



Concurrences

Revue des droits de la concurrence

**L'analyse économique des effets
unilatéraux dans quelques cas
récents de fusions**

Droit & économie | *Concurrences* N° 2-2007 – pp. 16-22

Penelope PAPANDROPOULOS

pen.papandropoulos@gmail.com

■ Economiste, DG Concurrence, Commission européenne
Equipe du Chef économique



Institut de droit
de la concurrence

THOMSON
TRANSACTIVE™

Penelope PAPANDROPOULOS*

pen.papandropoulos@gmail.com

Economiste, DG Concurrence,
Equipe du chef économiste

Abstract

Le rôle croissant de l'analyse économique dans les enquêtes européennes de concurrence (en particulier les fusions) n'est plus à démontrer tant au niveau européen qu'au niveau des autorités nationales de concurrence. Cet article passe en revue quelques décisions récentes illustrant les derniers développements de l'utilisation d'outils économiques, théoriques et empiriques, dans le cadre du contrôle des concentrations. Au niveau européen, les enquêtes approfondies de l'année 2006 ont principalement porté sur l'analyse des effets unilatéraux. On observe que la panoplie d'outils économiques utilisés dans les cas les plus complexes s'étend et s'adapte à juste titre aux spécificités du marché analysé.

The increasing role of economic analysis in competition investigations need not be proven, in particular in the area of mergers, both at the EU and national levels. This paper reviews some recent merger decisions illustrating the latest developments in the use of economic tools, both theoretical and empirical, in merger enquiries. At the EU level, in-depth merger investigations have mostly focused in 2006 on the analysis of unilateral effects. This review reveals that the range of economic tools used in the most complex cases is broadening to adapt – as it should – to the specific features of the industry under consideration.

L'analyse économique des effets unilatéraux dans quelques cas récents de fusions

1. Ces dernières années, les autorités de concurrence européennes ont ouvertement promu le rôle de l'analyse économique tant dans la détermination des règles de concurrence que dans la prise de décision dans des cas spécifiques¹. Pour ne citer que quelques exemples, la Commission européenne compte doubler la taille de l'équipe du Chef Économiste de la DG Concurrence et les autorités françaises de concurrence ont récemment créé les postes de Chef Économiste au Conseil de la concurrence et à la DGCCRF². Les lignes directrices publiées par les autorités de concurrence ont un contenu économique de plus en plus poussé et les sites Internet des autorités de concurrence regorgent d'un nombre croissant d'études économiques³. Alors que ce rôle accru tend à se répandre vers d'autres domaines, comme en témoignent la réforme actuelle de l'application de l'article 82 CE ou la réforme des aides d'État, il demeure central dans le cadre du contrôle des concentrations⁴.

2. Cet article passe en revue les enseignements que l'on peut tirer du rôle de l'analyse économique dans le contrôle des concentrations sur la base d'une discussion de quelques décisions importantes de 2006⁵. Sur les décisions prises par la Commission européenne en 2006, onze fusions ont donné lieu à une procédure approfondie (Phase II)⁶. Dans ces décisions, ce sont les effets unilatéraux qui ont dominé les analyses des effets concurrentiels et ce, sur des marchés aux fonctionnements très différents (marché d'appel d'offres, marché différencié, marché de commodité)⁷. La décision

- 1 Le rôle de l'analyse économique dans la politique de concurrence européenne est discuté dans quelques articles récents : John F's récents : John Fingleton (Chief Executive du Office of Fair Trading), *The Role of Economics in Merger Review*, Beesley Lecture, 18 2004 ; Lars-Hendrik Röller (précédent Chef Économiste de la DG Concurrence), *Economic Analysis and Competition Policy Enforcement in Europe*, European Policy Perspectives, in *Modelling European Mergers: Theory, Competition Policy and Case Studies* (Edward Elgar, ed.), 2005 ; Lars-Hendrik Röller & Pierre Buigues, *The Office of the Chief Competition Economist at the European Commission*, 18 mai 2005.
- 2 Philippe Choné et Valérie Rabassa ont récemment été nommés Chef Économiste au Conseil de la concurrence et à la DGCCRF, respectivement.
- 3 L'étude la plus récente publiée sur le portail de la DG Concurrence de la Commission européenne concerne une évaluation ex-post de l'analyse de fusions effectuée par la Commission européenne : *Ex-post review of merger control decisions*, A study for the European Commission prepared by Lear, décembre 2006.
- 4 Pour un commentaire juridique sur l'utilisation d'études économiques dans les enquêtes de concurrence, voir Yves Botteman, *Mergers, Standard of Proof and Expert Economic Evidence*, *Journal of Competition Law and Economics*, 2006, p. 1-30.
- 5 CRA International est intervenu comme conseiller économique dans certaines des fusions discutées dans cet article : *T-Mobile/Tele.ring, BP/Ineos et Inco/Falconbridge*. L'auteur de l'article n'a toutefois pas été personnellement impliqué dans ces affaires.
- 6 Parmi ces 11 investigations approfondies, deux notifications ont été retirées (*CIMC/Burg et Thule/Schneeketten*) et sur les 9 décisions prises, 6 ont été publiées à ce jour : *Cargill/Degussa, T-Mobile/Tele.ring, Inco/Falconbridge, Omya/Huber, BP/Ineos et Gaz de France/Suez*. Des cabinets d'économistes ont travaillé pour les parties fusionnant (et/ou tierces) dans ces 6 affaires.
- 7 Cet article se concentre sur des décisions prises par la Commission européenne mais les décisions des autorités françaises et anglaises de concurrence suite à leurs enquêtes sur la fusion *Pan Fish/Marine Harvest* méritent d'être mentionnées pour deux raisons. Premièrement, le contenu économique de ces deux enquêtes parallèles a été particulièrement poussé : les parties et les autorités ont effectué des estimations de l'effet de la fusion avec des modèles de simulation, des estimations de l'élasticité de la demande pour le saumon d'Atlantique ainsi que des études économétriques de stationnarité. Deuxièmement, les autorités françaises et anglaises ont conclu que le marché EEA du saumon d'Atlantique était le marché pertinent mais leur conclusion sur l'impact concurrentiel de la fusion sur ce marché fut différente. Alors que la Competition Commission britannique a conclu que la fusion n'entraînerait pas d'entrave significative à la concurrence et a autorisé la fusion sans condition, la DGCCRF a suivi l'avis du Conseil de la concurrence et a autorisé la fusion sous conditions de la vente des activités d'élevage de saumon d'Atlantique en Écosse (ayant considéré que la fusion comportait le risque d'une réduction unilatérale de la production de saumon d'Écosse).

* Ces développements sont publiés à titre personnel et n'engagent pas la DG Concurrence.

T-Mobile/tele.ring était fort attendue car il s'agissait de la première analyse de la Commission (depuis la mise en application du nouveau test d'évaluation des fusions) sur un marché où la fusion ne créait pas d'entreprise dominante mais pouvait néanmoins entraîner des hausses de prix significatives suite à la disparition de l'un des concurrents. L'analyse d'effets unilatéraux dans le cadre de la fusion *Omya/Huber* a pris en compte les spécificités du marché et évalué l'impact concurrentiel client par client. Dans le cas *BP/Ineos*, l'analyse unilatérale a tenu compte d'une étude économétrique de "chocs" pour conclure que la fusion n'aurait pas d'impact anticoncurrentiel. Les autres décisions présentent des analyses concurrentielles plus traditionnelles (telles que *Cargill/Degussa* ou *Inco/Falconbridge*, bien que cette dernière décision présente une analyse détaillée des gains d'efficacité)⁸.

I. De l'analyse économique des "effets unilatéraux"

3. Les débats qui ont suivi l'arrêt *Airtours*⁹ ont clarifié les deux types d'effets anticoncurrentiels que peuvent entraîner les fusions horizontales (les effets non-coordonnés¹⁰ et les effets coordonnés¹¹) et influencé la réforme du contrôle des concentrations au niveau européen. Dans le cadre de cette réforme, la Commission européenne a mis en œuvre un nouveau "test" pour évaluer les fusions – le test de l'entrave significative à la concurrence effective (*significant impediment to effective competition*). Ce test a été préféré au test précédent (création ou renforcement d'une position dominante) car il est sensé couvrir tous les effets anticoncurrentiels possibles des fusions, y compris les hausses de prix sans création de position dominante. En effet, le test précédent était potentiellement défaillant pour traiter les fusions ne créant pas de position dominante mais dont les autorités pouvaient s'inquiéter en raison de la disparition d'un concurrent proche. Comme nous l'expliquons dans la suite, ce cas de figure s'applique particulièrement aux marchés de biens différenciés sur lesquels les parts de marchés sont des indicateurs imparfaits du pouvoir de marché. Une telle fusion (souvent qualifiée de "gap case") aurait pu auparavant échapper au contrôle des concentrations ou forcer la Commission à élaborer des théories peu crédibles de position dominante collective afin d'exprimer ses doutes, voire à interdire la fusion (comme dans le cas *Airtours*).

8 La décision GDF/Suez ne sera pas traitée en raison des multiples marchés affectés dans un secteur spécifique et du fait que les effets non-coordonnés résultaient de chevauchements horizontaux particulièrement importants.

9 TPICE, 6 juin 2002, *Airtours c/ Commission*, aff. T-342/99.

10 Les effets unilatéraux sont appelés effets non-coordonnés dans les lignes directrices sur les fusions horizontales de la Commission européenne (Lignes directrices sur l'appréciation des concentrations horizontales au regard du règlement du Conseil relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, *JOUE* n° C. 31 du 5 février 2004, p. 5).

11 Pour une discussion récente de l'analyse des effets coordonnés, voir David Spector, Position dominante collective : du bon usage des "critères *Airtours*", *Concurrences* n° 1-2007, Droit & Économie, p. 26.

4. En parallèle à la modification du test, la Commission a publié les lignes directrices sur l'évaluation des fusions horizontales décrivant les éléments constitutifs d'une analyse des effets non-coordonnés et des effets coordonnés, respectivement¹². Alors que les lignes directrices continuent de mettre l'accent sur les parts de marché (et les indices de concentrations IHH¹³) comme premier filtre pour évaluer les risques anticoncurrentiels d'une fusion, elles ont amorcé une approche économique plus systématique basée sur l'évaluation des effets de la disparition d'une contrainte concurrentielle en s'éloignant de l'approche structurelle fondée principalement sur l'appréciation des parts de marché. En particulier, les lignes directrices ont contribué à développer la mise en œuvre plus systématique d'analyses empiriques pour évaluer les effets non-coordonnés des fusions horizontales.

5. L'appréciation des effets unilatéraux dans le contrôle des concentrations a suivi l'évolution de la théorie économique et des méthodes empiriques développées dans la littérature économique. En effet, dans le milieu des années 1980, les économistes ont montré que dans le cadre de fusions horizontales, une fusion pouvait entraîner des hausses de prix profitables sans collusion et sans création d'une firme dominante¹⁴. En même temps, des outils économétriques ont été mis au point permettant l'estimation des effets de prix des fusions (modèles économétriques de simulation de fusions¹⁵). Ces outils ont bénéficié du nouvel accès à de grandes bases de données sur les prix et les quantités de multitudes de produits concurrents grâce aux données récoltées en supermarché ("*scanner data*"). En conséquence de ces évolutions théoriques et "techniques", il est devenu possible d'évaluer le degré de hausse de prix que l'on peut escompter suite à la fusion de deux entreprises, en fonction de la contrainte concurrentielle que ces entreprises s'imposaient mutuellement avant la fusion¹⁶.

12 Durant le processus de réforme du contrôle des concentrations, la Commission européenne a également publié deux études effectuées par un groupe d'académiques qui résument les enseignements de la théorie économique sur l'impact concurrentiel des fusions : *The Economics of Tacit Collusion* (mars 2003) et *The Economics of Unilateral Effects* (novembre 2003) par Marc Ivaldi, Bruno Jullien, Patrick Rey, Paul Seabright, Jean Tirole (IDEI, Toulouse).

13 L'indice de Herfindhal-Hirschmann (IHH) est égal à la somme des carrés des parts de marché de tous les concurrents sur un marché (sa valeur maximale étant de 10 000 pour un monopole). Comme les parts de marché sont au carré, l'indice est sensible aux distributions asymétriques de parts de marché. Ainsi, l'indice IHH sera plus élevé – pour un nombre égal de concurrents – si un des concurrents est beaucoup plus gros que les autres.

14 Voir Jonathan Baker, Why did the antitrust agencies embrace unilateral effects?, *George Mason Law Review*, vol. 12(1), 2003, p. 31-37 pour un aperçu du développement des effets unilatéraux aux États-Unis.

15 La Commission a publié une étude technique sur les méthodes économétriques de simulation de fusion (ainsi que le calcul des ratios de diversion et autres outils techniques pour la définition des marchés pertinents). Voir Roy Epstein et Daniel Rubinfeld, Technical Report, *Effect of mergers involving differentiated products*, 7 octobre 2004.

16 Le terme "hausse de prix" doit s'entendre au sens large et couvrir des hausses de prix découlant de restrictions de la production, de baisse de qualité...

6. Le fait que l'on s'attende à une hausse de prix suite à une fusion horizontale (sans gain d'efficacité) constitue l'une des prédictions fondamentales de la théorie économique¹⁷. En effet, une fusion entre producteurs de biens substitués élimine une pression concurrentielle qui maintient les prix au niveau "concurrentiel" (le niveau de cet équilibre non-collusif dans un cadre oligopolistique dépendra des circonstances du marché telles que l'élasticité de la demande, les coûts, le nombre de concurrents, le type de concurrence – en prix ou en quantités, etc...). Avant la fusion entre les entreprises A et B, l'entreprise A (par exemple Coca-Cola) est contrainte dans sa stratégie de prix par le fait qu'une hausse du prix du Coca-Cola entraînerait des pertes de ventes au profit de l'entreprise B (Pepsi), rendant une telle hausse de prix non profitable. Si A et B fusionnent, cette contrainte est "internalisée" : l'entité fusionnée est alors en mesure d'augmenter profitablement le prix (du Coca et du Pepsi) car les clients auront moins de substitués proches vers lesquels se tourner et l'entreprise fusionnée récupèrera certaines des ventes auparavant perdues au profit du produit concurrent (la demande à laquelle la nouvelle entité fera face sera moins sensible ou moins élastique). Le degré de hausse de prix sur le marché dépendra, entre autres, de l'existence de produits considérés comme substitués par les consommateurs (Virgin Cola, Mecca Cola...) et de la réaction des concurrents. De plus, il faut également tenir compte des gains d'efficacité possibles qui pourraient contrebalancer la hausse de prix.

7. L'idée centrale des effets unilatéraux consiste à évaluer le degré de concurrence entre les parties de la fusion (ce que les lignes directrices françaises sur les concentrations appellent la "proximité des offres"¹⁸ ou *closeness of competition*). Plus cette proximité est importante, plus la fusion risque d'entraîner des hausses de prix significatives (en l'absence de gains d'efficacité). Dans les industries de biens différenciés, les parts de marché ne permettent pas de bien évaluer cette proximité : les effets unilatéraux pourraient être limités malgré une part de marché combinée élevée (si les entreprises fusionnant se trouvent dans des segments différents du marché) tout comme ils pourraient être forts malgré une faible part de marché combinée (si les entreprises fusionnant constituent les alternatives les plus proches aux yeux des clients). Toutefois, même si les entreprises fusionnant sont des concurrents proches, l'impact concurrentiel pourrait être limité par la présence d'autres produits substitués (potentiellement proches), la réaction des concurrents (repositionnements de produits), la perspective de nouvelle entrée sur le marché, l'absence de contraintes de capacité ou la réaction possible des clients (si ce sont des gros clients au pouvoir de marché).

8. Le ratio de diversion¹⁹ ou l'élasticité croisée entre deux produits sont des mesures de cette proximité et aident à évaluer l'ordre de grandeur de l'effet de la fusion. Alors que les outils empiriques nécessaires pour calculer l'effet d'une fusion (ainsi que ces mesures du degré de proximité) existent, il n'est toutefois pas toujours possible de les mettre en œuvre en raison du manque de données²⁰. Aussi, l'utilisation de modèles de simulation de fusions ne fait pas nécessairement l'unanimité, même parmi les économistes, en raison des hypothèses restrictives et simplificatrices qui les sous-tendent. Une approche "holistique" est souvent préconisée, rassemblant les outils économétriques complexes quand ces derniers peuvent être utilisés ainsi que d'autres outils empiriques moins complexes mais tout autant informatifs sur les conditions de concurrence. C'est d'ailleurs ce recours, par les autorités, à un ensemble d'approches que notre revue va révéler. Le choix des approches adéquates sera guidé par la disponibilité de données et les caractéristiques spécifiques de l'industrie en question.

II. Le premier exemple d'analyse d'effets unilatéraux sans dominance (*gap case*) : T-mobile/tele.ring

9. L'année 2006 a vu la publication de la première décision concernant une fusion entraînant des effets unilatéraux sans création d'une position dominante. La fusion T-mobile/tele.ring a été qualifiée de premier "*gap case*" et la décision de la Commission était, à ce titre, très attendue.

10. Dans cette fusion, T-mobile (numéro 2 sur le marché de la téléphonie mobile autrichienne) fusionnait avec tele.ring (numéro 4 sur ce même marché). Suite à la fusion, la nouvelle entité devenait le 2^{ème} plus gros opérateur mobile (part de marché 30-40%) après Mobilkom, le leader du marché (avec une position de 35-45%). La fusion réduisait le nombre de concurrents principaux de "5 à 4" mais la nouvelle entité continuerait de faire face à un concurrent fort (Mobilkom) ainsi qu'à d'autres plus petits opérateurs (One et H3G). Aucune position dominante n'était créée et la Commission s'est concentrée sur les effets non-coordonnés de la fusion.

11. En vérité, l'approche de la Commission dans cette fusion porte à une certaine confusion. En effet, la Commission a évalué en parallèle les effets non-coordonnés et les effets coordonnés de la fusion, en concluant que la fusion pouvait entraîner les deux types d'effets et que les remèdes offerts éliminaient le risque d'émergence de ces deux effets. Une telle conclusion est pour le moins étonnante étant donné que les mécanismes menant à ces effets sont entièrement différents. Alors que les autorités de concurrence doivent évaluer la possibilité d'émergence de ces deux effets, toute enquête de concurrence dévoile généralement le type d'effet le plus probable au vu des caractéristiques de l'industrie.

17 Dans certains cas spécifiques (par exemple, concurrence en prix à la Bertrand, biens homogènes), les prix peuvent demeurer au même niveau avant et après la fusion.

18 Voir les Lignes directrices relatives au contrôle des concentrations, DGCCRF, version du 20 octobre 2005, point 296 (p. 81).

19 Le ratio de diversion entre A et B se définit comme la proportion des ventes du produit A (Coca-Cola) qui sera perdue suite à une hausse de son prix et récupérée par le produit B (Pepsi) – tout autre chose étant égale par ailleurs.

20 Ces outils économétriques requièrent l'accès à des données en grand nombre et de bonne qualité, à défaut duquel, les résultats peuvent être entièrement faussés.

12. La Commission était clairement soucieuse du rachat – sur un marché relativement concentré²¹ – d’un concurrent particulièrement actif. En effet, tele.ring était un entrant récent, avec une politique de prix agressive et ayant réussi à atteindre une part de marché d’un peu plus de 10% en trois ans à peine. Suite à l’entrée de tele.ring, les prix avaient progressivement baissé sur le marché autrichien de la téléphonie mobile. De nombreux clients avaient quitté Mobilkom et T-Mobile pour rejoindre le réseau tele.ring dès son entrée sur le marché suggérant que tele.ring exerçait une contrainte concurrentielle importante tant sur Mobilkom que T-Mobile. Toutefois, le positionnement actuel des réseaux suggérait que Mobilkom et T-Mobile (et ONE) se situaient dans le segment “cher” du marché alors que tele.ring, 3HG et YESSSS !!! (marque moins chère lancée par ONE suite à l’entrée de tele.ring) se situaient dans le segment “low cost”. La Commission a évalué les réactions possibles des concurrents en réponse à une hausse de prix éventuelle de T-Mobile/tele.ring (les incitant à baisser les prix en fonction de leur capacité excédentaire ainsi que le rôle d’autres opérateurs – réseaux virtuels et revendeurs) mais n’a pas été convaincue que ces éléments seraient en mesure de contrecarrer l’exercice du pouvoir de marché par T-Mobile/tele.ring.

13. Ainsi, alors que l’analyse de la Commission porte sur des éléments constitutifs d’une théorie d’effets unilatéraux, la conclusion de l’analyse concurrentielle est pour le moins troublante : au paragraphe 125, la Commission conclut que la fusion va éliminer un “franc-tireur” (*maverick*) et rendre les deux plus gros concurrents plus “symétriques”. Ces qualificatifs sont généralement utilisés dans l’analyse de la collusion tacite : un “franc-tireur” est un concurrent dont le comportement “différent” rend difficile l’émergence de collusion tacite et une plus grande symétrie entre concurrents peut – dans certains cas – faciliter la collusion tacite. Leur rôle dans l’analyse d’effets non-coordonnés n’est pas très clair : la Commission ne dit rien de la contrainte particulière que tele.ring exerçait sur T-Mobile avant la fusion (et vice-versa) et son analyse du rôle des contraintes de capacité porte à discussion²².

14. La Commission a autorisé la fusion sous condition que les fréquences 3G de tele.ring soient redistribuées à H3G et ONE. Avec ce remède, la Commission comptait renforcer la capacité excédentaire des petits concurrents avec pour conséquence de rendre la distribution des capacités plus symétriques dans l’industrie. On peut s’interroger sur la nécessité d’accroître la capacité de ces concurrents mais aussi de l’impact d’une redistribution plus “symétrique” des capacités, d’autant que la Commission n’a pas vraiment démontré que T-Mobile et tele.ring étaient des concurrents particulièrement proches.

15. Ainsi, au lieu de clarifier l’analyse des effets unilatéraux dans les fusions ne créant pas d’entreprise dominante, la décision T-Mobile/tele.ring semble avoir plutôt mélangé les genres en utilisant des concepts spécifiques aux effets coordonnés pour conclure à l’importance des effets non-coordonnés probables.

III. Quand la définition du marché et l’analyse concurrentielle se confondent

16. L’enquête sur la fusion *Omya/Huber*²³ s’est également concentrée sur les effets unilatéraux. La décision de la Commission est particulièrement intéressante car l’analyse a été entièrement adaptée (comme il se doit) aux spécificités du marché en question²⁴.

17. Cette fusion concernait le rachat par Omya, une entreprise produisant des minéraux industriels pour l’industrie du papier, de 12 usines de production de minéraux sur site de J. M. Huber²⁵. Le carbonate de calcium est utilisé comme agent de remplissage (*filling*) dans la fabrication du papier²⁶ ou comme charge de “couchage” (*coating*) du papier²⁷. Pour ces deux applications, deux types de carbonates de calcium peuvent être utilisés : le carbonate de calcium broyé (GCC) et le carbonate de calcium précipité (CCP)²⁸. Le CCP peut être produit dans des installations satellites construites sur le site de l’usine de papier alors que le GCC est produit par le producteur de minéraux et transporté jusqu’au client. Certains producteurs de minéraux opèrent également des usines “marchandes” de CCP qui ne sont pas rattachées à un client particulier. Alors qu’Omya est le leader mondial de la production de GCC, les activités de J.M. Huber dans le domaine des minéraux pour l’industrie du papier se concentrent sur le CCP et la construction d’installations CCP sur site. En Europe, Omya et J.M. Huber font concurrence à SMI (leader au niveau du CCP sur site et marchand), Imerys (concurrent principal pour le GCC et entrant récent dans le CCP sur site), Schäffer Kalk (constructeur d’installations CCP), Solvay (actif dans le CCP sur site et marchand) et SA Reverté (producteur de GCC).

21 Voir les IHH au paragraphe 44 de la décision *T-mobile/tele.ring* : entre 2 500-3 000 avant la fusion et 3 000-3 500 après la fusion.

22 Les contraintes de capacité ne sont généralement pas considérées comme une barrière à l’expansion dans le secteur des télécommunications.

23 Comm. CE, 19 juillet 2006, *Omya/J.M. Huber*, aff. COMP/M.3796

24 Notons que l’enquête a duré environ une année (Omya a notifié la transaction le 4 août 2005 et la décision finale est intervenue le 19 juillet 2006). La Commission a “arrêté l’horloge” plusieurs fois durant la procédure.

25 Sur ces 12 usines, 6 sont en Europe (France, Finlande, Portugal et Suède).

26 Le carbonate de calcium, en tant qu’agent de remplissage, améliore par exemple l’éclat et l’opacité du papier.

27 Le couchage consiste au dépôt d’une couche faite de minéraux et autres ingrédients à la surface du papier afin de le rendre plus brillant et d’améliorer son imprimabilité.

28 Des mélanges de GCC et CCP sont également considérés comme des alternatives possibles.

18. L'acquisition des usines de J.M. Huber par Omya entraînait la disparition d'un concurrent dans le domaine du CCP de remplissage sur site et potentiellement, d'un concurrent futur dans le domaine du CCP de couchage. La substitution entre GCC (dont Omya est le fournisseur principal en Europe) et le CCP (dont J.M. Huber est un fournisseur important) constituait donc un élément central dans l'analyse de la Commission au niveau des agents de remplissage. Au niveau des agents de couchage, l'analyse a porté principalement sur le rôle futur de J.M. Huber. En effet, le CCP est peu utilisé dans cette application mais la Commission considérait que le CCP de couchage développé par J.M. Huber deviendrait une alternative crédible au GCC de Omya pour les applications de couchage et que la fusion éliminait donc ce concurrent futur. Selon les parties, J.M. Huber avait l'intention d'arrêter ses activités dans ce segment en raison du succès mitigé de ses tentatives de développement d'un CCP compétitif par rapport au GCC de couchage.

19. L'analyse de la Commission dans la décision est intéressante pour deux raisons. Premièrement, en raison des spécificités de ce marché (importance de la localisation des usines marchandes, contrats de construction de CCP attribués sur base d'appels d'offres), l'analyse du marché pertinent et l'analyse concurrentielle se recoupent entièrement. Il s'agit ici d'un marché où les parts de marché ne permettent pas de déduire la force des interactions concurrentielles entre les différents producteurs. À plusieurs reprises, la Commission explique en effet que les parts de marché ne sont pas informatives sur ce marché et que la situation de chaque client doit être évaluée au cas par cas, en fonction des alternatives spécifiques qui s'offrent selon sa localisation²⁹. Il est d'ailleurs particulièrement notable que la décision ne présente pas de parts de marché pour les différents acteurs³⁰. Deuxièmement, la Commission a mis à profit une base de données sur toutes les ventes de GCC et CCP par usine entre 2002 et 2004 afin de déterminer le degré de substitution entre le GCC et le CCP pour les applications de remplissage. La Commission a estimé un modèle permettant d'évaluer la probabilité qu'un client choisirait le fournisseur B si le prix de son fournisseur actuel A augmentait de 1%. Les résultats montraient principalement que les fournisseurs de GCC constituaient l'alternative la plus probable pour les clients de GCC alors que les fournisseurs de CCP constituaient une alternative crédible mais moins forte. Ce résultat a été utilisé pour la définition du marché (GCC et CCP font partie du même marché) ainsi que dans l'évaluation des effets concurrentiels non-coordonnés (le CCP de J.M. Huber n'est pas la meilleure alternative au GCC de Omya). Toutefois, la décision limite la portée de l'analyse économétrique en la présentant plutôt comme un "complément" utile pour corroborer les conclusions du test de marché.

29 Voir par exemple, les paragraphes 248, 260 et 288 de la décision.

30 La Commission mentionne juste au paragraphe 351 qu'Omya a fourni la majorité du carbonate de calcium de couchage en Europe et au paragraphe 416 que SMI a une très faible part de marché pour les agents de couchage.

31 En effet, le GCC et le CCP sont transportés sous forme de boue (c'est-à-dire, avec un fort contenu en eau) et les frais de transport représentent un pourcentage important du prix de livraison (voir paragraphe 238 de la décision).

20. Chaque usine de papier a le choix entre utiliser du GCC ou du CCP comme agent de remplissage. La concurrence entre GCC et CCP s'opère au niveau du choix de fournisseur (en ventes marchandes) mais également, au niveau du choix entre la construction d'une usine CCP sur site ou de l'achat sur le marché des ventes marchandes. Pour chaque usine de papier, ce choix dépendra des propriétés attendues pour le papier, du prix du carbonate de calcium (qui dépend en grande partie des frais de transport)³¹ et de la possibilité de construction d'une usine CCP sur site³². Ainsi, pour chaque usine de papier, l'éventail d'alternatives possibles sera différent en fonction, entre autres, de la présence d'une usine satellite sur site et de la localisation des usines de GCC ou de CCP marchands dans un certain rayon autour de l'usine de papier. Par conséquent, l'impact concurrentiel de la fusion sera forcément différent pour chaque client : il sera nul ou limité pour les clients pour lesquels les parties ne représentent pas les alternatives les plus proches dans le "rayon géographique concurrentiel" déterminé par l'enquête³³.

21. Ainsi, partant de la base de données sur les ventes, la Commission a évalué pour chacune des usines clientes de Omya et de J.M. Huber la façon dont la fusion affecterait les alternatives offertes. L'analyse a conclu qu'aucun client ne serait affecté sur le marché du carbonate de calcium pour remplissage. Dans la majorité des cas où les usines se chevauchaient géographiquement, Imerys était l'alternative la plus proche au GCC de Omya et SMI était l'alternative la plus proche au CCP de J.M. Huber. Toutefois, au niveau des agents de couchage, en raison de la conclusion (contestée par les parties) que J.M. Huber était un entrant potentiel crédible, la Commission a conclu que les clients du sud de la Finlande perdraient une alternative concurrentielle importante. En particulier, l'acquisition par Omya de l'usine de Kuusankoski où J.M. Huber développait son CCP de couchage permettrait à Omya d'accroître son pouvoir de marché sans que d'autres concurrents (Imerys ou SMI) puissent le contrecarrer.

22. En parallèle à l'analyse des effets unilatéraux pour les ventes marchandes, la Commission a également évalué l'impact de la disparition de J.M. Huber pour les usines de papier désireuses dans le futur de faire construire une usine CCP sur site. Le choix d'un constructeur d'usine CCP sur site se fait sur base d'appels d'offres et J.M. Huber était un des concurrents d'Omya pour ces appels d'offres. Comme il y a eu peu d'appels d'offres ces dernières années, l'analyse des appels d'offres passés semble s'être limitée à une évaluation qualitative plutôt qu'une étude quantitative (*bidding study*)³⁴.

32 Dans ce cas, les frais de transport sont minimisés puisque le CCP est transporté par tuyau vers l'usine de papier.

33 Voir les paragraphes 236-266 pour l'analyse du rayon géographique concurrentiel.

34 Les études économétriques d'appels d'offres (*bidding studies*) ont été effectuées dans plusieurs enquêtes approfondies de la Commission ces dernières années telles que *GE/Instrumentarium* (COMP/M.3083, 2 septembre 2003), *Oracle/Peoplesoft* (COMP/M.3216, 26 octobre 2004) ou *Siemens/VA Tech* (COMP/M.3653, 13 juillet 2005), mais aussi dans le cadre d'enquêtes en Phase I : *Alcatel / Lucent* (COMP/M.4214, 24 juillet 2006).

En effet, J.M. Huber n'ayant gagné aucun appel d'offres en Europe ces dernières années, la Commission a conclu qu'Omya, Imerys et SMI sont les concurrents les plus crédibles et que Schaefer Kalk et Solvay exercent également une pression concurrentielle suffisante, bien que moins forte. Ainsi la fusion n'entraînerait pas d'effets unilatéraux importants pour la construction d'usines CCP sur site.

23. Ainsi, s'appuyant sur une analyse détaillée des effets non-coordonnés, client par client, la Commission a finalement conclu que pour la majorité des clients de carbonate de calcium de remplissage, la fusion n'entraînerait pas d'entrave significative à la concurrence. Toutefois, la Commission a exigé la vente d'une des 12 usines de J.M. Huber sur la base d'une théorie d'entrée potentielle sur le marché des carbonates de calcium de couchage qui aurait pu entraver la concurrence pour certains clients dans le sud de la Finlande³⁵.

IV. Effets non-coordonnés sur un marché de commodité : Analyse de chocs passés

24. L'analyse de la Commission dans la fusion *BP/Ineos*³⁶ a porté sur les effets unilatéraux dans une industrie de commodité. La fusion concernait le rachat par Ineos (active dans l'industrie chimique) des activités de BP dans le domaine de l'oxyde d'éthylène et des éthylènes glycols. En particulier, Ineos rachetait une usine de BP située à Dormagen en Allemagne. L'oxyde d'éthylène (OE) est utilisé dans la production de glycols, eux-mêmes utilisés dans l'industrie textile mais aussi comme intermédiaire dans la production de détergents, réfrigérants et produits de soins personnels. L'OE est donc utilisé en interne pour la production de glycols ("marché captif") mais il existe également un marché marchand ("marché non captif") pour l'OE.

25. Le calcul des parts de marché sur le "marché non captif" suggérait que la fusion allait réduire le nombre de concurrents principaux de "3 à 2" puisque BP/Ineos représentait 50-60% des ventes marchandes, suivi par Shell (20-30%). Les ventes marchandes ne représentant qu'une petite proportion de la production totale (moins de 20%) et comme la capacité de production totale combinée des parties s'élevait à moins de 30-35%, le rôle concurrentiel de la capacité "captive" était crucial pour évaluer le potentiel d'entrave significative à la concurrence effective. Alors que la Commission avait soulevé des doutes sérieux dans sa communication des griefs, l'acquisition a finalement été autorisée sans conditions.

26. L'enquête de la Commission s'est concentrée sur la capacité des autres producteurs (a) à accroître leur ventes de OE sur le marché marchand en cas d'une hausse des prix

(c'est-à-dire en déviant une partie de l'OE utilisé pour la consommation interne vers des ventes externes) ; (b) à accroître leur production de OE et finalement, (c) l'expansion de capacités de production de glycols au Moyen-Orient et en Asie. Pendant la procédure, les parties ont présenté des études économétriques illustrant les réactions des concurrents lors de fermetures temporaires passées des usines de BP et Ineos (Études de chocs passés³⁷). Ces études montraient que par le passé, les concurrents avaient été capables de réallouer leurs ventes d'OE suite à des réductions de production chez BP ou Ineos. Ainsi la Commission a pu s'appuyer sur des observations empiriques démontrant que les concurrents seraient capables de réagir à une réduction des ventes de BP/Ineos suite à la fusion puisqu'ils le firent par le passé.

27. Comme les capacités excédentaires existantes d'OE étaient suffisantes (et croissantes), la Commission a conclu que BP/Ineos ne serait pas en mesure d'entraîner une hausse unilatérale des prix en raison de la réaction attendue des concurrents. Cette affaire montre que la Commission peut réviser son jugement sur la base d'études empiriques convaincantes corroborant l'absence d'effets anticoncurrentiels (dans ce cas-ci, la capacité et les incitants des concurrents à dévier des ventes du marché captif vers le marché marchand).

V. Rapide survol des autres décisions évaluant les effets unilatéraux

28. L'affaire *Cargill/Degussa*³⁸, dans l'industrie des émulsifiants alimentaires, est intéressante car la Commission a émis des doutes sérieux quant aux effets anticoncurrentiels de la fusion mais n'a finalement pas produit de communication des griefs et a autorisé la fusion sans condition. Ce revirement apparent s'explique visiblement par une meilleure compréhension acquise durant l'enquête du rôle des producteurs brésiliens dont l'accès au marché européen s'est avéré plus crédible qu'initialement (par le biais de distributeurs européens ou par le biais de ventes directes aux plus gros clients). Sur la plupart des marchés affectés, le chevauchement entre les parties était limité et la structure de marché à peine modifiée : alors que Degussa (DFI) est un acteur important sur le marché européen de la pectine et le marché européen de la lécithine déshuilée non génétiquement modifiée, la présence de Cargill était minime. Sur le marché européen de la lécithine fluide génétiquement modifiée, la nouvelle entité atteindrait une part de marché de 25-35% mais

35 Les engagements offerts comprenaient également l'accès à la technologie que J.M. Huber développait dans le domaine du CCP de couchage.

36 Comm. CE, 10 août 2006, *Ineos/BP Dormagen*, aff. COMP/M.4094.

37 Des études de fermetures temporaires d'usines avaient également été présentées dans le cadre de la fusion *Blackstone/Acetex* (COMP/M.3625, 13 juillet 2005) pour l'analyse du marché géographique et ce, afin d'évaluer si les fermetures dans une région avaient un impact sur les prix dans une autre région du monde.

38 Comm. CE, 29 mars 2006, *Cargill/Degussa Food Ingredients*, aff. COMP/M.3975.

ne serait pas le leader. Par contre, sur le marché européen de la lécithine fluide non génétiquement modifiée, la fusion éliminait un concurrent important (Cargill et DFI étaient deux des trois concurrents principaux en Europe). La Commission a toutefois conclu que la concurrence effective ne serait pas entravée en raison de la concurrence croissante d'une "frange concurrentielle" et l'accès direct accru des producteurs brésiliens sur le marché européen.

29. Finalement, la décision *Inco-Falconbridge*³⁹ a été notée pour sa discussion des gains d'efficacité et la reconnaissance du rôle que peuvent jouer les gains d'efficacité dans l'analyse concurrentielle des effets non-coordonnés⁴⁰. Selon la Commission (et sur la base des réactions des clients des parties), cette fusion réduisait le nombre de fournisseurs de "3 à 2" pour la vente de nickel et de cobalt pour certaines applications spécifiques, entraînant une entrave significative à la concurrence effective sur ces marchés⁴¹. Les parts de marché combinées étaient très élevées sur certains marchés et quelques clients avaient émis des inquiétudes par rapport à la disparition d'un fournisseur. Dans ce contexte, seuls des gains d'efficacité importants étaient en mesure de contrebalancer la hausse de prix attendue suite à la fusion. Les parties ont présenté une analyse détaillée des gains d'efficacité générés par la fusion. La Commission a reconnu que les gains d'efficacité attendus seraient importants⁴³ (en raison entre autres, de la proximité des mines des parties au Canada). Toutefois, la Commission a considéré que de tels gains d'efficacité pouvaient être atteints par d'autres moyens (telle qu'une *joint venture*) mais surtout que ces gains d'efficacité ne seraient probablement pas transférés aux clients finaux dans les marchés affectés. Le degré de transfert des gains d'efficacité n'est pas une question triviale mais la décision *Inco/Falconbridge* montre que la Commission est prête à évaluer en détail les gains d'efficacité déclarés dans le cadre de fusions créant un pouvoir de marché important.

39 Comm. CE, 4 juillet 2006, aff. COMP/M.4000.

40 La décision *Inco/Falconbridge* comprend une longue discussion des conditions nécessaires à la prise en compte des gains d'efficacité (voir les paragraphes 529 à 550).

41 Des études de corrélation ont été effectuées dans le cadre de la définition du marché par type d'application.

42 La quantification des efficacités a convaincu la Commission (voir le paragraphe 536 de la décision).

43 Des articles économiques récents expliquent que les incitants à transférer les baisses de coûts ne sont pas moins forts quand une entreprise a du pouvoir de marché mais les gains d'efficacité doivent être particulièrement élevés pour contrecarrer l'incitation à augmenter les prix. Voir Gregory Werden, Luke Froeb and Steven Tschantz, The effects of merger efficiencies on consumers of differentiated products, *European Competition Journal*, vol. 1(2), 245 (2005).

Conclusions

30. En pratique, et comme cette brève revue le montre, la préparation d'études économiques poussées reste le fait des fusions les plus problématiques dont le nombre reste limité. On peut toutefois espérer que l'importance donnée à l'évidence empirique et à la formulation de théories crédibles contribuent à améliorer le processus de décision des autorités de concurrence. En tout état de cause, cette revue montre en pratique l'impact des lignes directrices sur l'analyse des fusions horizontales : les effets non-coordonnés sont évalués en fonction des caractéristiques spécifiques de l'industrie, bien au-delà de l'évaluation des parts de marché. Une analyse économique convaincante, dont les enseignements sont cohérents par rapport aux observations faites au travers des tests de marché, peut entièrement changer la direction prise par l'enquête et ce, même après la communication des griefs (comme en témoigne l'affaire *BP/Ineos*). Certaines enquêtes méritent des analyses longues et poussées (voir *Omya/Huber*) mais peuvent contribuer à limiter les engagements nécessaires à l'approbation de la fusion.

31. La clarification des concepts économiques qui ont suivi l'arrêt *Airtours* et l'accroissement du nombre d'économistes au sein des autorités de concurrence n'ont pas tant eu l'effet d'entraîner "plus" d'études économiques que d'assurer une analyse économique "cohérente" du point de vue des faits et de la théorie. Alors que 2006 a offert un éventail d'analyses des effets non-coordonnés dans diverses industries, l'année 2007 promet également des décisions riches en enseignements dans des domaines plus variés. En effet, outre l'analyse des effets concurrentiels unilatéraux engendrés par la fusion *Ryanair/Air Lingus*⁴⁴, on attend avec impatience la nouvelle approche des effets coordonnés dans la deuxième enquête sur la fusion *Sony/BMG*⁴⁵ et peut-être, une mise en application des nouveaux principes sur l'appréciation des fusions non-horizontales dans le cadre de la fusion *SFR/Tele2*⁴⁶. ■

44 aff. COMP/M.4439.

45 aff. COMP/M.3333.

46 aff. COMP/M.4504.

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

CONCURRENCES

Editorial

Jean-Bernard Blaise, Nicolas Charbit,
Laurent Cohen-Tanugi, Claus-Dieter Ehlermann,
Laurence Idot, Hubert Legal,
Claude Lucas de Leyssac, Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge,
Nadine Calvino, Frédéric Jenny, Nelly Kroes,
Mario Monti, Mustafa Parlak, Dominique Voillemot...

Tendances

Jean-François Bellis, Guillaume Cerutti,
John Davies, Céline Gauer, Damien Gérardin,
Pierre Kirch, Christophe Lemaire, Irène Luc,
Jorge Padilla, Emil Paulis, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Serge Durande,
Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk,
Laurence Idot, Bruno Lasserre, Stanislas Martin,
Caroline Montalcino, Catherine Prieto,
François Souty...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique des engagements, Données publiques et concurrence, Droit pénal et concurrence...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Japon,
Luxembourg, Suisse, USA...

Droit et économie

Penelope PAPANDROPOULOS, David SPECTOR

Chroniques

Ententes

Emmanuelle CLAUDEL
Michel DEBROUX
Cyril SARRAZIN

Pratiques unilatérales

Laurent FLOCHEL
Catherine PRIETO
Anne WACHSMANN

Pratiques restrictives et concurrence déloyale

Daniel FASQUELLE
Jean-Patrice de la LAURENCIE
Marie-Claude MITCHELL

Concentrations

Jean-Mathieu COT
Jérôme PHILIPPE
Stanislas MARTIN

Aides d'État

Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE
Christophe GIOLITO

Procédures

Valérie MICHEL-AMSELLEM
Chantal MOMÈGE
Fabien ZIVY

Régulations

Denis LESCOP
Jean-Paul TRAN THIET
Thierry TUOT

Secteur public

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Jean-Philippe KOVAR

Politique internationale

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographie

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



Comité scientifique

Laurence IBOT

Professeur à l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne

Jean-Bernard BLAISE

Professeur émérite de l'Université Paris II

Christian BOVET

Professeur à l'Université de Genève

Guy CANIVET

Membre du Conseil constitutionnel

Damaso Ruiz Jarabo COLOMER

Avocat général à la Cour de justice des Communautés européennes

Marco DARMON

Ancien Avocat général à la Cour de justice des Communautés européennes

Damien GÉRADIN

Directeur du Global Competition Law Center Collège d'Europe, Bruges

David GERBER

Professeur au Kent College of Law, Chicago

Marie-Dominique HAGELSTEEN

Conseiller d'État, ancienne Présidente du Conseil de la concurrence

Bruno LASSERRE

Président du Conseil de la concurrence

Hubert LEGAL

Ancien juge au Tribunal de première instance des Communautés européennes

Koen LENAERTS

Juge à la Cour de justice des Communautés européennes

Aristide LÉVI

Directeur du Centre de Recherches sur le Droit des Affaires - CCIP

Claude LUCAS DE LEYSSAC

Professeur à l'Université Paris I

Emil PAULIS

Directeur de l'unité Politique de concurrence et coordination, DG Concurrence Commission européenne

Sylvaine POILLOT-PERUZZETTO

Professeur à l'Université de Toulouse I

Louis VOGEL

Président de l'Université Paris II

Richard WHISH

Professeur à King's College London University

Comité international

Frédéric JENNY

Président du Comité de concurrence de l'OCDE
Conseiller à la Cour de cassation en service extraordinaire

Christopher BELLAMY

Ancien président du Competition Appeal Tribunal Londres

Josef DREXL

Professeur à l'Institut Max Planck, Munich

Claus-Dieter EHLERMANN

Ancien Directeur général DG Concurrence

Philippe GUGLER

Professeur à l'Université de Fribourg

Barry HAWK

Professeur à Fordham University, New-York

Bill KOVACIC

Professeur à George Mason University Washington

Santiago MARTINEZ LAGE

Avocat, Madrid

Abel MATEUS

Président de l'Autorité portugaise de concurrence

Karel VAN MIERT

Président de l'Université de Nyenrode Ancien Commissaire en charge de la politique de concurrence

Thomas SHARPE

Avocat - QC, Londres

Comité de rédaction

Nicolas CHARBIT

Directeur de la rédaction

Pierre KIRCH

Avocat à la Cour et au barreau de Bruxelles

Alain RONZANO

Rédacteur de la lettre d'information "Creda-Concurrence" - CCIP

François SOUTY

Chargé des missions pour les affaires internes, DGCCRF, Professeur associé à l'Université de La Rochelle

e-Competitions est un bulletin d'actualité électronique couvrant en anglais l'actualité des droits nationaux de la concurrence dans les Etats européens. Tous les quinze jours, le bulletin analyse les décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence et/ou les textes et décisions des droits nationaux de la concurrence.

e-Competitions

> Décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence

Avec l'entrée en vigueur du Règlement n° 1/2003, les décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence sont devenues une nouvelle source d'information. Ces décisions sont encore peu nombreuses et difficiles à recenser, les juridictions nationales n'alimentant pas encore régulièrement le site de la Commission. Grâce à son réseau de correspondants, *e-Competitions* offre à ses abonnés un accès en avant-première à ces décisions.



> Droits nationaux de la concurrence des États européens



Le bulletin *e-Competitions* couvre également les nouvelles dispositions nationales de concurrence, ainsi que les décisions d'application des droits internes de la concurrence dès lors qu'elles présentent un lien direct avec les articles 81 ou 82 CE.

e-Competitions présente et commente les principaux textes nationaux destinés à la mise en œuvre par les autorités de concurrence et les juridictions nationales des pouvoirs prévus par le Règlement n° 1/2003.

Accès aux textes originaux

Chaque commentaire est accompagné de la décision ou du texte en langue originale.

Des liens hypertextes renvoient aux textes et décisions communautaires cités (Commission européenne, arrêts de la Cour de justice, règlements, directives, livres verts, working papers...). Le bulletin est rédigé en anglais. *e-Competitions* est à ce jour la seule base de données systématique sur l'application du droit communautaire de la concurrence dans chacun des Etats membres. Plus de 600 décisions ou textes commentés au 15 mai 2007 par 250 auteurs de 30 États membres.



Les partenaires de e-Competitions

Cabinets

- | Allen & Overy
- | Debevoise & Plimpton
- | Freshfields
- | Gide Loyrette Nouel
- | Hogan & Hartson
- | LECC
- | Lovells
- | White & Case...

Universités

- | Global Competition Law Center (Collège d'Europe)
- | King's College London
- | K.U. Leuven (ICL/ICT)
- | Université Queen Mary London (ICC)
- | Université Paris I – Panthéon-Sorbonne (CRUE)
- | Université du Maine (CRDA)
- | Université de Liège (IEJE)
- | University College London...

	HT <i>Without tax</i>	TTC <i>Tax included (France only)</i>
Revue Concurrences Review Concurrences		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	398 €	406,36 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique sur concurrences.com) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version on concurrences.com)</i>	460 €	550,16 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique sur concurrences.com) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions on concurrences.com)</i>	490 €	586,04 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	100 €	102,10 €
<input type="checkbox"/> Crédit de 5 articles (version électronique sur concurrences.com) <i>Pack of 5 articles (electronic version on concurrences.com)</i>	110 €	131,56 €
<input type="checkbox"/> 1 article (version électronique sur concurrences.com) <i>1 article (electronic version on concurrences.com)</i>	30 €	35,88 €
Bulletin électronique e-Competitions e-bulletin e-Competitions		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel multi-postes + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription with multi PC access + free access to e-archives</i>	448 €	535,81 €
<input type="checkbox"/> Crédit de 5 articles <i>Pack of 5 articles</i>	90 €	107,64 €
<input type="checkbox"/> 1 article <i>1 article</i>	20 €	23,92 €
Revue Concurrences + bulletin e-Competitions Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue + e-bulletin (versions papier & électronique) <i>1 year subscription to the review + e-bulletin (print & electronic versions)</i>	750 €	897 €

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) :

Païement | Payment details

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

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

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

Signature

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

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

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

Formulaire à retourner à | Send your order to

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

Conditions générales (extrait) | Subscription information

Les commandes sont fermes. L'envoi de la revue ou des articles de *Concurrences* et l'accès électronique aux bulletins ou articles de *e-Competitions* ont lieu dès réception du paiement complet. 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. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Concurrences hors France : 18 € | 18 € extra charge for sending hard copies outside France