



# Concurrences

Revue des droits de la concurrence  
*Competition Law Journal*

## Bibliographie

Concurrences N° 2-2013 – pp. 220-225

---

### Sous la direction de Stéphane RODRIGUES

stephane.rodriguez-domingues@univ-paris1.fr

| *Maître de conférences HdR, École de droit de la Sorbonne, Université Paris I*

### Avec la participation de

#### John ASKER

jasker@stern.nyu.edu

| *Professeur associé en économie, NYU Stern School of Business*

#### Mel MARQUIS

mel.marquis@eui.eu

| *Professeur, Institut universitaire européen de Florence*

#### Philippe PRÉVEL

philippe.prevel@malix.univ-paris1.fr

| *Doctorant, Université Paris I Panthéon-Sorbonne (IREDIÉS)*

#### Caroline SI BOUAZZA-DÉRIAN

csibouazza@gmail.com

| *ATER, Université Paris I*

| *Doctorante, Aix-Marseille Université (CERIC – UMR 7318)*

# Bibliographie

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

**John ASKER**

[jasker@stern.nyu.edu](mailto:jasker@stern.nyu.edu)

Professeur associé en économie,

NYU Stern School of Business

**Mel MARQUIS**

[mel.marquis@eui.eu](mailto:mel.marquis@eui.eu)

Professeur,

Institut universitaire européen de Florence

**Philippe PRÉVEL**

[philippe.prevel@malix.univ-paris1.fr](mailto:philippe.prevel@malix.univ-paris1.fr)

Doctorant,

Université Paris I Panthéon-Sorbonne

(IREDIÉS)

**Caroline SI BOUAZZA-DÉRIAN**

[csibouazza@gmail.com](mailto:csibouazza@gmail.com)

ATER, Université Paris I

Doctorante, Aix-Marseille Université

(CERIC – UMR 7318)

*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 Conurrences. Publishers, authors and editors are welcome to send books to [stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr](mailto:stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr) for review in this section.*

*Publishers, authors and editors are welcome to send books to [stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr](mailto:stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr) for review in this section.*

*Cette rubrique 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-domingues@univ-paris1.fr](mailto:stephane.rodrigues-domingues@univ-paris1.fr)*



**Intellectual Property, Human Rights and Competition.**

**Access to Essential Innovation and Technology**

**BROWN Abbe E.L.**

Edward Elgar, 2012,

272 p.

Il est courant de s'interroger sur les rapports entre propriété intellectuelle et droit de la concurrence. L'historique de la rubrique bibliographique de la revue *Conurrences* en atteste. Il est déjà moins courant de travailler sur les rapports entre propriété intellectuelle et droits de l'homme. Sur ce sujet, on peut noter que le droit de propriété intellectuelle est devenu un "droit de l'homme" en droit de l'Union européenne ainsi qu'en droit de la Convention européenne des droits de l'homme (ci-après "Convention EDH"). D'une part, l'article 17 de la Charte des droits fondamentaux de l'Union est consacré au droit de propriété et le paragraphe 2 dispose que "la propriété intellectuelle est protégée". D'autre part, la Cour européenne des droits de l'homme a jugé que l'article 1 du 1<sup>er</sup> protocole à la Convention EDH, c'est-à-dire l'article consacré à la protection de la propriété, "s'applique à la propriété intellectuelle en tant que telle" (Cour EDH gr. ch. 11 janvier 2007, *Anheuser-Busch Inc. c/ Portugal*, n° 73049/01, § 72). Par-delà les relations bilatérales entre propriété intellectuelle et droit de la concurrence ou propriété intellectuelle et droits de l'homme, il peut être surprenant de s'attarder sur d'éventuels rapports "trilatéraux" entre propriété intellectuelle, droit de la concurrence et droits de l'homme. C'est l'intérêt de l'ouvrage de Mme Brown que de présenter sa thèse, remaniée, sur ce sujet. L'auteur cherche comment propriété intellectuelle, droit de la concurrence et droits de l'homme pourraient être combinés. La question de savoir pourquoi, selon l'auteur, ces trois droits devraient être combinés trouve un élément de réponse dès l'intitulé du livre. Il s'agit de trouver des moyens pour que les droits de l'homme et le droit de la concurrence autorisent l'"accès" à des "innovations et techniques essentielles" protégées par un droit de propriété intellectuelle. Cette problématique n'est certes pas nouvelle en droit de la concurrence. L'apport de l'analyse de Mme Brown réside dans son caractère "trilatéral". L'idée principale est qu'il conviendrait de ne pas séparer, d'une part, propriété intellectuelle et droit de la concurrence et, d'autre part, propriété intellectuelle et droits de l'homme. *Intellectual Property, Human Rights and Competition. Access to Essential Innovation and Technology* nous semble être avant tout un ouvrage de réflexion prospective sur les "limites" de la propriété intellectuelle. C'est dans cette perspective que le juriste, qu'il soit théoricien ou praticien, peut aborder la lecture de l'œuvre de Mme Brown sans risquer d'être déçu.

Le premier chapitre introduit l'ensemble de l'ouvrage. Le sujet n'est pas strictement délimité. L'auteur étudie principalement la propriété intellectuelle, les droits de l'homme et le droit de la concurrence en droit britannique, en droit de la Convention EDH et en droit de l'Union. Toutefois, accessoirement, le droit interne d'autres États est étudié. C'est par exemple le cas du droit des États-Unis, du Canada ou de l'Australie. De même, des instruments internationaux tels que le Pacte international sur les droits civils et politiques de 1966 ou l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce de 1994 sont souvent mentionnés. Bien que l'on puisse apprécier les larges connaissances de l'auteur, la multiplication des sources peut parfois rendre difficile la lecture de l'ouvrage. Des développements peuvent par exemple être malaisés à suivre en raison de rapprochements opérés entre des arrêts rendus par des juridictions différentes.

Le deuxième chapitre étudie les mécanismes de propriété intellectuelle pouvant autoriser l'accès à des innovations et techniques essentielles. La question posée est de savoir si ces mécanismes sont entièrement satisfaisants. La réponse donnée est négative. C'est pourquoi il conviendrait, selon l'auteur, que les droits de l'homme et le droit de la concurrence élargissent l'accès aux innovations et techniques essentielles. La démonstration nous semble mesurée. Mme Brown n'instruit pas un dossier "à charge" sur la propriété intellectuelle.

Le troisième chapitre cherche à montrer que les droits de l'homme et le droit de la concurrence peuvent assumer deux rôles. Le premier est d'identifier celles des innovations et techniques qui sont essentielles. Par exemple, pour délimiter un marché en droit de la concurrence, on peut être amené à décider s'il existe un marché spécifique correspondant à une innovation particulière. Le fait qu'il n'y ait pas de produit ou de service substituable à une innovation donnée permet de penser que cette dernière est "essentielle". Le second rôle que peuvent assumer les droits de l'homme et le droit de la concurrence est procédural. Divers procédés contentieux peuvent être utilisés pour contester un usage "abusif" d'un droit de propriété intellectuelle (recours devant plusieurs juridictions ou intervention d'un tiers au cours d'une procédure).

Le quatrième chapitre rassemble plusieurs études de jurisprudences. L'auteur examine le droit positif tel qu'il est interprété par les juridictions britanniques, américaines, par la Cour de justice de l'Union européenne et par quelques autres juridictions. La conclusion de Mme Brown est claire. Les juridictions maintiennent un cloisonnement entre, d'une part, propriété intellectuelle et droit de la concurrence et, d'autre part, propriété intellectuelle et droits de l'homme. C'est ce cloisonnement qui est mis en cause dans l'ensemble de l'ouvrage.

Le cinquième chapitre développe une analyse originale des droits de l'homme. L'auteur propose une méthode pour apprécier les conflits entre propriété intellectuelle et droits de l'homme. Il s'agit tout d'abord de dresser un inventaire des droits en conflit et d'attribuer à chacun d'eux la valeur numérique +1 ou -1. Les droits favorables à la propriété intellectuelle ont la valeur +1 et les droits défavorables la valeur -1. La valeur associée à chaque droit peut ensuite être modifiée de + ou -1 point en raison des limites propres à chaque droit. Il faut enfin faire le total des valeurs numériques. Si le total est positif, la propriété intellectuelle l'emporte, et réciproquement. L'auteur applique cette méthode dans plusieurs "scénarios" concrets. Le premier scénario est celui d'une entreprise commercialisant, avec deux brevets, une invention pharmaceutique contre le cancer aux États-Unis et au Royaume-Uni. La question de "l'accès" à cette invention se pose si une entreprise achète, aux États-Unis, des produits résultant de cette invention pour les revendre au Royaume-Uni en réalisant un profit. En comptabilisant les valeurs associées aux différents droits en conflit dans cette situation (propriété intellectuelle, droit à la vie, etc.), l'auteur parvient au total +1 (v. p. 132). Dans ce scénario, la méthode développée par l'auteur aboutit à un résultat favorable à l'entreprise titulaire des brevets. Il serait facile de critiquer la simplicité de cette méthode (validité d'une contrepartie numérique à un droit de l'homme, absence de coefficients dans le calcul, etc.). Il nous semble plus utile de penser cette méthode comme un outil d'analyse mettant en exergue la pluralité des droits de l'homme pouvant avoir une incidence sur l'usage d'un droit de propriété intellectuelle.

Le sixième chapitre développe une "nouvelle approche" (New Approach, p. 155) des rapports entre propriété intellectuelle et droit de la concurrence. Il s'agit de définir le marché pertinent à partir de l'innovation ou de la technique essentielle protégée par un droit de propriété intellectuelle. L'idée est que l'innovation ou la technique essentielle structure le marché. Cette analyse est sans doute plus raisonnable que celle relative aux droits de l'homme. Elle est également moins novatrice. Une délimitation ordinaire du marché peut conduire à la même solution. L'apport de l'auteur est d'appliquer au marché ainsi défini sa méthode d'évaluation des divers droits de l'homme en conflit.

Quant au septième chapitre, il contient des propositions encourageant le développement, au niveau international, de la combinaison entre propriété intellectuelle, droits de l'homme et droit de la concurrence.

Enfin, le huitième et dernier chapitre présente les conclusions de l'auteur. La nôtre est la suivante : la contribution doctrinale de Mme Brown est innovante et intéressante. On peut approuver le fait qu'elle contienne des "scénarios" et plus généralement des

éléments limitant l'insécurité juridique qui pourrait résulter, pour les titulaires de droits de propriété intellectuelle, de la mise en œuvre des propositions formulées dans l'ouvrage. On peut toutefois ne pas être tout à fait convaincu que l'adoption, en droit positif, des propositions de l'auteur ne puisse pas être assimilée à l'ouverture d'une "boîte de Pandore". Lier, dans une même affaire, propriété intellectuelle, droits de l'homme et droit de la concurrence risque d'être beaucoup plus complexe que de concilier, d'une part, propriété intellectuelle et droits de l'homme et, d'autre part, propriété intellectuelle et droit de la concurrence. Le fait que l'œuvre innovante de Mme Brown soit elle-même parfois – à tout le moins pour nous – "difficile d'accès" renforcerait plutôt cette intuition.

Ph. P.



**Competition Policy and Regional Integration in Developing Countries**

DREXL Josef,  
BAKHOUM Mor,  
FOX Eleanor,  
GAL Michal,  
GERBER David (dir.)  
Edward Elgar  
Publishing, 2012, 352 p.

Les dix premiers chapitres de ce nouveau livre présentent des études de cas centrés sur des pays en voie de développement ayant expérimenté une régionalisation du droit de la concurrence (la CDAA, l'UEMOA, la CEDEAO, la Communauté andine, la CARICOM, le COMESA et, en 2015, les pays ANASE). À la suite de ce tour d'horizon, la partie finale du livre est consacrée à des réflexions plus générales. En raison des limites qui nous incombent, nous nous référerons seulement à certains chapitres du livre, laissant de côté d'autres chapitres qui ont, eux aussi, leurs mérites.

Les deux premiers chapitres concernent les pays de l'ANASE. Lawan Thanadsillapakul traite, entre autres, du concept du "régionalisme ouvert", de l'importance du droit de la concurrence lorsque les restrictions sur l'investissement sont diminuées, et des principes substantiels du droit de la concurrence. À l'exception de certaines sections, le chapitre est identique à un article publié en 2004 (L. Thanadsillapakul, The Harmonisation of ASEAN Competition Laws and Policy and Economic Integration, *Revue de droit uniforme*, Vol. IX, 2004, n° 3, pp. 1-45). Selon Anthony Amunategui Abad, il est impossible d'avoir des règles uniformes de la concurrence dans un groupe de pays s'il y a trop d'hétérogénéité dans leurs caractéristiques politiques, économiques et sociales : "Les expériences des pays démontrent l'importance de facteurs juridiques, politiques et économiques dans le design et l'implémentation

du droit et de la politique de la concurrence. La politique de la concurrence doit être spécifique au pays, compte tenu de l'étape actuelle du développement économique et industriel ainsi que sa capacité institutionnelle et sa capacité de gouvernance." (pp. 50-51) À la lumière des méthodes de l'ANASE (le "ASEAN way"), qui n'aspirent ni à la supranationalité, ni à des solutions obligatoires, on peut supposer que l'organisation se bornera à la *soft law*, au *benchmarking* souple, à la formation professionnelle et au *capacity building* – et en général, à une méthode intergouvernementale, dans le champ de la concurrence.

Les deux chapitres suivants concernent la Communauté de développement de l'Afrique australe (CDAA), une zone de libre-échange qui a pour ambition une intégration plus profonde. Gladmore Mamhare présente les différences entre les régimes, lorsqu'ils existent, des pays de la CDAA. Leur coopération n'est pas très poussée. Le vrai défi pour les pays CDAA touche aux "intérêts contradictoires des États membres de la CDAA en ce qui concerne la manière dont le droit s'applique à la lumière de leur diversité et des étapes différentes de leur développement, c'est-à-dire du défi d'unifier des partenaires inégaux" (pp. 64-65). Kasturi Moodaliyar souligne que des approches régionales ne devraient pas progresser trop vite par rapport à la situation au niveau national. La plupart des pays de la SADC ne disposent que d'une expérience et d'une capacité institutionnelle limitées. En outre, s'il y avait un jour une commission régionale pour la CDAA, il serait nécessaire d'éviter les conflits de juridiction avec la Commission du COMESA pour les situations ayant des effets transfrontaliers, puisque la RDC, le Swaziland, la Zambie et Zimbabwe appartiennent aux deux organisations.

Le chapitre de Mor Bakhom et Julia Molestina concerne l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), où l'application du droit régional de la concurrence connaît des difficultés depuis sa naissance en 2002. Une des causes principales de ces difficultés réside dans un jugement de la Cour de justice de l'UEMOA qui a privé les autorités nationales de leurs compétences relatives aux ententes ou aux abus de position dominante, même dans le contexte purement national. Il manque donc les motivations nécessaires pour assurer un système efficace de coopération, et pour promouvoir une culture de la concurrence au niveau national. Les auteurs préconisent, pour les grandes régions hétérogènes, que les autorités nationales retiennent leurs pouvoirs de décision, tandis que l'autorité régionale aurait pour responsabilités principales le maintien de la neutralité concurrentielle entre entreprises publiques et privées, le contrôle des distorsions de la concurrence causées par les interventions des États membres, la poursuite des pratiques qui ont des effets transfrontaliers et, enfin, l'octroi d'éventuelles exemptions des règles de la concurrence.

Taimoon Stewart, de son côté, commence avec une riche analyse de l'héritage colonial, des clivages socio-économiques et de la fragmentation des États des Caraïbes. L'analyse de l'auteur permet de comprendre le faible degré de l'intégration parmi les pays CARICOM et le besoin profond d'une application efficace du droit régional qui servirait, entre autres, à contrebalancer le poids économique des entreprises de Trinité-et-Tobago. Malheureusement, le traité de Chaguaramas prévoit une autorité régionale (la CCC) dotée de pouvoirs limités et manquant de ressources. Il n'y a aucune compétence régionale dans le domaine des concentrations. En outre, les décisions de la CCC peuvent être remises en cause dans certaines circonstances par l'un des organes politiques de la CARICOM (le COTED), et l'on peut s'attendre à l'émergence d'une industrie vive de *rent-seeking*. Ces difficultés ne sont en rien compensées au niveau national, où plusieurs micro-États de la CARICOM ont peu d'espoir de développer une capacité crédible d'*enforcement*, et où les plus grands États ont eu du mal à établir des régimes (Trinité-et-Tobago) ou ont eu des difficultés dérivant d'un dessin institutionnel mal conçu (la Jamaïque).

Les chapitres finaux, écrits par des universitaires bien connus, adoptent une approche plus transversale. Josef Drexl écrit un des chapitres les plus stimulants du livre. Il souligne les apports d'un droit régional de la concurrence mais aussi ses limites. Aux pages 244-251, il énonce les principes qui peuvent aboutir à de meilleurs résultats. D'abord, la cohérence requiert que les pratiques anticoncurrentielles, qui ont des effets transnationaux dans la région, soient assujetties à des normes de la concurrence qui sont uniformes et appliquées par une autorité régionale. Ensuite, il est préférable d'assurer que le droit régional soit également applicable à des pratiques ayant des effets purement nationaux, si elles sont effectuées dans des pays tiers. En troisième lieu, l'erreur faite par l'UEMOA en adoptant un régime trop centralisé ne doit pas se répéter. Finalement, le droit régional devrait contenir des dispositions qui ont un impact réel sur les lois nationales : promouvoir la cohérence et, le cas échéant, remplir des lacunes normatives. En général, l'auteur préfère l'harmonisation vers des standards minimums et éventuellement l'option "*downloading*" – c'est-à-dire, l'application directe du droit régional jusqu'au moment où un pays réussit à adopter ses propres lois. Enfin, il décrit les avantages d'un système efficace de concurrence en termes d'intégration sociale, qui inclut la réduction de la pauvreté et les liens entre la protection des petites entreprises et la rééquilibration des sociétés affligées par l'extrême inégalité.

Eleanor Fox explore les besoins propres des pays en voie de développement en ce qui concerne le contenu substantiel d'un droit de la concurrence. La thèse centrale du chapitre est qu'il convient de résister à la tentation d'importer les principes des traditions

bien établies du monde – surtout celle des États-Unis. Il faut un droit fait sur mesure. Elle préconise, pourtant, des valeurs et des principes qui se trouvent dans le droit de la concurrence de l'Afrique de Sud – auquel elle est étroitement attachée – et dans le droit de l'Union européenne, l'un puisqu'il tient compte de l'intérêt public – y compris l'emploi ou bien le Black Economic Empowerment –, l'autre pour son accent sur l'"*openness*" et sur l'accès aux marchés. Elle explique très bien (par ex., p. 281) les caractéristiques propres aux pays en voie de développement qui les distinguent et justifient une approche plus "expérimentale".

Michal Gal et Inbal Faibish Wassmer écrivent un dernier chapitre très riche d'enseignement. Le point de départ est le paradoxe d'une tendance forte à conclure des traités établissant des régimes régionaux du droit de la concurrence alors que l'expérience met en doute la capacité de tels régimes à produire des résultats satisfaisants. Suite à un résumé des avantages qu'offrent les accords régionaux, les auteurs examinent en détail les conditions nécessaires à une coopération fructueuse. Leur analyse s'inspire en particulier des travaux de Mancur Olson et Elinor Ostrom dans le domaine des obstacles à l'action collective et les stratégies qui permettent de les surmonter. Compte tenu de leur discussion et des autres chapitres du livre, les auteurs formulent dix "*suggestions pour un accord régional sur la concurrence réussie*" (pp. 314-318).

L'ouvrage commenté est une lecture indispensable pour tous ceux qui s'intéressent à la dimension internationale du droit de la concurrence, et aux modes d'intégration régionale. Il relève les raisons pour lesquelles le régionalisme n'a pas jusqu'ici réalisé ses promesses, et propose les prochaines étapes à accomplir afin de parvenir à de meilleurs résultats. Ensuite, on pourra peut-être commencer à s'interroger davantage sur la possibilité, par exemple en Afrique ou en Amérique de Sud, de la création de "*régions de régions*".

M. M.



**The Design of Competition Law Institutions – Global Norms, Local Choices**  
FOX Eleanor M.  
et TREBILCOCK Michael J. (dir.)  
Oxford University Press, Oxford, 2013, 520 p.

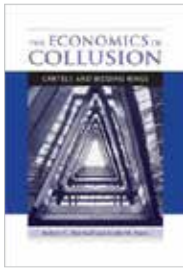
Comme le rappellent les éditeurs de ce volume dans un chapitre introductif, le projet GAL (pour "Global Administrative Law"), initié par l'Université de New York en 2004, a vu le jour dans un contexte d'effacement des frontières nationales et de montée en puissance des systèmes internationaux de gouvernance. Par une approche ascendante, le GAL entend dégager et sonder les normes procédurales et processuelles sous-tendant ces systèmes. Par une sorte de capillarité, descendante cette fois, ce projet et cette méthode se sont étendus aux systèmes nationaux dans certains domaines tels que l'environnement, pour aboutir, en 2010, au lancement d'une initiative dans le champ du droit de la concurrence, dont cet ouvrage est le fruit.

Cette entreprise n'étonnera pas, les données du problème étant bien connues : si c'est principalement au niveau national que se conçoit le droit de la concurrence et qu'il est mis en œuvre, les marchés qu'il a vocation à réguler et les acteurs qu'il entend discipliner, quant à eux, se globalisent, de sorte que ces systèmes nationaux produisent des effets qui ne sont pas toujours confinés à leurs frontières. Par suite, la question de leur interaction doit être posée et la problématique de leur convergence soulevée. Comme le soulignent les éditeurs, "[d]ans un monde composé de plus de cent systèmes nationaux de droit de la concurrence et donc au potentiel de chocs de systèmes très coûteux, la sympathie des systèmes nationaux les uns envers les autres est un objectif impérieux" (nous traduisons, p. 4).

Alors que des travaux aujourd'hui assez nombreux sont consacrés à la question de la convergence des normes matérielles, l'intérêt pour son "pendant" procédural et processuel est assez récent, quoiqu'indéniable. La convergence des normes institutionnelles importe pourtant pour l'application harmonieuse ou dissonante des normes substantielles.

Cet ouvrage vient ainsi combler un certain manque dans la littérature, en rassemblant une série d'études juridictionnelles qui brossent le tableau de plusieurs systèmes et procèdent à leur évaluation critique. Ce faisant, cet ouvrage interroge le degré de convergence de leurs normes procédurales et processuelles, en dépit de la variété des configurations institutionnelles retenues, et l'émergence de normes internationales.





**The Economics of Collusion: Cartels and Bidding Rings**  
MARSHALL Robert C. et MARX Leslie M.  
The MIT Press, 2012,  
304 p.

*The Economics of Collusion: Cartels and Bidding Rings*, by Robert Marshall (Liberal Arts Research Professor of Economics, Penn State University) and Leslie Marx (William and Sue Gross Research Fellow and Professor of Economics, Fuqua School of Business, Duke University), offers a unique and authoritative contribution to the rich, and diverse, economics of anticompetitive horizontal agreements between firms. The focus of the book is on collusive activity by explicit cartels. That is, cartels that fit squarely in the “Hard-core” category and form the bulk of the collusive activity prosecuted by enforcement agencies.

Developing a deep understanding how collusion works is clearly important. Detecting cartels, designing enforcement regimes, implementing compliance systems and assessing damages all require a detailed appreciation of the mechanics of collusion and, equally importantly, why the certain collusive schemes are so prevalent and, at times, successful. Further, depending on the time period and jurisdiction, in the order of 50 percent of enforcement activity is directed at prosecuting collusive activity. Despite this, a modern unified treatment of the economics of collusion has, until now, been missing. Marshall and Marx have filled this void with a thoughtful, and enjoyably readable, treatment.

The book is written so as to be accessible to anyone with a basic undergraduate grasp of economics. Equivalently, anyone who can follow the economic reasoning developed in the classic antitrust treatises by Robert Bork, Phillip Areeda or Herbert Hovenkamp will comfortably follow the reasoning developed by Marshall and Marx. Indeed, the authors’ clarity and exposition expository ease can lull the reader into a true sense of security, making insights that are deep and profound seem simple and natural. The book offers much that will be provocative and thought provoking to the experienced practitioner or research academic, even those that have an intimate familiarity with the literature on collusion.

What is most striking, and enjoyable, about the book is the strong links drawn between the cartels observed in practice and the conceptual framework developed to analyze them. Marshall and Marx never develop an abstract idea without first illustrating it in a specific context. This empirically focused treatment of theory is further supported by a plethora of footnotes offering further links to specific cases and fact-patterns, drawn from a

wide variety of industries and jurisdictions. This reliance on fact patterns drawn from practice makes the book tremendous fun to read. The authors note that “*Each of us would rather read European Commission decisions for cartel cases than best-selling nonfiction literature*”. This enthusiasm for understanding cartel activity as it actually occurs in the market infects the entire book.

The book starts with a series of extended examples. These depict fact patterns that will be familiar to anyone with even a passing interest collusive activity. These examples are used to provide a context and narrative through which to develop the analytical frameworks that organize much of the discussion. These narratives are also used to explain the many interesting questions that arise in study of collusive activity.

Having set the context, the authors then discuss the questions central to collusive activity: “*what it is, why it is profitable, how it is implemented and how it might be detected?*” The treatment, right from the start, draws a distinction between collusive activity in markets that operate via bidding (*i.e.* collusion in auctions and competitive tendering environments) and other market forms. Thus bid-rigging is treated separately, while price fixing and market division schemes are considered concurrently. To my mind this makes a lot of sense, since, empirically, bid-rigging schemes tend to operate in ways that are distinct from other forms of cartel. Having made this distinction, in each case, the authors examine how competition is suppressed, how the agreement is implemented and how it tends to be enforced. Issues specific to each context are also carefully drawn out. For instance, in the treatment of bidding-rings, the use of knock-out auctions is carefully examined, as are the various dimensions on which an auctioneer can impede efficacy of the ring.

The remaining third of the book is devoted to detection. This is developed both in the context of the challenges facing an enforcement agency and in the context of a firm looking to design an audit procedure as part of a compliance system. The treatment here is, perhaps, the most novel part of the book and clearly draws on the authors’ extensive experience as consulting experts in the area.

As before, the distinction is drawn between bidding-rings and other cartels. For each, a set of “*plus-factors*”, or red-flags, is developed. The discussion of the plus factors is presented with subtlety and care, and with an eye to why the plus factors are informative and when they may give rise to false-positives. This section of the book is an accessible, and significant, intellectual synthesis of many of the ideas that have preoccupied both authors for their entire research careers.

This discussion is further enhanced by consideration of the analytical tools that might support an investigation based on them. Here the discussion weaves easily between specific

fact patterns, an illuminating and self-critical discussion of the use of statistical evidence, theory and, both for bidding rings and price-fixing cartels, a substantial data-driven example. This discussion is instructive, both for those that are called upon to conduct analysis in support of a detection effort, and also for those who are called upon to interrogate the results of that analysis.

The book can be read at many levels. For the student, it can be read quickly and the main insights absorbed easily. For the practitioner, or researcher, the book can be profitably read at a much slower pace. Although alluded to earlier, special mention should be made of the thorough footnotes in every chapter. Reading footnotes is often like banging one’s head against a wall: pleasant only in so far as it feels good when one stops. Marshall and Marx, however, have liberally sprinkled their book with gems, many in the text, but many, also, in the footnotes. There are many links to related cases, and to common issues that provoke thought. The footnotes also contain some of the more colorful elements of fact patterns that, while not essential to the intellectual development in the text, provide human color to the facts as presented. Many produce a grin, and a few will provide substantial amusement.

It should be clear by now that I admire this book enormously. It contains much that I find thought provoking (in shaping my own research, I find the discussions of how cartels exclude competitors and the discussions of regulatory capture particularly notable) and much that is new (the section of detection stands out in this regard). Perhaps most importantly it is fun to read. Every economist and lawyer with an interest in collusive activity will profit from, and enjoy, reading this book.

J. A.



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

# CONCURRENCES

## Editorial

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

## Interview

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

## Tendances

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

## Doctrines

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

## Pratiques

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

## Horizons

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

## Droit et économie

Emmanuel Combe, Philippe Choné,  
Laurent Flochel, Frédéric Jenny,  
François Lévêque Penelope Papandropoulos,  
Anne Perrot, Etienne Pfister,  
Francesco Rosati, David Sevy,  
David Spector...

## Chroniques

### ENTENTES

Michel Debroux  
Nathalie Jalabert-Doury  
Cyril Sarrazin

### PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric Marty  
Anne-Lise Sibony  
Anne Wachsmann

### PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

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

### DISTRIBUTION

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

### CONCENTRATIONS

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

### AIDES D'ÉTAT

Jacques Derenne  
Bruno Stromsky  
Jérôme Gstalter

### PROCÉDURES

Pascal Cardonnel  
Alexandre Lacresse  
Christophe Lemaire

### RÉGULATIONS

Hubert Delzangles  
Emmanuel Guillaume  
Francesco Martucci  
Jean-Paul Tran Thiet

### SECTEUR PUBLIC

Centre de Recherche en Droit Public  
Jean-Philippe Kovar  
Stéphane Rodrigues

### JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

Florian Bien, Karounga Diawara  
Pierre Kobel, Silvia Pietrini  
Jean-Christophe Roda, Julia Xoudis

### POLITIQUE INTERNATIONALE

Frédérique Daudret John  
Marianne Faessel-Kahn  
François Souty, Stéphanie Yon

## Revue des revues

Christelle Adjémian, Emmanuel Frot  
Alain Ronzano, Bastien Thomas

## Bibliographie

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



## Revue Concurrences | *Review Concurrences*

	HT Without tax	TTC Tax included (France only)
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + e-archives)</i>	445 €	532,22 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	465 €	474,76 €
<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>	695 €	831,22 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	120 €	122,52 €

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

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + e-archives <i>1 year subscription + e-archives</i>	615 €	735,54 €
--	-------	----------

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

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique + e-bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the review (online version + e-bulletin + e-archives)</i>	795 €	950,82 €
<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>	895 €	1070,42 €

## 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**