



Concurrences

Revue des droits de la concurrence

PRATIQUES UNILATÉRALES | Chroniques

Concurrences N° 2-2008 – pp. 112-122

Catherine PRIETO

catherine.prieto@wanadoo.fr

■ Professeur, Université Paul Cézanne Aix Marseille 3

Anne-Lise SIBONY

alsibony@ulg.ac.be

■ Chargée de cours en droit européen, Université de Liège



Institut de droit
de la concurrence



Chroniques

Catherine PRIETO

catherine.prieto@wanadoo.fr

Professeur,
Université Paul Cézanne Aix Marseille 3

Anne-Lise SIBONY

alsibony@ulg.ac.be

Chargée de cours en droit européen,
Université de Liège

Abstracts

MARGIN SQUEEZE: 112

The CFI dismisses action against EC Commission's decision stating abusive margin squeeze despite charges submitted to regulation

CFI, 10.04.08, *Deutsche Telekom/Commission*, T-271/03

DRUGS PARALLEL EXPORT – REFUSAL TO DEAL: 114

ECJ Advocate General Colomer is of the opinion that partial refusal is not a per se abuse, but intention to stop parallel trade creates a strong presumption of abuse

AG Colomer, 01.04.08, *Lélos e.a./Glaxosmithkline*, Opinions C468/06 to C478/06

MARGIN SQUEEZE: 116

The Paris Court of appeal upholds fines for margin squeeze set up by France Telecom and Cegetel, vertically integrated operators in the fixed and mobile telephony markets

CA Paris, 02.04.08, *Tenor/SFR*, France Télécom, 2007/05604

DISCRIMINATORY ABUSES: 117

The French NCA rules *Aéroports de Paris* gets out of discriminatory abuses in exclusive distribution agreements with free duty retailers

Fr. NCA, 27.03.08, *Aéroports de Paris*, 05-D-05

PREDATORY PRICING: 118

The Paris Court of appeal quashes Glaxo's condemnation for having excluded a generic drug manufacturer from the hospital market

CA Paris, 08.04.08, *GlaxoSmithKline*, 2007/07008

COMMITMENTS: 120

The French NCA accepts modified commitments by NMPP to grant access to the "common core" of a newspaper retail management software

Fr. NCA, 25.02.08, *NMPP*, 08-D-04

EXPLOITATIVE ABUSE – ABSENCE OF COMMUNITY INTEREST – EXCESSIVE PRICES – AIRPORT TARIFFS: 121

The CFI dismisses the action of airport users against EC Commission's decision rejecting excessive fees complaint

CFI, 16.01.08, *Isabella Scippacercola*, T-306/05

ASSESSMENT OF DOMINANCE: 121

The French Judiciary Supreme Court upholds Paris Court of appeal about bad assessment by the French Competition Council on the absence of dominant position

Cass. com., 26.02.08, *Brenntag*, Z07-14.126

DISPARAGEMENT – INTERIM MEASURES: 121

The Paris Court of appeal upholds interim measures enjoining a pharmaceutical company to abstain from disparaging practices against a generic medicines manufacturer

CA Paris, 05.02.08, *Schering-Plough*, 2007/21342

PRATIQUES UNILATÉRALES

PRIX ABUSIFS – CISEAU TARIFAIRE : Le TPICE retient qu'une tarification approuvée par une autorité nationale de régulation peut être abusive, lorsque l'opérateur régulé conserve une marge de manœuvre suffisante dans la fixation de ses tarifs pour éviter un effet de ciseaux (*TPICE*, aff. T-271/03, 10 avril 2008, *Deutsche Telekom/Commission*)

L'affaire *Deutsche Telekom* invitait pour la première fois le Tribunal de première instance à statuer sur l'application de l'article 82 à une pratique de prix induisant un effet dit de ciseaux (point 188). Un tel effet se produit lorsqu'une entreprise verticalement intégrée et ayant un monopole sur une infrastructure essentielle met ses concurrents dans la situation impossible où ils doivent payer plus pour accéder à l'infrastructure essentielle – et donc au client final – que ce qu'ils peuvent eux-mêmes facturer à ce client final, compte tenu des tarifs de détail pratiqué par l'opérateur dominant. Au moment de l'ouverture du marché des télécoms à la concurrence, époque à laquelle remontent les faits en cause dans l'arrêt rapporté, un opérateur historique de télécommunications détenant un monopole sur la boucle locale pouvait être tenté d'adopter une telle stratégie de prix pour empêcher, limiter ou retarder l'entrée de nouveaux opérateurs. C'est ce type de pratique qui était en cause dans l'affaire *Deutsche Telekom*.

Il n'est pas possible de rendre compte de manière exhaustive de cet important arrêt en quelques lignes. Aussi, on se contentera d'en évoquer les points essentiels. Tout d'abord, l'affaire portait sur l'application de l'article 82 CE à des prix qui faisaient en grande partie l'objet d'une régulation *a priori* de la part du régulateur sectoriel. Aussi le Tribunal était-il amené à se prononcer sur l'articulation du contrôle exercé par le régulateur national au regard de la loi nationale sur les télécoms avec les pouvoirs de la Commission au titre de la politique communautaire de concurrence. En second lieu, le Tribunal était appelé à exercer son contrôle sur la méthode appliquée par la Commission pour apprécier l'existence et le caractère abusif d'un effet de ciseaux au regard de l'article 82 CE.

L'application de l'article 82 CE à des prix régulés

On comprend que *Deutsche Telekom* ait pu être un peu surprise de se voir reprocher par la Commission de pratiquer des tarifs constituant un abus de position dominante alors même que ces tarifs étaient soumis au contrôle *a priori* du régulateur sectoriel allemand, la Reg TP, et avaient été autorisés. Le Tribunal confirme pourtant la possibilité d'une "double régulation", ainsi que l'avait dénommée la requérante (point 261) : le fait que les tarifs de *Deutsche Telekom* aient été soumis à l'autorisation préalable du régulateur n'exclut pas, en tant que tel, l'application de l'article 82 CE.

Le critère décisif à cet égard est l'existence d'une marge de manœuvre dans le chef de l'entreprise dominante. En effet, comme le rappelle le Tribunal à titre liminaire, l'article 82 CE ne s'applique qu'aux comportements d'entreprises. Partant, son application suppose que le comportement de l'entreprise ne soit pas entièrement déterminé par les autorités publiques (point 85). Le Tribunal rappelle aussi que cette restriction du champ d'application de l'article 82 CE est d'interprétation stricte : ce n'est que si le cadre réglementaire applicable ne laisse aucune marge de manœuvre à l'entreprise et lui impose un comportement restreignant la concurrence que ce comportement ne lui sera pas imputable (points 86 à 89 et jurisprudence citée.).

Le Tribunal vérifie ensuite longuement et de manière approfondie l'existence puis l'ampleur de cette marge de liberté tarifaire, compte tenu du système de régulation *a priori* auquel l'opérateur dominant était soumis en l'espèce (points 69 à 152). Pour cela, le Tribunal envisage successivement quatre questions : premièrement, le cadre réglementaire laissait-il à *Deutsche Telekom* une marge de manœuvre sur ses tarifs ? (points 98 à 105). Dans l'affirmative, il se demande, deuxièmement, si les décisions de l'autorité de régulation à l'intérieur de ce cadre réglementaire n'ont pas supprimé cette marge de manœuvre (points 106 à 124). Troisièmement, le Tribunal examine si *Deutsche Telekom* a utilisé la marge de manœuvre dont elle disposait pour éviter d'abuser de sa position dominante en adoptant une tarification induisant un effet de

ciseaux (points 125 à 131). Enfin, quatrième, le Tribunal vérifie si cette marge de manœuvre était suffisante pour permettre d'éviter ou seulement de réduire l'effet de ciseaux (points 132 à 140 pour la première période et points 147 à 151 pour la seconde période).

Sans entrer dans le détail de cet examen, on notera que, en l'espèce, la marge de liberté de l'opérateur résultait du fait que la réglementation allemande lui laissait la possibilité de solliciter du régulateur l'autorisation d'augmenter ses tarifs aux clients finals (point 105). Cette marge de manœuvre n'était pas remise en cause par l'approbation des tarifs par le régulateur. Ainsi, l'argument de Deutsche Telekom selon lequel le régulateur n'aurait pas approuvé ses tarifs s'ils avaient violé l'article 82 est rejeté. Le Tribunal relève tout d'abord que la vérification *a priori* de l'absence d'abus n'entre pas dans les missions du régulateur sectoriel (point 111). Celui-ci applique une législation dont les objectifs peuvent différer de ceux de la politique de concurrence (point 113). En outre, même s'il peut arriver au régulateur de prendre parti sur l'existence d'un effet de ciseaux, comme cela avait été le cas en l'espèce à plusieurs reprises dans le passé, ces appréciations ne sauraient lier la Commission (point 120). Le Tribunal relève en outre que, en l'espèce, à supposer que le régulateur ait appliqué *a priori* l'article 82 CE, il en avait fait une application erronée (point 119).

En présence d'un système de régulation comme celui qui était en cause en l'espèce, la responsabilité particulière qui incombe à une entreprise en position dominante de ne pas restreindre la concurrence implique donc de solliciter du régulateur les augmentations de tarifs de détail nécessaires pour éviter que, combinés aux tarifs d'accès à l'infrastructure essentielle applicables aux concurrents et fixés par le régulateur, ces tarifs ne produisent un effet de ciseaux (point 122). Encore convenait-il de préciser comment cet effet de ciseaux devait être apprécié.

La méthode d'appréciation d'un effet de ciseaux au regard de l'article 82 CE

Deutsche Telekom contestait sur plusieurs points la méthode employée par la Commission pour parvenir à la constatation d'un effet de ciseaux tarifaire. Pour s'en tenir à l'essentiel, on retiendra deux points : en premier lieu, le fait que l'abus puisse consister non dans un prix inéquitable, mais dans un écart inéquitable entre deux prix et, en second lieu, la validation d'une méthode d'appréciation de l'effet de ciseaux en référence aux seuls coûts de l'entreprise en position dominante, sans avoir égard aux coûts des concurrents.

En premier lieu, l'article 82 CE, sous a), vise la pratique de "prix inéquitables". Cependant, dans le cas d'un effet de ciseaux, ce ne sont ni les prix pratiqués à l'égard des consommateurs ni les prix pratiqués à l'égard des concurrents qui sont inéquitables en tant que tels. C'est l'écart entre le prix facturé aux concurrents (prix de l'accès à l'infrastructure essentielle) et le prix facturé aux utilisateurs finals qui crée la restriction de concurrence. Le Tribunal confirme que c'est cet écart qui peut être caractérisé comme abusif dans le cas d'un effet de ciseaux (point 167).

Le Tribunal confirme qu'il n'est pas nécessaire d'avoir égard aux coûts des concurrents

En second lieu et plus fondamentalement, le Tribunal confirme que la qualification de tarification abusive en raison d'un effet de ciseaux résulte d'une analyse des seuls coûts de l'entreprise dominante et qu'il n'est pas nécessaire d'avoir égard aux coûts des concurrents. Cela n'est pas évident à première vue. En effet, l'effet de ciseaux empêche des concurrents d'entrer sur le marché en leur imposant des coûts d'accès à l'infrastructure essentiels trop élevés et des prix finals trop bas pour qu'ils puissent dégager une marge bénéficiaire. Dans le cas où la différence entre les prix finals pratiqués par l'opérateur dominant, face auxquels les nouveaux entrants doivent être concurrentiels pour conquérir une clientèle, et les prix des prestations intermédiaires d'accès à la boucle locale est négative, il est certain que le nouvel entrant est bloqué. Il s'agit d'un cas simple, comme en matière de prix prédateurs lorsque les prix sont inférieurs au coût variable moyen. En revanche, lorsque cette différence est positive, il existe *a priori* un espace pour les nouveaux entrants. La possibilité pour un opérateur d'entrer sur le marché dépendra alors de la question de savoir si ses coûts sont assez bas pour que cet espace soit suffisant. C'est pour cette raison qu'il n'est pas du tout absurde de considérer que la réalité de l'effet de ciseaux doit être appréciée en tenant compte des coûts des concurrents de l'entreprise en position dominante.

Néanmoins, la Commission avait considéré qu'il était possible d'apprécier l'effet de ciseaux uniquement à partir des coûts de l'entreprise dominante elle-même (sur le communiqué de presse de la Commission, v. *Concurrences*, n° 2-2007, p. 167-168, obs. D. Lescop). Le Tribunal valide cette méthode au double motif qu'elle est, d'une part, conforme à la jurisprudence des juridictions communautaires, dont il résulte que "le caractère abusif des pratiques tarifaires d'une entreprise dominante est en principe déterminé par rapport à sa propre situation" (point 188) et, d'autre part, que "toute autre approche risquerait de violer le principe général de sécurité juridique" (point 192).

Critère du concurrent aussi performant

D'un point de vue économique, la méthode employée par la Commission est, comme le relève le Tribunal, fondée sur le critère du concurrent aussi performant (point 186). Plutôt que d'examiner l'effet de ciseaux réel auquel est confronté chaque concurrent compte tenu de ses coûts, la Commission s'est demandée si un concurrent abstrait aussi performant que l'entreprise dominante pourrait pénétrer sur le marché s'il faisait face à la tarification pratiquée par Deutsche Telekom. Pour répondre à cette question, il est logique de se référer aux coûts de Deutsche Telekom elle-même, qui constituent par hypothèse la borne supérieure des coûts d'un concurrent aussi performant.

L'acceptation de ce raisonnement par le Tribunal mérite d'être soulignée à l'heure où les lignes directrices de la Commission sur les pratiques d'exclusion sont plus attendues que jamais. On se souvient en effet que, dans le document de travail préparatoire à ces lignes directrices, le critère du concurrent aussi performant était mis en avant comme critère transversal de qualification des pratiques d'éviction (*DG Competition discussion paper on the application of Article 82 of the Treaty to exclusionary abuses*, déc. 2005, points 63 et s. et 154).

Comme le souligne le Tribunal, ce critère a comme avantage, outre sa justification économique, de rendre possible, sinon aisée, l'auto-évaluation par une entreprise dominante de ses pratiques de prix (point 192). En somme, l'entreprise dominante doit appliquer la morale kantienne et se demander si la maxime de son action tarifaire est universalisable : résisterait-elle elle-même à son système de prix si elle devait entrer sur le marché ?

A.-L. S. ■

REFUS DE CONTRACTER – COMMERCE PARALLÈLE : L'Avocat général Colomer estime que le refus partiel de livrer opposé par un laboratoire à des grossistes en vue d'assécher le commerce parallèle n'est pas un abus per se, mais l'intention manifestement anticoncurrentielle crée une forte présomption d'abus (Conclusions de l'avocat général D. Ruiz-Jarabo Colomer, 1er avril 2008, *Lélos e.a./Glaxosmithkline*, C468/06 à C478/06)

Il n'est pas d'usage de rapporter dans une chronique de jurisprudence les conclusions d'un avocat général. Cependant, même dans une telle chronique, des circonstances exceptionnelles appellent un traitement exceptionnel. Or, force est de constater qu'on est en présence d'une situation à notre connaissance inédite. En effet, les questions préjudicielles dont la Cour était saisie en l'espèce sont identiques à celles qui lui avaient déjà été adressées par l'autorité grecque de concurrence dans l'affaire *Syfait* (CJCE, 31 mai 2005, *Syfait e.a.*, C-53/03, Rec. p. I-4609). Elles concernent la licéité au regard de l'article 82 CE de pratiques destinées à limiter le commerce parallèle de médicaments. On s'en souvient, la Cour avait jugé ces questions irrecevables, comme émanant d'un organe qui ne constituait pas une juridiction au sens de l'article 234 CE (*Syfait*, préc., point 37. C. Momège, Question préjudicielle : La Cour refuse aux ANC le droit de lui poser des questions préjudicielles (*Syfait*), *Concurrences*, n° 3-2005, p. 116-117). Il faut ici saluer le développement du contentieux privé de la réparation, auquel on doit la nouvelle saisine de la Cour, puisque c'est la Cour d'appel d'Athènes, saisie dans le cadre d'un recours civil, qui pose à nouveau à la Cour les questions auxquelles elle n'avait pas répondu il y a trois ans. Ce ne sont pas ces péripéties judiciaires qui sont remarquables en elles-mêmes, mais la circonstance qu'elles ont conduit à deux jeux de conclusions largement opposées à propos des mêmes questions.

Les questions posées étaient en substance les suivantes : un laboratoire pharmaceutique détenant une position dominante sur le marché de certains médicaments commet-il nécessairement un abus lorsque, dans l'intention de limiter le commerce parallèle, il refuse d'honorer la totalité des commandes que lui adressent des grossistes ? Si tel n'est pas le cas, il était demandé à la Cour de préciser dans quelle mesure un tel comportement était constitutif d'un abus de position dominante, compte tenu du contexte réglementaire spécifique applicable au secteur des médicaments (pour la formulation exacte des questions, v. point 22). L'enjeu pratique des questions soulevées consistait à savoir si un laboratoire pharmaceutique doit fournir sans limite de quantité les

importateurs parallèles qui exploitent les différences réglementaires existant entre les États membres. Quoique de manière différente de l'affaire *Deutsche Telekom* (rapportée *supra*), cette affaire soulevait donc aussi des questions relatives à l'articulation entre l'article 82 CE et une régulation sectorielle.

Alors que, dans une affaire similaire, le Conseil de la Concurrence français a statué conformément aux conclusions de l'avocat général Jacobs, en ce sens que le refus d'approvisionner les grossistes qui se livrent au commerce parallèle n'était pas abusif dans le contexte particulier du commerce très régulé des médicaments (A. Wachsmann, Commerce parallèle de médicaments : Les restrictions aux exportations par des tiers ne sont pas abusives, *Concurrences*, n° 1-2006, p. 139-141), l'avocat général Colomer rend des conclusions contraires, ne prenant en considération qu'à minima la régulation sectorielle nationale.

Absence d'abus per se

Sur la première question, concernant la possibilité de qualifier d'abus *per se* le refus partiel de vente de médicaments aux grossistes l'avocat général Colomer parvient à la même conclusion que l'avocat général Jacobs dans ses conclusions sous l'arrêt *Syfait*. Comme lui, quoiqu'au terme d'une analyse assez différente et fondée sur une sélection plus étroite de la jurisprudence pertinente, il conclut que le fait pour un laboratoire en position dominante de ne pas honorer la totalité des commandes qui lui sont adressées ne constitue pas en soi un abus de position dominante, et ce même si c'est dans l'intention avouée de limiter le commerce parallèle auquel se livrent les grossistes (points 39-76, Cp. Conclusions de l'avocat général Jacobs sous l'arrêt *Syfait*, préc., points 53-69). Sans reprendre ici tout le raisonnement de l'avocat général, on peut relever qu'il prend au passage parti sur une question de principe relative à l'interprétation de l'arrêt 82 CE en général, en affirmant que l'approche *per se* ne convient pas à l'article 82 CE (point 62). À cet égard, les entreprises qui ont été condamnées pour avoir pratiqué des rabais fidélisants trouveront sans doute que sa parole est d'or.

Le rôle de l'intention dans la qualification d'abus

Les observations de l'avocat général sur le rôle de l'intention dans la qualification d'abus méritent également d'être rapportées. Il considère l'élément intentionnel comme une "circonstance aggravante" (intitulé des points 47 et s.). En l'espèce, l'intention de restreindre le commerce parallèle lui paraît manifestement contraire aux objectifs du traité et, partant, un élément de nature à étayer la qualification d'abus (points 51-54. Cp. conclusions Jacobs, préc., point 71). Cette manière de traiter l'élément intentionnel est présentée comme un compromis entre, d'une part, le caractère objectif de la notion d'abus, qui impliquerait de ne pas accorder pertinence à l'intention, et, d'autre part, le constat de la pertinence effectivement accordée par la Cour dans sa jurisprudence à l'intention de restreindre la concurrence (point 47 et s.). Pour sa part, l'avocat général Jacobs avait analysé l'intention de restreindre le commerce parallèle dans le cadre de son examen

des justifications objectives (Conclusions de l'avocat général Jacobs sous l'arrêt *Syfait*, préc., point 74 et s.). Cette place dans le raisonnement permettait de prendre en considération non seulement l'intention finale de l'entreprise en position dominante (réduire le commerce parallèle), mais aussi l'ensemble de sa stratégie, ce qui est peut-être la clé d'un compromis durable entre la prise en considération de l'intention et la conception de l'abus comme une notion "objective". En effet, une stratégie d'entreprise peut être analysée de manière objective comme une réponse au contexte concurrentiel en cause. L'éventuelle part de subjectivité qui s'ajoute à l'analyse vient de l'interprétation de cette stratégie comme relevant dans une mesure plus ou moins grande de la concurrence par les mérites.

Mais cette tension entre deux éléments traditionnels de la jurisprudence de la Cour – l'abus comme notion objective d'une part et l'abus comme comportement ne relevant pas d'une concurrence par les mérites, d'autre part – semble défier objectivement toute disposition au compromis. Au-delà de ce nœud gordien, dont il faut espérer que la Cour le tranchera un jour, c'est principalement sur la seconde question que les conclusions rapportées se distinguent de celles qui les ont précédées.

Une stratégie de restriction du commerce parallèle est-elle justifiable ?

Une fois l'abus *per se* écarté, se posait la seconde question, essentielle : dans quelle mesure la stratégie d'un laboratoire pharmaceutique en position dominante visant à assécher un lucratif commerce parallèle de médicaments peut-elle être qualifiée d'abus ? Étant entendu que le droit communautaire encourage en principe le commerce parallèle et que, partant, une entrave à ce commerce est généralement assimilée à une restriction de concurrence, la question se ramenait à l'analyse des justifications objectives du comportement en cause. À l'heure où l'on attend les lignes directrices de la Commission, qui devraient notamment proposer un schéma d'analyse de ces justifications, l'avocat général Colomer s'en est tenu à une analyse fidèle à la ligne générale de la jurisprudence, qui n'admet que très restrictivement les justifications objectives.

Tout d'abord, il traite de la justification tirée de la régulation publique. Il l'écarte après avoir constaté que la régulation en cause ne supprimait pas toute marge de manœuvre pour le laboratoire, qui négociait ses prix avec l'État (points 87 à 93) ; tout comme dans l'arrêt *Deutsche Telekom* rapporté plus haut, l'avocat général s'appuie sur le fait que l'entreprise avait un rôle dans la détermination du prix régulé). Tandis que l'avocat général Colomer considère uniquement la relation entre le laboratoire et l'État régulateur, et ce uniquement en Grèce, l'avocat général Jacobs s'était placé du point de vue plus général du marché unique, relevant que, en ce qui concerne les médicaments, le cloisonnement existant du marché intérieur était imputable aux différents systèmes de régulation nationaux et non au système de distribution mis en place par l'entreprise (points 84 et 87).

Cette différence d'approche est essentielle. Dans l'approche adoptée par l'avocat général Colomer, l'existence d'une marge de manœuvre est considérée comme suffisante pour neutraliser

le rôle de l'intervention étatique dans l'analyse de l'abus, tandis que, dans l'approche adoptée par l'avocat général Jacobs, l'existence d'interventions disparates des différents États membres est considérée comme un élément exceptionnel dans le marché unique, en présence duquel l'utilité de principe du commerce parallèle est remise en cause. Partant, le comportement destiné à réduire le commerce parallèle apparaît moins contraire à la logique même du marché unique, autrement dit moins abusif ou plus aisément justifiable (Sur la difficulté de distinguer radicalement la qualification d'abus des justifications objectives, v. conclusions de l'avocat général Jacobs, préc., point 71).

Dans l'approche plus cloisonnée de l'avocat général Colomer, seule la justification tirée de la défense des intérêts commerciaux légitimes aurait pu prospérer. Le laboratoire GSK faisait valoir à cet égard que, dans la mesure où le gouvernement grec impose des prix particulièrement bas pour les médicaments commercialisés en Grèce, relativement aux prix autorisés dans plusieurs États membres, la fourniture de quantités illimitées aux grossistes grecs nourrit un commerce parallèle lucratif, ce qui réduit les profits de GSK dans les États membres où les prix sont plus élevés, alors même que ces profits sont indispensables pour financer l'innovation.

Cette argumentation est rejetée en quelques paragraphes par l'avocat général (points 106-115). Ici encore, l'avocat général Colomer semble muni d'un zoom qui contraste avec le grand angle utilisé par l'avocat général Jacobs (Cp. le point 109 des conclusions Colomer et le point 89 des conclusions Jacobs). L'avocat général Jacobs mettait en garde la Cour contre le risque d'accentuation du cloisonnement du marché européen, en raison de la réaction probable des laboratoires à une obligation générale de livrer aux exportateurs parallèles. Il soulignait que, confrontés à la généralisation par le commerce parallèle des prix les plus bas, les laboratoires retarderaient sans doute la commercialisation des nouveaux médicaments dans les pays à prix bas, ajoutant ainsi au cloisonnement par les prix imputables aux États, un cloisonnement par les spécialités disponibles dans les différents États membres (points 91-95). Cet élément d'appréciation semble hors champ dans les conclusions de l'avocat général Colomer, tout comme le fait que le commerce parallèle n'a pas pour conséquence, dans les circonstances de l'espèce, de contribuer à l'unification du marché ni de bénéficier aux consommateurs finals.

La Cour sera conduite dans cette affaire à trancher entre deux solutions opposées sur l'appréciation du caractère abusif d'un comportement destiné à restreindre le commerce parallèle de médicaments. En ce qui concerne la prise en considération de la réglementation sectorielle, la Cour devra dire si elle doit être traitée comme une cause très exceptionnelle de justification objective, uniquement dans l'hypothèse où elle contraindrait entièrement le comportement de l'entreprise et où celle-ci ne peut en aucune manière influencer sur la réglementation (Conclusions Colomer, point 123, sous 2), premier tiret), ou si le cadre réglementaire constitué par l'ensemble des réglementations nationales peut conduire à relativiser l'intérêt communautaire à la défense du commerce parallèle (Conclusions Jacobs, préc., point 105 sous 2, premier tiret). En ce qui concerne la défense des intérêts commerciaux légitimes, la Cour devra dire dans quelle mesure la défense par une entreprise des sources de profit qui lui permettent de financer

ses innovations constitue une justification objective et, le cas échéant, quel lien de causalité entre profit et innovation doit être démontré (Conclusions Colomer, point 123, sous 2), deuxième tiret et conclusions Jacobs, préc., point 105 sous 2, troisième tiret).

Au-delà de la réponse apportée à ces importantes questions de droit, l'arrêt de la Cour pourra aussi être lu comme l'expression d'un choix entre deux modes de raisonnement à propos de l'article 82 CE : d'une part, un raisonnement qu'on nous pardonnera de qualifier de formaliste, dans lequel les critères jurisprudentiels sont examinés successivement et isolément ; et, d'autre part, un raisonnement clairement conséquentialiste, dans lequel les différents critères issus de la jurisprudence sont des jalons de l'analyse des effets et des incitations qui résulteraient respectivement des différentes solutions envisageables. Dans l'arrêt *Bronner*, la Cour avait manqué l'occasion de s'engager clairement dans la voie de la prise en considération des conséquences de différentes interprétations de l'article 82 CE, conséquences pourtant clairement mises en lumière, déjà, par l'avocat général Jacobs (Conclusions sous CJCE, 26 novembre 1998, *Bronner*, Rec. p. I-7791, notamment point 57). Espérons que la circonstance exceptionnelle de devoir trancher en présence des conclusions de deux avocats généraux incitera la Cour à un choix particulièrement net plutôt qu'à un compromis difficile.

A.-L. S. ■

CISEAU TARIFAIRE : La Cour d'appel de Paris confirme les amendes prononcées contre France Télécom et Cegetel pour pratiques de ciseau tarifaire sur les marchés de téléphonie fixe et mobile (CA Paris, arrêt 2007/05604, 2 avril 2008, Tenor devenue ETNA)

La Cour d'appel de Paris statuait une nouvelle fois sur la condamnation de France Télécom et SFR pour une pratique de prix qualifiée de ciseau tarifaire. Dans un premier temps, le Conseil de la concurrence avait condamné ces deux sociétés, après avoir été saisi par une association d'opérateurs de réseaux de téléphonie fixe qui se plaignaient de pratiques les empêchant de formuler des offres attractives de téléphonie fixe vers mobile (déc. n° 04-D-48 du 14 octobre 2004 relative à des pratiques mises en œuvre par France Télécom et SFR Cegetel, *Concurrences*, n° 1-2005, p. 65, D. Spector). En appel, la Cour de Paris avait entièrement réformé cette décision (CA Paris, 12 avril 2005, 1ère ch. section H). Mais la Cour de cassation avait censuré et annulé en toutes ses dispositions cet arrêt (Cass. com., 10 mai 2006, R 05-14.501, *Concurrences*, n° 3-2006, p. 98, A. Wachsmann). C'est donc en une tout autre composition que la Cour d'appel s'est prononcée et, cette fois-ci, elle confirme la condamnation décidée par le Conseil.

La définition de la pratique de ciseau tarifaire est fidèlement reprise : un opérateur verticalement intégré fixe à la fois les tarifs de détail sur un marché et le tarif d'une prestation nécessaire pour l'accès d'un opérateur à ce marché de détail de telle sorte à ne pas laisser un espace suffisant pour la couverture des coûts encourus par cet opérateur pour la

fourniture de la prestation de détail. La Cour d'appel relève ensuite que les différents chiffres avancés dans le débat sur les prix ne sont pas contestés par France Télécom et SFR. Ces deux entreprises ne contestent pas davantage la définition des marchés dits pertinents (comp. les obs. de D. Spector, préc.), ni leur position de quasi-monopole. Il restait donc à entrer dans le cœur de la discussion sur la qualification d'abus. Dans son premier arrêt, la Cour d'appel de Paris avait reproché au Conseil de ne pas avoir recherché, au titre des éléments constitutifs de l'abus, si les opérateurs concurrents se plaignant de l'éviction étaient véritablement contraints de recourir à l'interconnexion directe pour le trafic entrant dans le réseau mobile. En d'autres termes, existait-il ou non une alternative permettant aux concurrents des opérateurs verticalement intégrés d'éviter l'effet de ciseau qui était dû au montant des charges de terminaison d'appel (CTA) ?

Mais la Cour de cassation a considéré que cet élément était indifférent dans l'opération de qualification de l'abus. Seul importait le fait de savoir si cette pratique tarifaire avait pour objet ou pour effet de restreindre la concurrence sur le marché de la téléphonie fixe vers le mobile des entreprises. Après ce resserrement des éléments constitutifs, la Cour d'appel relève que, en tout état de cause, la solution alternative était aberrante. Pour éviter le coût de CTA, il fallait que les opérateurs de téléphonie fixe dirigent artificiellement les appels des clients vers un opérateur étranger qui les acheminait ensuite vers le réseau de téléphonie mobile des correspondants appelés (reroutage international). Comme l'avait souligné le Conseil, l'obstacle à contourner était paradoxal. Au surplus, France Télécom s'était efforcé de multiplier les accords avec les opérateurs étrangers de telle sorte à rendre moins attractif le reroutage international. Quels que soient les résultats de ces efforts, ils révèlent l'intérêt à préserver l'efficacité de la pratique de ciseau tarifaire. La Cour ajoute que l'effet anticoncurrentiel est avéré par le simple fait qu'aucun autre opérateur autre que France Télécom s'est interconnecté au réseau de sa filiale Orange avant juillet 2000. Des effets comparables peuvent être retenus, au moins potentiellement, pour ce qui concerne la pratique de SFR CEGETEL. C'est ainsi qu'est caractérisé l'effet anticoncurrentiel du ciseau tarifaire qui résulte de l'articulation de la politique de prix coordonnés du groupe sur ces deux marchés.

La motivation de la sanction, effectuée par le Conseil, est également confortée : au titre de la gravité des faits, la qualité d'opérateur historique de France Télécom et la durée et l'ampleur de la pratique imputée à SFR Cegetel ; au titre du dommage à l'économie, l'entrée retardée de nouveaux opérateurs sur le marché de la téléphonie fixe vers mobile.

C. P. ■

PRATIQUES DISCRIMINATOIRES – CONTRAT DE CONCESSION : Le Conseil de la concurrence ne retient pas la qualification d’abus de position dominante à l’égard d’Aéroports de Paris à propos de contrats de concession exclusive conclus avec les commerçants des zones duty free (Cons. conc., déc. n° 05-D-05, 27 mars 2008, relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des commerces sous douane des aéroports parisiens)

Les concessionnaires d’Aéroports de Paris (ADP) n’ont guère de chance lorsqu’ils invoquent l’abus de position dominante. On se souvient de l’affaire *Lys de France* à propos de laquelle le juge communautaire avait conforté la Commission dans son rejet, pour défaut d’intérêt communautaire, de la plainte déposée contre ADP (TPICE, 3 juillet 2007, aff. T-458/04, *Lys de France* contre Commission). Dans la présente affaire, le concessionnaire (CDGP) ne dépasse pas cette fois-ci le cap de la qualification d’abus devant le Conseil de la concurrence, sur la base de l’article L. 420-2 du Code de commerce. Le litige avait pour origine le refus de CDGP de signer le bail proposé par ADP en raison d’un montant trop élevé de la redevance. Dans un premier temps, ADP a tenté de contester la compétence du Conseil de la concurrence, en faisant valoir qu’un litige entre un bailleur et un preneur relève de la compétence du juge commercial. L’argument est vain dès lors qu’est appréhendé un comportement de nature à affecter le marché (point 65).

Les marchés pertinents en zone internationale

En l’espèce, CDGP reprochait à ADP de sa gestion des emplacements commerciaux en zone internationale, dite sous douane. Le marché amont est défini comme celui des services d’exploitation des emplacements commerciaux sous douane. Le Conseil précise le demandeur et l’offreur en rappelant la jurisprudence selon laquelle “*un appel d’offres pour la fourniture d’un bien ou d’un service constitue un marché pertinent, le demandeur étant l’organisateur de l’appel d’offres et les opérateurs susceptibles d’y répondre étant les offreurs*” (point 76). Sur ce marché amont, ADP est en situation de monopsonne. Le marché aval est quant à lui défini comme celui de la vente au détail dans le cadre de voyages internationaux. En effet, il y a lieu de considérer que les ventes au détail hors taxe constituent un marché différent des ventes taxées, du fait de conditions de prix non substituables (point 87). Sur le plan géographique, il ne peut être exclu que les marchés de détail soient limités à chaque aéroport voire à chaque terminal. Lorsque la configuration des lieux interdit la circulation entre aéroports en zone internationale. Sur les marchés de détail de l’exploitation des boutiques sous douane dans les aéroports parisiens, le groupe Lagardère Services est en position dominante.

Allégation de pratiques discriminatoires dans l’attribution des concessions : spécificité des marchés bi-faces

En premier lieu, le plaignant reprochait à ADP des pratiques discriminatoires relatives à l’attribution des concessions. S’agissant de l’attribution des concessions, il est bien acquis que l’opérateur qui choisit de procéder à un appel d’offres, doit

se conformer au droit de la concurrence et ne pas fausser l’égalité des chances par des mesures discriminatoires. Mais peut-on reprocher à ADP d’entrer sur ce marché à travers la filiale commune qu’il a constituée avec Lagardère Services ? Le Conseil considère que, sous réserve d’une efficacité commerciale équivalente, la politique d’intégration verticale d’ADP par laquelle celle-ci se réserve les revenus commerciaux tirés de l’exploitation de son domaine privé n’a rien en soi d’abusif (point 129). À ce propos, le Conseil décrit la spécificité d’une plate-forme aéroportuaire constitutive d’un marché bi-face : d’un côté, elle doit attirer les compagnies aériennes en offrant des niveaux de services et des prix attractifs ; de l’autre côté, les passagers dont des clients captifs pour les achats dans les boutiques (*v. le dossier sur les marchés bifaces dans le présent numéro, rubrique Droit & Economie, supplément électronique, www.concurrences.com*). Comme pour tout marché bi-face, l’entreprise a intérêt à “*jouer des avantages offerts par l’un des côtés du marché pour attirer l’autre*” (point 127). Les aéroports doivent rendre attractives leurs plates-formes aéroportuaires afin que les compagnies aériennes soient incitées à les choisir comme escale. Plus l’aéroport rentabilisera ses emplacements commerciaux par l’augmentation des redevances commerciales, plus il pourra baisser les redevances aéroportuaires et attirer ainsi les compagnies aériennes. Le Conseil souligne qu’en l’absence de réglementation, dans son cahier des charges, lui faisant obligation de réserver ses emplacements commerciaux à des entreprises indépendantes, ADP pouvait développer cette politique d’intégration verticale au profit de la filiale commune SDA, d’autant que l’autre société mère, à savoir Lagardère Services, n’avait pas été favorisée dans la mesure où ses autres filiales avaient pâti de cette politique.

Allégation de pratiques discriminatoires dans la fixation des taux de redevances

En second lieu, le plaignant reprochait la fixation de taux de redevances. La spécificité des contrats d’attribution des emplacements commerciaux dans les aéroports est patente. Le taux de redevance est très variable selon le secteur d’activité (entre 2 et 40 % : très faibles pour les activités peu rentables comme la presse et les produits son-photo-vidéo ; très élevé pour l’alcool, le tabac et les cosmétiques). Il varie aussi selon l’emplacement. En outre, ces taux ne tiennent pas compte des modifications de vols. Dans les baux, les preneurs s’engagent à accepter les aléas économiques résultant d’une évolution des zones d’embarquement et de l’exploitation des lignes aériennes. Cette variabilité des trafics est l’une des caractéristiques essentielles de ce type de baux. Néanmoins, ADP a souligné qu’elle vérifiait la viabilité économique des taux dans son propre intérêt. Ainsi, le Conseil considère que la plaignante n’a pas établi les discriminations entre concessionnaires susceptibles de caractériser un abus de position dominante.

Allégation d’abus de position dominante collective et d’entente

Enfin, le plaignant reprochait conjointement à ADP et Lagardère Services un abus de position dominante collective, via leur filiale commune, visant à exclure la concurrence sur le marché aval de l’exploitation des commerces. Il reprochait

Ce document est protégé au titre du droit d’auteur par les conventions internationales en vigueur et le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992. Toute utilisation non autorisée constitue une contrefaçon, élitte pénalement sanctionnée jusqu’à 3 ans d’emprisonnement et 300 000 € d’amende (art. 170 et 172 du Code de la propriété intellectuelle). Toute utilisation non autorisée constitue également une violation du droit de la propriété intellectuelle. Personal use of this document is authorised within the limits of Art. L. 172-5 Code de la Propriété Intellectuelle and DM/11/10/2008.

même une entente dans la création de cette filiale commune. Il est vrai que la création d'une filiale commune n'est pas anodine en droit de la concurrence. Mais, pour tomber dans l'une ou l'autre des deux qualifications, encore faut-il mettre en évidence l'adoption effective d'une ligne d'action commune sur le marché.

Or, que ce soit pour SDA, la filiale commune, pour Lagardère Services ou pour CDGP, le plaignant, la politique d'ADP consiste à éviter toute concurrence entre les concessionnaires de telle sorte qu'ils pratiquent des prix de monopole, maximisent leurs chiffres d'affaires et puissent ainsi payer des redevances élevées à un montant suffisant pour permettre à ADP de réduire les taxes aéroportuaires des compagnies aériennes et les inciter à choisir cette plate-forme. En outre, l'instruction a révélé l'existence de fortes tensions entre ADP et Lagardère Services sur le montant des redevances commerciales et les travaux à effectuer sur les surfaces commerciales. Elle a révélé aussi que ADP continuait à procéder à des appels d'offres et ne retenait pas nécessairement les filiales de Lagardère Services. L'entreprise commune qu'est SDA n'apparaissait donc pas suspecte.

C. P. ■

PRIX PRÉDATEURS – MÉDICAMENTS GÉNÉRIQUES : La Cour d'appel de Paris réforme la décision condamnant Glaxo pour une pratique de prix prédateurs évinçant les fabricants de médicaments génériques du marché des hôpitaux (CA Paris, arrêt 2007/07008, 8 avril 2008, GlaxoSmithKline)

On se souvient que le Conseil de la concurrence avait condamné GlaxoSmithKline dans une décision dont la motivation avait été remarquée pour son caractère à la fois pédagogique et stimulant dans les éclairages donnés (déc. n° 07-D-09, 14 mars 2007, A.-L. Sibony, *RLC*, 2007-12 ; *Concurrences*, n° 2-2007, A. Wachsmann, p. 110-115, *Revue des contrats*, 2007-2, p. 776, obs. C. Prieto). La Cour d'appel de Paris réforme la décision du Conseil en déclarant que n'est pas établi l'abus de position dominante au sens des articles L. 420-2 du Code de commerce et 82 CE. Elle laisse pourtant non contesté un élément de l'argumentation du Conseil essentiel au regard de la jurisprudence *Akzo* : les prix pratiqués sont inférieurs aux coûts moyens variables. Ce simple constat suffit à emporter la présomption d'abus. Le Conseil aurait pu s'arrêter là. Mais il a souhaité avancer un peu plus en tentant de dresser un pont entre l'approche habituellement retenue et une approche économique plus approfondie, telle qu'est débattue dans le cadre du projet de rédaction de lignes directrices relatives à l'article 82 CE. Mal lui en a pris, car il a été incompris.

Rappel du critère de légalité du comportement d'une entreprise en matière de prix dans la jurisprudence communautaire

Le Tribunal de première instance en a rappelé la teneur dans un récent arrêt (TPICE, 30 janvier 2007, aff. T-340/03, *France Télécom*, affaire *Wanadoo Interactive*, Europe, mars 2007,

L. Idot, comm. 99 ; A.-L. Sibony, *RLC* 2007-12 ; C. Prieto, *Rev. des contrats* 2007-3, p. 776). Il y approuve la caractérisation de l'abus en se référant avec précision aux axes dégagés par la Cour dans des arrêts de principe (CJCE, 3 juillet 1991, aff. C-62/86, *Akzo*, Rec. p. I-3359 ; CJCE, 14 novembre 1996, aff. C-333/94, *Tetra Pack*, Rec. p. I-5951).

La Cour considère qu'une réduction de prix peut être dictée par une intention anticoncurrentielle (point 54). Il faut souligner que cela ne lui paraît pas antinomique avec la notion objective de l'abus telle que dégagée, le 13 février 1979, dans l'arrêt *Hoffman Laroche* (point 59). Elle s'attache bien à des comportements, mais essaie de faire le tri entre ceux-ci en les expliquant par une intention prédatrice. Il s'agit pour elle de discerner les moyens de concurrence autres que ceux par les mérites (point 70). Ainsi, elle retient un premier test qui s'appuie sur le constat de prix inférieurs à la moyenne des coûts variables. Si les prix sont inférieurs aux coûts variables, il est permis de présumer l'intention d'éliminer par un moyen anormal (point 71). Ce simple constat suffit. Le second test s'appuie sur le constat de prix inférieurs à la moyenne des coûts totaux, mais supérieurs à la moyenne des coûts variables. Dans cette fourchette, le constat des prix ne suffit plus pour emporter une présomption (point 72). Il faut encore fournir la preuve d'un plan ou d'une stratégie de prédation. C'est ainsi qu'est présenté le critère de légalité du comportement d'une entreprise dominante en matière de prix. Dans l'affaire *Wanadoo*, le TPICE retient que ces deux tests sont mis en œuvre de manière satisfaisante par la Commission pour des périodes distinctes.

Le débat ouvert par la Commission en vue d'une approche économique renouvelée

Il serait réducteur de présenter le débat par une opposition entre approche juridique et approche économique. En réalité, la pratique des prix en vue d'éliminer un concurrent a suscité depuis très longtemps et de manière soutenue les plus grands débats entre économistes (pour les références, A.-L. Sibony, *Le juge et le raisonnement économique en droit de la concurrence*, LGDJ 2008, note 195).

En l'état, le cadre d'analyse communautaire s'appuie sur des tests économiques élaborés Areeda et Turner en 1971. Ceux-ci ont emporté l'adhésion, tant aux États-Unis qu'en Europe, par la simplicité et la sécurité juridique qu'ils offraient. Mais ce cadre a été jugé trop fragile et peu convaincant par l'École de Chicago. Surtout, le juge Posner a critiqué le rôle prêté à l'intention d'éliminer un concurrent. En réponse, la possibilité de récupérer les pertes a été mise en avant comme un critère utile pour caractériser la prédation. La Cour suprême des États-Unis a ensuite freiné le rôle de l'intention prédatrice (*Brooke 509 US 209*, 1993). Elle a invité le juge à vérifier d'abord si la structure du marché permettait réellement une stratégie prédatrice et, si tel était le cas, à examiner dans un second temps l'intention prédatrice avec cette possibilité de récupérer les pertes. Ce filtre a limité le contentieux, tant la preuve du plaignant était lourde. Pour autant, la situation n'est pas jugée satisfaisante par le courant Post-Chicago. Pour les raisons diamétralement inverses, la situation en Europe n'est pas mieux jugée, en raison de son cadre rigide, mais aussi de la très grande difficulté à appréhender des coûts fiables, manifestation d'une sécurité juridique relative.

La doctrine économique, par la diversité des points de vue et la force des confrontations auxquelles elle se prête sur les critères de la prédation, est assurément troublante pour le juriste (pour une présentation d'ensemble, OCDE, *Predatory pricing*, 2005, site). Or, la marge est étroite pour naviguer entre deux écueils : les “*false positive*”, par lesquels sont sanctionnés des comportements en réalité pro-compétitifs, et les “*false negatives*”, par lesquels des comportements véritablement nocifs échappent à la sanction (P. Papandropoulos, *Implementing an effects-based approach under article 82 EC*, *Concurrences*, n° 1-2008, site). On saisit bien que l'évolution de la doctrine économique Post-Chicago s'attache à l'idée que tous les tests de coûts doivent être complétés par une appréciation du contexte stratégique dans lesquels ils sont pratiqués (R. O'Donoghue and A. Jorge Padilla, *The law and economics of article 82 EC*, *Hart Publishing*, 2006, spéc. 237). Mais le consensus ne va pas au-delà. Le choix et la mesure des éléments à prendre en considération sont encore très discutés. Certes, un courant important voudrait promouvoir le rôle d'une stratégie de prédation, dans laquelle le prédateur manipule l'information de la proie sur la profitabilité à attendre par l'envoi d'un signal-leurre ou par l'établissement d'une réputation, voire exploite une asymétrie à son avantage de ressources de financement ; *Rapport EAGCP*, site Commission ; v. aussi A. Perrot, *Abus de position dominante : prédation, ventes liées, remises, Complément E*, in *Politiques de la concurrence*, La Documentation française 2006, p. 257). On saisit bien également les efforts pour dégager une règle de raison structurée à partir d'un scénario de prédation en trois temps : un sacrifice ; une exclusion des concurrents ; une possibilité de récupération (P. Papandropoulos, préc.).

Il n'en demeure pas moins que la *Discussion Paper* de la Commission – et semble-t-il le projet de lignes directrices – n'ouvre la voie qu'à une évolution modeste, tant la Commission se sent tenue par la jurisprudence de la CJCE. Ainsi, le rôle central des tests de coût est conservé dans les termes mêmes de l'arrêt *Akzo*. De longs développements sont ensuite consacrés à la preuve directe et indirecte des scénarios de stratégie. Sont donc recueillies les avancées doctrinales de l'économie industrielle pour caractériser la stratégie de prédation. Mais celle-ci ne joue qu'au titre du seul complément de preuve exigé dans le second test de l'arrêt *Akzo*. Le renouveau le plus sensible tient en définitive à l'insistance avec laquelle est soulignée la possibilité de justifier les prix pratiqués dans les deux tests de coûts traditionnels, lesquels n'emportent qu'une présomption simple de prédation. Il est donc permis d'apporter la preuve contraire de la prédation par des justifications objectives, telles que l'exception d'alignement, la nécessité de limiter ses pertes du fait d'une transformation radicale de l'état du marché, de l'obsolescence de produits ou de l'incapacité de stockage. C'est dans ce contexte d'intenses réflexions que s'inscrit la décision du Conseil de la concurrence.

Les efforts du Conseil de la concurrence pour approfondir la motivation économique

Le Conseil s'était livré à un exposé méthodologique très détaillé qui repose sur les jalons posés dans le projet de lignes directrices (points 164 à 189). Le fondement de la prohibition tient à l'éviction d'un concurrent, nocive au bien-être du

consommateur, qui résulte d'un sacrifice à court terme effacé par la récupération des pertes à moyen ou long terme du fait de l'exercice de son pouvoir de marché. Il est précisé que ce pouvoir de marché peut aussi s'exercer abusivement sur un marché connexe. Le standard de preuve porte sur un objet concurrentiel présumé.

Les deux tests traditionnels de la jurisprudence *Akzo* sont ensuite exposés (point 185). Le Conseil insiste ensuite sur le fait que la présomption simple peut ensuite tomber avec des preuves telles que l'impossibilité de récupérer les pertes, la nécessité de pénétrer un nouveau marché, un changement brutal des conditions du marché obligeant par exemple à écouler des stocks périssables, l'obligation d'alignement sur des prix de concurrents à condition que la réponse soit véritablement nécessaire et proportionnée. Il semble clair que ces preuves seront plus facilement admises si les prix ne sont pas inférieurs aux coûts variables. L'exposé de ce cadre général d'analyse s'inscrit scrupuleusement dans la présentation renouvée, mais fidèle, de la jurisprudence *Akzo* à laquelle la Commission semble adhérer.

Il reste à vérifier l'application aux faits de l'espèce. On sait que le Conseil avait dû se résigner à abandonner certains de ses griefs et ne retenir que le quatrième, pour éviter une réformation de la Cour d'appel de Paris, en raison d'une délimitation de marché pertinents insuffisante lors de l'instruction (pour des regrets sur la nécessité, en l'état du droit, de caractériser une position dominante, cf. A.-L. Sibony, préc.). On sait également qu'une discussion serrée avait porté sur l'analyse des coûts dans un groupe de sociétés. Il n'en demeure pas moins que le Conseil a choisi de se référer à la convention OCDE de 1995 portant sur les Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, laquelle préconise la pratique des prix du marché (point 206). À ce stade, il conclut que le test de coût est probant et que les prix sont bien inférieurs aux coûts variables (point 252, à lire en liaison avec point 191).

Mais le Conseil a voulu aller au-delà dans sa démonstration. Cherchait-il à l'étayer pour pallier la fragilité de la détermination des coûts, en l'espèce ou de manière générale ? Cherchait-il à démontrer, de manière superfétatoire au regard de la jurisprudence *Akzo* mais de manière plus convaincante au regard de l'évolution de la doctrine économique, que la stratégie prédatrice par acquisition de réputation et manipulation de l'information de la proie confortait l'analyse des coûts, y compris lorsqu'il s'agit de prix inférieurs aux coûts variables ? Cherchait-il ainsi à renouveler la lecture habituellement étroite de l'arrêt *Akzo* ? L'idée avancée par le Conseil est que la portée de cet arrêt ne se limite pas à un test de coût, mais s'attache à l'analyse globale du fonctionnement du marché et à la stratégie de prédation (point 255). En tout état de cause, il aurait fallu mieux expliquer l'articulation entre, d'une part, le constat de prix inférieurs aux coûts variables et, d'autre part, les longs développements factuels sur la stratégie prédatrice. La caractérisation d'une stratégie prédatrice venait au surplus d'une argumentation sur le premier test de la jurisprudence *Akzo*, suffisante en soi en l'état du droit positif.

Une réformation critiquable : L'omission de la valeur suffisante du premier test de coût

La Cour d'appel de Paris a concentré son tir de barrage sur la qualification de l'abus. Il est vrai que le Conseil avait neutralisé les risques d'une discussion sur la qualification de position dominante, en ne retenant que le quatrième grief. Ainsi, la Cour considère que Glaxo conteste vainement sa position dominante sur le marché de l'aciclovir injectable. Singulièrement, la Cour considère que le test de coût est tout aussi vainement contesté. Or, on aurait pu s'attendre à une discussion plus serrée sur la question de la dynamique interne des groupes de sociétés dans les prix de cession. Mais la Cour d'appel se satisfait de l'argumentation en deux points du Conseil : en l'espèce, les sociétés du groupe déterminaient librement leurs politiques de vente interne et externe ; de manière générale, la Convention OCDE postule que les prix de transfert au sein de groupe doivent être retenus sur la base de prix de pleine concurrence comme si les sociétés étaient pleinement autonomes.

C'est donc sur la stratégie de prédation que la Cour d'appel concentre sa critique. L'argumentation du Conseil est passée au crible. Selon la Cour, n'est pas établi le lien nécessaire entre, d'une part, ces pratiques de prix suivies de la sortie du marché de Flavelab, fabricant de générique, et, d'autre part, la conception et la mise en œuvre d'une stratégie d'éviction par l'acquisition d'une réputation d'agressivité. La part de subjectivité lui paraît trop grande sur l'impact de la réputation, du signal et enfin sur le degré d'information dont disposaient les différents acteurs du marché.

Doit-on ces scrupules à un défaut de culture économique, notamment sur l'ampleur et la sophistication des analyses de stratégie dans la doctrine de l'économie industrielle ? Doit-on attribuer cela à l'impact de la condamnation de Flavelab en saisie-contrefaçon pour son entrée dans le marché en 1998, avant l'expiration d'un certificat complémentaire de protection dont se prévalait Akzo jusqu'au 15 mai 1999 ? Quoi qu'il en soit de l'appréciation des données par lesquelles est caractérisée la stratégie prédatrice, la Cour d'appel ne pouvait pas occulter un élément crucial auquel se réfère le Conseil : le caractère probant du test établissant des prix inférieurs aux coûts variables. Ce seul constat suffisait pour emporter la qualification d'abus. Partant, seule était praticable la voie des justifications objectives, pour faire échapper Glaxo à une condamnation. Or, aucun des éléments requis pour cela n'a été discuté. C'est pourquoi la réformation par la Cour d'appel de Paris n'est pas convaincante au regard de la motivation de la décision du Conseil et au regard de sa propre motivation.

C. P. ■

ENGAGEMENTS : Le Conseil de la concurrence accepte les engagements proposés par les NMPP pour permettre l'accès des MLP au tronc commun du logiciel Presse 2000 moyennant quelques modifications et précisions (Cons. conc, déc. n° 08-D-04, 25 février 2008, relative à des pratiques mises en œuvre par les Nouvelles Messageries de la presse parisienne)

Un épisode supplémentaire s'ajoute à la déjà longue saga des Nouvelles Messageries de la presse parisienne (NMPP) (mesures provisoires, appel, deux arrêts de la Cour de cassation, V. notamment A. Wachsmann, *Infrastructures essentielles : Le logiciel Presse 2000 n'est pas une infrastructure essentielle (NMPP)*, Conurrences, N° 4-2005, pp. 77-79; Cass. com., 12 juill. 2005, note M. Malaurie-Vignal, *Contrats Concurrence Consommation* n° 11, Novembre 2005, comm. 190 ; *Communication Commerce électronique* n° 10, Octobre 2005, comm. 149, note Ch. Caron ; *Communication Commerce électronique* n° 10, Octobre 2005, comm. 160, note G. Decocq; *Propriété industrielle* n° 1, Janvier 2006, comm. 9, note J. Schmidt-Szalewski; *JCP (G)* 2005, II 10121, note M. Poumarède). Dans cette affaire, le Conseil de la concurrence avait, à titre de mesure provisoire, ordonné aux NMPP de permettre à son concurrent, les MLP, l'accès au logiciel presse 2000 utilisé pour la gestion des stocks par les marchands de journaux. Cette décision avait finalement été annulée après que toutes les voies de recours existantes eussent été successivement exercées. Le Conseil rend cette fois une décision au fond, au terme d'une procédure d'engagements. La décision ne tranche donc pas la question de savoir si le logiciel presse 2000 constitue ou non une infrastructure essentielle. Elle accepte, non sans y apporter plusieurs modifications, des engagements proposés par les NMPP pour remédier à des "préoccupations de concurrence" (points 21 et s.). Les modifications principales portent sur les conditions financières de l'accès au tronc commun un logiciel presse 2000 (points 78 et s.).

Ces préoccupations étaient liées au fait que, contrairement à sa vocation initiale, le "tronc commun" du logiciel presse 2000 ne fonctionnait pas dans une stricte neutralité par rapport aux acteurs du secteur (points 23 et 29). L'absence d'accès des MLP à certaines fonctions du logiciel, d'une part, contraignait les dépositaires à des opérations de saisie plus lourdes pour les titres distribués par les MLP que pour les titres distribués par les NMPP (point 21) et, d'autre part, empêchait les éditeurs clients des MLP d'effectuer directement certains réglages pour qu'ils soient transmis automatiquement à l'ensemble du réseau de distribution (point 25).

Dans cette affaire, la longueur de la procédure a permis une sorte d'expérimentation, puisque, en application de la première décision du Conseil, les NMPP avaient donné accès à leur logiciel, avant de fermer cet accès après l'annulation de la décision ordonnant les mesures provisoires (point 20). L'expérience ainsi acquise et les réactions recueillies quant aux propositions d'engagement ont sans doute contribué au contrôle précis auquel procède le Conseil dans la décision rapportée.

Sans entrer dans le détail de chacun des engagements destinés à garantir l'accès à ce qui n'est pas expressément qualifié d'infrastructure essentielle, cette affaire illustre le fait que les

engagements ont ouvert un nouveau chapitre dans les relations du droit de la concurrence avec le droit des contrats (Sur les procédures d'engagement plus généralement, voir notamment Ch. Momège, *Les engagements en droit de la concurrence : Premier bilan de la pratique décisionnelle*, Concurrences, N° 1-2006, pp. 213-222; Ch. Momège, *Engagements : Premier arrêt devant la Cour d'appel de Paris, cinq décisions devant le Conseil de la concurrence et quatre devant la Commission européenne (TDF, NMPP, Citroën...)*, Concurrences, N° 4-2007, p. 131). En effet, le Conseil est amené à prendre parti à la fois sur des engagements précontractuels et sur la rédaction de certaines clauses du contrat futur entre les concurrents parties à la procédure. Pour une fois, les spécialistes de droit des contrats qui liraient la décision rapportée se sentiraient en terrain familier. Les développements consacrés par le Conseil à la clause de limitation de responsabilité que les NMPP se réservaient d'inclure leur rappelleront la jurisprudence *Chronopost* sur la cause (point 71 et s.). Le Conseil considère que "s'il n'est pas nécessaire que [son] appréciation s'étende aux stipulations précises du contrat qui sera conclu entre les parties [...], il convient toutefois que les NMPP s'engagent à ce que ce contrat ne contienne aucune clause de nature à priver d'effet utile les engagements pris" (point 72). "De même, poursuit le Conseil, les réserves apportées par les NMPP aux obligations découlant pour elles des engagements pris ne doivent pas être de nature à vider ces engagements de leur substance" (point 73). Pour pallier le risque d'échec des négociations, dont l'expérience semble avoir montré qu'elles étaient difficiles, le Conseil demande donc aux parties de se référer au contrat auquel elles étaient précédemment parvenues (point 72).

Toujours par souci d'effectivité, certaines questions qui font l'objet d'un désaccord persistant entre les parties, comme la protection par des droits de propriété intellectuelle du contenu des bases de données du système presse 2000, sont explicitement exclues du champ contractuel (point 76).

A.-L. S. ■

À noter

PRIX EXCESSIF – DÉFAUT D'INTÉRÊT COMMUNAUTAIRE : Le TPICE rejette le recours d'un passager de l'aéroport d'Athènes contre le rejet par la Commission de la plainte à l'encontre de redevances excessives pour la sécurité des passagers et le stationnement automobile (TPICE, aff. T306/05, 16 janvier 2008, *Isabella Scippacercola*)

Madame Scippacercola avait déposé une plainte dénonçant à la Commission les redevances excessives imposées par l'aéroport d'Athènes qui étaient liées à la sécurité des passagers et au stationnement automobile. A l'annonce du classement de la plainte, elle avait reproché à la Commission de ne pas avoir procédé à l'analyse classique posée par la CJCE dans l'affaire *United Brands* : un prix est excessif, au sens de l'article 82 CE, lorsqu'il est sans rapport raisonnable avec la valeur économique de la prestation, ce qui suppose d'apprécier s'il existe une disproportion excessive entre le coût effectivement

supporté et le prix effectivement réclamé et dans l'affirmative d'examiner s'il y a imposition d'un prix inéquitable, soit au niveau absolu, soit par comparaison avec les produits concurrents (CJCE, 14 février 1978, 27/76, rec. p.207, point 250). En l'espèce, le TPICE constate que la Commission avait examiné les taux pratiqués dans plusieurs aéroports : Amsterdam, Barcelone, Bruxelles, Frankfurt, Paris Roissy, Madrid, Rome. L'indice résultant de cette comparaison suffit selon lui pour justifier le rejet de la plainte. Quant à l'appréciation du défaut d'intérêt communautaire, elle n'était pas sérieusement contestée.

C. P. ■

CRITÈRES DE LA POSITION DOMINANTE – INSTRUCTION INSUFFISANTE : La Cour de cassation approuve la Cour d'appel de Paris dans son annulation de la décision du Conseil écartant la qualification de domination (Cass. com., n° Z07-14.126, 26 février 2008, *Brenntag*)

La Cour de cassation rejette le pourvoi formé par *Brenntag* contre l'arrêt rendu par la Cour d'appel de Paris le 13 mars 2007 (*Concurrences*, n° 2-2007, p. 118, C. Prieto). Cet arrêt avait annulé la décision du Conseil qui avait écarté la qualification de position dominante (Cons. conc., déc. n° 06-D-12 du 6 juin 2006, distribution de commodités chimiques, *Concurrences*, n° 3-2006, p. 99, A. Wachsmann). On se souvient que la Cour d'appel reprochait au Conseil une analyse expéditive. D'une part, elle lui reprochait de s'être fondé sur des parts de marché déterminées à partir de chiffres d'affaires globaux, sans relation avec le marché concerné. D'autre part, elle lui reprochait de ne pas avoir tenu compte de l'impact de barrières à l'entrée du marché, telles que celles résultant des contraintes issues de la réglementation des sites industriels prévoyant des autorisations spéciales et des conditions spécifiques de stockage des produits chimiques. La Cour de cassation approuve le renvoi de l'affaire devant le Conseil pour instruction complémentaire.

C. P. ■

DÉNIGREMENT – MESURES CONSERVATOIRES : La Cour d'appel de Paris rejette le recours de Schering contre la décision du Conseil de la concurrence lui ordonnant de cesser tout dénigrement contre Arrow Génériques (CA Paris, arrêt 2007/21342, *Schering-Plough*)

La présente affaire oppose Arrow à Schering, deux laboratoires pharmaceutiques. Le premier reprochait au second de retarder, par diverses pratiques, la pénétration des génériques sur le marché du traitement de substitution aux opiacées. Dans l'attente de l'examen au fond des pratiques commerciales (circuit de distribution du Subutex, délais de paiement accordé aux pharmaciens, remises quantitatives, rémunérations des pharmaciens pour des enquêtes), le Conseil de la concurrence a considéré qu'il fallait, sans attendre, enjoindre Schering de

cesser ses pratiques de dénigrement et de publier un communiqué dans deux revues médicales rappelant que le générique de Arrow avait obtenu une autorisation de mise sur le marché, ce qui suppose l'absence de tout risque (Concurrences n°1-2008, p.117, A. Wachsmann). La Cour d'appel de Paris conforte l'analyse en tous points.

D'abord, la délimitation du marché pertinent est approuvée. Le Conseil a retenu à juste titre le marché français de la vente en officine de la buprénorphine à haut dosage, à savoir le Subutex et ses génériques, en excluant la méthadone. Celle-ci figure, certes, dans la catégorie des médicaments utilisés dans la dépendance aux opiacées, mais elle présente des différences notables. Etant classée parmi les stupéfiants, elle implique l'usage d'un carnet à souche pour le pharmacien, une première prescription par un médecin attaché à un centre de soins médicalisé et une prescription limitée à 15 jours, alors que la buprénorphine est un psychotrope qui peut être délivré par simple ordonnance, en primo-prescription par un médecin généraliste.

Ensuite, les pratiques de dénigrement sont correctement établies. Plusieurs témoignages attestent que le dénigrement dépasse l'action intempestive et isolée d'un délégué commercial.

Enfin, la Cour reprend à son compte la motivation circonstanciée du Conseil relative à l'atteinte immédiate à l'économie du secteur intéressé. Ainsi, la faible percée du générique Arrow ne peut s'expliquer que par ces éléments de fait. La gravité de l'atteinte est caractérisée, puisque le montant de l'économie dont la sécurité sociale a été privée est évalué à 10 millions d'euros.

C. P. ■

Autres décisions et textes nationaux*

BELGIUM

The Brussels Court of Appeal annuls the interim decision of the President of the Competition Council on the telecom incumbent's bundled tariffs, *Belgacom*, 18 December 2007, e-Competitions, www.concurrences.com

BULGARY

The Bulgarian Supreme Administrative Court upholds an NCA decision sanctioning the telecom incumbent for exerting margin squeeze on its competitors in the markets for fixed telephone services, *BTC/CPC*, 09 January 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

CZECH REPUBLIC

The Czech NCA clears a 25% price increase by the dominant fuel card issuer based on a new quantitative rebate system, *CCS*, 18 February 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

FRANCE

The French Competition Council refuses to impose interim measures to facilitate the roll out of fiber to the home networks in France, *Free/France Telecom*, 12 February 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

The French Competition Council rejects a claim for interim measures regarding access to the incumbent's civil engineering infrastructure for rolling-out fiber, *Free/France Télécom*, 12 February 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

The French Competition Council renders a landmark interim decision on competition between princeps and generics, *Arrow Génériques*, 11 December 2007, e-Competitions, www.concurrences.com

GERMANY

A German Court implicitly applies the essential facilities doctrine in the sector of travel services credit card, *Royal Bank of Scotland / Lufthansa*, 05 December 2007, e-Competitions, www.concurrences.com

Germany reforms the Competition's Restraints Act in order to fight against price abuses in the energy and food trade sectors, 21 December 2007, e-Competitions, www.concurrences.com

The German Federal Court of Justice rules that a public undertaking offering for rental public domain must held tender proceedings in order to comply with both freedom of competition and public welfare ("Zulassungsstelle/Schilderpräger"), 13 November 2007, www.concurrences.com

HUNGARY

Hungarian Competition Office accepts objective justification defence in an abuse of dominance case in the electricity sector, *DÉMÁSZ/DHE*, 14 February 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

LITHUANIA

The Lithuanian Supreme Administrative Court orders investigation on alleged abusive access conditions to airport facilities case (flyLAL), 05 November 2007, www.concurrences.com

A Lithuanian Court reopens the "Gas saga" by sending alleged abuse of dominance of the gas supplier incumbent back to the NCA for reinvestigation (Akmenes energij/Lietuvos dujos), 09 November 2007, www.concurrences.com

LUXEMBOURG

The President of the Luxembourg Competition Council adopts the first conservatory measures against the telecommunications incumbent regarding alleged abusive bundling of fixed-line telephone, mobile telephone and high-speed Internet access, *Entreprise des Postes et Télécommunications*, 22 January 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

POLAND

The Polish Competition Authority fines the largest telecom operator a record fine of € 20 M for abusing its dominant position on the Internet access market, *TP S.A.*, 20 December 2007, e-Competitions, www.concurrences.com

SPAIN

The Spanish Competition Authority fines electric company for abusing pricing in the electricity technical restrictions market, *Iberdrola*, 14 February 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

SWEDEN

The Swedish Market Court holds that the electricity network for municipalities street and road lighting is not an essential facility and rejects alleged abusive refusal to supply and price increase (Ekfors), 15 November 2007, www.concurrences.com

SWITZERLAND

The Swiss Government aims at prohibiting the parallel importations of patent-protected products into Switzerland, 21 December 2007, e-Competitions, www.concurrences.com

TURKEY

The Turkish Competition Board rejects a consumer complaint alleging restriction of competition on the market for PC operating systems and application software (Duzgit v HP, Teknosa and Penta), 08 November 2007, www.concurrences.com

UK

The UK Gas and Electricity Markets Authority finds that the network operator has abused its dominant position in the market for the provision and maintenance of domestic-sized gas meters, *National Grid*, 21 February 2008, e-Competitions, www.concurrences.com

* Textes originaux et commentaires en anglais disponibles sur le site de la revue conurrences.com pour les abonnés au bulletin e-Competitions

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

CONCURRENCES

Editorial

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, Neelie 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 LESCOPE
Jean-Paul TRAN THIET
Thierry TUOT

Secteur public

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Jean-Philippe KOVAR

Politique internationale

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographie

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



	HT <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 + accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + free access to e-archives)</i>	490 €	598,34 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + free access to e-archives)</i>	580 €	693,68 €
<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 + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription with single PC access + free access to e-archives</i>	498 €	595,68 €
<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 (version électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (online version) and to the e-bulletin</i>	695 €	831,22 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (print & electronic versions) + e-bulletin</i>	780 €	932,88 €

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	BNPAFRPPPO

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

Licences mono-postes. Tarifs licences multi-postes sur demande. 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").

Single PC licences. Multi-PCs licences on request. 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*