

# Concurrences

REVUE DES DROITS DE LA CONCURRENCE | COMPETITION LAW REVIEW

## Livres

Concurrences N° 1-2016 | pp. 261-265

---

SOUS LA DIRECTION DE

**Stéphane Rodrigues**

[stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr](mailto:stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr)

Maître de conférences HDR,  
École de droit de la Sorbonne (Université Paris I)

---

AVEC LA PARTICIPATION DE

**Beatrice de Falco**

[beatricedefalco90@libero.it](mailto:beatricedefalco90@libero.it)

Doctorante, Université Panthéon-Sorbonne (Paris I)

---

**Knut Fournier**

[knut.fournier@linklaters.com](mailto:knut.fournier@linklaters.com)

Avocat, Hong-Kong

---

**Athanase Popov**

[athanase.popov@ec.europa.eu](mailto:athanase.popov@ec.europa.eu)

Juriste, Commission européenne, Luxembourg

SOUS LA DIRECTION DE

## Stéphane Rodrigues

stephane.rodrigues-domingués@  
univ-paris1.frMaître de conférences HDR,  
École de droit de la Sorbonne  
(Université Paris I)

AVEC LA PARTICIPATION DE

## Beatrice de Falco

beatricedefalco90@libero.it

Doctorante, Université Panthéon-  
Sorbonne (Paris I)

## Knut Fournier

knut.fournier@linklaters.com

Président, Hong-Kong Competition  
Association

## Athanasé Popov

athanase.popov@ec.europa.eu

Juriste, Commission européenne,  
Luxembourg

Cette rubrique Livres recense et commente les ouvrages et autres publications en droit de la concurrence, droit & économie de la concurrence et en droit de la régulation. Une telle recension ne peut par nature être exhaustive et se limite donc à présenter quelques publications récentes dans ces matières. Auteurs et éditeurs peuvent envoyer les ouvrages à l'intention du responsable de cette rubrique : stephane.rodrigues-domingués@univ-paris1.fr

*This section selects books on themes related to competition laws and economics. This compilation does not attempt to be exhaustive but rather a survey of themes important in the area. The survey usually covers publication over the last three months after publication of the latest issue of Concurrences. Publishers, authors and editors are welcome to send books to stephane.rodrigues-domingués@univ-paris1.fr for review in this section.*


**La concurrence.  
Une idée toujours  
neuve en Europe  
et en France**

FRÉGET Olivier

Odile Jacob, 2015, 345 p.

Voilà un essai des plus stimulants, au sens où nous souhaiterions qu'il ait *"la propriété d'exciter (...) d'une manière manifeste l'action organique des divers systèmes de l'économie"* (*Le Grand Littre*, 1994, tome 6, p. 6055). Olivier Fréget s'est en effet lancé dans un défi à sa mesure : faire adhérer ses lecteurs (que nous souhaitons le plus nombreux possible) à la thèse selon laquelle *"le respect d'une concurrence par les mérites, libre et non faussée, soumise au droit, participe d'une authentique ambition démocratique"* (v. p. 7). À cette fin, l'auteur va développer un flamboyant plaidoyer pour, en quelque sorte, réhabiliter la concurrence, cette *"construction sociale incompressible"* (v. p. 13). La démonstration tient en trois temps.

Dans la première partie de l'ouvrage, maître Fréget resitue la concurrence dans son contexte quasi philosophique, insistant sur sa finalité sociale et non économique, en ce sens qu'elle est synonyme d'ouverture, car réfractaire à la frontière et à ce que l'auteur appelle les *"nouvelles enclosures"* (v. p. 38), et synonyme également de lutte contre l'inégalité des chances. À ce titre, la concurrence ne pouvait qu'être la marque de l'identité européenne, puisant aux sources idéologiques de la doctrine, notamment allemande, de l'ordo-libéralisme prônant tout à la fois le rejet du planisme autoritaire, la liberté économique et l'État régulateur. Et l'auteur de nous présenter, non sans une pointe de nostalgie, la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), du traité de Paris de 1951, comme l'*"épiphanie"* européenne de cet ordo-libéralisme (v. p. 65).

Dans cet esprit, le droit de la concurrence va se construire progressivement comme *"garantie d'une société ouverte"*. C'est le deuxième temps du raisonnement, correspondant à la deuxième partie de l'ouvrage, où Olivier Fréget se montre peut-être le plus didactique et pédagogique pour expliquer au lecteur néophyte et citoyen que le droit de la concurrence est avant tout *"un droit de civilité, de sobriété et de simplicité"* (v. p. 87) qui se donne cinq objectifs principaux : assurer l'indépendance des acteurs économiques (v. chapitre 4, où l'on parle de l'article 101 TFUE et des ententes) ; discipliner les puissances constituées (v. chapitre 5, consacré à l'article 102 TFUE et aux abus de position dominante) ; prévenir la déstructuration des marchés (v. chapitre 6, qui traite du contrôle des concentrations) ; lutter contre les privilèges constitués en droits spéciaux et exclusifs (v. chapitre 7) et contre les additions à l'argent public (v. chapitre 8 sur le contrôle des aides d'État de l'article 107 TFUE). Ce tour d'horizon des règles européennes de concurrence est complété par un chapitre (le 9<sup>e</sup>) dédié à l'institution qui les fait appliquer et respecter : la Commission, à l'égard de laquelle l'auteur se montre beaucoup plus critique,

du moins au regard de l'évolution qu'elle a connue. Olivier Fréget regrette ainsi le temps d'une Commission qui se concevait et agissait en tant qu'administration de mission. Il déplore, non sans fondement selon nous, le tournant vers la *"régulocratie"* (v. p. 235), qu'il date du règlement 4064/89/CE instituant le contrôle des concentrations, qui va conduire à un double phénomène : d'une part, l'évitement du juge (c'est la montée en puissance de la technique des engagements, qui va progressivement irriguer tout le champ de la concurrence) et, d'autre part, l'avènement de *"l'économisme"*. La charge est parfois sévère, mais elle sonne juste : pour ce qui est de la première tendance, *"[r]éduire le droit de la concurrence à une optimisation du surplus du consommateur revient à le ravalier au rang d'une politique économique, et au surplus, d'une politique économique potentiellement interventionniste"* (v. p. 254) ; pour ce qui est de la deuxième tendance : *"Un droit de 'second ordre' se développe ainsi à travers le corps de ces décisions qui ne verront jamais le juge ou que celui-ci verra de manière trop rapide, car il dispose de moyens matériels pour analyser la décision inférieurs à ceux de l'Autorité qu'il contrôle"* (v. p. 259).

Le pli critique ayant été pris, l'auteur ne le quittera plus pour exposer le troisième temps de sa démonstration : *"la concurrence libre et non faussée comme horizon"* (v. partie III). C'est le temps des propositions, non sans avoir préalablement égratigné au passage la perception française de la concurrence et de la construction européenne : c'est que *"les Français voient l'Europe comme un cartel"* (v. p. 266). Il s'agirait en quelque sorte de mettre l'Europe-puissance au service de la grandeur de la France, ce qui ne peut que susciter incompréhension et malentendus. La question de l'application du droit de la concurrence aux services publics ou celle d'une Europe sociale sans marché du travail sont présentées à cet égard comme des exemples caractéristiques de cette perception biaisée d'une Europe *"à la française"* qui s'apparenterait pour le coup à une *"République ressentimentale"* (v. p. 291).

On en vient alors aux moyens de *"restaurer l'effectivité du principe de concurrence"* (v. chapitre 11). Sans entrer dans le détail de l'ensemble des mesures ou réformes proposées, on retiendra les suivantes, à nos yeux les plus marquantes : la suppression de la notification obligatoire de toutes les opérations de concentration au-dessus d'un certain seuil, tout en conservant à la Commission et aux autorités de concurrence la possibilité de se saisir de toute opération dont elles auraient connaissance, notamment sur plainte d'un tiers (v. p. 309) ; *"bilatéraliser les articles 106 et 107 TFUE afin de soumettre toutes les entreprises intervenant dans l'Union aux mêmes règles"* (mais nous avons cru comprendre que tel était précisément le but assigné à l'article 106 TFUE) et *"entraver l'action de celles qui, bénéficiant d'un soutien sans limite de leurs États d'origine, se comportent en prédateurs sur le marché unique"* (v. p. 313 ; mais n'est-ce pas là faire fi des règles du commerce international censées également se reposer sur le principe de libre concurrence, à moins qu'il ne s'agisse d'un déni de confiance

dans leur capacité à faire vivre un tel principe à l'échelle de la planète ?) ; charger un collège de magistrats indépendant des services d'instruction et du commissaire chargé de la concurrence de l'examen des projets de décision de la Commission et des propositions de rejet des plaintes (v. p. 318). Et on se plongera enfin dans la conclusion de l'ouvrage pour y trouver une autre proposition, tout aussi remarquable selon nous : la création d'une "Autorité unique des ressources rares et essentielles" (AURREE) dont l'objet serait de rechercher une concurrence maximale dans les secteurs notamment des industries de réseaux (communications, eau, énergie, médias, transports...) "par une neutralité des règles afin que les ressources financières considérables qui ne cherchent qu'à se placer sur des projets de long terme choisissent l'Union européenne comme terre de prédilection" (v. p. 332).

Si le propos peut paraître dans le chapitre conclusif plus diffus, il revient en même temps sur l'essentiel : "le principe de concurrence libre et non faussée s'oppose à toute institutionnalisation d'une puissance économique pérenne, qu'elle soit individuelle ou collective" et c'est ainsi qu'il contribue à "tenir à distance le Léviathan et le capitaliste" (v. p. 323). Si le lecteur devait s'en convaincre en refermant l'essai d'Olivier Fréget, il nous semble que ce dernier aura fait œuvre salutaire en remettant la concurrence à sa juste place : "ni dieu, ni diable" (pour reprendre la formule du professeur François Lévêque sur son blog: [www.theconservation.com](http://www.theconservation.com)).

S. R.



**Der Einfluss des unionsrechtlichen Beihilfenverbots auf das deutsche Steuerrecht (Dargestellt an den Beispielen der sogenannten Sanierungsklausel und der Steuervergünstigungen für gemeinnützige Unternehmen)**

[L'influence de l'interdiction de l'octroi d'aides d'État en droit de l'Union sur le droit fiscal allemand (Exposé s'appuyant sur les exemples de la "clause d'assainissement" et des avantages fiscaux octroyés aux entreprises d'utilité publique)]

GRUBE Friederike

Frankfurt, Peter Lang, 2014, 187 p.

L'ouvrage de Friederike Grube, issu de sa thèse de doctorat, se donne pour ambition d'éclairer les évolutions récentes du droit fiscal allemand sous l'influence du droit de l'Union.

L'étude s'ouvre sur un rappel de la distinction entre fiscalités directe et indirecte. En ce qui concerne la fiscalité indirecte, l'article 113 TFUE dispose que les législations nationales touchant à celle-ci sont harmonisées "dans la mesure

où cette harmonisation est nécessaire pour assurer l'établissement et le fonctionnement du marché intérieur et éviter les distorsions de concurrence" (l'ajout des distorsions à la concurrence par rapport au libellé de l'article 93 du TCE date du traité de Lisbonne). En vertu d'une jurisprudence constante de la Cour de justice de l'UE, si la fiscalité directe relève de la compétence des États membres, ces derniers doivent toutefois exercer cette compétence dans le respect du droit de l'Union (v. égal. conclusions de l'avocat général Jääskinen dans les affaires jointes C-106/09 P et C-107/09 P : "Le pouvoir d'imposition fiscale reste une prérogative interne des gouvernements qui peuvent choisir les systèmes fiscaux les plus adéquats en fonction de leurs préférences, sous réserve de respecter le droit de l'Union" (pt 139).

C'est ainsi que les dispositions nationales dans le domaine de la fiscalité directe doivent être compatibles avec les libertés fondamentales énoncées par le TFUE. Cependant, d'après la jurisprudence de la Cour, celles-ci n'imposent pas d'harmonisation des systèmes fiscaux des États membres.

Toujours est-il que le droit de la concurrence de l'Union peut avoir une incidence sur la réglementation nationale dans le domaine de la fiscalité directe. C'est ainsi qu'une grande partie des aides d'État sont octroyées non pas sous forme de subventions directes, mais bien sous forme d'avantages fiscaux. Dès lors, le droit fiscal national peut se révéler contraire au droit de l'Union.

Parmi les avantages fiscaux litigieux que l'Allemagne a octroyés, elle a dû apporter des explications, ces dernières années, au sujet des "clauses d'assainissement" (*Sanierungsklauseln*) prévues à l'article 8c, paragraphe 1a, du Körperschaftsteuergesetz (loi régissant l'impôt sur les sociétés) de 2002, introduit dans cette loi à la suite d'une modification législative intervenue en 2009 (disponible en ligne : [http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/kstg\\_1977/gesamt.pdf](http://www.gesetze-im-internet.de/bundesrecht/kstg_1977/gesamt.pdf)). Cette disposition du Körperschaftsteuergesetz définit l'"assainissement" comme une mesure qui vise à empêcher l'insolvabilité ou le surendettement tout en préservant les structures essentielles de l'entreprise (il s'agit donc plutôt d'un redressement, mais les traductions officielles en français retiennent «assainissement»). Or, la Commission a décidé, dans sa décision du 26 janvier 2011, que lesdites clauses d'insolvabilité violaient l'interdiction de l'octroi des aides d'État : la mesure ne pouvait pas être considérée comme étant compatible avec le marché intérieur sur la base de l'article 107, paragraphe 3, point b) ou c), du TFUE (v. décision de la Commission, du 26 janvier 2011, concernant l'aide d'État de l'Allemagne C 7/10 (ex CP 250/09 et NN 5/10) au titre de la clause d'assainissement prévue par la loi relative à l'impôt sur les sociétés (KStG, Sanierungsklausel), qui a fait l'objet de nombreux recours

en annulation. La décision est disponible en ligne : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE-FR/TXT/?uri=CELEX:32011D0527&from=EN>).

Cette décision a donné lieu à un contentieux abondant, sur lequel le Tribunal de l'Union n'a toujours pas statué, si l'on excepte l'ordonnance du 18 décembre 2012 rendue dans l'affaire *Allemagne c/ Commission*, T-205/11 (ECLI:EU:T:2012:704), laquelle a rejeté le recours formé par la République fédérale d'Allemagne comme irrecevable, celui-ci ayant été introduit après l'expiration du délai de recours. Cette ordonnance d'irrecevabilité a été confirmée par ordonnance du 3 juillet 2014, rendue dans l'affaire C-102/13 P (ECLI:EU:C:2014:2054). Cependant, aucun arrêt n'a été prononcé à ce jour dans les affaires T-585/11, T-586/11, T-614/11, T-619/11, T-620/11, T-621/11, T-626/11, T-627/11, T-628/11 et T-629/11, qui portent toutes sur la décision précitée (on peut penser qu'avec le doublement prévu du nombre des juges du Tribunal de l'Union, ce genre d'affaires sera jugé plus rapidement, d'autant plus qu'elles sont moins complexes que les affaires en matière d'ententes). Il s'agit à chaque fois de recours en annulation formés contre la décision en question par au moins quinze entreprises. C'est ainsi que la publication de l'ouvrage de Friederike Grube est quelque peu prématurée étant donné que l'incidence du contentieux de l'Union à propos des "clauses d'assainissement" sur le droit fiscal allemand ne pourra être évaluée qu'une fois que les arrêts du Tribunal ou bien, le cas échéant, ceux de la Cour sur pourvoi auront été rendus (bien entendu, on peut s'attendre à ce que certaines de ces affaires soient jointes). L'auteur se garde par ailleurs de s'avancer sur l'issue probable desdits litiges et ne fait qu'aborder l'influence de l'interdiction de l'octroi d'aides d'État en droit de l'Union sur les "clauses d'assainissement". En revanche, de longs développements sont consacrés par exemple à des généralités sur la sélectivité (matérielle ou bien géographique) des mesures nationales, laquelle permet de distinguer les mesures générales purement fiscales des mesures spécifiques prohibées.

L'incidence de l'interdiction de l'octroi d'aides d'État en droit de l'Union sur les "renseignements contraignants" (*verbindliche Auskünfte*, sorte de doctrine administrative par laquelle l'Administration prend officiellement position sur une question donnée) n'est pas non plus approfondie, mais simplement abordée. Or, un contentieux sur lesdits "renseignements contraignants" de droit allemand est également pendant devant le Tribunal de l'Union, ce dont l'auteur ne semble pas être au courant.

Ce n'est qu'à partir de la page 80, sur un total de 187, que l'on trouve des développements consacrés au droit allemand, et notamment à la jurisprudence de la Cour constitutionnelle allemande (Bundesverfassungsgericht). On apprend que les

Ce document est protégé au titre du droit d'auteur par les conventions internationales en vigueur et le Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992. Toute utilisation non autorisée constitue une contrefaçon, délit pénalmente sanctionné jusqu'à 3 ans d'emprisonnement et 300.000 € d'amende (art. L. 335-2 CPI). L'utilisation personnelle est strictement autorisée dans les limites de l'article L. 122-5 CPI et des mesures techniques de protection pouvant accompagner ce document. This document is protected by copyright laws and international copyright treaties. Non-authorised use of this document constitutes a violation of the publisher's rights and may be punished by up to 3 years imprisonment and up to a € 300,000 fine (Art. L. 335-2 Code de la Propriété Intellectuelle). Personal use is authorised within the limits of Art. L. 122-5 Code de la Propriété Intellectuelle and DRM protection.

principes de la protection de la confiance légitime, de la proportionnalité et de la sécurité juridique découlent, d'après ladite jurisprudence, du principe de l'État de droit. Ces principes peuvent être invoqués à l'encontre de la récupération d'une aide d'État à moins que la décision d'octroi de l'aide n'ait été déclarée illégale : le droit allemand est conforme au droit de l'Union sur ce point. Ainsi, toujours selon cette jurisprudence constitutionnelle allemande, l'intérêt général qui préside à la récupération de l'aide illégale l'emporte sur les principes de protection de la confiance légitime, de la sécurité juridique et de la proportionnalité qui s'inscrivent dans le cadre de la protection juridictionnelle individuelle.

Étant donné que la Commission analyse les clauses d'assainissement comme des mesures qui n'ont pas été notifiées, elles constituent, conformément à son analyse, une aide d'État illégale. Cependant, l'analyse de Friederike Grube aurait par exemple pu être approfondie quant à l'absence de sélectivité des clauses d'assainissement. Même dans la conclusion, l'auteur ne prend pas position sur le caractère sélectif ou général de ces dernières et se contente d'écrire que la question reste ouverte (p. 156).

En définitive, cet ouvrage stimulant ne traite que partiellement le sujet annoncé. Comment l'interdiction de l'octroi d'aides d'État en droit de l'Union est-elle susceptible d'influencer le droit fiscal allemand ? Des évolutions peuvent-elles d'ores et déjà être constatées ou sont-elles à prévoir ? *Quid* du droit comparé ?

A. P.



**Public Procurement, Innovation and Policy: International Perspectives. Public Procurement Law Review**

LEMBER Veiko, KATTEL Rainer et KALVET Tarmo (dir.)

Springer-Verlag Berlin Heidelberg, 2014, 309 p.

Innovation is not the first thing that comes to mind when thinking about public procurement. Other, conflicting, criteria have taken hold of government purchase programmes. Efficiency, value-for-money, and competition have been at the centre of the analysis of public procurement, corresponding to as many phases in the development of modern economies. In many instances, these principles have damaged the ability and the incentives of actors to innovate. In *Public Procurement, Innovation and Policy*, Veiko Lember, Rainer Kattel and Tarmo Kalvet gathered researchers from 11 countries to produce a lengthy and detailed analysis of the interactions between public procurement and innovation in these jurisdictions. The formidable purchasing power of

governments provides an opportunity for governments to promote, create the condition, or directly order solutions that go beyond the simple criteria of cost or efficiency. In a short introductory chapter, the authors outline the goals and the origins of Public Procurement and Innovation Policies (PIIP), building on the existing literature to establish clear trends and categories of policies. They propose to divide innovation-oriented public procurement policies into four categories: (1) technology policy, (2) R&D policy, (3) generic policy, and (4) what the three main authors refer to as “no policy,” where public purchasing is done traditionally and without any concern for innovation. They then endeavour to test these categories on the 11 different countries selected for the analysis: Australia, Brazil, China, Denmark, Estonia, Greece, Hong Kong, Korea, Sweden, the United Kingdom, and the United States. The book's structure is relatively simple: the introduction is followed by a general chapter titled “Theory and Practice,” and by 11 chapters on as many countries. A conclusion synthesises the findings and deepens analysis of the most significant results. This methodology reveals interactions between the institutional environment and the ability of actors—private and public—to foster innovation through public procurement.

Throughout the book, three main themes reappear in almost every chapter: the role of the institutional structure on PIIP, the impact of neo-liberal thinking, and the fact that innovation as a policy cannot be analysed in a vacuum but has to be assessed in a context of transition from industrial policies to more modern and pro-competitive economic policies. These three findings are explained below.

The starting point of the book is that from a governmental perspective PIIP is at the nexus of many institutional actors, such as competition authorities, ministries, legislators, the military, innovation-promoting agencies, local, regional, national, and supranational institutions. In many instances these institutions pursue different and conflicting goals. Their coordination is complex and sometimes impossible. For instance, in order to fulfil their primary mission, competition authorities must enjoy a certain degree of independence from central governments. The authors contend that these multiple actors, the way they interact (or not) with each other is central to understanding the development of innovation as a driver of public procurement. The institutional aspect has been mostly left out of the literature, hence the need to focus on the institutional set-up's effects on innovation. In the Swedish and the UK examples, institutional structures are shown to be an obstacle to innovation: in Sweden, a set of public institutions often contradict each other, and the essence of the decision-making power is too defused for innovation to truly take form in the context of procurement. Agencies in charge of promoting innovation have no power to

enforce the rules they propose. However, the UK government has demonstrated that a similar institutional set-up could be overcome, and the healthcare sector provides examples of good use of tender processes to promote innovation, with schemes where the purchasing agent simply called on the private sector, to solve a problem, without providing an array of specifications. The UK turned its procurement institutional structure around to re-centralize the purchasing power, ahead of any attempt to foster innovation through public purchasing. Importantly, several authors such as Dae-In Kim (Korea), Max Rolfstam and Robert Ågren (Sweden), and Linda Weiss (USA) point at the relationships between the institutions and the SMEs. Small businesses are a central theme in the book: nimble, more entrepreneurial actors are more likely to innovate and to react to innovation incentives. However they are also more cost-concerned, are more likely to compete on costs, and lack the resources for major innovations and substantial projects. Countries differ significantly on their approach to supporting SMEs and the cases of Hong Kong and South Korea discussed in the book provide examples of these antithetic positions. The Hong Kong tender rules following the World Trade Organization (WTO) model of that puts efficiencies and value for money first, favouring big businesses. In Korea on the contrary, public procurement often disproportionately favours SMEs, which are not the most innovative actors of the economy and tend to compete on price. Overall, the Korean example shows that promoting SMEs does not amount to promoting innovation, if this aspect of their work is not put forward at the policy design level.

The succession of chapters and case studies paints an unexpected picture: that the question of neo-liberal thinking connects to the notion of innovation through the SME question. In a context where government is reduced to a minimum, public procurement does not in principle favour a certain type of business. Private actors should be able to respond to government tenders regardless of their size. However as soon as the government deviates from a purely Chicago school-type of economic governance, it either promotes big businesses through sizeable projects (in Hong Kong or in the United States), or favours SMEs under a series of public policy principles (in South Korea). The various examples cited in the book reveal that the key to the successful involvement of SMEs lies in policy design—the Hong Kong example in that regard shows the negative impact on innovation of the strict application of the WTO Agreement on Government Procurement (GPA)'s four principles (namely public accountability, value for money, transparency, and fair and open competition). According to the editors, and to Eric Baark and Naubahar Sharif (Hong Kong), the GPA gospel has an annihilating effect on innovation, because innovation simply does not find

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

its place under the headings of accountability, value for money or transparency. Competition can foster innovation, but the Hong Kong example proves that without a government effort to include innovation in procurement policy, firms have an incentive to compete on cost only. The GPA not only distracts from other policy goals in government purchasing, it also makes it easy for neo-liberal proponents to counter calls for policy considerations, using the GPA principles. Innovation for instance can easily be dismissed under the “value for money” principle. Hong Kong’s focus on these four principles without any attempt to infuse parallel goals or to drive innovation results in a purely efficiency-focused and process-based set of policies, in which there is no space for thinking outside these principles. These four principles are in turn insufficient to deliver anything else than what they stand for. The Hong Kong case study sheds light on the inadequacy of the free-trade doctrine to tackle the issue of innovation in public procurement. In the neo-liberal approach to public policy, the authors find the main limit to PPIP: they cite extensive and exhaustive previous research on the widely-held view that economic social and other side-goals should not be explicit part of the government purchasing decisions or policy as it distorts competition and free trade. This has created a movement towards public procurement as a “level playing field,” which does not say anything about innovation and does not incentive buyers to encourage it. The dominance of neo-liberal policies in some countries, such as Estonia and to a certain extent Denmark, is a central point in the explanation over the failure of these governments to encourage PPIP. As often in the discussion over the merits of state intervention, the economic crisis has altered the debate: Denmark provides a case study of how concerns over future growth have been a driver for the inclusion of innovation in the discussion of public procurement reform. The Denmark chapter highlights the positive effects of these progresses with successful examples of innovations emanating from public procurement in the healthcare sector. This aspect of the book is built on literature that shows how the relationship between innovation and public procurement is more complex than originally thought. The example of the UK shows that even in a “cost-saving” effort, the crisis effect can lay the foundation for successful innovation programs; this is the case when the state, under cost pressure, moves towards acting as a strategic single client. Other results of the study are counter-intuitive: The detailed analysis of each country’s public procurement practice reveals numerous other elements that create success or failure in governments’ attempts to use procurement for innovation. In almost all countries, the three main authors note, higher innovation outputs are generated when the government has a monopolist position and when it targets technology

early in its life-cycle. This itself goes against neo-liberal policies that purports to achieve maximum efficiencies by reducing the role of the state. The picture that emanates from the book’s multiple references to the effect of “small government” thinking on innovation is that it is difficult to analyse public procurement without thinking about the role of the state in general. The comparative approach and the focus on the institutional conditions that manage—or fail—to bring about innovation is buttressed throughout the book by an analysis of the transnational forces that impact PPIP. The influence of the WTO has been disastrous on the role of innovation: by focusing on efficiency and cost, the WTO model of procurement has relegated innovation among the criteria taken into accounts in tender processes. Despite the negative link between the WTO model and PPIP, the shift from industrial policy to more complex approaches of public procurement began with the development of the WTO approach in the 80s, to then gradually evolve into pro-competitive schemes. The dramatic extension of trade rules and the acceleration of exchanges lead to a more international public procurement world, which in turn impacted innovation. The transnational perspective is present throughout the book, despite each chapter being focused on one jurisdiction. For instance, the introduction mentions early on that because innovation is complex by nature, the question of the skills and training of civil servants is central in the effectiveness of pro-innovation public procurement. That issue appears to have been addressed in Australia, while it is clearly holding back innovation in Brazil. At the core of the book’s comparative approach is the sensitivity to the transferability of models and success-stories, an important element that is regularly left out of collective works that merely juxtapose analysis. Baark and Sharif for Hong Kong and Linda Weiss for the United States pay particular attention to the transferability issue. This aspect is particularly striking in the context of the United States public procurement policy in the defence sector, probably one of the most successful innovation-encouragement policies worldwide. In the US chapter, Linda Weiss, from the University of Sidney, warns that this may not be possible to recreate this success in other sectors. Conscious of the possible limited public benefits of innovations emanating from defence public procurement, the US government insisted on the development of dual-use products through public tenders (products that have both civilian and military applications). This has been encouraged by experiences that have spilled over from the military sector and that have sometimes led to the creation of entirely new markets, such as the internet, the first mass-produced computer, and the entire semiconductor market. The reasons behind these watershed moments are linked, in the authors’

analysis, to the US institutional framework, made of federal, state, civilian and military agencies. Linda Weiss sees this framework as having generated an array of policies that encourage the state and the innovative participants to collaborate, sometimes long after the development of the technology and its application in the original sector or market for which it was developed. Private and public sector, she writes, work together to create a market, or adapt new technologies to the mass markets where it can generate substantial profits and benefits for the community. Despite the limited transferability of military inventions, policy-design spill-overs have proved that other economic sectors can learn from the defence tender policy design. The chapter on the US discusses at length the Small Business Innovation Research, a scheme implemented to emulate the beneficial effects of the cooperation between the public and the private sector, between SMEs on the one side and on the other side major industrial groups that are defining elements of the US defence public procurement programmes. The book would have benefited from a more detailed study on how corruption and bid-rigging impact innovation outcomes in public procurement. Despite this omission, the book is overall a work of superior quality, and demonstrates a real effort towards a better understanding of the relationship between innovation and public procurement. One exception is the chapter on China by Chen Jin and Cheng Chunzi which is rather descriptive, plagued with approximations (“[t]here are 20 nations which are accepted as innovative nations worldwide including the U.S., Japan, Finland, South Korea and so on”). The two authors claim that competition is an obstacle to PPIP, without any data or analysis to back this. In addition, the chapter concludes that the government should increase the scale of public procurement and the share of procurement in GDP, a conclusion that may be in line with the current economic objectives of the People’s Republic of China, but which does not relate to the issue of innovation. The book will be most useful to researchers and decision-makers focusing on public procurement, entrepreneurship, and competition law and policy.

K. F.

## À SIGNALER :

### DU CÔTÉ DES MÉLANGES :

#### Ian Forrester : *A Scot Without Borders Liber Amicorum (Volume I & II)*

Editors : Sir David Edward, Jacquelyn MacLennan, Assimakis Komninos  
Concurrences 2015, 450 p.

This two-volume *Liber amicorum* is a collection of tributes to Ian Forrester's outstanding career and articles signed by prominent academics and practitioners around the world on the most current topics in EU law and policies, human rights and intellectual property. Ian's good spirits and quirky sense of humour have made him friends and professional connections all over the world and this *Liber amicorum* is an occasion to mark the outstanding merits of a remarkable man and express the long lasting and affectionate friendship.

See inter alia : «Merger control in regulated sectors: A bridge too far?», Peter Alexiadis ; «Interim relief in EU competition law: a matter of relevance», Jean-Yves Art ; «[M]ust be interpreted in the light of economic considerations»: some reflections on the case law of the EFTA court», Carl Bauden Bacher ; «Use and abuse of the 'single and continuous infringement' concept in EU cartel cases the implications for follow-on private actions for damages», Jean-François Bellis ; Transatlantic competition law convergence: Looking for a chimera?», Kent Bernard ; «Industrial policy, china and the world: Are there norms?», Eleanor M. Fox ; «EU competition rules and maritime agreements post-2004», Rosa Greaves ; «Competition law and personal data crossing in digital markets», Gönenç Gürkaynak, Ayşe Güner, and Ayşe Gizem Yaşar ; «Competition law and consumer protection in pre-industrial societies», Barry E. Hawk ; «Patent settlements as by object restrictions: A European approach, but is it the right one?», James Killick ; «Arbitration and damages claims based on competition law infringements», Assimakis P. Komninos ; «The relationship between public and private enforcement of EU competition law: Some thoughts on recent developments», Nicholas Khan ; «Parallel trade after the GlaxoSmithKline judgments, Santiago Martínez Lage and Helmut Brokelmann ; «Joint ownership of undertakings without joint control: Minority shareholdings at a crossroads in competition law», Luís Silva Morais ; «Should reverse payment patent settlements be prohibited per se?», Valerie Meunier and Jorge Padilla ; «Has merger control spun out of control? The effects of a quarter of a century of EU merger control», Mark Powell ; «Relations between regulatory and competition law in the light of Lucentis/avastin (Novartis/Roche) case law», Francesco Setti ; «Some thoughts on legality and legitimacy», Jacques Steenbergen ; «Compensation for damages as a result of antitrust violations: European Union and Argentina», Pablo Trevisán ; «Ordoliberalism and the modernization of EU competition law», James S. Venit ; «“Oh illustrious caesar! If it is sufficient to deny, what hereafter will become

of the guilty?», On the presumption of innocence, the burden of proof, and the standard of proof in EU competition law», Denis Waelbroeck and Mathieu Vancaillie ; «The current role of the hearing officer: Another step change», Karen Williams

#### L'identité du droit de l'Union européenne. Mélanges en l'honneur de Claude Blumann

Sous la direction scientifique de Bertrand Brunessen, Fabrice Picod et Sébastien Roland.  
Bruylant, 2015, 829 p.

On signalera les contributions suivantes : «La singularité du marché ferroviaire en droit de l'Union», par Stéphane De La Rosa (pp. 328-336) ; «Contrats publics et aides d'État», par Rozen Noguellou (pp. 448-461) ; «Regards sur la modernisation du contrôle des aides d'État...», par Laurence Idot (pp. 640-660) ; et «Vers une meilleure conciliation des services d'intérêt économique général avec la concurrence et le marché intérieur», par Fabrice Picod (pp. 771-795).

### AUTRES OUVRAGES SIGNALÉS :

#### Traité de contentieux de la commande publique

GUÉZOU Olivier  
Le Moniteur, coll. Référence juridique, 2015, 662 p.

On signalera la présence, dans ce nouveau traité consacré au contentieux de la commande publique, d'un chapitre relatif au contentieux des pratiques anticoncurrentielles, illustration, s'il en était encore besoin, de l'intégration du droit de la concurrence dans la sphère du contentieux administratif.

#### Market & Competition Authorities. Good Agency Principles

OTTOW Annetje, Market & Competition Authorities  
Oxford University Press, 2015, 280 p.

#### The Concept of State Aid under EU Law. From internal market to competition and beyond

PIERNAS LÓPEZ Juan Jorge  
Oxford University Press, 2015, 286 p.

Cet ouvrage est le fruit des travaux de doctorat de l'auteur à l'Institut universitaire européen de Florence, menés sous la supervision du prof. Giorgio Monti. Après plusieurs développements consacrés aux origines du contrôle des aides d'État avant et après la Seconde Guerre mondiale (v. chapitre 2) et à l'évolution de la politique européenne dans ce domaine (v. chapitre 3), M. Piernas López explore dans le détail, et en se basant systématiquement sur l'analyse des arrêts de la Cour de justice de l'Union européenne les plus significatifs dans le domaine, les cinq critères structurants de la notion d'aide d'État au sens de l'article 107 du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne : l'avantage octroyé, la sélectivité de la mesure, l'origine de la mesure dans les ressources d'État, la distorsion de concurrence combinée aux effets sur les échanges entre États membres de l'Union

(v. chapitres 4 à 7). L'ouvrage se termine par un chapitre consacré plus spécifiquement aux aides d'État octroyées aux banques durant la récente crise financière (v. chapitre 8) et par des considérations conclusives portant sur l'évolution au fil du temps de la notion d'aide d'État qui s'est détachée progressivement d'une approche liée au droit du marché intérieur pour privilégier aujourd'hui une approche plus concurrentielle (v. chapitre 9).

S. R.

#### EC Competition Law Handbook

VAN DER WOUDE Marc, JONES Christopher, CHARBIT Nicolas  
Sweet & Maxwell, 2015

The *EU Competition Law Handbook* provides a comprehensive digest of Commission decisions and competition cases before the EU and national courts, conveniently cross-referenced by subject matter, for the swift location of the full list of relevant case-law, regulations and notices. The Handbook is published every year since 1990, each edition updating the previous edition to include all developments in the field. There are three sections to the Handbook: «General Competition Rules»; «Mergers and Acquisitions»; the third section comprising tables of cases and legislation. This established title is highly regarded among competition lawyers as a research tool for the identification of the key competition cases and legislation. The Handbook takes the pain out of research by identifying the key cases and legislation relevant to specific subjects and keywords under the broad spectrum of competition law.

#### Competition Case Law Digest : A Synthesis of EU and National Leading Cases

Editors : Nicolas Charbit - Elisa Ramundo - Edouard Verté  
Concurrences 2015, 651 p.

This second edition of the Digest is enriched with a selection of more than 50 essays on European competition case law from the 27 European Union Member States, EU law, and US law. Each essay consists of a synthesis of the leading cases from 1990 onwards. These essays are organized in two parts. Part I deals with Competition Provisions (Cartels, Dominance, Merger, State aid, etc.) whereas Part II deals with Business Sectors (Automobile, Broadcasting, Healthcare, IT & Telecommunications, Sports, etc.). This new edition of the Digest provides an enhanced overview of the areas of convergence and remaining diversity of competition law in Europe featuring also analysis of key areas of US Antitrust law. This book has confirmed to be one of the most valuable and useful resources currently available to build a body of comparative law in Europe. It highlights both convergence and divergence in various areas and sectors of European competition law, making it easy for both practitioners and academics to draw comparisons between jurisdictions.

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

## Editoriaux

Jacques Attali, Elie Cohen, Claus-Dieter Ehlermann, Ian Forrester, Eleanor Fox, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Jean-Pierre Jouyet, Hubert Legal, Mario Monti, Margrethe Vestager, Bo Vesterdorf, Louis Vogel, Denis Waelbroeck, Marc van der Woude...

## Interviews

Sir Christopher Bellamy, Thierry Dahan, Jean-Louis Debré, John Fingleton, François Hollande, Frédéric Jenny, William Kovacic, Neelie Kroes, Christine Lagarde, Emmanuel Macron, Ségolène Royal, Nicolas Sarkozy, Christine Varney...

## Dossiers

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

## Articles

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

## Pratiques

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

## International

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

## Droit & économie

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

## Chroniques

### ENTENTES

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

### PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric Marty, Anne-Lise Sibony, Anne Wachsmann

### PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

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

### DISTRIBUTION

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

### CONCENTRATIONS

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

### AIDES D'ÉTAT

Jacques Derenne, Bruno Stromsky, Raphaël Vuitton

### PROCÉDURES

Pascal Cardonnel, Alexandre Lacresse, Christophe Lemaire

### RÉGULATIONS

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

### MISE EN CONCURRENCE

Bertrand du Marais, Arnaud Sée

### SECTEUR PUBLIC

Jean-Philippe Kovar, Francesco Martucci, Stéphane Rodrigues

### JURISPRUDENCES

#### EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

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

### POLITIQUE INTERNATIONALE

Sophie-Anne Descoubes, Marianne Faessel, François Souty

## Livres

Sous la direction de Stéphane Rodrigues

## Revue

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

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

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + e-archives)</i>	515,00 €	618,00 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	538,00 €	567,59 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print &amp; electronic versions + e-archives)</i>	804,00 €	964,80 €

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

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + e-archives <i>1 year subscription + e-archives</i>	719,00 €	862,80 €
--	----------	----------

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

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (print version + e-Bulletin + e-archives)</i>	866,00 €	1039,20 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (online version + e-Bulletin + e-archives)</i>	924,00 €	1108,80 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique + e-Bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the Review (print &amp; electronic versions + e-Bulletin + e-archives)</i>	1040,00 €	1248,00 €

## **Renseignements** | **Subscriber details**

Nom-Prénom | *Name-First name* .....

e-mail .....

Institution | *Institution* .....

Rue | *Street* .....

Ville | *City* .....

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

N° TVA intracommunautaire | *VAT number (EU)* .....

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

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

21 rue de l'Essonne - 45 390 Orville - France | contact: [webmaster@concurrences.com](mailto:webmaster@concurrences.com)

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

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