

Concurrences

REVUE DES DROITS DE LA CONCURRENCE | COMPETITION LAW REVIEW

Livres

Concurrences N° 1-2021 | pp. 262-272

SOUS LA DIRECTION DE

Catherine Prieto

catherine.prieto@univ-paris1.fr

Professeure

École de droit de la Sorbonne (Université Paris 1)

Avec le soutien du département Sorbonne –

Droit public et privé de l'économie (DPPE) de l'Institut de recherche juridique de la Sorbonne (IRJS)

AVEC LA PARTICIPATION DE

Vincent Bridoux

bridoux.vincent@gmail.com

Docteur en droit Panthéon Sorbonne qualifié aux fonctions de MCF (02)

Université Paris 1, DPPE

Fatma El-Zahraa Adel

fatouma_adelx@yahoo.fr

Docteur en droit Panthéon Sorbonne

Université Paris 1, DPPE

Farouk Er-razki

farouk.er-razki@etu.univ-paris1.fr

Doctorant Université Paris 1, IRJS

Isaure d'Estaintot

Isaure.Langlois@eui.eu

Doctorante European University Institute

Elsa Haïm

elsa.haim@etu.univ-paris1.fr

Doctorante Université Paris 1, DI, IRJS

Zhijin Liu

zhijin.Liu@etu.univ-paris1.fr

Doctorante Université Paris 1, IRJS

Agnès Mouterde

agnes.mouterde@etu.univ-paris1.fr

Doctorante Université Paris 1, DPPE

Université de Wurtzbourg

Rebekka Schlieper

rebekka.schlieper@etu.univ-paris1.fr

Doctorante Université Paris 1, DPPE

SOUS LA DIRECTION DE

Catherine Prieto

catherine.prieto@univ-paris1.fr

Professeure

École de droit de la Sorbonne
(Université Paris 1)
Avec le soutien du département
Sorbonne – Droit public et privé de
l'économie (DPPE) de l'Institut de re-
cherche juridique de la Sorbonne (IRJS)

AVEC LA PARTICIPATION DE

Vincent Bridoux

bridoux.vincent@gmail.com

Docteur en droit Panthéon Sorbonne
qualifié aux fonctions de MCF (02)

Université Paris 1, DPPE

Fatma El-Zahraa Adel

fatouma_adelx@yahoo.fr

Docteur en droit Panthéon Sorbonne

Université Paris 1, DPPE

Farouk Er-razki

farouk.er-razki@etu.univ-paris1.fr

Docteur Université Paris 1, IRJS

Isaure d'Estaintot

isaure.Langlois@eui.eu

Docteur European University Institute

Elsa Haïm

elsa.haim@etu.univ-paris1.fr

Docteur Université Paris 1, DI, IRJS

Zhijin Liu

zhijin.Liu@etu.univ-paris1.fr

Docteur Université Paris 1, IRJS

Agnès Mouterde

agnes.mouterde@etu.univ-paris1.fr

Docteur Université Paris 1, DPPE

Université de Wurtzbourg

Rebekka Schlieper

rebekka.schlieper@etu.univ-paris1.fr

Docteur Université Paris 1, DPPE

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 : catherine.prieto@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 catherine.prieto@univ-paris1.fr for review in this section.

MÉLANGES ET

OUVRAGES COLLECTIFS

Ex Post
Economic
Evaluation of
Competition
Policy: The EU
ExperienceILZKOVITZ Fabienne
et DIERX Adriaan (dir.)Wolters Kluwer, 2020,
592 p., ISBN : 978-
9403512945

Sous la direction de deux fonctionnaires de la DG COMP, cet ouvrage a été décidé et soutenu par Johannes Laitenberger, ancien directeur général, et a été réalisé grâce à une équipe mixte de rédacteurs, issus de l'institution, mais aussi d'experts extérieurs. Par son niveau élevé d'analyse, il s'adresse à des économistes, mais les juristes ne sauraient l'ignorer dans sa finalité, ses méthodes et ses conclusions. L'objectif clairement revendiqué est d'œuvrer pour assurer la crédibilité de la politique de concurrence de l'Union, en rendant compte des résultats obtenus dans la transparence à l'égard des observateurs avertis ou des citoyens, et, au besoin, en apprenant des erreurs si elles apparaissent. Il répond à une recommandation de l'OCDE émise en 2016 pour soutenir la raison d'être de toute politique de concurrence. Dans un avant-propos, Olivier Guersent, actuel directeur général, déclare que son intention est de poursuivre les études *ex post* pour tirer des leçons, c'est-à-dire pour recueillir des jalons de progression et dégager de nouveaux objectifs d'adaptation et de perfectionnement.

L'ouvrage regroupe des articles déjà publiés dans des revues ou des études internes élaborées depuis 2014. Il condense ainsi cinq années d'expertise. Fabienne Ilzkovitz et Adriaan Dierx, qui en ont assuré la direction, cosignent un chapitre introductif qui présente les concepts-clés. Ils proposent des tableaux éclairants sur les différentes catégories de méthodes et sur leurs outils respectifs, sur leurs forces et faiblesses, sur les expériences étrangères. Ils soulignent que la majorité des travaux empiriques sont concentrés sur les concentrations et sur les cartels à travers des analyses de prix. Cela explique le rôle assumé de défricheurs par les auteurs en matière d'abus, d'aides d'État et d'impact élargi sur l'économie. On comprend bien que cela signifie des marges de progression, mais aussi une sorte d'avantage concurrentiel de "pionnier" en la matière.

La première partie porte sur les décisions en matière de contrôle des concentrations. Un chapitre, piloté par le professeur Kwoka, particulièrement inspiré par ses travaux sur des évaluations aux États-Unis, propose une vue d'ensemble avec des

descriptions très précises sur les échantillons retenus, les résultats en termes de prix (pas d'augmentation des prix dans les décisions assorties de remèdes), le potentiel d'erreurs. Des évaluations sont ensuite présentées sur deux décisions dans le secteur des télécommunications.

La deuxième partie, dédiée aux abus de position dominante, porte encore sur le secteur des télécommunications avec l'affaire *Polska* et sur le secteur de l'électricité avec l'affaire *EON*. On aurait pu s'attendre à des illustrations supplémentaires. Les codirecteurs laissent entendre en conclusion qu'il manque encore un certain recul pour l'évaluation des décisions emblématiques dans le secteur du numérique. On ne doute pas qu'il existe plus que des amorces, mais elles restent en l'état en circulation interne.

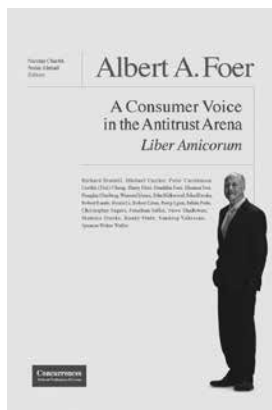
La troisième partie était très attendue au regard de l'ambition de la DG COMP sur cet axe désormais majeur de sa politique que sont les aides d'État. Un chapitre de présentation générale sur le rôle de l'évaluation *ex post* dans ce domaine pose les attentes principales : fournir une transparence utile aux débats citoyens, susciter l'adhésion des États membres, permettre à ceux-ci d'atteindre une plus grande efficacité dans leurs politiques d'intervention face aux défaillances du marché. Les auteurs soulignent l'apport déterminant de la modernisation des aides d'État (SAM), grâce à laquelle a été introduite une obligation d'évaluation *ex post* qui permet désormais de disposer de bases de données. Les évaluations ont pour objet l'effet de l'aide apportée à l'aéroport de Newquay au Royaume-Uni, l'impact d'un plan d'aide au profit de l'installation du haut débit dans les zones rurales, puis celui d'un plan d'aide aux entreprises en difficulté, sujet que l'on sait très débattu.

Enfin, dans la quatrième partie, les deux codirecteurs de l'ouvrage, avec de nombreux coauteurs, tentent de mieux cerner l'impact élargi de l'application des règles de concurrence. Ils envisagent, d'abord, de mesurer les effets directs de l'action publique à travers les économies induites pour le consommateur. Puis, ils proposent une méthode pour mesurer les effets de dissuasion sur les cartels et une autre sur les opérations de concentration. Enfin, de manière encore plus audacieuse, ils abordent l'impact macroéconomique et proposent pour cadre conceptuel une approche de macro-modélisation et une analyse input-output, une méthode d'élaboration des échantillons et des modèles de simulation.

Pour l'avenir, les codirecteurs de l'ouvrage conviennent qu'il est nécessaire de progresser dans l'évaluation des paramètres de concurrence autres que les prix, à savoir l'innovation, la qualité et la diversité. Cela importe tout particulièrement dans certains secteurs, notamment celui du numérique. Il est envisagé de mettre l'accent sur la

croissance, le dynamisme des entreprises et les canaux d'innovation. Mais des bases solides sont désormais acquises qui vont au-delà de l'apprentissage. Une culture d'évaluation est installée avec des prises de conscience sur les exigences nécessaires : des données de bonne qualité, sélectionnées et collectées très en amont pour des comparaisons fiables dans le temps et l'espace dès le moment de la décision rendue ; la constitution d'équipes différentes de celles des prises de décision et la confrontation avec des experts externes ; la combinaison des méthodes ; la combinaison des analyses quantitatives et qualitatives. Il est clair qu'une telle ambition représente un coût et la mobilisation de personnel de haut niveau. L'enjeu est cependant clairement posé : au-delà de l'*advocacy*, le perfectionnement des règlements et de la *soft law* pour une meilleure politique de la concurrence en substance.

C. P.



**Albert A. Foer Liber
Amicorum: A Consumer
Voice in the Antitrust Arena**

CHARBIT Nicolas et AHMAD Sonia (dir.)

Concurrences, 2020, 414 p., ISBN :
9781939007797

Le présent ouvrage rend hommage à un homme engagé. Après diverses expériences en tant que praticien et même chef d'entreprise, Albert Foer a fondé en 1998 l'American Antitrust Institute (AAI) pour alimenter un débat permanent, critique et constructif sur le droit positif aux États-Unis avec

pour ambition de sauver l'âme de l'antitrust. Son engagement est parfaitement décrit, à commencer par Franklin Foer, son fils, qui le présente comme un disciple du juge Brandeis ("Brandeis in the Bones: Bert Foer's Antitrust Inheritance – and Legacy") et par Barry C. Lynn, qui fait le lien avec sa défense de la démocratie ("Bert Foer – And his Plot to Save Democracy"). Très logiquement, la seconde partie se devait d'approfondir la raison d'être de l'antitrust. Eleanor M. Fox délivre sans surprise un très beau plaidoyer rappelant que l'antitrust devrait être au service des gens et non au service d'une minorité privilégiée ("Does Antitrust Have a Heart?"). Peter C. Carstensen hiérarchise les finalités en plaçant au sommet la défense de la concurrence en tant que processus ("The Goals of Competition Law: Ends v. Means"). Chris Sagers dénonce l'idéologie se cachant derrière l'idée du consensus selon lequel l'antitrust serait désormais un domaine d'application purement technique et dépourvu de toute idéologie ("Bert Foer, the American Antitrust Institute, and the Antitrust 'Consensus'"). Michael A. Carrier dénonce aussi les illusions que l'on a pu faire miroiter ("Four Innovation Myths") et, dans ce droit fil, Maurice E. Stucke insiste sur la vigilance que requiert l'antitrust, même si la récolte de ses fruits met à l'épreuve la patience du jardinier ("The Patient Gardener").

Puis, une approche plus concrète sur la mise en œuvre est examinée : l'impact des programmes de clémence sur les poursuites pénales par Douglas H. Ginsburg et Cecilia Cheng ("The Decline in US Criminal Antitrust Cases: ACPERA and Leniency in an International Context") ; la bonne articulation entre les actions publiques et privées par Harry First et Spencer Weber Waller ("Pairing Public and Private Antitrust Remedies") ; l'effectivité des remèdes dans le contrôle des concentrations par John Kwoka ("The Promise and the Perils of Conduct Remedies in Merger Review") ; la puissance d'achat avec John B. Kirkwood (Buyer Power Today). Des problématiques sectorielles sont également traitées, telles que le marché du travail par Randy M. Stutz ("Mr. Magoo at the Drive-Through: The Right Antitrust Lens for Labor-Market Restraints in Franchise Settings"), les brevets

essentiels par Richard M. Brunell ("Competition Policy and Standard-Essential Patents: Will the DOJ's Policy Reversal Endure?"), le secteur pharmaceutique avec spécialement les pratiques restrictives sur l'insuline par Warren Grimes ("Invidious Price Discrimination in the Sale of Rapid-Acting Insulin: Is There an Antitrust Remedy?") et sur d'autres substances thérapeutiques par Steve D. Shadowen ("No-Generics Restraints on Fixed-Dose Combination Pharmaceuticals").

Une fenêtre est ouverte sur les expériences étrangères avec Julián Peña ("Cultural Challenges to Private Enforcement in Latin America") et Kexin Li ("People's Livelihood-Oriented Government Intervention in Market Economy: a Look at China's 12-Year Antitrust Enforcement").

Enfin, il convenait d'ouvrir encore plus grand la fenêtre sur l'avenir et la manière de relever ses défis. Robert H. Lande et Sandeep Vaheesan s'y attellent. Après avoir brossé, chiffres à l'appui dans une annexe impressionnante, un tableau de l'application laxiste du contrôle des concentrations avec ses conséquences dramatiques, ils proposent un modèle de règles dédié aux concentrations conglomerates à la fois simple, prévisible et efficace à partir de seuils en valeurs absolues ("Preventing the Curse of Bigness Through Conglomerate Merger Legislation"). Robert Litan invoque, quant à lui, la nécessité de ne pas oublier la lutte contre les cartels et souligne comment les nouveaux moyens technologiques ont démultiplié le nombre et les participants à un même cartel. Il recommande de mieux exploiter les programmes de clémence et les *class actions* ("Collusion Is a Bigger Deal than Is Often Recognized: It Should Not Get Lost in the Debate About the Future of Antitrust").

Le cycle qui conférerait un prisme réducteur à l'antitrust américain semble achevé. Et finalement Albert Foer a été avant tous les autres "*the original antitrust hipster*" (Barry C. Lynn).

C. P.



**Fairness in EU Competition
Policy: Significance and
Implications. An Inquiry into the
Soul and Spirit of Competition
Enforcement in Europe**

GERARD Damien, KOMMINOS Assimakis et
WAELBROECK Denis (dir.)

Bruylant, GCLC Annual Conference series, 2020, 186
p., ISBN : 978-2-8027-6718-3

The present book, edited by Damien Gerard, Assimakis Komminos and Denis Waelbroeck, is a collection of the contributions made for the Global Competition Law Center (GCLC) of the College of Europe 13th conference that took place on 25–26 January 2018 in Brussels. The conference had gathered renown academics, practitioners, public officials and judges to reflect on the significance and implications of "fairness" in all the aspects of the EU competition law and policy, especially in light of the frequent and ambiguous use of "fairness" in the speeches of many competition authorities' officials, notably Margrethe Vestager.

The book is comprised of nine contributions, including a foreword by one of the editors, Damien Gerard. The contributions vary considerably in terms of methodology, perspective, scope and length.

Damien Gerard (director of the GCLC and visiting professor at College of Europe and UCLouvain) in the foreword introduces the book by explaining the background of the subject matter, the reasons why the fairness objective has recently become of relevance, and what are the recurring themes that may help comprehend "fairness" in EU competition policy.

Margrethe Vestager in the second contribution, “Fairness and Competition,” explains the role of “fairness” in competition law analysis by the European Commission, and how “fairness” can be mainly achieved by enforcing the EU competition rules. She then gives illustrations of the recent important cases, such as *Qualcomm* and *Intel*.

The third contribution, “Fairness in Competition Law and Policy,” by Juliane Kokott and Daniel Dittert (respectively advocate general and head of unit at the Court of Justice of the European Union), identifies “fairness” as a concept to guarantee equal treatment and equal opportunities for all. Consequently, the authors examine how this concept can ensure an effective EU competition policy, whether as a concept to be abided by competition authorities and courts (procedural fairness) or by undertakings (enforcement against anticompetitive practices).

Based on their previous article published in *Concurrences*, Maurits Dolmans and Wanjie Lin (respectively partner and associate at Cleary Gottlieb Steen & Hamilton LLP) in the fourth contribution, “How to Avoid a Fairness Paradox in Competition Policy,” discuss if “fairness” can only be used as a general goal to justify competition rules, or can it be also used concretely in the substantive analysis of competition rules. To answer this question, the authors analyze first the meaning of the fairness concept, and then they examine the relationship between “fairness” and competition law; as a general objective, as a criterion to assess an infringement, as a tool to craft remedies, and as a concept for designing and deciding on enforcement tools.

Thomas Lübbig (Freshfields Bruckhaus Deringer, Berlin/Vienna) in the fifth contribution, “‘Fairness’ in Competition Law: Nothing More Than a Feel-Good Epithet?,” makes a thorough, albeit relatively brief, analogy of the terminology and etymology of “fairness” with the similar concepts in the German Law in order to see if fairness can be used in the substantive analysis of competition rules as a legal test.

The sixth contribution, by Jules Stuyck (emeritus professor at UCLouvain and senior counsel at Crowell & Moring LLP), titled “Unfair Commercial Practices and Fair Competition,” is drawing on the conclusion reached by Maurits Dolmans and Wanjie Lin in their article mentioned above, by examining other related areas of law, such as unfair competition, unfair commercial practices and unfair trading practices, to check if “fairness” has truly a place in competition law, especially pertaining to abuse of dominance and collusion.

In the seventh contribution, “Regulating E-Commerce through Competition Rules: A Fairness Agenda?,” Helen Jenkins and Aline Blankertz (respectively managing partner and senior consultant at Oxera) explore how the fairness notion is applied in e-commerce markets and how they are linked to competition rules.

In the eighth contribution, “‘Fairness’ in Article 102 TFEU,” Pinar Akman (professor of law, University of Leeds) is examining how the fairness objective can be applied in the context of Article 102, and this by exploring the notion of fairness according to the Ordoliberalism school, by analyzing the decisional practice of the European Commission and the EU courts, and by exploring fairness in other areas of law.

Finally, the book is concluded by the ninth contribution, “Administrability of Fairness Standards by Courts” by Marc van der Woude (president, General Court of the European Union). Judge van der Woude examines how “fairness” plays a role in the General Court’s judicial activity, whether implicitly or explicitly, and how it is embodied in other legal principles, notably the principles of sound administration and the exercise of the General Court’s unlimited jurisdiction.

Although the contributions in the present book diverge significantly in terms of perspective and methodology, they seem to truly shed a light, collectively, on the significance and implications of “fairness” in EU competition policy in all its facets to provide some legal certainty, and they all share, more or less, the same conclusions and findings; “fairness” has definitely a significant role in EU competition policy as a general guiding objective, but unless stated explicitly as part of a legal test or principle, “fairness” is not taken into account concretely in the substantive analysis of the different aspects of competition rules.

F. E.-Z. A.



Women & Antitrust: Voices from the Field – Vol. II

Concurrences, avant-propos de Kristina Nordlander, 2020, 408 p., ISBN : 9781939007872

In November 2020, the second volume of *Concurrences’ Women & Antitrust* series was published in cooperation with Women’s Competition Network (WCN) following a first volume published in April 2020 in cooperation with W@Competition.

This work provides a collection of 30 interviews arranged according to the professional

background of their authors. It includes 14 contributions from enforcers and academics (part I), 7 contributions from in-house counsels and consultants (part II) and finally 9 contributions from lawyers (part III).

As Kristina Nordlander (Sidley Austin) notes in the foreword, the reflections come from many of the leading lights in competition law, whose different roles as in-house counsel, enforcers, private practitioners, academics or judges provide a very extensive and interesting global view of current competition law. Not only they cover a wide range of hot topics in competition law, such as compatibility with environmental policy, digital economy or the impact of the Covid-19 pandemic, but they also talk about personal experiences and opinions regarding the gender debate and give advice to young women who want to build their career in competition law. Covering this scope, the book is aimed at inspiring and encouraging younger generations.

Regarding the compatibility of environmental interests and EU competition law, Sofia Oliveira Pais (Catholic University of Portugal) considers that the current framework is appropriate, as Article 101(3) TFEU allows the European Commission and national authorities to justify agreements aimed at protecting the environment as long as they do not unnecessarily restrict competition. Inge Bernaerts (DG COMP) thinks that competition policy cannot and should not replace or fill the gaps left by environmental and climate policy. Stéphanie Yon-Courtin (European Parliament) adds that competition policy should, however, contribute to the EU objectives as defined by Member States and representatives of citizens.

A topic broadly discussed by US authors is the US–EU relationship. While Diane Wood (US Court of Appeals for the Seventh Circuit) believes that there are very few differences between EU competition law and US antitrust law on a case-by-case and day-to-day basis, Maureen Ohlhausen (Baker Botts) says that despite a certain degree of convergence between the US and the EU merger reviews, there has always been more divergence in single-firm conduct liability standards. She states that these divergences stem from different economic histories and that, unlike Europe, there has been little

state ownership of companies in the United States, which means that simply being big is not suspect under US antitrust law unless it is accompanied by conduct that excludes competitors to the detriment of consumers. Gail Levine (Federal Trade Commission) agrees, saying that one can inform the other, but neither can make anyone else's analysis a substitute for its own independent review.

The authors also comment on their own national or regional challenges and amendments. Thus, Kathleen Foote (California Department of Justice) talks about the new, ambitious Californian data privacy law, that she considers as the closest corollary in the US to the EU standard. She also stresses that the Cartwright Act contains much more details than the Sherman Act in spelling out what is unlawful. Likewise, Birgit Krueger (German Competition Authority) explains how exactly the upcoming 10th amendment to the German Competition Act (GWB) would go far beyond their traditional rules on abuse of dominance. She also mentions the creation of a new Digital Economy Unit, composed of an interdisciplinary team of lawyers, economists and mathematical/technical experts. Angela Huyue Zhang (University of Hong Kong) talks about the incompatibilities between the approaches taken by Chinese agencies and those taken by Western competition authorities. She explains that the law is generally perceived as a regulatory tool in a communist country, and that it is thus comprehensible that Chinese competition law has also been used to reduce and stabilise prices in times of inflation. Xiaojin Huang (Tencent) presents as one of China's biggest challenges the digital gap between urban and rural areas which has far-reaching consequences when it comes to education. Furthermore, she mentions the problem of multiple data protection laws in China, and advocates for a more unified legal framework. Michal Halperin (Israel Competition Authority) explains in the context of the *Price Squeeze* case, *Colgate* case and the *Bank Mizrahi-Téfahot/Bank Igud* case how Israel benefits from its Competition Tribunal's capacity to oversee an agency's conduct and ensures that their decisions maintain a reasoned, well-founded and measured nature. Regarding developing jurisdictions and young agencies, Eleanor Fox (New York University) explains why equality of opportunity is and should be a value of antitrust and Deborah Feinstein (Arnold & Porter) takes the view that it is critical to have not only lawyers but also economists involved in cases.

Compliance remains a much-discussed topic. Johanne Peyre (Pearson) clarifies the three must-have pillars of a compliance programme: prevention, detection and reaction. Additionally, she illustrates the importance of learning: Since antitrust risk is mostly of a behavioural nature and the organisation relies on employees to behave in accordance with the rules, one cannot expect from them to adhere to principles or regulations they do not know or understand. Anne Riley (Independent Antitrust Compliance Consultant) thinks that in order to effectively disseminate a compliance culture on a global level, the "compliance fatigue" should be avoided by integrating compliance training on various topics so that businesses understand compliance requirements in a more holistic way.

The digital economy is and remains the most discussed topic of the book. While Michal Halperin (Israel Competition Authority) mentions that the Israel Competition Authority does not have a specific policy regarding the digital sphere, Gabriella Muscolo (Italian Competition Authority) explains that the emergence of the digital economy has become one of the main priorities of the Italian Competition Authority, which recently published a set of Guidelines and Policy Recommendations relating to the Digital Sector. Deborah Feinstein (Arnold & Porter) considers that antitrust law has continuously evolved to deal with a multitude of new market realities and business practices. However, Elisabetta Righini (Latham & Watkins) points out that it is a critical moment, as evidenced by the fact that the European Commission and other regulators are considering what new tools they will use to deal with digital issues. She explains the European Commission's considerations of a three-pillar approach consisting in a new

competition tool, *ex ante* regulation of digital platforms and vigorous enforcement of existing antitrust rules. Stéphanie Yon-Courtin (European Parliament) agrees, noting that data has become the new oil of the economy and that digital platforms have gained such a central position that they can become even more powerful than Member States by collecting important data that others cannot. Rachel Brandenburger (Hogan Lovells) adds that the digital economy concerns go well beyond antitrust and competition law issues and include privacy, data protection, consumer protection, advertising and taxation issues, as well as concerns about digital addiction, freedom of speech, fake news and the impact on election voting. Furthermore, Grania Holzwarth (Deutsche Telekom) thinks that there is a more fundamental challenge for the telecoms industry when it comes to scale and the roll-out of digital infrastructure. Finally, Sarah Biontino (Biontino Europe) states that the *GAFAM* decisions are precursors to proceedings in other jurisdictions and might act as benchmarks. Stéphanie Yon-Courtin (European Parliament) agrees, specifying that the European Commission should use the *Google/Fitbit* case to illustrate the change of paradigm.

The digital sector is also discussed in the context of the current Covid-19 crisis. María Luisa Tierno Centella (DG COMP) explains that the fact that most industries now have a digital component has increased with the Covid-19 crisis. Stéphanie Yon-Courtin (European Parliament) considers that while some of the changes brought about by the Covid-19 crisis are welcome, they may also aggravate existing issues such as increasing market concentration and the growing power of digital platforms. One of the main challenges would be to learn from this crisis and not to go back to "business as usual."

However, the effects of the Covid-19 crisis are also discussed in other areas of competition law. Angela Huyue Zhang (University of Hong Kong) fears that antitrust law will be politicised in light of growing Sino-US tensions and the Covid-19 pandemic. While Inge Bernaerts (DG COMP) thinks that with Covid-19 as with the financial crisis of 2007–2008, competition rules have been proven to have a lot of in-built flexibility to cope with crises, Deirdre Trapp (Freshfields Bruckhaus Deringer) explains that following the financial crisis of 2008–2009, public trust in the market model fell significantly, which had impacts on the wider economy, some of which continue to this day. She declares that to restore confidence in the market economy, there needs to be both strong enforcement of competition law and effective consumer protection, so that competition can take place on the merits. Anna Vernet (DG COMP) explains that many NCAs have opened investigations into various situations where companies have tried to exploit the Covid-19 crisis at the expense of consumers. Many of these cases concern the pricing of essential goods and the refusal to supply them to competitors, but the saddest examples are excessive prices in the funeral services sector. Regarding State aid, Stéphanie Yon-Courtin (European Parliament) says that she supports the application of the Temporary State Aid Framework for as long as necessary during the recovery period. Furthermore, she warns against blaming one or another country for providing more financial assistance to their companies, as, regarding the existing risk of market distortions and increased divergences between countries, not all Member States are able to provide the same level of support to their firms.

Privacy is another major topic of the book. While Janet McDavid (Hogan Lovells) strongly doubts that privacy will become an issue in US antitrust law, Christine Varney (Cravath, Swaine & Moore) says that it is unclear at this point whether the US antitrust framework is capable of dealing with a privacy-antitrust hybrid approach to big data, or whether it even should. The collection of data has many pro-competitive effects, but there are also some concerns regarding the use of dominant position. She argues that it is important to find the right balance between regulating both the privacy and competition aspects of data aggregation.

Regarding the relationship between economics and law, Gabriella Muscolo (Italian Competition Authority) says that economics is important in antitrust analysis and that the Italian Competition Authority uses economics in particular in the assessment of price conducts and in vertical agreements. Though, Laurence Idot (University of Paris II Panthéon-Assas) considers that economists are needed in antitrust cases, not to calculate the amount of the fine in individual cases, but to help qualify the conduct, when necessary.

Finally, when the authors are asked what the biggest challenges for competition law will be in the future, the answers vary. Many authors mention the goals of global competition policy. Deborah Majoras (Procter & Gamble) says that at a high level, the biggest challenge for antitrust enforcers will always be deciding when to intervene and when to keep hands off. Suzanne Wachsstock (Walmart) seems to respond to this, arguing from a practitioner's perspective that the most pressing question is how best to advise in a world of inherent uncertainty—trying to anticipate whether, how and how quickly antitrust enforcement and even legislation may change over the short- and medium-term. According to Janet McDavid (Hogan Lovells), the biggest antitrust issues in the US and globally question whether the focus should remain on consumer welfare or shift to a broader set of issues, such as “big is bad.” Lisa Phelan (Morrison & Foerster) thinks the focus will be on the healthcare industry, government contracting and cartels that affect taxpayers. Anna Vernet (DG COMP) stresses the importance of the ECN, which would be a role model for how Europe can work. Diane Wood (US Court of Appeals for the Seventh Circuit) is convinced that “soft harmonisation” is the right approach, when one asks how to ensure more competitive markets. As the most interesting challenges for competition law, Sofia Oliveira Pais (Catholic University of Portugal) names the green and digital world and Anne Riley (Independent Antitrust Compliance Consultant) the debate on artificial intelligence/algorithmic collusion.

Though, the authors not only talk about the hot topics of competition law, but also share experiences from their own professional careers, share their views on the gender debate and give valuable advice to future generations. Thus, Eleanor Fox (New York University) tells how she entered New York University School of Law in 1958, at that time one of the rare universities admitting female students. María Luisa Tierno Centella (DG COMP) says that in all the cases she has seen, there was no woman involved in cartels, explaining that women maybe have had fewer opportunities to be involved in them and/or they may be less tempted to break the law. While Sarah Biontino (Biontino Europe) highlights that even today, there is only a small handful of women in power at the European Commission and that it took 61 years to have a woman president of the European Commission, Laurence Idot (University Paris II Panthéon-Assas) explains that in France, academic thinking and research are less dominated by the gender than by the distinction between private and public law, and cites as an example the third president of the former Conseil de la concurrence, who was a woman. She agrees with Anne-Sophie Choné-Grimaldi (Paris Nanterre University) that requiring gender parity generally amounts to a form of positive discrimination in favour of women in so far as it contradicts the idea of competition based on merit. Anne Riley (Independent Antitrust Compliance Consultant) has also never seen it to be a real challenge to work as a female antitrust lawyer, but she thinks this might be due to the fortunate circumstance that her husband gave up his career to take care of their children. Finally, Johanne Peyre (Pearson) advises getting more men to mentor women so that they get to be confronted with the bias and struggle women face in the workplace and get used to taking an active role in finding solutions.

With regard to advice for future generations, Diane Wood (US Court of Appeals for the Seventh Circuit) and Birgit Krueger (German Competition Authority) think that competition law is fascinating because it involves not only hard-headed economic analysis of business practices, but also the social analysis of firm behaviour, individual motivations, strategic thinking and game

playing, and because new legal issues and special market conditions are always emerging. On the other hand, Rachel Brandenburger (Hogan Lovells) says that a legal training gives skills for analysing and discussing issues and communicating effectively—essential skills whatever field one ends up in. Inge Bernaerts (DG COMP) recommends staying curious and adds that if one feels that they have stopped learning, it is probably time for a new challenge in their current job or in another one. Stéphanie Yon-Courtin (European Parliament) thinks that it is crucial to understand others' mindsets before making their own judgment. Gail Levine (Federal Trade Commission) says that facts and speed matter. One has to be able to gather the right facts and assemble the right people to make decisions quickly. Sarah Biontino (Biontino Europe) guides not to try too hard. Lisa Phelan (Morrison & Foerster) also advises not to try to plan every move, saying that she had four children while litigating cases all over the country and rising through the ranks of the DOJ. Deborah Majoras (Procter & Gamble) recommends young lawyers to go to work every day willing to lose their job, not wanting to lose it, but willing to lose it, in order to stay authentic. Deborah Feinstein (Arnold & Porter) and Maureen Ohlhausen (Baker Botts) advocate to take initiative and to ask for the next opportunity, noticing that women are often modest about claiming credit for their ideas and achievements. Deborah Garza (Covington & Burling) agrees, observing that lawyers who are the happiest with their career are those who took ownership of it from the beginning. Christine Varney (Cravath, Swaine & Moore) encourages to work for good people. Regarding the work-life-balance, Xiaojin Huang (Tencent) says that one needs to understand and accept the limits of the time and the capacities of their partners as well as themselves, to foster inner peace in this high-paced world. Deirdre Trapp (Freshfields Bruckhaus Deringer) and Anna Vernet (DG COMP) agree that, at least since the Covid-19 pandemic, the possibilities of working virtually can facilitate good work-life balance.

In summary, the book's aim to serve as inspiration and encouragement to younger generations is fully achieved and even grows beyond its own aspirations. The personal experiences of many of the leading lights in competition law are not only very inspiring and fascinating, but their discussions on the hot topics of competition law are highly informative. The book catches the spirit of the age and can thus be warmly recommended not only to future generations.

R. S.

ESSAIS



Big Tech and the Digital Economy: The Moligopoly Scenario

PETIT Nicolas

Oxford University Press, 2020, 320 p., ISBN : 978-0198837701

L'émergence impressionnante des grandes firmes du numérique, désormais juchées au sommet des capitalisations boursières mondiales, a décidément mis l'univers académique en extrême effervescence, de sorte que la production littéraire et universitaire à leur sujet accompagne la

médiatique prise de conscience par les autorités de régulation de la concentration durable et de la faible intensité de la concurrence sur les marchés numériques.

Nicolas Petit, professeur à l'Institut universitaire européen, nous propose dans son dernier livre une plongée en profondeur dans la fabrique de la concurrence qui s'opère dans l'économie numérique

et plus précisément dans celle que se livrent les MAGNAF (Microsoft, Apple, Google, Netflix, Amazon, Facebook). Il s'emploie avec minutie à s'inscrire en faux contre le "dogme dominant" selon lequel le maintien d'une position dominante en l'absence d'alternatives sur un marché déterminé implique nécessairement une faible rivalité et une concurrence réduite. Ainsi, aussi bien ses expositions factuelles que ses démonstrations économiques convergent vers la conceptualisation d'une théorie nouvelle ayant l'ambition d'expliquer le fonctionnement de la concurrence actuelle dans l'économie numérique, d'identifier ses ressorts et de déconstruire le mythe de l'infailibilité des "superstars" du numérique. Baptisée "moligopole" (*moligopoly*) – un mot-valise formé par la fusion des termes "monopole" et "oligopole" –, cette théorie vise à poser les fondements d'une représentation nouvelle du jeu concurrentiel dans l'économie numérique dans laquelle les Big Tech sont à la fois des entreprises dominantes et des agents économiques assujettis à de véritables pressions concurrentielles.

Le livre se décline en six chapitres suivant des raisonnements qui oscillent entre constats empiriques et formulations théoriques. L'auteur puise aussi bien dans les sciences économiques, du management et des affaires que dans les sciences juridiques pour charpenter ses démonstrations. La lecture s'en trouve ainsi enrichie par la multiperspectivité des analyses au confluent du "scénario du moligopole".

Le premier chapitre s'ouvre donc avec comme toile de fond la grande division doctrinale qui oppose deux protagonistes aux antipodes l'un de l'autre et qui semblent détenir deux hypotèses divergentes de la position concurrentielle des grandes firmes du numérique. Entre les néo-structuralistes et les pratiquants du standard du bien-être du consommateur, le fossé est abyssal, que ce soit sur le plan de la position du problème théorique que sur celui de l'orientation que devrait prendre la politique de concurrence dans la régulation concurrentielle des marchés numériques.

Dans le deuxième chapitre et afin de capter l'entière attention du lecteur, l'auteur ouvre les hostilités à l'encontre des autorités de concurrence et de régulation par une question sans ambages : "*Pour commencer, pourquoi devrions-nous faire confiance aux conclusions des décideurs en matière d'antitrust et de régulation concernant le monopole des géants du numérique ?*" (p. 32.) Cette provocation n'est qu'apparente dans le sens où elle est, selon le professeur Nicolas Petit, justifiée par un constat selon lequel la méthodologie analytique des autorités de concurrence et de régulation souffre de véritables anomalies qui les empêchent de cerner la diversité des sources de contraintes concurrentielles qui pèsent sur les Big Tech. C'est ainsi que s'amorce une propédeutique destinée à identifier les rhizomes de la concurrence dans l'économie numérique et à sonder l'environnement concurrentiel des géants du numérique. Elle est en effet basée, d'une part, sur une étude intersubjective (l'examen des formulaires 10-K) de la réalité concurrentielle telle qu'elle se présente aux MAGNAF et, d'autre part, sur l'analyse de marché et de l'intelligence compétitive par des organismes indépendants. Les autorités de régulation sont, de ce fait, invitées à élargir la focale de leurs observations empiriques, ce qui exige indispensablement une multidisciplinarité dans l'analyse.

Ce qui frappe dans cet ouvrage, c'est la foi inaltérable de l'auteur dans l'économie, censée être la (seule) machine à fabriquer "les vérités scientifiques" relatives à la concurrence. Partant, les MAGNAF, en leur qualité d'entités présumées ultradominantes, sont scrutées sous le prisme de la théorie du monopole dans l'idée de tordre le cou à l'idée selon laquelle les grandes firmes du numérique agissent en position de monopole. Or, si elles ne se conduisent pas en situation de monopole sur les marchés, d'où proviennent donc les pressions concurrentielles de nature à juguler leur pouvoir de marché ? C'est ce que s'efforce de démontrer le professeur Petit dans le chapitre 3, lequel offre un éclairage nouveau sur les rouages du processus concurrentiel dans les marchés numériques caractérisés par d'intenses effets de réseau, engendrant au passage des conditions de concurrence sous incertitude.

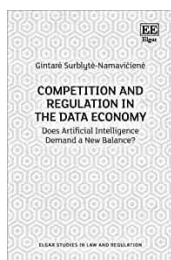
Dans le dessein d'enraciner sa théorie dans une approche empirique, l'auteur expose l'histoire et l'anatomie des six firmes objet de son étude ainsi qu'une série de propriétés constitutives de leur développement économique récent (chapitre 4). Cet exercice d'ontologie est jugé fondamental pour le professeur Petit, car il est un préalable nécessaire à toute étude du pouvoir de marché dans la mesure où il permet d'assouplir la rigidité des analyses néo-structuralistes presque exclusivement axées sur la taille de l'entreprise. Ensuite, l'auteur livre une démonstration de l'existence d'une source de contrainte concurrentielle au moyen d'entrées indirectes de nature à assurer une compétition dynamique sur les marchés numériques. Chacun de ces six géants de l'internet peut certes être considéré comme un monopole structurel sur le marché d'un produit ou d'un service. Cependant, ce sont des acteurs qui jouent un jeu dynamique intense dans un oligopole. Loin d'être "tranquilles", ils sont dans une compétition pour accaparer des marchés qui n'ont pas encore basculé. Il s'agirait donc d'une structure de marché qui offrirait un équilibre créateur d'une efficacité productive et même d'une efficacité allocative. Nicolas Petit place cette théorie dans le droit fil de Schumpeter et singulièrement d'Arrow, à propos duquel il fait valoir une convergence d'analyse avec Schumpeter. Il invoque pour cela l'affirmation d'Arrow selon laquelle la diversification recherchée par les grands opérateurs serait concevable pour préserver l'innovation, sans toutefois clarifier l'appréciation de "solution imparfaite" que ce dernier ajoutait. Il s'ensuit la recommandation de cantonner les ressources des autorités de concurrence aux marchés qui ont déjà basculé et qui ne présentent plus d'intérêt pour de nouveaux entrants. Quant aux marchés qui n'ont pas encore basculé, la concurrence est jugée suffisamment féroce et efficace. Cependant, il est à noter que la théorie du "moligopole" telle que défendue dans ce livre fait peu d'espace au rôle des entreprises naissantes dans la neutralisation des rentes de monopole dans les marchés ayant basculé (*tipped markets*).

La déhiscence de la théorie développée dans le livre a lieu au chapitre 5. Il est question d'introduire les enseignements théoriques présentés dans le débat orchestré autour des politiques de concurrence dans l'économie numérique. Ici, le culte de la rivalité est remis en cause. Selon l'auteur, si la rivalité est une fonction historique de la politique de concurrence, elle ne saurait être la variable exclusive en fonction de laquelle il faudrait apprécier la vigueur ou l'état de la concurrence. Ainsi, le professeur Petit propose "*d'abandonner, ou du moins modifier radicalement les principes antitrust traditionnellement conçus sur la rivalité sur les marchés numériques*" (p. 177). À cette fin, il suggère que l'analyse des autorités de concurrence fasse le distinguo entre les marchés ayant basculé et ceux non encore sujets à cet effet de basculement (*tipping effects*). L'idée apparaît affriolante dans le sens où la force de ses déclinaisons pratiques ambitionne de créer une concurrence entre les marchés – c'est-à-dire une concurrence qui vise à éliminer ou à tout le moins entamer les rentes de monopole dans les marchés numériques ayant basculé en favorisant l'intensification des entrées indirectes sur les marchés voisins ou connexes.

En conclusion, Nicolas Petit entend avoir démontré combien la qualification de monopole est intuitivement séduisante, mais erronée. Il n'y aurait pas lieu d'appliquer le droit antitrust en raison de la forte concurrence qui existe entre les Big Tech. Les nouvelles nocivités que sont les fake news, les atteintes à la vie privée et les discours de haine ne résultent pas d'un pouvoir de marché. C'est la raison pour laquelle il renvoie la régulation au droit de la consommation.

Certains lecteurs de cet ouvrage pourraient être *a priori* tentés de voir dans son auteur un *advocatus diaboli* concourant à faire desserrer l'étau qui menace de casser l'hégémonie des Big Tech. Ce serait par conséquent passer à côté d'un diagnostic, certes sujet à débat, mais fécond en enseignements et en matières brutes, rendant le droit et la politique de concurrence un terrain de débats académiques fraîchement arable.

F. E.-R.



Competition and Regulation in the Data Economy: Does Artificial Intelligence Demand a New Balance?

SURBLYTĖ-NAMAVIČIENĖ Gintarė

Edward Elgar Publishing, Elgar Studies in Law and Regulation series, 2020, 296 p., ISBN : 978-1-78811-664-0

Gintarė Surblytė-Namavičienė, chercheuse au département Innovation and Competition de l'institut Max Planck, présente dans cet ouvrage les principaux enjeux de régulation soulevés par le développement de l'économie numérique. L'auteur s'attache à répondre à la question de savoir si cette économie fondée sur le traitement de données marque une rupture vis-à-vis de l'économie classique qui justifierait de repenser en profondeur la régulation actuelle. Si cette question a déjà fait l'objet de nombreuses discussions, cet ouvrage présente l'avantage d'offrir sous une forme claire, précise et synthétique les éléments essentiels de la réflexion.

À la suite d'une présentation des enjeux dans un chapitre introductif, la question des changements impliqués par le développement de l'intelligence artificielle (IA) est introduite dans le chapitre 2. La notion d'IA est discutée au regard de deux critères que sont l'autonomie et la conscience. Les conséquences juridiques attachées à la présence ou à l'absence de ces critères sont évoquées, notamment celles relatives à la responsabilité. L'auteur revient par ailleurs sur les théories économiques d'Adam Smith et démontre en quoi les concepts classiques permettent d'appréhender ces innovations majeures. Elle conclut enfin à l'absence de changement drastique introduit par le développement de l'IA, tout en insistant sur l'enjeu majeur de l'accès aux données et la place prépondérante qu'occupent les données à caractère personnel dans l'économie numérique.

Le chapitre 3 est consacré à la question de la protection par le secret des affaires des données – personnelles ou non personnelles – et, le cas échéant, de l'articulation entre une telle protection et la réglementation relative à la protection des données à caractère personnel. L'auteur discute par ailleurs de la nature de la propriété accordée au détenteur du secret des affaires et des possibilités d'accès par un tiers à l'information protégée.

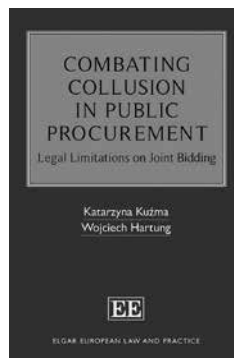
Le chapitre 4 s'intéresse à la régulation de l'économie numérique par le droit de la concurrence et à la question, en vogue, de la révision des règles actuelles. L'auteur rappelle que de nombreuses préoccupations concurrentielles peuvent être appréhendées par les règles du droit de la concurrence (la collusion par algorithme par l'article 101 du TFUE ; le refus d'accès aux données par l'article 102 du même texte, notamment). Elle semble estimer qu'une application audacieuse des règles en vigueur suffit à appréhender les enjeux nouveaux. Sont par ailleurs évoquées la question de la sanction des positions dominantes en tant que telles, à l'instar du droit antitrust américain, et celle d'une régulation *ex ante via*, notamment, les démantèlements.

Enfin, le chapitre 5 offre une vision plus large des outils de régulation de l'économie numérique. La question de la régulation des conditions générales d'utilisation des services numériques, par le biais du droit de la consommation, de la concurrence ou de la protection des données à caractère personnel, est développée. Une discussion est par ailleurs consacrée à la place de la co- et autorégulation, leurs avantages et inconvénients respectifs, notamment en ce qui concerne l'accès aux données et la protection de ces dernières.

Ainsi, les innovations économiques et technologiques apportées par le développement de l'économie numérique ne semblent pas soulever de questions juridiques nouvelles qui nécessiteraient un changement profond de la régulation, selon l'auteur. Néanmoins,

certains ajustements de l'analyse économique seraient opportuns pour prendre en considération la spécificité de ces marchés. Un accent est mis sur la nécessité d'une régulation agile et flexible face aux évolutions rapides des innovations technologiques.

E. H.



Combating Collusion in Public Procurement: Legal Limitations on Joint Bidding

KUŹMA Katarzyna et HARTUNG Wojciech

Edward Elgar Publishing, Elgar European Law and Practice series, 2020, 304 p., ISBN : 978-1-78990-484-0

L'ouvrage *Combating Collusion in Public Procurement: Legal Limitations on Joint Bidding* de Katarzyna Kuźma et Wojciech Hartung est consacré à un thème d'actualité et passionnant, à savoir la prévention des ententes au sein des marchés publics. Il

s'adresse par conséquent à un public large avec les praticiens et chercheurs du droit de la commande publique et du droit de la concurrence et dépasse ainsi le clivage classique droit public et droit privé. L'angle sélectionné, inédit et ambitieux, se concentre sur l'application concrète de l'article 57, paragraphe 4, D de la directive 2014/24/UE du 26 février 2014 sur la passation des marchés publics. Cet article permet aux États membres d'autoriser les pouvoirs adjudicateurs à exclure, voire le leur impose, tout opérateur économique participant à une procédure de passation lorsqu'ils disposent "*d'éléments suffisamment plausibles pour conclure que l'opérateur économique a conclu des accords avec d'autres opérateurs économiques en vue de fausser la concurrence*".

Or, si cette disposition paraît, *a priori*, aisément applicable lors des procédures de passation des marchés publics, elle soulève pourtant de nombreuses problématiques pratiques rendant son utilisation complexe pour les pouvoirs adjudicateurs. Cet ouvrage revient très précisément sur les différentes étapes et conditions pour appliquer ces dispositions et apporte des interprétations de grande qualité.

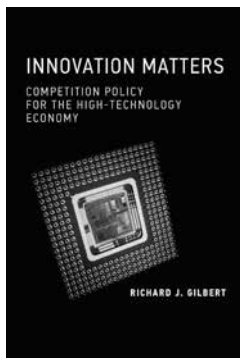
Après être revenus sur le mécanisme des exclusions obligatoires ou potentielles propres aux procédures de passation des marchés publics auquel se rattache l'article 57, paragraphe 4, D de la directive 2014/14/UE, les auteurs abordent avec précision son régime juridique.

La principale force de cet ouvrage est d'offrir une analyse solide et une interprétation stimulante de la formule "*accords avec d'autres opérateurs économiques en vue de fausser la concurrence*" utilisée par l'article 57 de la directive. En effet, les spécialistes du droit économique ont rapidement identifié une difficulté réelle à comprendre son sens et donc à mettre en œuvre cette disposition pourtant centrale dans la prévention des ententes visant les marchés publics. La démonstration des auteurs, particulièrement riche, établit un lien évident entre cette disposition propre au droit de la commande publique et le droit européen de la concurrence. Pour ce faire, l'analyse repose sur un croisement systématique et comparatif de ces deux droits qui s'avère particulièrement convaincant. Elle présente en outre l'intérêt de dépasser les problématiques les plus générales et aborde très largement les différentes situations que peuvent rencontrer les pouvoirs adjudicateurs et entreprises souhaitant participer à une procédure de mise en concurrence à l'image de l'application de l'article 57, paragraphe 4, D lorsque des opérateurs économiques sont dans une situation d'unité économique ou encore dans le cadre d'un groupement d'opérateurs économiques.

Outre son analyse percutante et solide, l'ouvrage présente l'intérêt d'une construction accessible pour les lecteurs. Ces derniers, en fonction de leurs besoins, peuvent aisément se reporter aux différents chapitres afin de se concentrer sur un point précis de l'étude.

Ce sujet d'actualité en période de crise économique et de hausse de la demande publique devrait ainsi satisfaire les professionnels de la commande publique, les chercheurs et surtout les autorités publiques. L'analyse croisée avec droit de la concurrence permet enfin d'étendre significativement l'audience de cet ouvrage désormais essentiel.

V. B.



Innovation Matters: Competition Policy for the High-Technology Economy

GILBERT Richard J.

MIT Press, 2020, 336 p., ISBN : 978-0262044042

The idea that American markets are too concentrated is now widespread. The suggestion was initially supported by neo-Brandeisian advocates, who especially blamed “big tech” and “big pharma” for benefiting from too much market power. They generally perceive this situation as the result of lax merger

review policies having allowed for anticompetitive acquisitions. While such ideas are controversial, potential shortcomings of antitrust enforcement in these sectors are now debated within the entire antitrust community. In his book *Innovation Matters: Competition Policy for the High-Technology Economy*, Richard J. Gilbert acknowledges that competition law enforcement is partly flawed in the high-tech industry. This, he believes, is evidenced by a lower rate of start-up creation and a rise in market concentration. To tackle these issues, Gilbert does not discard the current framework. Rather, he proposes moving from an innovation-centric perspective to current price-centric enforcement.

In his analysis, the author highlights the importance of elements that are often overlooked, such as innovation dynamism, spillovers or firms' technological capabilities. He combines a large diversity of sources to reach his conclusions, ranging from economic and managerial theories to findings of empirical studies and in-depth analyses of case law. He denounces some traditional analytical tools for failing to properly encompass innovation aspects. For instance, defining relevant product markets ignores, by nature, potentially upcoming products.

The book firstly presents the general theoretical framework of interactions between competition and innovation incentives before zooming in on mergers: theoretical and empirical research is produced, supplemented by case studies. This is followed by a focus on single-firm conducts affecting innovation, addressed by analysing the Microsoft and the Google Search cases. Both having been brought in the European Union (EU) and in the United States (US), Gilbert compares the decisions reached in both regions. Before concluding, the author tackles the issue of designing an antitrust policy for standards.

To illustrate the contrary dynamics shaping innovation incentives, the author firstly engages in an extended review of existing theoretical frameworks on innovation incentives.

He begins with the two influential analyses on the links between competition and innovation by Joseph Schumpeter and Kenneth Arrow, which draw opposite conclusions. For Schumpeter, market

power stimulates innovation; it prevents wasteful duplication of expenditure, facilitates access to external capital and enables stabler platforms for R&D investments. On the contrary, according to Arrow, a monopolist has profit flows at risk from innovation, which is not the case for a competitor. This potential “replacement effect” of old technologies by new innovative ones discourages monopolists from investing and innovating.

For Gilbert, both these models overlook many crucial features. For instance, phenomena such as buyout prospects or portfolio effects are ignored. If B, the innovation, is a complement to A that the company already sells, then the company may lower the price of A to increase the sales of B, internalising the gains and increasing consumers' welfare. This is known as the “Cournot effect,” and highlights that a monopolist can decide to innovate for a variety of reasons. Besides, incentives also depend on whether the innovation can be shared (as opposed to winner-takes-all), or whether it is drastic (as opposed to incremental). Technological lags between competitors equally play a decisive role. Moreover, spillovers and the cumulative dimension of innovation are omitted. Follow-on innovations are central to an economic ecosystem dynamism.

Managerial and organisational theories can also usefully integrate the scope of analysis. For instance, successful firms tend to maintain strategies that have worked in the past and focus on consumers' immediate needs. They might therefore overlook waves of radical innovations. It is also more likely that an undertaking will innovate if doing so does not require organisational adaptations.

Turning to empirical studies, Gilbert shows that while results are sometimes contradictory, they reflect the diversity of features involved in innovation processes.

Having set the general analytical framework, the author zooms in on merger policy. He provides reading guides for understanding the potential effects that a merger can cause and analyses the effects of different types of remedies in the long run to assess their efficiency innovation-wise.

Gilbert distinguishes three types of mergers, requiring different kinds of antitrust inquiries. The first one is “product-to-project.” Firm A produces a product that might overlap with the potential product that firm B is currently developing. At present, challenging such an acquisition requires proving that the unmerged undertaking would have managed to enter the market—for Gilbert, this is too high a burden. A non-negligible probability that the competitor would have gone through with its innovation should suffice. Absent credible efficiency justifications, there is no opportunity cost of enforcement, even if the innovation does not work out in the end. On the contrary, clearing the merger can lead to terminating or significantly delaying a project and/or reducing price competition.

The two other types of mergers are “project-to-project” mergers (both firms are engaged in investing towards similar applications) and overlapping R&D capabilities (the projects may not be concrete yet but undertakings could have the same goal). For those, Gilbert lists a series of questions that should be answered systematically in merger reviews. For instance, do a few undertakings still compete in the relevant R&D market? Do any of the merging parties increase their profits at risk because of the merger? How appropriate are the new products? How intense are spillover phenomena in this industry (the lower the riskier)? Interestingly, he also asks whether the acquisition was a necessary prospect to incentivise the acquired firm in the first place. This illustrates his aspiration to better consider buyout effects on innovation. While often coined as “killer acquisitions,” they also incentivise innovation. Many start-ups do not attempt to compete, nor do they want to; they are created with the intent to be bought from the start. Restricting possibilities for such acquisitions could lead to a reduction rather than an increase in innovation.

Gilbert then analyses the impact of different kinds of remedies in the long term. He refers to cases in which unconditional challenges were decided. To review these mergers, enforcers used analytical tools such as relevant innovation markets and took into consideration capability features. In his opinion, these decisions were successes: entities kept investing afterwards or were bought in alternative operations that did not raise anticompetitive concerns.

The author next investigates structural remedies and draws insightful conclusions for antitrust policy. He shows that recipients can fail to make full use of divested assets because they are not prepared, interested, or informed enough. While such remedies can be extremely effective, the author emphasises that success depends on distinctive features. First, assets should be in a late stage of development and include any related necessary elements, such as related intellectual property, specialised manufacturing equipment and key personnel. Moreover, the recipient should show a strong record in relevant R&D activities. Enforcers must consider such decisive elements when designing structural remedies.

Lastly, Gilbert challenges the common idea that the behavioural remedy of compulsory licensing undermines innovation incentives for products that are easily copied. In most cases, he argues, such an effect does not materialise. Usually, merged companies maintain their patent rates while recipients increase their own. Such a tool must, however, be handled with care; over-resorting to it could end up disincentivising innovation.

These chapters provide the reader with a convincing and extensive analytical framework, while encompassing theoretical and empirical dimensions. The author highlights therein the powerful and contradictory forces shaping innovation and delivers concrete policy tools. Gilbert points at some of the deficiencies of the present framework. Difficulties to delimitate relevant innovation markets or overly high burdens of proof requirements, incompatible with the inherent degree of uncertainty of innovation-related matters, cause enforcement to be blind both to potential efficiencies likely to be passed on to consumers and to potential harms that are not acknowledged.

The subsequent chapters use a comparative approach to learn lessons from the *Microsoft* and the *Google Search* cases that were adjudicated in both the US and the EU and in which single-firm conducts were at stake.

In the *Microsoft* case, American and European enforcers found the company to be liable. In the US, Microsoft was considered guilty of having monopolised the market for licensing Intel-compatible PC OS. In the EU, the company was held to have abused its dominant position by unlawfully tying Windows Media Player to the OS and making its own products incompatible with rival ones. Microsoft was required, inter alia, to disclose all necessary interoperability information. After a few years, these remedies appeared to fail in both the US and the EU. The author uses this example to highlight the difficulty of regulating such remedies. Enforcers must be highly specific when defining the scope of information that must be made available by the incumbent. Otherwise, the company is likely not to fully cooperate and competitors cannot make effective use of the information they receive. Moreover, with this case, Gilbert emphasises the importance of protecting nascent competition, however likely it is to succeed. Innovation follows a path that is difficult to predict in any case so antitrust enforcement must keep the door open for potential evolutions.

In the *Google Search* case, Gilbert presents the different approaches to product-design evolutions in European and American antitrust law. He concludes that both analytical frameworks are incomplete. In the US, Google's decision to change its ranking algorithm to better match users' demands, or so it said, was considered an improvement to the product—no further competitive assessment was undertaken. In the EU, Google was found to have abused its dominant position: its behaviour risked foreclosing competitors

and reduced competition incentives. The Commission paid little attention to whether the change was an improvement for consumers.

Under the cover of evolution in design, undertakings may purposefully exclude rivals from markets. To distinguish between legitimate and anticompetitive situations, Gilbert proposes a “truncated rule of reason.” He thus differentiates between substantial and modest innovations. Substantial innovations unaccompanied by any exclusionary conduct separable from the modified product or technology should be presumed lawful, whereas modest innovations should be analysed under a full rule of reason. As such, under exceptional circumstances, a “modest” modification could be proven anticompetitive even without exclusionary conduct accompanying it. Gilbert acknowledges the complicated operationalisation of the rule given that distinguishing between substantial or modest evolutions, while ambiguous, becomes crucial.

According to the author, these cases reveal flaws in both American and European reasonings. The US system should envision the possibility of less restrictive alternatives and scrutinise the validity of business justifications. Absent technological merit or legitimate pro-competitive business reasons, the exclusionary effects should have been considered as offsetting benefits. And in the EU benefits for consumers should at least have entered the scope of analyses.

Before concluding, Gilbert addresses the complex relationship between antitrust and standards, which have contradictory effects on innovation. He suggests some avenues to improve the adequacy of the framework. For instance, he underlines that liability rules have sometimes allowed owners to receive compensation unrelated to economic contribution of patented technologies. He therefore proposes to apportion the value of a standard among the patents necessary to practice it: if a hundred patents are required, then each should account for 1% of the standard's economic value.

This book is illuminating in delivering a thorough analysis and providing extensive detail to support the argument. Ranging from merger reviews to current shortcomings in standard policies, the study is comprehensive in its survey of antitrust effects on innovation. No argument is made without presenting a technical account of sub-possibilities where the mechanisms at stake could be reversed. Such complexity renders the design of policy recommendations difficult, yet Gilbert meets this challenge. He delivers very practical analytical tools as well as general provisions that ought to be kept in mind in enforcing innovation-related antitrust. This book should be put in the hands of policymakers, enforcers, and academics alike. It establishes a new research agenda for both empirical and theoretical enquiries on the topic of innovation and competition from an interdisciplinary perspective.

I. E.



Natural Monopolies in Digital Platform Markets

DUCCI Francesco

Cambridge University Press, Global Competition Law and Economics Policy series, 2020, 220 p., ISBN : 9781108491143

There is much talk today about the different approaches to address the challenges of digital platforms. The book *Natural Monopolies in Digital Platform Markets*, by Dr. Francesco DuCCI, is definitely an informative, timely and powerful contribution to the debate. In this book, Dr. DuCCI seeks to investigate the digital platform industries from the viewpoint of natural monopoly and to draw upon guiding principles for policy responses to digital

platforms' market power. As opposed to a black and white distinction between *ex post* and *ex ante* interventions, he contends that “a more complementary role between competition policy enforcement and regulatory instruments” is urgently needed.

After an explicit introduction outlining the essentials, the book begins with a chapter explaining the applicability and the application of the natural monopoly framework in digital platform markets. Traditionally, a natural monopoly refers to a monopoly that occurs due to high fixed costs and large economies of scale. It exists when one firm can produce more efficiently than other firms can, which entails *ex ante* regulation of the natural monopoly's behavior rather than “*promoting competition, entry, and fragmentation.*” When it comes to digital platforms, Dr. Ducci points out that, in addition to the network effects between different users, the technological developments result in various forms of economies of scale related to the access to data, the use of algorithmic matching and prediction technologies, which increases the level of market concentration and makes digital platforms “*more prone to natural monopoly.*” As a result, the natural monopoly paradigm seems more relevant to deal with the concerns raised by the market power of digital platforms.

Based on the framework developed in the previous chapter, Dr. Ducci studies the specificities of three selected scenarios: horizontal search, e-commerce marketplaces, and ride-hailing platforms. These cases show that the existence of forms of scale does not necessarily lead to natural monopolies, although technological features can increase the likelihood of natural monopolies. The heterogeneity displayed in each case leads to different conclusions as to the characterization of natural monopolies. According to Dr. Ducci, the first example, horizontal search, is more likely to be recognized as a natural monopoly because of its high fixed costs, marginal costs close to zero, and the scale and scope effects of data. On the contrary, online commerce marketplaces are not naturally monopolistic for the reason that neither the network externalities between buyers and sellers nor the network of physical infrastructures for logistics and delivery are significant enough. The case of ride-hailing platforms is more ambiguous, which is not necessarily natural monopolies. Nevertheless, depending on the local conditions in a given geographical area, the market can be served more efficiently by a single operator.

These three case studies offer important lessons for policy approaches in digital industries. Dr. Ducci argues that “*policies that address market power while accepting various degrees of efficient concentration*” are more desirable. In the next chapter, he derives general policy principles for digital platforms by analyzing and comparing the advantages and shortcomings of alternative policy instruments, such as sector-specific regulation, franchise bidding, public ownership, and competition policy. Generally, *ex ante* approaches are the most pertinent to address the problem of natural monopoly, but the institutional implementation of regulation is far from perfect due to the costs of regulation, asymmetric information, etc. Whereas alternative approaches like franchise bidding can be considered as substitute resolutions, the *ex post* competition policy intervention still remains crucial. Instead of breaking up big tech titans, Dr. Ducci holds that the approach of “*facilitating a form of Schumpeterian competition and cycles of monopoly displacement*” is preferable given the structural features of the digital industries. What's more, the competition law approach has its own virtues and limitations. Therefore, he emphasizes that competition policy enforcement and different forms of regulatory intervention should be employed as complements to each other in digital platform markets.

For those who want or need to understand the interplay between competition policy and regulation, this book will provide a valuable addition to their reference library. It is particularly timely in light of the recent actions in many jurisdictions with regard to digital platforms. This book should appeal to a broad range of individuals including legal scholars, lawyers, in-house counsel, advisors, and students.

Z. L.



Harmonisation of EU Competition Law Enforcement

MALINAUSKAITE Jurgita

Springer, 2020, 272 p., ISBN : 978-3-030-30233-7

L'ouvrage *Harmonisation of EU Competition Law Enforcement*, rédigé par Jurgita Malinauskaitė, offre une analyse comparative de l'application du droit de la concurrence de l'Union européenne. Celle-ci se démarque, dans ce champ d'études déjà très exploité, par les États

membres soigneusement sélectionnés et mis à l'honneur par l'auteur, à savoir la Bulgarie, la Croatie, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, la Pologne, la République tchèque, la Roumanie, la Slovaquie et enfin la Slovénie. Ces États ont comme dénominateur commun “l'ombre passée du socialisme” et sont regroupés dans l'ouvrage sous la famille des pays d'Europe centrale et orientale (ci-après PECO). L'ouvrage comporte sept chapitres correspondant thématiquement à trois parties, le premier chapitre étant réservé à une brève introduction.

La première partie a trait à la pléthore d'études comparatives (chapitre 2) et à leur application dans le processus de prise de décision de l'Union européenne (ci-après UE), mettant ainsi en avant le cadre conceptuel d'harmonisation de l'UE (chapitre 3). Après avoir esquissé concisément les principes et techniques régissant les études comparatives, Jurgita Malinauskaitė dresse les trois niveaux de comparaison que l'on retrouve dans les développements ultérieurs : la comparaison hiérarchique, la comparaison historique et *in fine* la contextualisation de l'harmonisation de l'UE comme un processus. Pour ce faire, l'auteur exploite le concept d'équivalence fonctionnelle – outil de comparaison ayant fait ses preuves à maintes reprises dans les études de l'UE – et pose un nouveau regard en ajoutant le contexte historique, socioculturel, politique et économique. L'auteur insiste dans le chapitre 3 sur l'importance d'avoir une compréhension aiguë du processus politique et des dynamiques de la culture juridique en particulier pour les règles de procédure, celles-ci étant le fruit de cette culture. De surcroît, l'harmonisation, comme processus permanent, est analysée au niveau horizontal (c.-à-d. l'harmonisation au niveau national) et vertical (soit l'UE et ses organes décisionnels) tout en mettant en relief ces deux niveaux afin d'en faire ressortir les interactions existantes à l'image du renvoi préjudiciel.

Dans une seconde partie (chapitre 4), l'étude se concentre sur les différentes tentatives de l'Union européenne pour harmoniser certains aspects du *public* et du *private enforcement*. Quatre grandes étapes charnières du développement du droit de la concurrence de l'UE sont dévoilées avec rigueur et didactique : le règlement (CEE) n° 17/62, le règlement (CE) n° 1/2003, le développement du *private enforcement* couronné par la directive 2014/104/UE, pour finir par le retour vers le *public enforcement* avec la directive ECN+.

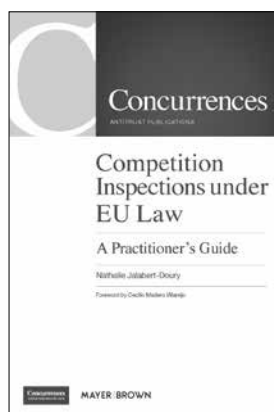
La troisième et dernière partie (chapitres 5, 6 et 7) est dédiée aux PECO et à leurs efforts déployés pour adapter leurs règles nationales et ainsi satisfaire aux exigences européennes. Le chapitre 5 pose le cadre institutionnel des autorités nationales de concurrence des PECO, lesquels pays ont eu la délicate tâche d'effectuer la transition d'une économie socialiste à une économie de marché. L'auteur distingue entre les petits et grands pays d'Europe centrale et orientale afin de proposer une analyse différenciée des politiques en matière de ressources humaines et financières et de l'équilibre recherché entre l'indépendance et la responsabilité des autorités nationales de concurrence. Le chapitre 6, consacré à l'harmonisation du *public enforcement*, offre un aperçu intéressant des pouvoirs – parfois très divergents – d'enquête et de décisions des autorités nationales de concurrence des PECO. L'auteur plaide pour que les décisions d'engagement soient utilisées avec parcimonie, car un recours intensif à cette procédure freinerait le développement du droit ainsi que “l'expérience officielle” des PECO. Le *private enforcement* est enfin développé dans le chapitre 7. Il ressort de l'analyse de la

transposition de la directive 2014/104/UE que les PECO, outre les difficultés rencontrées sur les dispositions relatives à la production de preuves et aux catégories de pièces, se sont abstenus d'élargir l'application des standards européens aux procédures fondées sur le droit national.

Cet ouvrage, en portant un regard sur les pays de l'Europe centrale et orientale, se révèle être une perle rare. Outre les compétences linguistiques requises pour apporter un tel éclairage, il faut souligner le travail remarquable de comparaison de l'auteur ainsi que l'effort pédagogique notamment à travers l'insertion de tableaux récapitulatifs.

A. M.

OUVRAGES PRATIQUES



Competition Inspections under EU Law: A Practitioner's Guide

JALABERT-DOURY Nathalie

Concurrences et Mayer Brown, avant-propos de Cecilio Madero Villarejo, 2020, 206 p., ISBN : 9781939007988

C'est un très beau doublet que nous offre Nathalie Jalabert-Doury. En 2019 étaient parues *Les inspections de concurrence des autorités françaises*. L'ouvrage avait été salué pour son approche très concrète, nourrie par la pratique de l'auteure, allant de l'invocation

des droits fondamentaux aux précautions à prendre soit pour préparer l'entreprise, soit sur le moment de l'inspection. En 2020, le second tome porte sur les inspections de la Commission européenne selon le régime du règlement (CE) n° 1/2003 et, pour assurer une plus grande diffusion, passe à l'anglais. L'article 20 dudit règlement est décomposé dans tous ses aspects et implications, là encore allant des droits fondamentaux à l'arrivée des inspecteurs, des questionnements et recherches d'information aux scellés et des précautions lors de la fin de l'inspection aux recours. Les aspects les plus pratiques sont envisagés avec les renvois à la jurisprudence. Les inspections effectuées par l'Autorité française pour le compte de la Commission sont également présentées. Avocats et juristes d'entreprises apprécieront cette approche tout à la fois didactique et bien documentée.

C. P.



Merger Control in Latin America: A Jurisdictional Guide

BURNIER DA SILVEIRA Paulo et SITTENFELD Pamela

Concurrences, Introduction d'Ivo Gagliuffi et avant-propos de Cani Fernández, 2020, 318 p., ISBN : 9781939007223

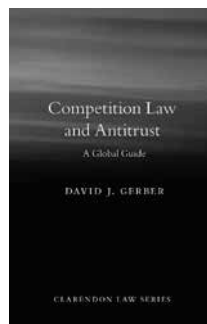
Pas moins de dix-sept régimes du contrôle des concentrations ont cours en Amérique du Sud et plusieurs d'entre eux sont nouveaux, ce qui accentue le mouvement de prolifération de ces règles à travers le monde. L'appropriation et la mise en

œuvre de ces règles sont considérées comme un grand défi par tous les protagonistes. C'est dire l'intérêt de cet ouvrage pour tous

les praticiens qui seraient en relation avec des entreprises latino-américaines. Pamela Sittenfeld, juriste et représentante du Costa Rica, et Paulo Burnier da Silveira, ancien commissaire de l'autorité brésilienne, professeur à l'Université Brasília, actuellement expert auprès de l'OCDE, ont le très grand mérite d'avoir su et pu réunir une équipe de trente membres qui ont présenté de manière parallèle chacun de ces dix-sept régimes, auxquels il a même été ajouté une présentation du régime de la Communauté des Caraïbes.

C. P.

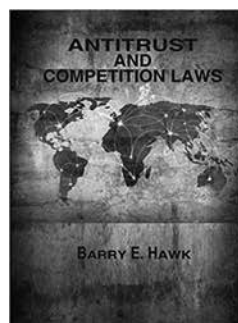
POUR RECENSION ULTÉRIEURE



Competition Law and Antitrust: A Global Guide

GERBER David J.

Oxford University Press, Clarendon Law series, 2020, 208 p., ISBN : 978-0198727477



Antitrust and Competition Laws

HAWK Barry E.

Juris Publishing, Inc., 2020, 360 pages, ISBN : 978-1578235469

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, Jean Pisani Ferry, Ian Forrester, Eleanor Fox, Douglas H. Ginsburg, Laurence Idot, Frédéric Jenny, Arnaud Montebourg, Mario Monti, Gilbert Parleani, Jacques Steenbergen, Margrethe Vestager, Bo Vesterdorf, Denis Waelbroeck, Marc van der Woude...

Interviews

Sir Christopher Bellamy, Lord David Currie, Thierry Dahan, Jean-Louis Debré, Isabelle de Silva, François Fillon, John Fingleton, Renata B. Hesse, François Hollande, William Kovacic, Neelie Kroes, Christine Lagarde, Johannes Laitenberger, Emmanuel Macron, Robert Mahnke, Ségolène Royal, Nicolas Sarkozy, Marie-Laure Sauty de Chalon, Tommaso Valletti, Christine Varney...

Dossiers

Jacques Barrot, Jean-François Bellis, David Bosco, Murielle Chagny, John Connor, Damien Gérardin, Assimakis Komninou, 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 : Actualité des enquêtes de concurrence, Contentieux indemnitaire des pratiques anticoncurrentielles, Bilan de la pratique des engagements, Droit pénal et concurrence, Legal privilege, Cartel Profiles in the EU...

International

Belgium, Brésil, Canada, China, Germany, 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, Nicolas Petit, Etienne Pfister, Francesco Rosati, David Sevy, David Spector...

Chroniques

ENTENTES

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

PRATIQUES UNILATÉRALES

Marie Cartapanis, Frédéric Marty, Anne Wachsmann

PRATIQUES COMMERCIALES DÉLOYALES

Frédéric Buy, Valérie Durand, Jean-Louis Fourgoux, Marie-Claude Mitchell

DISTRIBUTION

Nicolas Eréséo, Nicolas Ferrier, Anne-Cécile Martin, Philippe Vanni

CONCENTRATIONS

Olivier Billard, François Brunet, Jean-Mathieu Cot, Eric Paroche, David Tayar, Simon Vande Walle

AIDES D'ÉTAT

Jacques Derenne, Francesco Martucci, Bruno Stromsky, Raphaël Vuitton

PROCÉDURES

Pascal Cardonnel, Alexandre Lacresse, Christophe Lemaire

RÉGULATIONS

Orion Berg, Guillaume Dezobry, Emmanuel Guillaume, Sébastien Martin, Francesco Martucci

MISE EN CONCURRENCE

Bertrand du Marais, Arnaud Sée, Fabien Tesson

ACTIONS PUBLIQUES

Jean-Philippe Kovar, Aurore Laget-Annamayer, Jérémy Martinez, Francesco Martucci

DROITS EUROPÉENS ET ÉTRANGERS

Walid Chaiehcloudj, Paloma Martinez-Lage Sobredo, Silvia Pietrini

Livres

Sous la direction de Catherine Prieto

Revue

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

> Abonnement Concurrences +

Devis sur demande
Quote upon request

Revue et Bulletin : Versions imprimée (Revue) et électroniques (Revue et Bulletin) (avec accès multipostes pendant 1 an aux archives)
Review and Bulletin: Print (Review) and electronic versions (Review and Bulletin)
(unlimited users access for 1 year to archives)

Conférences : Accès aux documents et supports (Concurrences et universités partenaires)
Conferences: Access to all documents and recording (Concurrences and partner universities)

Livres : Accès à tous les e-Books
Books: Access to all e-Books

> Abonnements Basic

HT Without tax TTC Tax included

e-Bulletin e-Competitions | e-Bulletin e-Competitions

- Version électronique (accès au dernier N° en ligne pendant 1 an, pas d'accès aux archives) Devis sur demande
Electronic version (access to the latest online issue for 1 year, no access to archives) Quote upon request

Revue Concurrences | Review Concurrences

- Version électronique (accès au dernier N° en ligne pendant 1 an, pas d'accès aux archives) Devis sur demande
Electronic version (access to the latest online issue for 1 year, no access to archives) Quote upon request
- Version imprimée (4 N° pendant un an, pas d'accès aux archives) 665,00 € 679,00 €
Print version (4 issues for 1 year, no access to archives)

Pour s'assurer de la validité des prix pratiqués, veuillez consulter le site www.concurrences.com ou demandez un devis personnalisé à webmaster@concurrences.com.

To ensure the validity of the prices charged, please visit www.concurrences.com or request a personalised quote from webmaster@concurrences.com.

Renseignements | Subscriber details

Prénom - Nom | *First name - Name*

Courriel | *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

19 avenue Jean Aicard - 75011 Paris - France | webmaster@concurrences.com

Conditions générales (extrait) | Subscription information

Les commandes sont fermes. L'envoi de la Revue et/ou du Bulletin ont lieu dès réception du paiement complet. Consultez les conditions d'utilisation du site sur www.concurrences.com ("Notice légale").

Orders are firm and payments are not refundable. Reception of the Review and on-line access to the Review and/or the Bulletin require full prepayment. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Revue hors France 30 € | 30 € extra charge for shipping Review outside France