



# Concurrences

Revue des droits de la concurrence

Les amendes contre les cartels :  
La Commission européenne  
en fait-elle trop ?

**Droit & économie**

*Concurrences* N° 4-2009 – pp. 41-50

---

**Emmanuel COMBE**

combe.emmanuel@wanadoo.fr

- | Professeur à l'Université de Paris I, Professeur affilié à ESCP Europe,
- | Membre du Collège de l'Autorité de la concurrence

**Constance MONNIER**

constancemonnier@hotmail.com

- | Doctorante à l'Université de Paris I, PRISM

## Emmanuel COMBE

combe.emmanuel@wanadoo.fr

Professeur à l'Université de Paris I, Professeur affilié à ESCP Europe, Membre du Collège de l'Autorité de la concurrence

## Constance MONNIER

constancemonnier@hotmail.com

Doctorante à l'Université de Paris I, PRISM

## Abstract

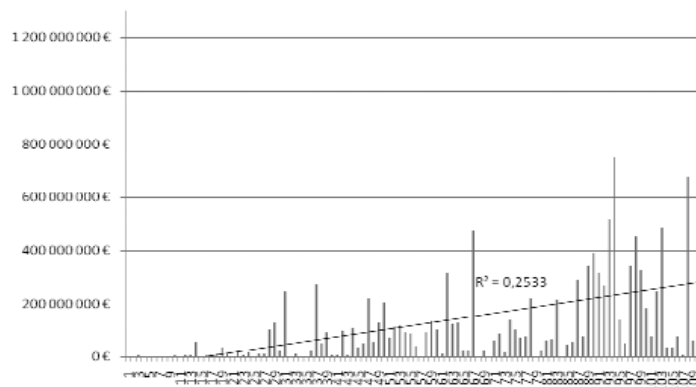
Based on a sample of 64 cartels convicted by the European Commission from 1975 to 2009, we estimate from easily computable microeconomic variables a range of restitution fines, which amount to the illicit gain, and a range of dissuasive fines, which take into account the probability of detection. We compare these two ranges to the fines actually inflicted to cartels in each case. Our results show that the fines imposed against cartels by the European Commission fall often below the illicit gain captured by the firms and remain very far from dissuasive levels.

Sur la base d'un échantillon de 64 cartels condamnés par la Commission européenne entre 1975 et 2009, nous estimons à partir de variables microéconomiques mesurables une fourchette d'amendes dites « restitutives », consistant à reprendre le gain illicite et une fourchette d'amendes « dissuasives », allant au-delà de la restitution pour prendre en compte la probabilité de détection. Nous comparons ces deux fourchettes d'amendes aux amendes effectivement infligées par la Commission européenne dans chacun des cas. Nos résultats montrent que les amendes imposées par la Commission demeurent souvent en deçà de la reprise du gain illicite et très éloignées du niveau dissuasif.

# Les amendes contre les cartels : La Commission européenne en fait-elle trop ?\*

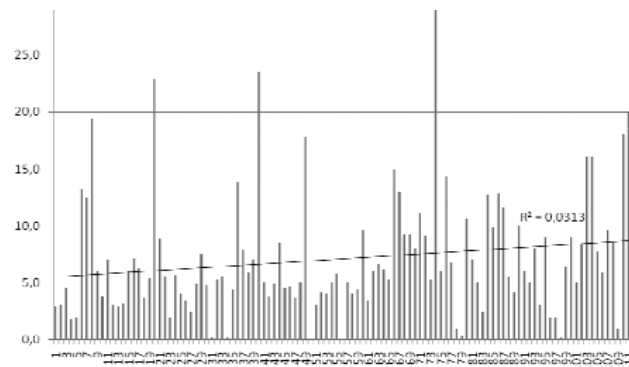
1. En matière de lutte contre les cartels, le montant annuel des amendes infligées par la Commission européenne a considérablement augmenté au cours des dernières années, pour atteindre plus de 10 milliards d'euros sur la seule période allant de 2004 à septembre 2009. Il est vrai que cet accroissement s'explique en partie par un effet volume : après 1996, date de l'introduction du premier programme de clémence, 6,25 cartels ont été condamnés en moyenne par an, contre 1,4 auparavant. Mais cet effet n'explique pas tout, dans la mesure où l'amende par cartel a également fortement progressé (figure 1).

Figure 1 : Les amendes infligées par cartel (1965-2009)<sup>1</sup>



2. On pourrait certes invoquer un effet de taille, les cartels condamnés sur la période récente touchant un marché plus large ou ayant une durée de vie plus longue. En réalité, la durée de vie des cartels (figure 2) et l'importance du marché affecté<sup>2</sup> (figure 3) ne laissent pas paraître de tendance univoque au cours du temps.

Figure 2 : La durée de vie des cartels

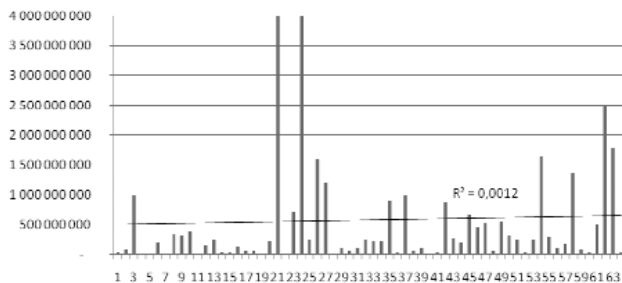


1 Le R<sup>2</sup> (ou coefficient de détermination), indiqué sur les figures 1, 2 et 3 mesure la qualité de l'ajustement des estimations de l'équation de régression. Il s'interprète comme la part de la variance de la variable Y expliquée par la régression et varie entre 0 et 1 (plus il se rapproche de 1, plus la variable contribue à expliquer la variance de la variable Y).

2 L'ampleur du marché affecté est une donnée qui n'est pas toujours disponible dans les décisions de la Commission. La figure 3 présente l'évolution du marché annuel affecté sur la base des cas pour lesquels cette information est disponible, soit 64 cartels condamnés entre 1975 et 2009. La liste et les références des 64 décisions de cartels sont présentées en Annexe 1.

\* Cet article s'inspire d'un cahier de recherche PRISM-Sorbonne : "Fines against hard core cartels in Europe: the myth of over enforcement" (38 p., Juin 2009), disponible sur le site du Social Science Research Network à l'adresse suivante : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1431644](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1431644).

Figure 3 : Le marché annuel affecté par les cartels



3. Dans ces conditions, on peut raisonnablement considérer que la hausse des amendes résulte d'un durcissement de la politique européenne de concurrence, conformément aux déclarations répétées des Commissaires Mario Monti puis Neelie Kroes, à l'esprit du Règlement n° 1/2003 et aux Lignes directrices de 2006. Les entreprises et certains analystes n'ont d'ailleurs pas manqué de s'émouvoir de ce changement de cap, brandissant le spectre d'une mise en œuvre excessive (*overenforcement*) du droit des pratiques anticoncurrentielles<sup>3</sup>.

4. Faut-il pour autant considérer que la Commission est "trop sévère" ? Pour répondre à cette question, nous avons tout d'abord développé une méthodologie permettant d'estimer au cas par cas le gain illicite confisqué par le cartel, méthodologie fondée sur quatre paramètres principaux<sup>4</sup> (I.). Dans un second temps, nous estimons pour chaque cartel condamné une fourchette d'amende dite "restitutive", définie comme l'amende dont l'objet est de reprendre le gain illicite réalisé par le cartel. Cette approche permettra de répondre à la question : "Les amendes de la Commission reprennent-elles le gain illicite ?" (II.). En dernier lieu, nous calculons une fourchette d'amende dite "dissuasive", définie comme l'amende dont le montant va au-delà de la reprise du seul gain illicite et intègre la faible probabilité de détection des cartels. Cette approche répondra à une seconde interrogation : "Les amendes de la Commission sont-elles dissuasives ?" (III.). Dans les deux cas de figure, nous comparons les fourchettes obtenues avec les amendes effectivement infligées par la Commission européenne à 64 cartels, au cours de la période 1975/2009<sup>5</sup>. Enfin, dans une dernière partie, nous nous interrogeons sur les limites de cette démonstration (IV.).

3 Sur le cas américain, v. Cohen et Scheffman [1989], Adler and Laing [1997], Kobayashi [2002], Denger [2003], Crandall et Clifford [2003] ; sur le cas européen, v. Padilla et Sevy [2007].

4 La méthodologie détaillée a été exposée dans un précédent article : "Le calcul de l'amende en matière de cartels : une approche économique", *Concurrences*, n° 3-2007, E. Combe, C. Monnier, p. 39-45.

5 Le premier cartel condamné du sous-échantillon est le cartel des conserves de champignons (1975) et le dernier condamné en 2009 est le cartel des tuyaux marins. Dans le cas des cartels des vitamines (2001), des graphites spéciaux (2002), des fils industriels (2005) et des ascenseurs (2007), nous avons estimé les amendes optimales pour chacun des sous-accords car la Commission a infligé des sanctions pécuniaires différentes pour chaque accord (à l'exception des accords sur les vitamines B1, B6, B and H qui ont bénéficié de la prescription).

## I. Comment estimer le gain illicite d'un cartel ?

5. L'évaluation du gain illicite réalisé par le cartel nécessite de connaître plusieurs paramètres (tableau 1) :

→ *L'augmentation du prix.* Lorsque la Commission ne fournit pas de données précises et fiables sur le cas considéré, nous recourons à une approche forfaitaire, basée sur les nombreuses enquêtes réalisées et qui sont convergentes (v. par exemple Connor [2005]) : en moyenne, les cartels conduisent à une hausse de prix supérieure à 20 % sur l'ensemble de leur durée de vie, cette augmentation des prix s'avérant même supérieure à 30 % dans le cas de cartels internationaux<sup>6</sup>.

→ *L'élasticité prix de la demande.* Ce paramètre influe négativement sur le montant du gain illicite : en effet, si les clients sont très sensibles au prix, la hausse du prix entraîne une réduction significative des quantités vendues, ce qui minore le montant du gain illicite. Il est possible, à partir des résultats de nombreuses études empiriques, d'établir une fourchette large d'élasticité, avec une borne minimale (en l'occurrence 0, lorsque la demande est complètement inélastique au prix) et une borne maximale. La plupart des tests d'élasticité font apparaître des élasticités toujours inférieures à -2, ce qui nous amène à retenir cette valeur comme valeur plafond [Combe & Monnier 2007].

→ *La taille du marché affecté par la pratique de cartel.* L'estimation de ce paramètre dépend des informations fournies par la Commission dans chaque décision. Lorsque les données précises ne sont pas disponibles, nous retenons une part de marché égale à 80 %. De plus, les décisions de la Commission se rapportent au marché annuel affecté : le marché global affecté est estimé en multipliant le marché annuel par la durée de vie du cartel en années<sup>7</sup>.

→ *La marge concurrentielle réalisée par les entreprises avant la formation du cartel.* Le gain illicite réalisé par les membres du cartel est une fonction décroissante de la marge concurrentielle. En effet, si cette dernière est importante, l'augmentation du prix conduit à une diminution des quantités échangées (sauf lorsque l'élasticité prix de la demande est nulle) sur lesquelles les entreprises réalisaient une marge positive. Plus la marge concurrentielle est forte, plus le gain illicite est faible. D'un point de vue empirique, la marge peut être approximée à partir du ratio comptable résultat

6 Il serait plus juste d'utiliser les hausses de prix spécifiques dans chaque cas comme le prônent Ehmer et Rosati [2009]. Toutefois, l'estimation des hausses de prix peut s'avérer difficile. Ces auteurs recommandent de s'intéresser à l'effet sur les prix de la détection du cartel (pour estimer la hausse de prix infligée par le cartel). Toutefois, Sproul [1993] montre que les prix pratiqués par les entreprises condamnées ne chutent pas après la condamnation du cartel ce qui peut s'expliquer selon Buccirossi et Spagnolo [2006] par le fait qu'elles répercuteraient l'amende infligée sur leur prix de vente. En outre, la Commission ne fournit pas suffisamment d'indications sur les hausses de prix produites par les cartels. Lorsque cette information est disponible, nous retenons la hausse la plus faible (entre la hausse indiquée et la valeur forfaitaire) afin d'estimer une valeur minimum du gain illicite (nous retenons systématiquement l'hypothèse la plus prudente).

7 Comme Veljanovski [2007], nous faisons l'hypothèse que les ventes sont constantes, ce qui s'avère être la seule hypothèse non favorable aux entreprises.

d'exploitation (ou résultat opérationnel)/chiffre d'affaires (CA)<sup>8</sup>. Dans chacun des cas<sup>9</sup>, nous avons estimé une valeur moyenne de ce ratio pour un ou deux membres du cartel (ou deux leaders du marché considéré)<sup>10</sup>. Nous calculons la moyenne du ratio sur les cinq dernières années et nous retenons, dans le cas de deux entreprises, la moyenne la plus élevée.

**Tableau 1 : Les paramètres du gain illicite et leur estimation**

Paramètres	Impact sur le niveau de l'amende optimale	Méthodologie	Indicateur
Durée du cartel	Positif	Cas par cas	Date des premiers éléments de preuves/date de détection ou de mort naturelle du cartel s'il éclate avant sa détection.
Marché affecté	Positif	Cas par cas	Ventes annuelles des membres du cartel sur le marché affecté (géographique et de produit) dans l'EEE
Marge concurrentielle (m)	Négatif (sauf si l'élasticité prix de la demande est nulle)	Cas par cas	Résultat opérationnel/Chiffres d'affaires le plus élevé des deux (moyennes sur 5 ans calculées pour deux membres du cartel ou leaders de l'industrie).
Elasticité prix de la demande ( $\Sigma$ )	Négatif	Fourchette de valeurs	Borne supérieure : élasticité nulle Borne inférieure : élasticité de - 2
Augmentation du prix (k)	Positif	Echantillon d'études empiriques sauf si des données plus précises sont disponibles dans les décisions	+ 20% pour les cartels nationaux + 30% pour les cartels internationaux Augmentation exacte du prix dans 12 cas

6. Il convient de noter que le calibrage des paramètres et leur mode de détermination sont généralement favorables aux entreprises : nous retenons la marge concurrentielle la plus haute, les estimations d'élasticité sont très larges (une élasticité de -2 étant peu probable sur des marchés de biens intermédiaires), les durées de vie retenues sont minimales, les hausses de prix considérées sont inférieures à celles utilisées dans la plupart des études sur l'amende optimale.

7. Une fois que nous disposons d'une évaluation du gain illicite, nous pouvons calculer pour chaque cartel deux types d'amende :

→ une amende qualifiée de "restitutive", dont la seule fonction est de reprendre ce gain illicite ;

→ une amende qualifiée de "dissuasive", dont la fonction est de reprendre plus que le gain illicite, en intégrant un coefficient multiplicateur. Conformément à la théorie du crime [Becker 1968, Combe & Monnier 2007], le coefficient multiplicateur dépend de la probabilité de détection : plus cette dernière est faible, plus le coefficient multiplicateur doit être élevé. L'étude de Bryant et Eckard [1991] sur des cartels américains conclut que la probabilité annuelle de détection d'un cartel (qui sera finalement détecté) se situe entre 13 et 17 %. Notre étude sur les cartels en Europe parvient à un résultat similaire, avec une probabilité de 13 % [Combe & alii 2008]. Nous fixerons donc à 15 % la valeur moyenne de la probabilité de détection, ce qui correspond à un coefficient multiplicateur de l'ordre de 7.

8. Pour chaque type d'amende, nous calculons une fourchette, avec une borne inférieure et une borne supérieure. La borne inférieure correspond à une élasticité de -2, tandis que la borne supérieure correspond à une élasticité nulle. Le fait de retenir une fourchette large n'est pas un handicap pour notre démonstration, bien au contraire. En effet, notre objectif n'est pas de calculer précisément l'amende que la Commission

8 Konings, Van Cayseele et Warzynski [2001] utilisent quant à eux le résultat opérationnel pour estimer la marge concurrentielle ainsi que l'actif total de la firme et le nombre d'employés. Dans notre cas, nous n'avons pas soustrait le coût du capital employé du résultat opérationnel dans la mesure où nous considérons un équilibre de long terme (dans lequel les coûts fixes ont été amortis). De plus, une telle prise en compte conduirait à réduire la marge concurrentielle et ainsi à accroître le niveau du profit illégal, ce qui implique un niveau d'amende optimale supérieur (ce qui ne correspond donc pas à nos choix d'hypothèses conservatrices).

9 À l'exception du cartel des poutrelles en acier (1994) pour lequel la décision indique directement le montant du profit illégal réalisé par le cartel.

10 La liste des entreprises retenues pour calculer les marges de chaque cartel se trouve en Annexe 1. Quand les données nécessaires n'étaient pas disponibles pour les membres du cartel, nous avons retenu les leaders du secteur. Par exemple, nous avons utilisé les données d'entreprise extérieures au cartel lorsque les membres du cartel n'étaient pas cotés en bourse, comme dans le cas du cartel du tabac brut italien (2005). Dans ce cas, nous avons retenu la marge concurrentielle des deux leaders du secteur Philip Morris et Imperial Tobacco. De même, dans le cas du cartel du papier autocopiant (2001), les deux firmes retenues (Norske Skog and Sequana) n'appartenaient pas au cartel. Cette sélection peut conduire à surestimer la marge concurrentielle et à sous-estimer le gain illicite si l'on considère que les leaders sont les entreprises les plus efficaces du secteur.

aurait dû infliger à un cartel. Notre propos est simplement de savoir si les amendes infligées par la Commission se situent dans des fourchettes d'amendes qui ont un fondement économique. Plus la fourchette est large, plus notre démonstration s'en trouve renforcée : par exemple, si le niveau des amendes est systématiquement en dessous des deux fourchettes, cela signifie clairement que la Commission ne reprend pas le gain illicite et a fortiori n'inflige pas d'amendes dissuasives.

9. Nous obtenons donc quatre valeurs possibles de l'amende :

	Probabilité de 15 %	Probabilité de 100 %
Elasticité nulle	Amende dissuasive maximale	Amende restitutive maximale
Elasticité égale à -2	Amende dissuasive minimale	Amende restitutive minimale

## II. Les amendes de la Commission reprennent-elles le gain illicite ?

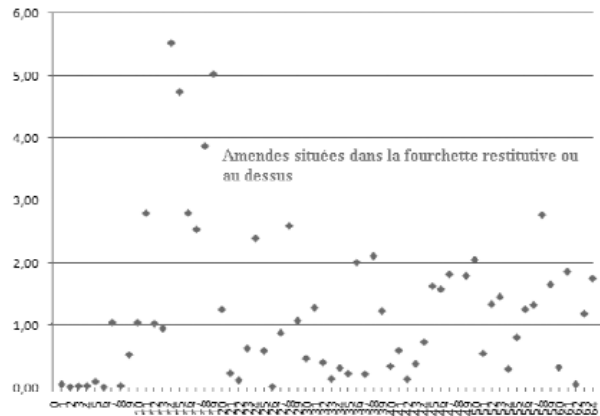
10. Considérons tout d'abord que le but premier de l'amende consiste à reprendre le gain illicite réalisé par les membres du cartel ; c'est ce que nous avons appelé la "fonction restitutive" de l'amende.

Un premier cas de figure – le plus favorable aux firmes – correspond à une élasticité prix de la demande très forte (égale à -2). Il s'agit de la borne inférieure de notre fourchette d'amende. La figure 4 représente, pour chaque cartel (classé par ordre chronologique) le rapport entre l'amende infligée<sup>11</sup> par la Commission et le gain illicite. Si ce rapport est inférieur à l'unité, cela signifie que l'amende de la Commission reste inférieure au gain minimal réalisé par le cartel. Symétriquement, lorsque le ratio est supérieur à l'unité, l'amende de la Commission permet de confisquer le gain.

Nous constatons que dans 33 cas seulement sur 64, ce ratio excède l'unité : au mieux, la moitié des amendes infligées par la Commission atteint ou excède le montant minimum du gain illicite réalisé par le cartel. A contrario, on peut considérer que près de la moitié des cartels condamnés retirent un bénéfice net de leur pratique, même après s'être acquittés de l'amende.

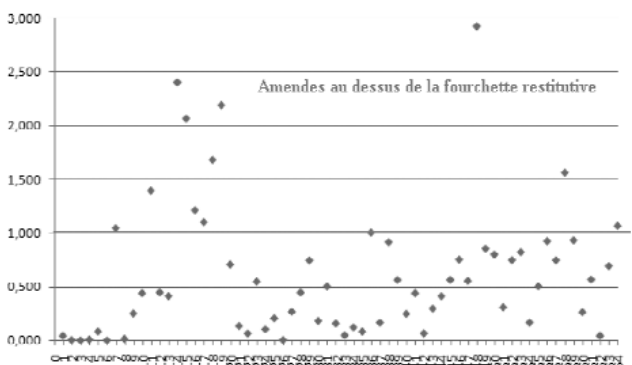
11 Nous retenons l'amende infligée par la Commission avant toute réformation, puisqu'il s'agit d'évaluer la politique de sanction de la Commission et non du Tribunal de première instance des Communautés européennes (TPICE) ou de la Cour de justice des Communautés européennes (CJCE). En outre, les réformations conduisent dans la quasi-totalité des cas à réduire l'amende et non à l'accroître (v. Carree, Günster et Schinkel [2008]).

Figure 4 : Amende effective/borne inférieure d'amende restitutive ( $\hat{e}=-2$ )



11. Considérons à présent le second cas de figure, moins favorable aux entreprises : l'élasticité de la demande est nulle. Ce cas correspond au gain maximal que les entreprises ont pu réaliser grâce au cartel. La figure 5 représente le rapport entre l'amende infligée par la Commission et le gain illicite maximal du cartel. Ce rapport nous fournit une première indication sur une éventuelle volonté de dissuasion de la Commission : en effet, si le rapport est supérieur à l'unité, cela signifie que les amendes acquittées par les entreprises excèdent le gain illicite maximal. Cette situation se produit dans 12 cas sur 64 (graphique 5). Pour les 52 autres cartels, les amendes de la Commission se situent en dessous du gain illicite maximum.

Figure 5 : Amendes effectives/Borne supérieure d'amende restitutive ( $e=0$ )



12. Si l'on raisonne de manière temporelle, il est difficile de déceler une tendance nette, qui conduirait les amendes de la Commission à se rapprocher au cours du temps des fourchettes d'amendes que nous avons calculées (les coefficients de détermination étant faibles<sup>12</sup>). Ce résultat s'explique en partie par le fait que notre échantillon regroupe une forte proportion de cartels condamnés après 1999 : seuls 15 % des cas portent sur des cartels condamnés avant 2000, 45 % des cas se rapportent à des cartels sanctionnés entre 2001 et 2004 et 40 % entre 2005 et 2009.

12 Respectivement égaux à 0,003 et 0,009 (coefficient de détermination associées aux droites de régression du rapport entre l'amende effective et l'amende effective compte tenu d'une élasticité égale à -2 et à 0).



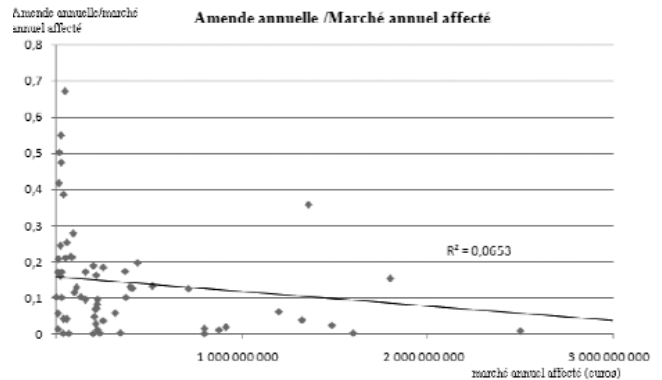
13. Avant 1999, on dénombre une seule amende qui se situe la fourchette<sup>13</sup>. Après 1999, moins de la moitié des amendes se situe sous la fourchette, 34,5 % s'inscrivent dans la fourchette et 20 % au dessus. Les amendes les plus lourdes relativement au gain illicite ont été infligées à l'encontre des cartels des vitamines (2001), du tabac brut espagnol (2004), du bitume au Pays-Bas (2006), du verre plat (2007) et des tuyaux marins (2009).

14. Nos résultats rejoignent les conclusions de Gérardin et Henry [2005], Connor [2006] et Veljanovski [2007] : les amendes infligées à l'encontre des cartels ne suffisent pas toujours à confisquer le gain illicite. Leurs conclusions sont toutefois plus pessimistes que les nôtres<sup>14</sup>. Cet écart peut s'expliquer par les différences de méthodologies utilisées. Pour mesurer le gain illicite, ces auteurs retiennent le même pourcentage (fixe) dans tous les cas de cartels (en proportion du marché affecté), et ce quel que soit le secteur. En particulier, leurs estimations ne tiennent pas compte de la marge concurrentielle, alors que le montant des amendes en dépend de façon cruciale. Enfin, Veljanovski [2007] utilise comme base de calcul de l'amende le dommage subi par les consommateurs, lequel est toujours supérieur au gain illicite réalisé par le cartel<sup>15</sup>.

15. Si les amendes infligées se situent parfois en dessous de notre fourchette, c'est sans doute parce que la Commission, lorsqu'elle fixe le montant des sanctions, a longtemps eu tendance à raisonner en valeur absolue plutôt qu'en valeur relative.

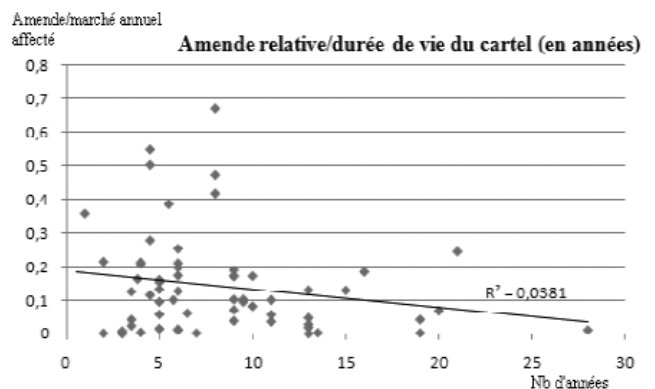
Pour mettre en évidence ce biais, considérons le rapport entre l'amende annuelle (en proportion du marché annuel affecté)<sup>16</sup> et le marché annuel affecté (figure 6). Si la Commission raisonnait en termes relatifs et non absolus, l'amende annuelle en proportion du marché annuel affecté devrait être constante avec la taille de ce marché. Comme nous pouvons le constater, l'amende relative décroît avec la taille du marché, ce qui implique que l'amende annuelle en proportion du marché affecté est d'autant plus faible que le marché annuel affecté est important. L'effet "forfaitaire" dû à la taille pénalise ainsi les petits cartels et les petites entreprises.

Figure 6 : l'effet forfaitaire (taille) de la politique de sanction de la Commission



16. De même, la figure 7 présente l'amende (en proportion du marché annuel affecté) en fonction de la durée de vie du cartel<sup>17</sup>. Si la durée de vie était intégralement prise en compte, l'amende relative devrait augmenter avec le nombre d'années, ce qui n'est pas le cas. Les cartels les plus longs bénéficient donc d'une amende relative plus faible. Ce biais temporel était d'ailleurs explicite dans les Lignes directrices de 1998 qui établissaient trois types d'infractions selon la durée : les infractions courtes, inférieures à 1 an, qui ne supportaient pas de majoration du montant de base ; les infractions d'une durée de 1 à 5 ans, pour lesquelles une majoration pouvant aller jusqu'à 50 % du montant retenu pour la gravité était prévue ; les infractions de plus de 5 ans, impliquant une majoration fixée pour chaque année à 10 % du montant considéré, au titre de la gravité. À cet égard, il convient de noter que les nouvelles Lignes directrices de 2006 tiennent mieux compte de la durée de l'infraction dont l'influence devient proportionnelle : en effet, le montant variable correspond désormais à un pourcentage de la valeur des ventes, multiplié par la durée de l'infraction (pour une analyse des nouvelles lignes directrices, v. De Broca [2006]).

Figure 7 : l'effet forfaitaire (durée) de la politique de sanction de la Commission



13 L'amende infligée à l'encontre du cartel des poutrelles en acier condamné en 1994 s'élevant exactement au montant du profit illicite

14 Connor [2006] montre que dans le cas du cartel des Vitamines l'amende infligée par le cartel s'est élevée à 11 % du profit illégal. Veljanovski [2007] montre quant à lui que l'amende infligée par la Commission européenne est inférieure au dommage subi par les consommateurs dans tous les cas sauf trois (vitamines B2, B5 et D3). Nous trouvons que les amendes de la Commission ont au mieux permis de confisquer le gain illicite dans la moitié des affaires et au pire dans 11 % des cas (selon le niveau de l'élasticité prix de la demande).

15 Il fait l'hypothèse que la perte sèche s'élève à 50 % du surprofit des firmes et donc que le dommage subi par les consommateurs s'élève en tout à 150 % du profit illégal.

16 Nous retenons l'amende annuelle et le marché annuel afin de neutraliser l'effet de la durée du cartel sur la taille du marché total.

17 Afin de neutraliser l'effet taille qui pourrait induire un biais.

### III. Les amendes de la Commission sont-elles dissuasives ?

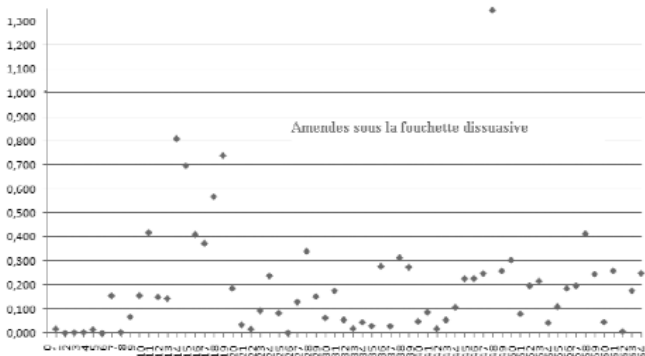
17. Considérons à présent que la Commission est guidée dans sa politique de sanctions par la volonté de dissuader la formation des cartels<sup>18</sup>. L'amende intègre alors un coefficient multiplicateur et vise à reprendre plus que le gain illicite. C'est ce que nous avons appelé la "fonction dissuasive" de l'amende. Ce coefficient multiplicateur dépend lui-même de la probabilité de détection : plus la probabilité de détection est faible, plus l'amende dissuasive doit être forte. Comme nous l'avons vu dans la partie I, nous retiendrons une probabilité de 15 %.

18. La figure 8 représente le rapport entre l'amende infligée par la Commission et l'amende qu'il faudrait imposer pour dissuader la formation de cartel, dans le cas le moins défavorable pour les entreprises : une élasticité de la demande égale à -2. Si ce rapport est supérieur à l'unité, cela signifie que les amendes acquittées par les entreprises excèdent l'amende dissuasive minimale.

Sur l'ensemble de la période, une seule amende se situe au-dessus de la borne inférieure : il s'agit de l'amende infligée au cartel du bitume aux Pays-Bas en 2006. L'amende reste toutefois inférieure à la borne maximale de la fourchette (élasticité nulle) : on ne peut donc parler de "surdissuasion" de la part de la Commission, même dans ce cas particulier.

Pour les 63 autres cas, les amendes se situent toujours sous la borne inférieure, et la plupart d'entre elles demeurent éloignées du bas de la fourchette, à l'exception des amendes infligées à l'encontre des cartels des vitamines (condamnées en 2001). Cela signifie que, même lorsque la Commission manifeste une volonté de dissuasion, elle reste bien en deçà du montant minimal d'amende que requiert une probabilité de détection de 15 %.

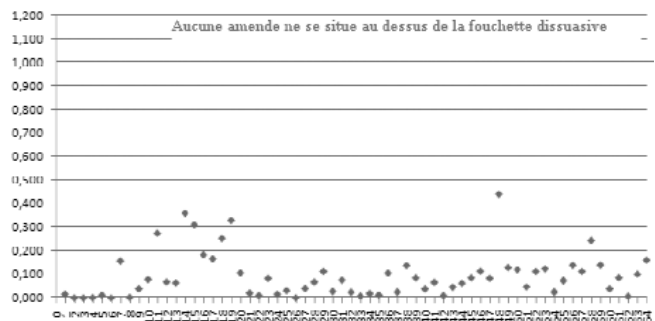
Figure 8 : Amende effective/borne inférieure de l'amende dissuasive ( $e=-2$ ).



18 Cette notion de "dissuasion" fait d'ailleurs partie intégrante des critères utilisés aujourd'hui par la Commission pour déterminer la sanction pécuniaire, que ce soit dans les Lignes directrices de 1998 ou dans celles de 2006.

19. La figure 9 représente le rapport entre l'amende infligée et la borne supérieure de la fourchette (élasticité prix de la demande nulle), cas le moins favorable pour les entreprises. Si le rapport est supérieur à l'unité, cela signifie que les amendes acquittées par les entreprises excèdent l'amende maximale qu'il faudrait imposer aux firmes pour les dissuader de former un cartel. Aucune amende ne se situe au-dessus de cette borne. À nouveau, l'idée d'une "surdissuasion" ne reçoit pas de validation empirique.

Figure 9 : Amende effective/borne supérieure de l'amende dissuasive ( $e=0$ ).



### IV. Limites

20. Si ces résultats montrent que la Commission ne pratique pas la "sur-dissuasion", ils n'impliquent pas pour autant qu'il faille continuer à accroître le montant des amendes. En effet, l'opportunité d'infliger des amendes toujours plus fortes reste sujette à débats :

→ *Sur un plan institutionnel*, Wils [2008] avance que la faiblesse de la probabilité de détection s'explique par un choix politique visant à minimiser les coûts de détection, et que l'on ne peut à ce titre en faire supporter les conséquences en termes d'amendes aux entreprises.

→ *Sur le strict plan financier*, les entreprises pourraient ne pas être en mesure de s'acquitter de l'amende dissuasive. L'étude de Craycraft et al. [1997] montre qu'aux États-Unis, sur la période 1955-1993, 18 % seulement des entreprises condamnées auraient eu les fonds disponibles pour payer immédiatement l'amende optimale et la moitié auraient fait faillite si elles avaient dû s'acquitter de telles amendes. Ainsi, imposer des amendes trop lourdes ferait peser le risque qu'une entreprise soit exclue du marché, ce qui aurait pour corollaire la disparition de concurrents et donc une moindre concurrence. Shoneveld [2003], en s'appuyant sur l'analyse des difficultés financières subies par Sotheby's après sa condamnation, souligne que si cette entreprise avait fait faillite, Christie's aurait acquis une situation de monopole. En outre, les conséquences d'une faillite pourraient s'avérer dommageables pour les employés, fournisseurs, clients, créditeurs etc. Ainsi, le coût social lié aux faillites en termes d'emploi est une des

19 Par exemple, dans l'affaire du cartel des graphites spéciaux (2002), la Commission a accordé une réduction de 33 % à l'entreprise SGL au motif qu'elle faisait face à des difficultés financières.

circonstances qui peut conduire la Commission à réduire le montant de l'amende<sup>19</sup>. Toutefois, si les firmes les plus endettées sont en mesure de s'acquitter d'amendes plus faibles, les entreprises mises en cause dans des affaires de cartels pourraient être incitées à s'endetter davantage et/ou à dissimuler leurs actifs par des montages juridiques, et ce afin de bénéficier d'une réduction d'amende [Stephan 2006].

→ *Toujours sur le plan financier*, d'autres sanctions, telles que les sanctions civiles au niveau de chaque État, peuvent venir se cumuler avec l'amende pour alourdir la sanction totale. La Commission elle-même a largement encouragé le "*private enforcement*", bien que les actions en dommages et intérêts restent pour l'instant relativement peu nombreuses<sup>20</sup>.

→ *Sur le plan du comportement des entreprises*, une politique de dissuasion consistant à imposer de lourdes amendes, assorties d'une faible probabilité de détection se heurte à un effet de mémoire : si les cartels sont rarement condamnés, les individus vont oublier que ces pratiques sont interdites. Au contraire, si des cartels sont condamnés régulièrement et dans de nombreux secteurs, les managers qui auront été témoin de la condamnation d'une entreprise proche auront tendance à surestimer la probabilité de détection.

→ *Sur le plan du comportement des individus*, lorsqu'un agent décide de former un cartel, il effectue une analyse coût/bénéfice assez subjective. Or, son estimation peut s'avérer éloignée de la valeur réelle des variables utilisées dans l'estimation de l'amende optimale. En particulier, les agents tendent à surestimer les événements qui les concernent directement et qui sont les plus proches d'eux<sup>21</sup>. Par exemple, les entreprises évoluant dans le même secteur que les firmes condamnées seront enclines à surestimer la probabilité de détection et/ou l'amende espérée. À ce titre, elles pourraient être dissuadées de former un cartel, quand bien même les amendes seraient sous-optimales et que l'analyse coût/bénéfice exacte conduirait l'agent à opter pour le cartel<sup>22</sup>.

21. Plus fondamentalement, on pourrait considérer que la personne physique qui prend part au cartel n'est pas une entité "désincarnée", ayant pour seul objectif la maximisation du profit espéré de son entreprise. Elle peut en effet retirer des gains privatifs du cartel : salaire adossé aux performances à court terme de l'entreprise, promotion éventuelle<sup>23</sup>, prestige et satisfaction personnelle liés à l'infraction, etc. Compte tenu de la durée de vie moyenne des cartels et des délais d'instruction d'un dossier antitrust, le manager aura probablement changé de poste ou quitté la firme lorsque la pratique de cartel sera condamnée. Parallèlement, les coûts directs pour le manager, si l'on s'en tient à l'amende administrative sont nuls, l'amende étant supportée *in fine* par les actionnaires. Certes, si les amendes sont optimales, l'actionnaire a intérêt à inciter les managers à respecter les règles de concurrence, dans la mesure où le gain net est nul, voire négatif. Cependant, l'asymétrie des intérêts entre l'entreprise et le manager en matière de cartel est difficilement soluble *via* des schémas internes de rémunération et de sanctions. Seule la menace de poursuites pénales à l'encontre des personnes physiques (amende payée par le manager et/ou peine d'emprisonnement) permettrait peut-être d'aligner l'intérêt du manager sur celui des actionnaires, dans le sens d'un plus grand respect des règles de concurrence, comme le rappelait récemment Vesterdorf dans cette revue [2009]. ■

20 Pour une recension relativement complète des actions en dommages et intérêts dans les États membres, voir les résultats du programme de recherche "Damages" publiés dans le bulletin e-Competitions : [http://www.concurrences.com/toc\\_bulletin.php3?id\\_rubrique=121](http://www.concurrences.com/toc_bulletin.php3?id_rubrique=121).

21 Korobkin et Ulen [2000].

22 Cet argument permet peut-être d'expliquer l'objectif poursuivi par les déclarations tonitruantes de la Commissaire Kroes, à l'occasion d'annonces de condamnations de cartels : la Commission tente d'intimider les managers susceptibles d'adopter de telles pratiques anticoncurrentielles et d'induire un biais dans leurs anticipations. Il y aurait donc un effet d'externalité positive liée à la publicité des décisions. Par exemple, dans le cas de l'affaire du cartel des ascenseurs condamné en 2008, le communiqué de presse indique que "*le préjudice occasionné par cette entente durera de nombreuses années, car celle-ci a porté non seulement sur la fourniture initiale, mais également sur l'entretien ultérieur des ascenseurs et des escaliers mécaniques – il faudrait que, pour ces sociétés, le souvenir laissé par cette amende dure tout aussi longtemps*".

23 La promotion peut récompenser les surprofits réalisés par l'agent si le cartel n'est pas détecté, mais aussi lorsqu'il est condamné dans la mesure où les amendes sont la plupart du temps inférieures au gain illicite perçu par le cartel. Stephan [2009] montre ainsi que les hauts dirigeants impliqués dans des cartels – ces infractions sont avant tout commises par des managers seniors situés aux postes clefs de responsabilité avec un niveau de formation élevé –, même dans le cas où ces dernières ont été condamnées, sont fréquemment récompensés par les actionnaires. Un employé de British Air qui avait pris part à l'organisation d'un cartel (BA/Virgin) condamné au Royaume-Uni par l'OFT a été promu alors qu'il était encore poursuivi pour son implication dans cette infraction.



## Bibliographie

**Adler H. & Laing D.** [1997], "Explosion of International Criminal Antitrust Enforcement", *The Corporate Counselor*, 11, p. 1-24.

**Bryant P. & Eckard W.** [1991] "Price fixing : the probability of getting caught", *Review of economics and statistics*, n° 73, p. 531-540.

**Carree M., Günster A. & Schinkel M.P.** [2008], "European Antitrust Policy : 1957-2004 : An Analysis of Commission Decisions", *Amsterdam Center for Law and Economics Working Paper*, n° 2008-06.

**Cohen, M. & Scheffman D.** [1989], "The Antitrust Sentencing Guideline : Is the Punishment Worth the Costs ?", *Journal of Criminal Law*, 27, p. 331-366.

**Combe E. & Monnier C.** [2007] "Le calcul de l'amende en matière de cartels : Une approche économique", *Concurrences*, n° 3-2007, p. 39-45.

**Combe E., Monnier C. & Legal R.** [2008], "Cartels : the probability of detection in the European Union", *Working Paper PRISM-Sorbonne*, Mars, 22 p.

**Connor J.** [2005] "Price fixing overcharge : legal and economic evidence", Staff paper n° 4-17, Purdue University, 105 p.

**Connor J.** [2006] "The size of cartel overcharges : implications for US and EU fining policies", *The Antitrust Bulletin*, n° 4, p. 983-1022.

**Crandall R., Clifford W.** [2003], "Does Antitrust Policy Improve Consumer Welfare ? Assessing the Evidence", *Journal of Economic Perspectives*, 17, p. 1-26.

**Craycraft C., Craycraft J. & Gallo J.** [1997], "Antitrust Sanctions and a Firm's Ability to Pay", *Review of Industrial Organization*, 12, p. 171-183.

**De Broca H.** [2006], "Les nouvelles Lignes directrices de la Commission en matière d'amendes", *Concurrences*, n° 4-2006, p. 37-45.

**Denger M.** [2003], "Too Much or Too Little, a summary of discussion, American Bar Association's Antitrust Remedies Forum", Washington, DC.

**Ehmer C. & Rosati F.** [2009], "Science, myth and fines: do cartels typically raise prices by 25%?", *Concurrences* n°.

**Gerardin D. & Henry D.** [2005], "The EC Fining Policy for Violations of Competition Law : An Empirical Review of the Commission Decisional Practice and the Community Courts' Judgments", *European Competition Journal* 1 (2), p. 401-473.

**Kobayashi B.** [2002], "Antitrust, Agency and Amnesty : An Economic Analysis of the Criminal Enforcement of the Antitrust Laws Against Corporations", *Georges Mason University School of Law Working Paper*, 02-04.

**Konings J., Van Cayseele P. & Warzynski F.** [2001], "The Dynamics of Industrial Markups in Two Small Open Economies. Does National Competition Policy Matter ?", *International Journal Of Industrial Organization* 19, p. 841-859.

**Korobkin R. & Ulen T.** [2000], "Law and Behavioral Science : Removing the rationality Assumption from Law and Economics", *California Law Review*, 88, p. 1051-1090.

**Padilla J. & Sevy D.** [2007], "EC Competition law almost five years after the CFI'S Tsunami : An economists' perspective", *Concurrences*, n° 2-2007, p. 8-15.

**Schinkel M.** [2007], "Effective Cartel Enforcement in Europe", *World Competition*, 30 (4), p. 539-572.

**Shoneveld F.** [2003], "Cartels sanctions and international competition Policy : cross borders cooperation and appropriate forums for cooperation", *World Competition*, 26, p. 433.

**Buccirossi P., Spagnolo G.** [2006], "Optimal fines in the area of whistleblowers", CEPR Discussion paper n°5465.

**Sproul** [1993], "Antitrust and Prices", *Journal of Political Economy*, 101, p. 741-754.

**Stephan A.** [2009], "Hear no Evil, See no Evil : Why Antitrust Compliance Programs may be Ineffective at Preventing Cartels" *CCP Working Paper*, 09-9.

**Stephan A.** [2006], The Bankruptcy Wildcard in Cartel Cases (2006), *JBL*, p. 531-514.

**Veljanovski C.** [2007], "Cartel fines in Europe : law practice and deterrence", *World Competition*, 29, p. 65-86.

**Vesterdorf B.** [2009] "Are fines the final answer to cartels in Europe ?", *Concurrences*, n° 2-2009, p. 1-2.

**Wils W.** [2008], *Efficiency and Justice in European Antitrust Enforcement*, Hart Publishing, Oxford and Portland Oregon.

## Annexe

### Liste des cas de cartels examinés

Année de condamnation	Nom	Décision de la Commission (ou affaire)	Amende totale (euros)	Entreprises (nb de marges)
1975	Conserves de champignons	75/77/CEE	100 000 €	Bonduelles (5), Fleury Michon (5)
1981	Navewa-Anseau	82/777/CEE	201 000 €	Electrolux (5), Phillips (5), Siemens (5)
1984	Producteurs de Zinc	84/405/CEE	3 300 000 €	Rio Tinto (5), Eramet (5)
1984	Peroxygènes	85/74/CEE	9 000 000 €	Solvay (5), Degussa (5), Air Liquide (5)
1986	Revêtements bitumés	86/399/CEE	1 015 000 €	Colas (5), Eiffage (5)
1986	Acides gras	87/1/CEE	150 000 €	Unilever (5), Henkel (5)
1994	HOV SVZ/MCN	94/210/CE	11 000 000 €	Manitou (5), Haulotte (5)
1994	Poutrelles en acier	94/215/CECA	104 364 350 €	Gain illicite estimé par la Commission
1998	Tube précalorifugé	1999/60/EC	92 210 000 €	ABB (5)
2001	Electrodes de graphite	C(2000) 1591	218 800 000 €	Carbone Lorraine (5), SGL Carbone (5)
2001	Gluconate de Sodium	C(2001)2931	57 530 000 €	ADM (2), Akzo Nobel (5)
2001	Vitamine A	C(2001) 3695	131 600 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine E	C(2001) 3696	202 700 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine B2	C(2001) 3697	69 600 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine B5	C(2001) 3698	111 400 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine C	C(2001) 3699	117 400 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine Bêta-carotène	C(2001) 3700	91 200 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine caroténoïdes	C(2001) 3701	88 300 000 €	BASF (5)
2001	Vitamine D3	C(2001) 3702	42 700 000 €	BASF (5)
2001	Acide citrique	C(2001) 3923	135 220 000 €	Bayer (5), ADM (2)
2001	Commission bancaires-Allemagne	C(2001) 3693	100 800 000 €	Desner Bank (5), Hypoverein (5)
2001	Phosphate de zinc	C(2001) 4237	11 950 000 €	Bayer (5), ADM (2)
2001	Papier autocopiant	2004/337/CE	313 690 000 €	Norske Skog (3), Sequana (2)
2002	Lombard Club	C(2002) 2091	124 260 000 €	Bank of Austria (5) Erste Bank (5)
2002	Methionine	C(2002) 2276	127 000 000 €	Degussa (5), Nippon Soda (5)
2002	Vente aux enchères d'objets d'art	COM(2002)4283	20 400 000 €	Sotheby's (5)
2002	Plaques en plâtres	C(2002)4570	478 320 000 €	Lafarge (5), Saint-Gobain (5)
2002	Méthylglucamine	C(2002) 4557	2 850 000 €	Aventis (5), Merck (5)
2002	Exhausteurs de goût	2004/206/CE	20 560 000 €	Ajinomoto (5), Daesang (5)
2002	Graphite isostatique	C(2002) 5083	51 800 000 €	Carbone Lorraine (5), SGL Carbone (5)
2002	Graphite extrudé	C(2002) 5083	8 800 000 €	Carbone Lorraine (5), SGL Carbone (5)
2003	Produits à base de carbone et de graphite pour applications électriques et mécaniques	COMP/E-2/38.359	101 440 000 €	Carbone Lorraine (5), SGL Carbone (5)
2003	Peroxydes Organiques	C(2003)4570	69 531 000 €	Akzo (4), Degussa (5)
2003	Tubes industriels en cuivre	C(2003)4820	78 730 000 €	KME (5), Outokumpu (4)
2004	Tubes sanitaires en cuivre	C(2004)2628	222 291 100 €	KME (5), Outokumpu (4)
2004	Tabac brut Espagne	COMP/C.28.238/B.2	20 038 000 €	Imperial Tobacco (5), Philipp Morris (5)
2004	Aiguilles et d'autres articles de mercerie	COMP/F-1/38.338	60 000 000 €	Coats (5)

## Annexe (suite)

### Liste des cas de cartels examinés

Année de condamnation	Nom	Décision de la Commission (ou affaire)	Amende totale (euros)	Entreprises (nb de marges)
2004	Vitamines pour l'alimentation animale	COMP/E-2/37.533	66 340 000 €	BASF (5), Akzo (4)
2005	Acide monochloracétique	C(2004)4876	216 910 000 €	Akzo (4), Hoechst (5)
2005	Fils industriels EEE (industrie automobile)	C(2005) 3765	7 500 000 €	DMC (2)
2005	Fils industriels (Bénélux et Europe du Nord)	C(2005) 3765	35,500,000 €	DMC (2)
2005	Tabac brut Italie	COMP/C.38.281/B.2	56 052 000 €	Imperial Tobacco (5), Philipp Morris (5)
2005	Sacs industriels	C(2005)4634	290 000 000 €	BPI (5)
2005	Produits chimiques pour le traitement du caoutchouc	COMP/F/38.443	75 860 000 €	Bayer (5), Flexsys (solutia) (5)
2006	Méthacrylates	C(2006) 2098	344 562 500 €	Degussa (5), ICI (Akzo) (5)
2006	Agents blanchissants (peroxydes d'hydrogènes)	C(2006) 1766	388 128 000 €	Arkema (5), Solvay (5)
2006	Raccords en cuivre	C(2006)4180	314 700 000 €	Aalberts (5)
2006	Bitume routier aux Pays-Bas	(2006) 4090	266 717 000 €	Shell (5), Total (5)
2006	Caoutchouc synthétique	C (2007) 5007	519 000 000 €	Bayer (5), Shell (5)
2007	Appareillages de commutation à isolation gazeuse	C(2006) 6762	750 712 500 €	Siemens (5), Schneider (5)
2007	Ascenseurs et escaliers mécaniques (Pays-Bas)	C (2007) 515	140 239 000 €	Schindler division ascenseurs (5), Kone (5)
2007	Ascenseurs et escaliers mécaniques (Luxembourg)	C (2007) 515	49 361 400 €	Schindler division ascenseurs (5), Kone (5)
2007	Ascenseurs et les escaliers (Belgique)	C (2007) 515	344 663 550 €	Schindler division ascenseurs (5), Kone (5)
2007	Ascenseurs et les escaliers mécaniques (Allemagne)	C (2007) 515	458 048 250 €	Schindler division ascenseurs (5), Kone (5)
2007	Bitume espagnol	COMP/F/38.710	183 000 000 €	Respol (5), BP (5)
2007	Bandes vidéo professionnelles	C(2007)5469	74 800 000 €	Fuji (5), Sony (5)
2007	Caoutchouc chloroprène	2008/C 251/07	247 000 000 €	Bayer (5), Dow (5)
2007	Verre Plat	C(2007)5791	486 900 000 €	Saint-Gobain (5), Asahi Glass (5)
2008	Caoutchouc synthétique	2009/C 86/06	34 200 000 €	Bayer (5), Flexsys (solutia) (5)
2008	Service de déménagement international	C(2008)926	32 755 500 €	Norbert Dentressangle (5), Touax (5)
2008	Producteurs de cire et de paraffine	Comp/39.181	676 011 400 €	Respol (5), Shell (5), Total (5)
2008	Importateurs de bananes	Comp/39.188	60 300 000 €	Chiquita (5), Dole (3)
2008	Verre automobile	Comp/39.125	1 383 896 000 €	Saint-Gobain (5), Asahi Glass (5)
2009	Producteurs de tuyaux marins	Comp/39.406	131 510 000 €	Continental (5), Bridgestone (5)

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

# CONCURRENCES

## Editorial

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

## Interview

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

## Tendances

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, Murielle Chagny, Claire Chambolle, Luc Chatel, John Connor, Dominique de Gramont, Damien Gérardin, Christophe Lemaire, Ioannis Lianos, Pierre Moscovici, Jorge Padilla, Emil Paulis, Joëlle Simon, Richard Whish...

## Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Thierry Dahan, Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Bruno Lasserre, Anne Perrot, Nicolas Petit, Catherine Prieto, Patrick Rey, Didier Theophile, Joseph Vogel...

## Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique des engagements, Droit pénal et concurrence, *Legal privilege*, *Cartel Profiles in the EU*...

## Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Chine, Hong-Kong, India, Japon, Luxembourg, Suisse, Sweden, USA...



## Droit et économie

Emmanuel COMBE, Philippe CHONÉ, Laurence FLOCHEL, Penelope PAPANDROPOULOS, Etienne PFISTER, Francisco ROSATI, David SPECTOR...

## Chroniques

### ENTENTES

Michel DEBROUX  
Laurence NICOLAS-VULLIERME  
Cyril SARRAZIN

### PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric MARTY  
Anne-Lise SIBONY  
Anne WACHSMANN

### PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

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

### DISTRIBUTION

Nicolas ERESEO  
Dominique FERRÉ  
Didier FERRÉ

### CONCENTRATIONS

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

### AIDES D'ÉTAT

Jean-Yves CHÉROT  
Jacques DERENNE  
Christophe GIOLITO

### PROCÉDURES

Pascal CARDONNEL  
Christophe LEMAIRE  
Agnès MAÏTREPIERRE  
Chantal MOMÈGE

### RÉGULATIONS

Joëlle ADDA  
Emmanuel GUILLAUME  
Jean-Paul TRAN THIET

### SECTEUR PUBLIC

Bertrand du MARAIS  
Stéphane RODRIGUES  
Jean-Philippe KOVAR

### POLITIQUE INTERNATIONALE

Frédérique DAUDRET-JOHN  
François SOUTY  
Stéphanie YON

## Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN  
Umberto BERKANI  
Alain RONZANO

## Bibliographie

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

<b>Revue Concurrences   Review Concurrences</b>	<b>HT Without tax</b>	<b>TTC Tax included (France only)</b>
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	445 €	454,35 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + free access to e-archives)</i>	395 €	472,42 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print &amp; electronic versions + free access to e-archives)</i>	645 €	771,42 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	140 €	142,94 €

## **Bulletin électronique e-Competitions | e-bulletin e-Competitions**

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription + free access to e-archives</i>	575 €	687,7 €
---	-------	---------

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

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

## **Renseignements | Subscriber details**

Nom-Prénom | *Name-First name* : ..... e-mail : .....

Institution | *Institution* : .....

Rue | *Street* : ..... Ville | *City* : .....

Code postal | *Zip Code* : ..... Pays | *Country* : .....

N° TVA intracommunautaire/VAT number (EU) : .....

## **Formulaire à retourner à | Send your order to**

### **Institut de droit de la concurrence**

25 rue Balard - 75 015 Paris - France | contact: [webmaster@concurrences.com](mailto:webmaster@concurrences.com)

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

### **Conditions générales (extrait) | Subscription information**

Les commandes sont fermes. L'envoi de la revue ou des articles de *Concurrences* et l'accès électronique aux bulletins ou articles de *e-Competitions* ont lieu dès réception du paiement complet. Tarifs pour licences monopostes; nous consulter pour les tarifs multipostes. Consultez les conditions d'utilisation du site sur [www.concurrences.com](http://www.concurrences.com) ("Notice légale").

*Orders are firm and payments are not refundable. Reception of Concurrences and on-line access to e-Competitions and/or Concurrences require full prepayment. Tarifs for 1 user only. Consult us for multi-users licence. For "Terms of use", see [www.concurrences.com](http://www.concurrences.com).*

**Frais d'expédition Concurrences hors France : 30 € | 30 € extra charge for sending hard copies outside France**