à l'application du droit de la concurrence, même si l'organisation avait essentiellement des préoccupations d'ordre non commercial (*NCAA v. Board of Regents of University of Oklahoma*, 468 US 85, 1984 ; v. aussi l'arrêt *Banks v. NCAA*, 977 F. 2d 1081, 7th Cir. 1992, où les juges considérèrent que le football universitaire, nonobstant sa vocation à être un sport amateur, n'en demeurait pas

Ce document est protégé au titre du droit d'auteur par les conventions internationales en vigueur et le Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992. Toute utilisation non autorisée constitue une contrefaçon, délit pénal sanctionné jusqu'à 3 ans d'emprisonnement et 300 000 € d'amende (art. L. 335-2 CPI). Utilisation personnelle est strictement autorisée dans les limites de l'article L. 122-5 CPI et des mesures techniques de protection pouvant accompagner ce document. This document is protected by copyright, laws and international copyright treaties. Non-authorised use of this document constitutes a violation of the publisher's rights and may be punished by up to 3 years imprisonment and up to a € 300,000 fine (Art. L. 335-2 Code de la Propriété Intellectuelle and DRM protection).

moins “une vaste entreprise commerciale générant des profits très importants pour les universités, mais aussi en dehors de ce secteur. Les matchs fournissent (...) aux athlètes l’opportunité de montrer et de développer leurs aptitudes et leurs caractères, mais ils demeurent néanmoins des produits susceptibles d’être dans le commerce”).

La Cour d’appel examine ensuite la réglementation litigieuse, en indiquant qu’en principe, celle-ci doit s’analyser sous l’angle de la règle de raison. En effet, face à la spécificité sportive, les juridictions américaines ont adopté une approche favorable. À plusieurs reprises, les juges ont affirmé que les litiges mêlant le droit de la concurrence et le sport devaient s’analyser ordinairement en fonction de la règle de raison, allant même jusqu’à préciser qu’il était essentiel de ne pas soumettre les clubs et ligues aux standards rigoureux habituellement appliqués aux autres domaines de l’économie (*Antitrust Laws and Trade Regulation*, 2nd ed., Matthew Bender, par. 56.01, citant l’arrêt *US v. NFL*, 116 F. supp. 319, 1953). Cela étant, dans la plupart des affaires concernant le marché du sport, les instruments habituels du droit antitrust suffisent à prendre en considération la singularité sportive. La nature même de la règle de raison, très flexible, permet d’apprécier toutes les circonstances particulières au domaine du sport, au même titre que la jurisprudence tient compte des spécificités du domaine de la recherche et du développement ou de celui de la santé (Ph. Areeda et H. Hovenkamp, *Antitrust Law*, Aspen Law & Business, 2000, § 240 et s.). Ainsi, certains accords traditionnellement prohibés *per se*, ont été examinés sous l’angle de la règle de raison (*NCAA v. Board of Regents of University of Oklahoma*, préc.). De même, lors du bilan concurrentiel, certaines justifications propres au sport sont admises pour contrebalancer les effets anticoncurrentiels d’une restriction.

Le rejet de la justification proposée par la NCAA

Toutefois, la Cour d’appel observe que les limitations imposées par la NCAA, dans l’affaire rapportée, ne sont pas de la même nature que celles habituellement rencontrées dans le domaine sportif et qui sont généralement validées par la jurisprudence. Celles-ci peuvent être des règles prohibant l’usage de stupéfiants ou sanctionnant les tricheries (*Cooney v. American Horses Show*, 495 F. Supp. 424, SDNY 1980), ou des règles de sélection de sportifs ou restreignant les possibilités de transferts (*Neeld v. NHL*, 594 F. 2d 1300, 9th Cir. 1979). En l’espèce, la Cour considère que la double restriction concernant l’octroi des bourses n’a rien à voir avec, par exemple, une règle de sélection des athlètes sur des critères objectifs de performance, cette dernière ayant pour objet de garantir la qualité du spectacle sportif et étant, de ce fait, proconcurrentielle. L’argument avancé par la NCAA, selon lequel les règles en cause serviraient à différencier le sport amateur du sport professionnel, est écarté. En soi, celui-ci n’a rien de fantaisiste : la jurisprudence a déjà admis une telle justification fondée sur la préservation du caractère amateur des compétitions. Une telle justification ne sera acceptée que si elle est utilisée comme argument d’efficience économique (*NCAA v. Board of Regents of University of Oklahoma*, préc., où la Cour suprême reconnaît que le football amateur est un produit différent et plus prisé que le football professionnel). C’est la raison pour laquelle

sont en principe validées les règles interdisant le versement de salaires aux joueurs de clubs universitaires ou celles empêchant ces derniers de recourir aux services d’agents (avec cependant, de plus en plus de réserves : v. *Sherman Act Invalidation of the NCAA Amateurism Rules*, Harvard Law Rev. 1992, p. 1299). Mais, ici, la Cour d’appel souligne qu’elle ne voit pas en quoi la “prohibition des bourses multi-annuelles qui est, en un sens, une règle concernant le paiement qu’un joueur reçoit en contrepartie de son travail, peut impliquer une différenciation entre le sport amateur et le sport professionnel”. Pour cette raison, estime la Cour, et dans la mesure où “la prohibition des bourses multi-annuelles ne préserve en rien l’amateurisme”, la règle litigieuse ne peut bénéficier d’une présomption de légalité. Cela étant, la Cour souligne que “l’absence de présomption d’effets pro-concurrentiels en faveur de la réglementation considérée ne signifie nullement qu’elle doit être considérée comme anticoncurrentielle”. Autrement dit, même si l’argument avancé n’apparaît pas convaincant, il appartient aux plaignants de démontrer l’existence d’une atteinte à la concurrence.

La nécessité de bien caractériser le marché pertinent

Or, c’est sur cette dernière question que les plaignants échouent à convaincre la Cour d’appel d’accepter que la procédure se poursuive plus en avant. Selon la juridiction, les poursuites fondées sur le *Sherman Act* doivent nécessairement impliquer la définition d’un marché pertinent de la part du demandeur, y compris lorsque la pratique apparaît par essence contraire à la concurrence. En d’autres termes, même si la pratique est illicite, une analyse du marché – même rudimentaire – est nécessaire. Il s’agit d’un préalable d’autant plus important, souligne la Cour, que “dans un domaine qui n’apparaît pas commercial de manière évidente, et pour lequel l’application du *Sherman Act* ne ressort donc pas à l’évidence (...) il appartient au plaignant de tracer, de manière même approximative, les contours du marché sur lequel la pratique anticoncurrentielle peut être ressentie”. Toutefois, d’après la Cour, les plaignants n’avaient pas satisfait à cette exigence. Se référant à plusieurs affaires similaires, la Cour offre quelques pistes en indiquant que le marché du travail des athlètes ou des entraîneurs avait pu être défini. Ici, les plaignants auraient pu retenir un “marché du travail pour les étudiants athlètes”. Or, dans la présente affaire, “aucun début de discussion sur le marché pertinent du travail des étudiants-athlètes n’apparaissait dans leur plainte”. Et même si la Cour avait retenu la base évoquée par les plaignants, à savoir l’existence d’un marché général des diplômes, celle-ci aurait constitué une base de départ beaucoup trop large pour caractériser une atteinte sensible à la concurrence. Pour ces différentes raisons, la Cour d’appel considère que les plaignants n’ont pas rempli les conditions pour que la requête de la NCAA soit rejetée. Ces derniers devaient donc succomber.

Plusieurs enseignements peuvent être retirés de cette affaire. En premier lieu, la Cour d’appel confirme ce qui était déjà perceptible depuis plusieurs années : le modèle de l’amateurisme sportif a de plus en plus de mal à se distinguer de celui du sport professionnel, ce qui complique la tâche des organisateurs d’un tel spectacle qui voudraient justifier certaines restrictions comme étant spécifiques au monde amateur. Le sport universitaire est devenu une machine

commerciale qui génère des revenus considérables, et l'on voit mal comment il est aujourd'hui possible de le démarquer de ce que l'on nomme parfois la "sport industry" (C. Pekron, "The Professional Student-Athlete: Undermining Amateurism as an Antitrust Defense, in *NCAA Compensation Challenges*", *Hamline Law Rev.*, Fall 2000, p. 36 et s.). Au-delà du sport universitaire, la même observation peut sans doute être formulée pour le mouvement olympique, dont on peut douter aujourd'hui qu'il repose encore sur le modèle pensé par Coubertin. En second lieu, et de façon plus générale, la Cour rappelle l'importance de la détermination du marché pertinent. Même si le comportement apparaît visiblement douteux, l'échec dans l'identification préalable du marché de référence peut justifier le rejet d'une plainte (v. par ex. *Big Bear Lodging Ass'n v. Snow Summit, Inc.*, 182 F. 3d 1096, 1105, 9th Cir. 1999). Sa définition dépendant d'éléments de fait qui doivent être établis pour chaque espèce, il n'est pas surprenant que les affaires relatives au sport donnent lieu à la détermination d'une multitude de types de marchés. Si la jurisprudence reconnaît l'existence d'un marché du spectacle sur lequel les ligues ou les équipes se concurrencent, elle concentre en général son analyse sur des sous-marchés définis plus précisément (v. p. ex., *North American Soccer League v. NFL*, 1982 ou encore, *NCAA v. Board of Regents of University of Oklahoma*, préc.). L'arrêt commenté en est une bonne illustration : les plaignants doivent faire attention à resserrer le cadre de l'analyse. Si le marché est trop vaste, il sera difficile d'observer des modifications des conditions de la concurrence résultant du comportement de tel ou tel offreur.

J.-C. R. ■

MÉDIAS – SPECTACLES ET DIVERTISSEMENTS – RADIO ET TÉLÉVISION – ABONNEMENTS ET VENTE PAR PACKAGE – CLASS ACTION : Le Tribunal du district de Californie et la Cour d'appel du neuvième Circuit examinent des plaintes émanant de spectateurs et de téléspectateurs dans le secteur des médias (*U.S. District Court, C.D. California, 23 mars 2012, In re Live Concert Antitrust Litigation, n° 06 – ML – 1745 – SVW(VBK) ; U.S. Court of Appeals, 9th Cir., 30 mars 2012, Rob Brantley et al. v. NBC Universal Inc. et al., n° 09 – 56785*)

Deux décisions, rendues le 23 mars 2012 et le 30 mars 2012, respectivement par le Tribunal du district de Californie et la Cour d'appel du neuvième Circuit, ont concerné l'application du droit antitrust dans le secteur des médias (sur cette question, v. récemment G. Kimmelman, "Antitrust Enforcement and Media Industries: Competition and Beyond, Remarks as Prepared for the American Antitrust Institute's Civil Liberties and Competition Policy Conference", 21 juin 2012, disponible sur le site Internet de la division antitrust du *Department of Justice*).

Dans la première affaire, une amatrice de concerts de rock a initié une class action à l'encontre de l'entreprise Clear Channel (*In re Live Concert Antitrust Litigation*, U. S. District Court, C.D. California, n° 06 – ML – 1745 – SVW(VBK), 23 mars 2012). Après une série de concentrations intervenues à la fin des années 1990, cette dernière est devenue le leader

américain sur le marché de l'organisation des spectacles live et la promotion de ceux-ci. Furieuse de subir la hausse constante du prix des tickets de concerts, la plaignante a poursuivi le promoteur américain sur le fondement du *Sherman Act*, estimant que celui-ci monopolisait le marché américain des concerts live. Selon les plaignants, dans la mesure où Clear Channel serait également en position dominante sur le marché des retransmissions radiophoniques, l'entreprise utiliserait cette situation de force pour faire pression sur les artistes réticents à l'idée de vendre des places pour leurs concerts à des prix de plus en plus élevés. La procédure est toujours en cours et, dans l'arrêt rapporté, le Tribunal fédéral s'est prononcé sur la question de savoir si le témoignage d'un expert cité par le défendeur était admissible ou non.

Dans la seconde affaire, des téléspectateurs abonnés à des chaînes du câble et à des chaînes payantes s'étaient regroupés pour attaquer plusieurs opérateurs de télévision (*Rob Brantley et al. v. NBC Universal Inc. et al.*, *U.S. Court of Appeals*, n° 09 – 56785, 30 mars 2012). Les plaignants reprochaient aux opérateurs de s'entendre pour vendre des abonnements pour un package de plusieurs chaînes, alors que les téléspectateurs voulaient avoir la possibilité de choisir et d'acheter les chaînes de manière séparée. Après avoir été déboutés en première instance, les plaignants ont à nouveau succombé, la Cour d'appel estimant que la pratique litigieuse ne heurtait pas la concurrence, après avoir apprécié celle-ci sous l'angle de la règle de raison.

Au-delà des solutions retenues, ces deux décisions viennent illustrer une tendance qui marque l'avènement du spectateur-consommateur. Le phénomène est relativement nouveau : les spectateurs et téléspectateurs américains, dont on a souvent raillé la passivité, prennent désormais une part de plus en plus active dans le contentieux antitrust et n'hésitent plus à se regrouper en class actions pour obtenir gain de cause. Dans un secteur caractérisé par une certaine concentration des marchés, le danger peut donc survenir de toute part pour les groupes de médias. Le *Department of Justice* vient d'ailleurs de lancer une enquête dans le secteur des opérateurs de télévision par câble et Internet (J. Flint, "U.S. is probing how pay-TV industry affects online competitors", *Los Angeles Times*, 13 juin 2012), après avoir déjà constaté un certain nombre de dysfonctionnements et de pratiques douteuses dans le secteur, lorsque l'Autorité avait eu à examiner la fusion entre NBC et Universal en 2010, ou la création d'une filiale commune entre Comcast et NBCU en 2011 (*United States v. Comcast Corp.*, No. 11-cv-00106, D.D.C., 18 janvier 2011).

J.-C. R. ■

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.

CONCURRENCES

Editorial

Jacques Attali, 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, Doug Melamed,
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 Théophile, 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 Flochel, Frédéric Jenny,
François Lévêque Penelope Papandropoulos,
Anne Perrot, Etienne Pfister,
Francesco Rosati, David Sevy,
David Spector...

Chroniques

ENTENTES

Michel Debroux
Nathalie Jalabert-Doury
Cyril Sarrazin

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric Marty
Anne-Lise Sibony
Anne Wachsmann

PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

Muriel Chagny, Mireille Dany
Jean-Louis Fourgoux, Rodolphe Mesa
Marie-Claude Mitchell, Laurent Roberval

DISTRIBUTION

Nicolas Ereseo, Dominique Ferré
Didier Ferrié

CONCENTRATIONS

Dominique Berlin, Jean-Mathieu Cot,
Jacques Gunther David Hull, David Tayar

AIDES D'ÉTAT

Jean-Yves Chérot
Jacques Derenne
Bruno Stromsky

PROCÉDURES

Pascal Cardonnel
Alexandre Lacresse
Christophe Lemaire

RÉGULATIONS

Hubert Delzangles
Emmanuel Guillaume
Francesco Martucci
Jean-Paul Tran Thiet

SECTEUR PUBLIC

Bertrand du Marais
Stéphane Rodrigues
Jean-Philippe Kovar

JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

Jean-Christophe Roda, Florian Bien
Silvia Pietrini

POLITIQUE INTERNATIONALE

Frédérique Daudret John
François Souty
Stéphanie Yon

Revue des revues

Christelle Adjémian, Emmanuel Frot
Alain Ronzano, Bastien Thomas

Bibliographie

Institut de recherche en droit international
et européen de la Sorbonne (IREDIÉS)

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>	425 €	508,30 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + e-archives)</i>	465 €	474,77 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + e-archives)</i>	675 €	807,30 €
<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 + e-archives <i>1 year subscription + e-archives</i>	595 €	711,62 €
--	-------	----------

Revue Concurrences + bulletin e-Competitions | *Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions*

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique + e-bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the review (online version + e-bulletin + e-archives)</i>	775 €	926,90 €
<input type="checkbox"/> 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>	875 €	1046,50 €

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

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