

L'EFFICACITÉ DU POUVOIR ULTRAMARIN D'INJONCTION STRUCTURELLE EN QUESTION

***Documents de travail GREDEG
GREDEG Working Papers Series***

FLORENT VENAYRE

GREDEG WP No. 2015-50

<http://www.gredeg.cnrs.fr/working-papers.html>

Les opinions exprimées dans la série des **Documents de travail GREDEG** sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement celles de l'institution. Les documents n'ont pas été soumis à un rapport formel et sont donc inclus dans cette série pour obtenir des commentaires et encourager la discussion. Les droits sur les documents appartiennent aux auteurs.

*The views expressed in the **GREDEG Working Paper Series** are those of the author(s) and do not necessarily reflect those of the institution. The Working Papers have not undergone formal review and approval. Such papers are included in this series to elicit feedback and to encourage debate. Copyright belongs to the author(s).*

L'efficacité du pouvoir ultramarin d'injonction structurelle en question

Florent Venayre*

GREDEG Working Paper No. 2015-50

Introduction

Le droit de la concurrence français prévoit, depuis sa création et avec l'actuel article L. 430-9 du code de commerce¹, un dispositif permettant de revenir sur « *tous accords et tous actes par lesquels s'est réalisée la concentration de la puissance économique qui a permis les abus* ». Potentiellement, il est alors possible de déconcentrer un marché, soit en recourant au démantèlement d'une entreprise, soit par le biais d'une cession d'actifs, cette seconde solution étant souvent préférable en raison du coût important généré par les démantèlements (Souam [2000]). En raison de l'insécurité juridique qu'une telle mesure présente, le texte prévoit cependant que cette injonction de déconcentration ne peut survenir qu'en cas d'atteinte manifeste au droit des pratiques anticoncurrentielles, c'est-à-dire dans l'hypothèse d'un abus de position dominante ou de dépendance économique. Cette mesure n'a cependant connu, pendant longtemps, aucune application et la première tentative, en 2002 pour le marché de l'eau (Montet et Sélinsky [2002])², s'est soldée par un résultat pour le moins peu probant (Sélinsky [2004]), alors même que l'adjonction d'un mécanisme de contrôle *ex-post* des

* Maître de conférences en sciences économiques, GDI EA 4240, Université de la Polynésie française et LAMETA UMR 5474, Université de Montpellier. L'auteur remercie les membres du GREDEG CNRS - Université Nice Sophia Antipolis pour leurs commentaires et leur accueil convivial lors du séminaire du 18 décembre 2014, et notamment Patrice Bougette, Olivier Bruno, Marc Deschamps, Frédéric Marty et Patrice Reis.

¹ Il s'agissait à l'origine de l'article 43 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1^{er} décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence. Si la décision finale appartenait historiquement au ministre de l'économie, elle relève maintenant de l'Autorité de la concurrence elle-même.

² Décision n° 02-D-44 du 11 juillet 2002 relative à la situation de la concurrence dans les secteurs de l'eau potable et de l'assainissement, notamment en ce qui concerne la mise en commun des moyens pour répondre à des appels à la concurrence.

concentrations au système *ex-ante* de notifications préalables permettrait de renforcer l'efficacité globale du contrôle (Bougette et Venayre [2008]).

Le libellé de l'article L. 430-9 circonscrit le dispositif de cession d'actifs à des cas d'analyse pour lesquels des opérations de croissance externe ont été préalablement réalisées (Idot et Lemaire [2009]). En cela, la situation de structures de marché concentrées par d'autres processus que des opérations de concentration lui échappe, même dans l'hypothèse où de telles structures génèreraient de manière similaire des problèmes de concurrence avérés. C'est une difficulté qui prend notamment son sens en matière de distribution, dans les cas où des positions dominantes locales sur certaines zones de chalandise se sont constituées par croissance interne des entreprises. Si ces structures de marché conduisaient à des abus manifestes que des sanctions ou des mesures comportementales ne permettraient pas de résorber, il serait alors impossible d'activer le dispositif prévu par l'article L. 430-9. A cet égard, le Conseil de la concurrence avait souligné, dès 2007, qu'il serait opportun de le doter d'une telle possibilité d'action structurelle, déconnectée du contrôle des concentrations à proprement parler, pour agir sur le secteur de la distribution³. Le Conseil avait d'ailleurs été entendu par la Commission pour la libération de la croissance française, qui concluait sur ce sujet : « *il ne paraît pas justifié de limiter l'intervention du Conseil aux abus de position dominante résultant d'opérations de concentration (...) la possibilité d'intervention (...) doit s'étendre à tous les abus de position dominante, quelle que soit leur origine* » (Attali [2008], décision 207).

L'adoption de la LME⁴ fût l'occasion d'introduire cette nouvelle mesure en droit français, en complément plutôt qu'en réécriture de l'article L. 430-9. L'article L. 752-26 du code de commerce ainsi créé autorise, toujours en cas d'abus de position dominante ou de dépendance économique, de revenir sur « *tous accords et tous actes par lesquels s'est constitué la puissance économique qui a permis ces abus* », la référence à la notion de concentration disparaissant donc. Cette introduction en droit français de la possibilité d'une « injonction structurelle » en matière de commerce de détail n'avait, à l'époque, pas rencontré d'hostilité particulière au sein de la doctrine. Sans doute cela était-il dû au fait que ce nouveau pouvoir de l'autorité de concurrence était sévèrement borné : l'entreprise en cause devait tout d'abord commettre un abus, et cet abus devait ensuite perdurer en dépit d'une injonction ou d'une sanction. Alors, seulement, une injonction de céder des « surfaces »⁵ pouvait être prononcée, si elle constituait le seul moyen de garantir une concurrence effective dans la zone de chalandise concernée.

L'Autorité de la concurrence a rapidement jugé cet outil « *quasiment inapplicable en pratique* » puisqu'il implique qu'un opérateur poursuive son abus après une première condamnation, ce qui constituerait des cas « *a priori extrêmement rares* »⁶. Cette critique s'est faite plus précise au cours de l'année 2012, tant à l'occasion de l'avis sur la distribution

³ Avis n° 07-A-12 du 11 octobre 2007 relatif à la législation relative à l'équipement commercial, point 114.

⁴ Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie.

⁵ Le terme de surfaces sera remplacé ensuite par celui d'actifs, certains groupes n'étant pas toujours propriétaires de leurs surfaces commerciales (à la faveur de la loi n° 2012-1270 du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer et portant diverses dispositions relatives aux outre-mer, dite loi Lurel ou loi REOM).

⁶ Rapport annuel 2010 de l'Autorité de la concurrence, p. 138 pour les deux citations.

à Paris⁷, qu'à celle de la mission calédonienne de l'Autorité⁸. Le vote de la loi Lurel, en novembre de la même année, a été pour l'Autorité l'occasion d'être entendue avec l'introduction dans le code de commerce de l'article L. 752-27, qui consacre un nouveau pouvoir d'injonction structurelle spécifique aux outre-mer. C'est donc un objectif d'efficacité du dispositif qui a guidé le législateur, visant à répondre à l'impossibilité, au plan opérationnel, d'activer les précédentes injonctions structurelles.

L'ambition de cet article est de s'interroger sur la réalité de cette efficacité du nouveau pouvoir d'injonction structurelle. S'il est patent que les conditions préalables au déclenchement de la procédure sont affaiblies par rapport à la précédente mouture (1.), la mise en œuvre effective des cessions d'actifs laisse en revanche encore en suspens nombre de questions qui donnent à penser que l'application du nouveau dispositif ne sera pas aisée (2.). Mais peut-être la déconcentration explicite des zones de chalandise n'est-elle pas réellement l'objectif poursuivi ? (3.).

1. Des préalables à la procédure d'injonction structurelle peu contraignants

Le nouveau dispositif ne s'applique qu'à l'outre-mer, à l'exclusion de la Polynésie française et de la Nouvelle-Calédonie⁹. L'Autorité de la concurrence n'a donc été que partiellement suivie par le législateur, puisqu'elle en requérait le principe à l'occasion de son étude de la distribution parisienne. Au plan sectoriel, le périmètre d'action des injonctions structurelles reste le même que celui défini par la LME, c'est à-dire que les injonctions ne sauraient être prononcées que pour le commerce de détail, selon la large définition retenue par l'Autorité de la concurrence¹⁰. Cependant, il est permis de croire, comme le suggère l'avis sur la distribution à Paris, que c'est la distribution à dominante alimentaire qui est essentiellement visée par le législateur. La lecture des débats parlementaires menés lors de l'adoption de la loi Lurel, ainsi que les récents travaux de l'Autorité, semblent même avoir une considération particulière pour les produits de grande consommation¹¹.

⁷ Avis n° 12-A-01 du 11 janvier 2012 relatif à la situation concurrentielle dans le secteur de la distribution alimentaire à Paris, point 195.

⁸ Rapport relatif aux structures de contrôle en matière de concurrence en Nouvelle-Calédonie, établi par Mme Geneviève Wibaux, 21 septembre 2012, points 101 et 102.

⁹ Au moment du vote de la loi Lurel, l'application de l'article L. 752-27 excluait les trois collectivités du Pacifique. Depuis, l'article a été étendu à Wallis-et-Futuna par l'ordonnance n° 2014-487 du 15 mai 2014 portant extension et adaptation aux îles Wallis et Futuna de dispositions du code de commerce. La Nouvelle-Calédonie et la Polynésie française restent cependant en dehors du champ d'application de cet article, en raison du fait que les autorités locales des deux collectivités ont pleine compétence en matière économique.

¹⁰ Lignes directrices relatives au contrôle des concentrations du 10 juillet 2013, point 80.

¹¹ Voir le rapport déjà cité rendu au gouvernement calédonien ainsi que le second rapport de la même mission sur les mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation en Nouvelle-Calédonie, établi par MM. Thibault Decruyenaere et Philippe Sauze, 21 septembre 2012. Voir également l'avis n° 09-A-45 du 8 septembre 2009 relatif aux mécanismes d'importation et de distribution des produits de grande consommation dans les départements d'outre-mer. Certains auteurs parlent même de produits de première nécessité, ce qui est plus restrictif encore (Comert et Nasser el Dine-Pomar [2013]).

Au sein de ce périmètre géographique et sectoriel, deux conditions préalables sont requises, qui apparaissent peu contraignantes, pour que l'Autorité puisse enclencher la procédure d'injonction structurelle : l'existence d'une position dominante (1.1.) et un constat de prix ou de marges élevés soulevant des préoccupations de concurrence (1.2.).

1.1. L'existence d'une position dominante

La démonstration d'une position dominante implique en premier lieu l'existence de parts de marché suffisamment élevées¹². Ainsi, au plan national, il est impossible d'établir une dominance dans le secteur de la grande distribution à dominante alimentaire : le CR₄ – somme des parts de marché des quatre premiers opérateurs – est de 65 % (Pfister [2011]), aucun groupe n'ayant plus de 30 % de parts de marché (Reis [2014]). Mais, la dimension locale de ces marchés permet de caractériser nombre de positions dominantes, certaines zones de chalandise ne comprenant qu'un ou deux opérateurs seulement (Perrot [2012]).

Ce constat, valable pour la métropole, l'est sans doute plus encore pour l'outre-mer. L'Autorité a ainsi constaté que le secteur de la distribution alimentaire connaissait dans les départements d'outre-mer (DOM) des niveaux de concentration relativement élevés¹³. Elle a de même souligné que la situation était plus concentrée encore en Nouvelle-Calédonie puisque deux groupes cumulent plus de 80 % des parts de marché dans le Grand Nouméa¹⁴.

Certes, la simple considération de parts de marché élevées ne suffit théoriquement pas à caractériser l'existence d'une position dominante. Cette dernière désigne en effet « *la situation dans laquelle une entreprise est susceptible de s'abstraire des conditions du marché et d'agir à peu près librement sans tenir compte du comportement et de la création de ses concurrents* »¹⁵, et il convient donc de prendre en compte d'autres éléments, comme par exemple les restrictions à l'entrée sur le marché¹⁶.

Or, le secteur de la distribution connaît de manière générale des barrières à l'entrée particulièrement élevées, notamment en raison de la réglementation de l'urbanisme commercial (Rey et Tirole [2000], Monino et Turolla [2008]), qualifiée de « *malthusienne* » par Cousin et Dahan [2011]¹⁷, ou de circuits logistiques coûteux par nature et particulièrement lorsque les magasins de l'enseigne sont éloignés les uns des autres, expliquant l'empreinte régionale de l'expansion des groupes français (Papin [2011]). Mais dans les territoires

¹² A l'inverse, la position dominante ne peut être invoquée : décisions n° 10-D-37 du 17 décembre 2010 relative à des pratiques mises en œuvre sur le marché de la cétirizine en comprimés et n° 12-D-20 du 12 octobre 2012 relative à des pratiques relevées dans le secteur de l'optique-lunetterie de détail à La Réunion.

¹³ Avis sur l'importation et la distribution dans les DOM, point 80, la Martinique étant celui des quatre départements étudiés qui connaît les structures les plus équilibrées.

¹⁴ Avis sur l'importation et la distribution en Nouvelle-Calédonie, point 114.

¹⁵ Rapport annuel 2010 de l'Autorité de la concurrence, p. 239.

¹⁶ Décision n° 14-D-08 du 24 juillet 2014 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de la commercialisation de produits laitiers frais aux Antilles françaises, point 162.

¹⁷ Ces réglementations ont par exemple contribué à accroître la durée d'implantation des magasins, qui s'élève de sept à dix ans pour un hypermarché (Roskis et Dorémus [2013]).

ultramarins, ces barrières sont encore renforcées par des coûts fixes particulièrement élevés – et notamment les coûts de construction et le coût du crédit –, l'importance des capacités de stockage, la rareté et le coût élevé du foncier commercial, les tarifs de l'énergie et des télécommunications, les coûts salariaux, et la faible attractivité économique de ces territoires (due notamment à l'éloignement et à la petite taille des marchés locaux)¹⁸. L'ampleur de ces surcoûts est d'ailleurs mise en avant par certains opérateurs métropolitains pour justifier leur absence outre-mer¹⁹.

Ainsi, que ce soit sur la base de parts de marché ou de barrières à l'entrée suffisantes, la démonstration de l'existence d'une position dominante devrait être facilitée pour le secteur de la distribution dans les outre-mer. En revanche, la procédure d'injonction structurelle ne requiert pas qu'il soit prouvé, une fois la position dominante établie, qu'il y ait commission d'un abus de position dominante ou de dépendance économique, contrairement à ce que prévoyait l'article L. 752-26 issu de la LME (Picot [2012])²⁰.

S'il n'a encore fait l'objet d'aucune application décisionnelle, le nouveau pouvoir d'injonction structurelle a cependant d'ores et déjà créé des émules. Les jeunes droits de la concurrence de Nouvelle-Calédonie et de Polynésie française ont en effet choisi de s'en inspirer, en simplifiant encore son déclenchement, puisque l'existence d'une position dominante n'est plus requise²¹. En Polynésie française, le pouvoir d'injonction structurelle pourra donc être activé dès lors qu'une entreprise détiendra 35 % de parts de marché. Dans le cas de la Nouvelle-Calédonie, le seuil a été fixé à 25 % seulement. Pour les deux territoires, la même condition portant sur le chiffre d'affaires a été adjointe : il faut qu'il dépasse six cents millions de francs Pacifique, soit environ cinq millions d'euros (Béhar-Touchais [2014], Moyrand [2014], Venayre [2014]).

1.2. Le constat de prix ou de marges élevés

Le second critère de déclenchement de la procédure impose que l'atteinte à la concurrence se traduise par « *des prix ou des marges élevés (...) en comparaison des moyennes habituellement constatées dans le secteur économique concerné* » (L. 752-27). Il

¹⁸ Voir par exemple l'avis sur la distribution dans les DOM, point 128, et le rapport sur l'importation et la distribution en Nouvelle-Calédonie, points 28 et 150.

¹⁹ Avis sur la distribution dans les DOM, point 80.

²⁰ L'objet de cet article n'est pas de discuter de la question de la suppression de la référence à la notion d'abus, mais cette évolution a sans surprise déclenché les critiques les plus vives de la doctrine, dénonçant notamment une « *énergique atteinte au droit de propriété* » (Bosco [2013]), un pouvoir « *exorbitant* » (Caudel [2013c], Béhar-Touchais [2014]), sans « *justifications acceptables* » (Caudel [2013a]) et « *très peu fondé démocratiquement, juridiquement ou sous l'angle de l'analyse économique* » (Deschamps [2012]), en faisant ainsi pour certains auteurs la « *dernière étape du dirigisme concurrentiel* » (Bosco [2012]).

²¹ Les deux collectivités ont adopté en 2014 des droits de la concurrence par les lois du pays n° 2014-12 du 24 avril 2014 portant création de l'autorité de la concurrence de la Nouvelle-Calédonie et modifiant le livre IV de la partie législative du code de commerce applicable en Nouvelle-Calédonie ; et : n° 2014-15 LP/APF du 25 juin 2014 relative à la concurrence.

s'agirait donc d'un simple test de comparaison par rapport à une valeur moyenne, mais le texte est avare de précision.

Le fait que l'article L. 752-27 mentionne le secteur économique instille un doute quant à la réalisation de ces comparaisons. En matière de droit de la concurrence, la référence habituelle est en effet celle du marché pertinent, « *notion plus familière au juriste* » que celle du secteur économique (Claudel [2013b]). La notion de secteur économique semble en effet évincer celle du marché géographique, ce qui laisse craindre à certains auteurs que « *la moyenne des prix pratiqués sur le territoire français dans son ensemble pourra servir d'étalon* » (Claudel [2013b]). D'autres auteurs sont plus affirmatifs encore et considèrent que « *le caractère élevé des prix et marges s'appréciera par rapport aux prix et marges pratiqués en métropole* » (Manna [2013]).

Le texte de loi étant suffisamment peu explicite pour qu'il soit possible en l'espèce de conclure de manière certaine, il apparaît utile de se référer aux débats conduits lors de son adoption pour tenter d'y trouver des clefs de compréhension. Le ministre de l'Outre-mer, M. Victorin Lurel, apporte effectivement à cette occasion, un éclairage sensible sur l'interprétation envisagée, lorsqu'il déclare que « *l'Autorité de la concurrence pourra donc s'adosser (...) [à] la moyenne des prix pratiqués dans le secteur économique – et non géographique* », et précise plus loin que : « *le périmètre du secteur économique ne se limite pas forcément aux seules régions ultramarines (...). Le standard est national* »²². Dans l'esprit du ministre, et donc sans doute dans celui du législateur qui a suivi sa proposition, il semble donc bien qu'il s'agisse d'une comparaison entre les prix et marges observés dans les outre-mer et ceux de la métropole.

Pourtant, les distributeurs ultramarins supportent comme nous l'avons vu des surcoûts par rapport à leurs homologues métropolitains qui influent sur le niveau final des prix et des marges. Les coûts d'achat des marchandises peuvent eux-mêmes être plus élevés compte tenu notamment des coûts d'approche et, comme l'avait souligné l'Autorité pour la Nouvelle-Calédonie, de l'existence de taxes importantes sur les importations²³. Pour autant, cela ne semblait pas constituer pour elle un frein à la procédure, puisqu'elle avait recommandé au gouvernement calédonien d'adopter un pouvoir d'injonction structurelle similaire à celui de la loi Lurel. Elle avait de même souligné, à l'occasion l'avis sur la distribution parisienne – pourtant largement à l'origine du nouveau pouvoir d'injonction structurelle –, que les coûts d'investissements des distributeurs parisiens étaient supérieurs de 35 à 40 % à ceux de la province²⁴. L'Autorité a également régulièrement utilisé des comparaisons avec la moyenne métropolitaine, dans sa pratique consultative²⁵ et confirmé, depuis les débats de la loi Lurel, que « *le point de comparaison pourra se situer en dehors de la zone de chalandise visée et, le cas échéant, en dehors du territoire lui-même* » et que le rapprochement des prix et des marges se fera par « *secteur économique (par exemple les magasins de bricolage)* », en

²² Commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale, séance du 3 octobre 2012.

²³ Rapport sur l'importation et la distribution en Nouvelle-Calédonie, points 148-150.

²⁴ Avis sur la distribution à Paris, point 155. L'Autorité avait également noté que ces surcoûts étaient notamment entretenus par la forte concurrence sur l'acquisition du foncier existant entre les opérateurs de la distribution et ceux d'autres secteurs d'activité (point 156).

²⁵ Voir par exemple l'avis sur l'importation et la distribution dans les DOM, points 44, 91 ou 146.

prenant en compte le « *commerce physique et non par référence au commerce en ligne* » (Beaumeunier [2013]).

Il reste à observer quel serait le comportement de l'Autorité dans le cadre d'un contentieux, mais une comparaison des niveaux de prix avec la moyenne métropolitaine représenterait à n'en pas douter un critère très faiblement contraignant, permettant aisément d'appliquer son pouvoir d'injonction structurelle (Claudel [2013a], Manna [2013]).

2. Modalités d'une mise en œuvre effective de la cession d'actifs

Une fois la position dominante établie et le constat de marges ou de prix élevés effectué, la procédure des injonctions structurelles prévoit que l'Autorité de la concurrence puisse faire connaître à l'entreprise concernée ses préoccupations de concurrence. Si, à l'issue des échanges prévus avec l'Autorité, sur lesquels nous reviendrons, cette dernière considère qu'il n'a pas été suffisamment répondu aux préoccupations soulevées, elle peut lui « *enjoindre de procéder à la cession d'actifs si cette cession constitue le seul moyen permettant de garantir une concurrence effective* » (L. 752-27).

Au-delà de l'interrogation sur la charge de la preuve qu'il s'agit bien du « *seul moyen* », qui semble bien incomber à l'Autorité de la concurrence (Comert et Nasser el Dine-Pomar [2013]), se pose surtout la question de la mise en œuvre concrète d'une cession forcée de magasins. Comment, sur des marchés de petite taille et isolés, désigner le mandataire (2.1.), trouver un acquéreur pour l'actif cédé (2.2.) et fixer un tarif de vente qui ne soit pas spoliateur ? (2.3.). Autant de questions sur lesquelles le texte ne fournit aucune information et qui risquent en l'état de constituer des écueils annihilant l'efficacité du dispositif.

2.1. Désignation du mandataire

L'expérience en matière de contrôle des concentrations met en évidence l'obligation de recourir à au moins un mandataire dans le cadre de la prise d'engagements²⁶, notamment dans le cas de cessions d'actifs, même si ces dernières n'exigent *a priori* pas le suivi nécessaire aux engagements comportementaux²⁷. Le mandataire est choisi par la partie

²⁶ Lignes directrices relatives au contrôle des concentrations, Juillet 2013, point 577.

²⁷ *Idem*, point 596.

cédante²⁸, mais sa désignation doit faire l'objet d'une validation par l'Autorité de la concurrence²⁹.

Au mandataire désigné incombe la charge de mener à bien la cession en s'assurant de « *la préservation de la viabilité, de la valeur marchande et la compétitivité de l'activité cédée* » (mandataire chargé du contrôle)³⁰ et en réalisant la vente de l'actif cédé (mandataire chargé de la cession)³¹. Sa mission est donc centrale et dépasse largement le simple fait d'alléger le travail de l'Autorité en lui permettant de se consacrer à d'autres tâches (Brueckner et Hoehn [2010], de Bonnières [2012], Gaved [2012]). Ainsi, la présence d'un mandataire a pu permettre de « *traiter rapidement des tentatives par les parties de contourner leurs obligations* », tandis qu'au contraire, son absence a pu « *faciliter l'émergence de difficultés dans la mise en œuvre d'engagements* » (OCDE [2011])³². Compte tenu de l'importance de la mission du mandataire, l'Autorité souligne la nécessité, lors de sa désignation, de veiller au respect de trois critères essentiels : indépendance du mandataire, absence de conflit d'intérêts et qualification requises, par exemple, comme le précise l'Autorité, « *en tant que banque d'affaires, consultant ou société d'audit* »³³. La transposition de ces trois contraintes au cadre d'application du pouvoir d'injonction structurelle, risque de rendre le choix du mandataire particulièrement ardu pour l'outre-mer.

Retenir un mandataire extérieur au territoire assurerait sans doute son indépendance et garantirait une absence de conflit d'intérêt. Cependant, ce choix risque de s'avérer complexe ou très coûteux. Cette option porte aussi un risque d'inefficacité dans la mesure où un mandataire extérieur ne disposera probablement pas de toute la connaissance nécessaire du tissu économique local et des conditions de marché et de coûts de l'île concernée. On pourrait cependant envisager alors que le mandataire extérieur puisse s'appuyer sur des aides locales pour l'épauler dans l'exercice de sa mission.

A ce dernier titre, un mandataire local offrirait plus de sécurité, mais ce choix soulève alors d'autres questions au regard des conditions exigées. La rareté du capital humain des économies insulaires restreindra en effet *de facto* le nombre de candidats éligibles à la fonction et conduira très vraisemblablement à retenir un acteur important de l'économie locale. Or, sur un petit territoire, la société susceptible de faire l'objet d'une cession d'actifs sera par essence elle aussi un acteur de premier plan de l'économie insulaire. Ainsi, la satisfaction des exigences d'expertise risque en toute hypothèse d'entrer en conflit avec les autres critères définis. Il est en effet bien difficile d'imaginer que les candidats au poste de mandataire, peu nombreux, n'aient eu par le passé aucun lien avec l'entreprise cédante, écornant alors possiblement l'impératif d'indépendance ou celui d'absence de conflit

²⁸ Modèle d'engagements de cession des lignes directrices, point 17.

²⁹ *Idem*, point 21. La désignation du mandataire en l'absence d'un agrément constitue un non-respect des engagements (avis n° 07-A-03 du 28 mars 2007 relatif à l'exécution des engagements souscrits par le groupe Carrefour à l'occasion d'une opération de concentration, point 30).

³⁰ Modèle d'engagements, point 25.

³¹ *Idem*, point 26.

³² Pour une discussion du rôle du mandataire dans l'affaire TPS / Canal Satellite (décision n° 11-D-32 du 20 septembre 2011 relative au respect des engagements figurant dans la décision autorisant l'acquisition de TPS et Canal Satellite par Vivendi Universal et Groupe Canal Plus), voir Bougette et *al.* [2012].

³³ Modèle d'engagements, point 18.

d'intérêts. Les difficultés de concilier les trois critères énoncés par l'Autorité se poseront sans nul doute avec une particulière acuité dans les économies ultramarines.

2.2. Recherche de l'acquéreur

La recherche du repreneur des actifs à vendre doit être entreprise par la partie cédante³⁴ et, selon un processus identique à celui de la désignation du mandataire, son choix doit être approuvé par l'Autorité³⁵. L'acquéreur doit remplir certaines conditions qui visent à garantir le renforcement de la concurrence sur le marché : indépendance à l'égard des parties, garanties de poursuite de l'activité (ressources financières, compétences, motivation), et ne doit pas être susceptible de donner lieu à des problèmes de concurrence ou de retard dans la mise en œuvre des engagements³⁶. Le respect de ces conditions pose de manière générale des questions complexes car les relations entre fournisseurs et distributeurs comprennent des accords de long terme sur les prix ou les remises consenties en fonction des volumes achetés. Supprimer ces clauses pourrait mettre à mal la viabilité ou la compétitivité de l'entité cédée et constituer à ce titre une violation des engagements (Gaved [2012]).

L'identification de l'acquéreur est donc aussi importante que contrainte, d'autant plus que des délais de cessions doivent en général être « *les plus brefs possibles* », c'est-à-dire dans la plupart des cas inférieurs à un an³⁷. L'expérience passée, aussi bien en France qu'en Europe, montre qu'il est parfois bien difficile, voire impossible, de trouver des repreneurs, particulièrement dans les secteurs déjà très concentrés (Idot [2014]), ce qui semble bien être le cas de la plupart des outre-mer, selon les analyses de l'Autorité. Cette dernière note elle-même qu'« *un nombre trop important d'engagements de cession sont difficilement réalisés, dans des délais trop longs, ou doivent faire l'objet de demandes de révision, aucun repreneur ne pouvant être trouvé pour les cessions prévues par les engagements initiaux* »³⁸.

Trouver des repreneurs en outre-mer se heurte à ces limites, sans doute renforcées par la faiblesse du nombre des offreurs potentiels. A cet égard, l'Autorité semble privilégier, dans le cadre de son pouvoir d'injonction structurelle, l'hypothèse de « *l'arrivée de nouvelles entreprises* »³⁹ (Caudel [2013a]). On imagine qu'elle y voit un moyen d'éviter de renforcer la part de marché de l'un des oligopoleurs déjà en place. Mais compte tenu du faible tissu entrepreneurial local et des coûts importants du secteur de la distribution, les offres locales crédibles risquent d'être très réduites si on évince les candidatures des distributeurs déjà présents. Or, sans pertinence du choix de l'acquéreur, l'entretien ou le rétablissement du

³⁴ *Idem*, point 2.

³⁵ *Idem*, point 15. Là encore, si l'acquéreur est désigné sans agrément, il y a non-respect des engagements souscrits (avis sur les engagements du groupe Carrefour, point 34).

³⁶ *Idem*, point 15.

³⁷ Lignes directrices, points 594 et 595

³⁸ Lignes directrices, point 588.

³⁹ Selon M. Bruno Lasserre : compte-rendu de la Commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale du 7 janvier 2009, p. 9.

dynamisme concurrentiel du marché risque de ne pas être assuré, mettant à mal l'efficacité de la cession (Bougette [2011]). Il est alors possible d'envisager un repreneur extérieur, mais la faible attractivité des outre-mer constitue comme nous l'avons exposé un frein considérable à l'implantation de nouvelles enseignes⁴⁰. En outre, l'absence d'expérience sur le territoire accroîtrait sans doute les difficultés classiques des rachats liées au manque d'information sur la cible (Crocì et *al.* [2012]) et risquerait ainsi de nuire à terme à l'acquéreur⁴¹.

Le risque de l'impossibilité de trouver un acquéreur se pose donc de manière aigue. Or, dans l'hypothèse où aucun repreneur satisfaisant les conditions requises ne pourrait être trouvé dans des délais raisonnables, il reste à savoir comment la procédure d'injonction structurelle serait appliquée. Des situations similaires ont pu conduire à des révisions d'engagements de cession (OCDE [2011]), par exemple en prolongeant les délais ou en annulant la cession, ce qui rendrait alors inefficace la procédure d'injonction structurelle, ou encore en élargissant le périmètre de cession, mais ce qui reviendrait alors à accroître encore l'ampleur de la sanction. Bougette et Marty [2012] notent pour les engagements structurels en cas d'abus de position dominante que dans le cas où aucun repreneur n'est trouvé, « *il paraît naturel, à l'instar du contrôle des concentrations, de requérir une solution comportementale* ». La déconcentration espérée disparaîtrait alors de fait.

Si, à l'inverse, un repreneur se propose, l'hypothèse d'un acquéreur à la fois local et déjà implanté dans le secteur de la distribution semble, au regard des remarques précédentes, vraisemblable. Cette suggestion semble également validée par le fait qu'en cas de cession, les entreprises déjà implantées sont disposées à verser des montants de rachat plus importants que ceux proposés par de nouveaux entrants (Medvedev [2008]). Mais alors, l'augmentation du nombre de concurrents sur le marché, souhaitée par l'Autorité, ne serait plus observée. En revanche, cela pourrait renforcer la symétrie des parts de marché des opérateurs locaux déjà installés, ce qui constituerait alors un risque accru de collusion horizontale (Pénard [1997]).

2.3. Conditions tarifaires de la cession

Trouver à la fois un mandataire et un repreneur risque ainsi de poser des problèmes renforcés dans le cas des outre-mer, jusqu'à empêcher potentiellement la cession d'actifs. Même si ces écueils sont surmontés, comment sera fixé le prix de l'actif cédé ? (Claudel [2013a]) Le mandataire est en charge de la vente de l'actif et doit « *protéger les intérêts financiers légitimes* »⁴² du cédant ; le modèle d'engagements des lignes directrices de l'Autorité prévoit d'ailleurs la possibilité d'une rémunération du mandataire incluant une prime de résultat liée à la valeur de la vente.

⁴⁰ Avis sur la distribution dans les DOM, point 128 et 80.

⁴¹ Lévêque [2006] montre par exemple, au plan européen, que les évolutions de parts de marché sont défavorables aux repreneurs dans près de la moitié des cas.

⁴² Modèle d'engagements, point 26.

On imagine que cette précision de rémunération tend à rassurer les opérateurs sur l'obtention d'un prix de cession acceptable. Pour autant, une telle clause n'assure en rien que les intérêts financiers du cédant seront garantis. En présence d'une asymétrie informationnelle entre le possesseur de l'actif et le mandataire chargé de la vente, l'intérêt du mandataire est en effet de réaliser la vente rapidement, économisant ainsi des coûts élevés de recherche et de négociation en contrepartie d'une baisse finalement faible de sa prime de rémunération (Levitt et Syverson [2008]). L'impératif d'une vente rapide imposée aux cessions d'actifs et « *l'obligation inconditionnelle (...) de procéder à la cession sans qu'un prix minimum ne soit fixé* »⁴³, la violation de cette obligation entraînant celle des engagements souscrits⁴⁴, ne font que renforcer ce mécanisme et laissent à craindre qu'aucune clause ne sera réellement à même de garantir les intérêts financiers, même « légitimes », de l'entreprise cédante.

Qu'il s'agisse de la difficulté probable à trouver des repreneurs crédibles, des intérêts propres du mandataire, de l'absence de prix plancher et de l'impératif de rapidité, tous les éléments convergent, en toute hypothèse, pour affaiblir le pouvoir de négociation de l'entreprise cédante dans la transaction. Il est donc probable que le prix d'achat proposé s'établisse en-deçà de la valeur économique réelle de l'actif cédé. Ces mauvaises conditions financières, lésant les intérêts patrimoniaux des entreprises (Vogel [2012]), interrogent sur la poursuite de la procédure. Doit-on revenir à un remède comportemental, ou forcer au contraire la vente en « *bradant* » les actifs ? (Bougette et Marty [2012]) Si le choix retenu est celui d'une vente forcée, en dépit d'un tarif insuffisant, doit-on alors prévoir le versement d'une indemnité ? (Claudel [2013b]) Il est en l'état bien difficile de savoir comment les difficultés liées à l'établissement du prix de cession pourront être, sinon contournées, à tout le moins minimisées.

Quoi qu'il en soit, lorsque l'on s'interroge sur la réalisation des cessions d'actifs dans le cadre de la procédure d'injonction structurelle, on ne peut s'empêcher d'être dubitatif. Les nombreuses questions opérationnelles laissées en suspens entachent l'effectivité des cessions et permettent de douter d'une réelle déconcentration des marchés ultramarins. Une absence de réalisation de cessions forcées serait par ailleurs peut-être souhaitable, les erreurs effectuées sur des mesures structurelles pouvant entraîner des dommages à l'économie particulièrement élevés et souvent irréversibles (Marty et Reis [2011]). Une déconcentration autoritaire par injonctions structurelles pourrait en effet bien s'avérer être une « *arme de destruction massive* », selon un lapsus qui traduit une angoisse bien réelle au regard des risques économiques d'un tel pouvoir (Claudel [2013a]). L'injonction structurelle crée de fait une insécurité juridique majeure pour les entrepreneurs et génère un risque d'expropriation (*hold-up*) qui peut conduire à une sous-optimalité globale de l'investissement (Klein et *al.* [1978])⁴⁵. Il apparaît vraisemblable, à terme, que cette insécurité juridique puisse décourager l'investissement (de Muizon [2012], Vogel [2012]), l'amélioration de la qualité des produits

⁴³ Modèle d'engagements, points 26 et 18.

⁴⁴ Avis sur les engagements du groupe Carrefour, *op. cit.*, point 31.

⁴⁵ Cette question a été abordée par l'Autorité dans son avis sur les contrats d'affiliation, mais le cas d'une vente imposée renforce encore le risque d'expropriation (avis n° 10-A-26 du 7 décembre 2010 relatif aux contrats d'affiliation de magasins indépendants et les modalités d'acquisition de foncier commercial dans le secteur de la distribution alimentaire).

et des services ou l'innovation⁴⁶ (Saint-Esteben [2013]), et briser les incitations à prendre des risques (Perrot [2012]).

3. L'hypothèse d'une « simple » dissuasion

Si les conditions préalables au déclenchement de la nouvelle procédure d'injonction structurelle sont assouplies, de sérieuses incertitudes opérationnelles demeurent en revanche et permettent de douter de la réalisation effective des cessions d'actifs. Cela signifierait-il que le nouveau pouvoir d'injonction structurel ne sera pas plus efficace que le précédent ?

On peut plutôt se demander si l'objectif réel de la procédure d'injonction est bien celui d'une véritable action structurelle ou s'il s'agit au contraire d'une simple mesure de dissuasion de comportements non désirés (3.1.). Dès lors que l'on retient la seconde hypothèse, l'intérêt principal d'une telle dissuasion serait de pouvoir obtenir des entreprises des engagements (3.2.). Certes, le pouvoir d'injonction structurelle s'appuie sur la procédure d'engagement, mais le cadre dans lequel celle-ci s'applique est pourtant très différent (3.3.), ce qui déséquilibre les négociations des entreprises avec l'Autorité et fait alors peser de nouveaux risques sur la procédure (3.4.).

3.1. Application effective ou dissuasion ?

A la lecture des débats parlementaires qui ont eu lieu lors de l'étude de la loi Lurel, et des divers commentaires qui ont suivi son adoption, il est frappant de voir à quel point l'accent a souvent été mis sur le caractère dissuasif de l'injonction structurelle, souvent en s'inscrivant dans une volonté de rassurer les opérateurs de la distribution. Selon une formule prononcée par le rapporteur général de l'Autorité, Mme Virginie Beaumeunier, et souvent reprise par la suite, les injonctions structurelles constitueraient ainsi une « *arme de dissuasion massive* »⁴⁷.

Le pouvoir d'injonction structurelle serait donc avant tout un « *outil pédagogique et préventif* » (Lurel [2013]) qui s'inscrirait dans une évolution plus large du droit de la concurrence entamée avec la loi NRE⁴⁸. Progressivement, se développe en effet une logique d'anticipation plutôt que d'intervention aval des autorités de la concurrence (*advocacy*), caractérisée par un recours croissant aux procédures négociées ou à la *soft law* (Lemaire [2014]), illustré notamment pour le secteur de la distribution par les travaux de la CEPC – Commission d'examen des pratiques commerciales (Cousin et Dahan [2011]). Un « *droit de*

⁴⁶ Une étude des métamorphoses du commerce à travers l'histoire montre que les innovations y jouent un rôle central (Moati [2011]).

⁴⁷ Rapport du Sénat n° 779 du 25 septembre 2012, établi par M. Serge Larcher, p. 49.

⁴⁸ Loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques.

grand frère » qui viendrait accompagner l'ancien « *droit de Père Fouettard* » (Malaunie [2008]).

Cependant, en matière de remèdes dans le cadre des concentrations, les autorités de la concurrence affichent en général une préférence pour les mesures structurelles plutôt que comportementales (Marty et Reis [2011], de Muizon [2011])⁴⁹, ce qui pourrait les conduire à souhaiter recourir effectivement à l'application des injonctions structurelles, et non à les utiliser seulement comme un mécanisme disciplinant des marchés. Dès la création du pouvoir d'injonction structurelle par la LME, M. Bruno Lasserre avait ainsi indiqué que l'Autorité appliquerait « *bien évidemment* » cet outil « *capital* » et qu'il serait utilisé « *chaque fois que nous serons saisis de dossiers convaincants. Il faut que les acteurs de la grande distribution le comprennent* »⁵⁰. Plus récemment, commentant le nouveau pouvoir d'injonction structurelle de la loi REOM, l'Autorité précisait qu'elle disposait d'un « *arsenal satisfaisant* »⁵¹ et qu'elle « *n'hésitera[it] pas, si nécessaire, à mettre en œuvre des injonctions* », tout en précisant que « *comme pour toute arme de dissuasion massive, le mieux est de ne pas avoir besoin d'en faire usage* » (Beaumeunier [2013]).

Les enseignements de la théorie des jeux conduisent néanmoins à relativiser ces déclarations de l'Autorité. Il est en effet certain que pour que la dissuasion fonctionne effectivement, la menace de son utilisation doit être crédible. Le recours à un champ lexical guerrier (« *arme* », « *arsenal* ») n'est donc pas fortuit, mais ne traduit pas nécessairement une volonté réelle. L'hypothèse d'une application extrêmement rare de l'injonction structurelle, voire nulle, est donc sans doute probable (Claudel [2013c]), et plus encore à la lumière des remarques précédentes sur son caractère opérationnel. Le texte ne la prévoit d'ailleurs que comme un « *dernier recours* » (Bosco [2013]), puisqu'elle doit constituer « *le seul moyen permettant de garantir une concurrence effective* ».

3.2. Objectifs de la dissuasion

Si les injonctions structurelles n'ont pas réellement vocation à être appliquées, mais ne sont envisagées que comme une dissuasion, quelles peuvent en être la finalité et l'efficacité attendues ? Le ministre de l'Outre-mer, M. Victorin Lurel, présentait le dispositif comme une « *arme ultime de dissuasion, qui n'a pas vocation à s'appliquer au cas où le comportement incriminé deviendrait vertueux* »⁵². L'injonction structurelle ne réfère cependant pas à une pratique abusive, mais uniquement à un niveau élevé des prix ou des marges dans une situation de position dominante. Alors de quel comportement incriminé parle-t-on ?

⁴⁹ Pour des interrogations sur les incitations générées par les remèdes comportementaux en matière de contrôle des concentrations, voir : Bougette et Montet [2005].

⁵⁰ Compte-rendu de la Commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale du 7 janvier 2009, p. 9.

⁵¹ Compte rendu de la Commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale du 4 décembre 2013, p. 10

⁵² Rapport de l'Assemblée nationale n° 245 du 3 octobre 2012 établi par Mme Erickat Bareigts p. 47.

S'il s'agit d'inciter les distributeurs à pratiquer des prix ou des marges plus faibles, cela va requérir des études détaillées de la formation des prix et des marges qui s'éloignent sensiblement de la mission de concurrence de l'Autorité⁵³ et se rapprochent plus d'une « *mission de régulation et de police des prix dont on ne peut manquer de relever aussi le caractère inhabituel pour une autorité de concurrence* » (Bosco [2013]). Cette dernière s'en défend d'ailleurs, M. Bruno Lasserre, rappelant que « *nous ne sommes pas les gardiens des prix et des marges, et ne disposons pas du pouvoir d'en fixer le juste niveau. Nous ne sommes pas une autorité de contrôle des prix, et nous ne pouvons nous attaquer qu'à des comportements illicites* »⁵⁴. Cependant, paradoxalement, le déclenchement de la procédure d'injonction structurelle est bien fondé sur un simple critère de prix élevé, et non sur la notion d'abus, plus familière à l'identification d'une pratique illicite. Il semble donc bien que le législateur veuille faire de l'Autorité – dont le comportement restera à observer – le garant du niveau des prix et des marges en outre-mer. « *Retrouvera-t-on alors avec l'Autorité de la concurrence le charme discret des discussions d'antan avec l'Administration sur les prix ?* » (Saint-Esteben [2013]). De nombreux commentaires de la loi Lurel avaient en toute hypothèse souligné le large encadrement des prix auquel elle procédait en général (Claudel [2013b], Grall [2012], Manna [2013], Montet et Venayre [2013]).

L'intention du législateur peut-elle aussi être d'agir sur la position dominante, sans qu'il soit besoin de recourir à une déconcentration autoritaire ? Cela semble ressortir de travaux parlementaires indiquant que « *dans bien des cas, il devrait en effet être mis fin à la position dominante de l'entreprise (...) au terme des échanges avec l'Autorité de la concurrence* »⁵⁵. Rien ne porte pourtant à croire que les distributeurs vendront spontanément leurs actifs, sans une injonction explicite : il est peu probable que les situations de forte concentration vont « *mystérieusement se résorber* » (Claudel [2013a]), de même que les prix élevés. Ce sont donc vraisemblablement des engagements qu'escomptent les autorités pour répondre à leurs préoccupations de concurrence. Sans doute est-ce ainsi qu'il faut comprendre la déclaration suivante : « *le dispositif ayant d'abord une vocation préventive, il est souhaitable que les entreprises anticipent la mise en œuvre contraignante et d'elles-mêmes proposent des solutions qui préservent au mieux leurs intérêts tout en répondant aux défaillances de concurrence* » (Beaumeunier [2013]).

L'intérêt de recourir aux procédures négociées, pour l'Autorité, est d'autant plus important qu'elle manque d'élément de preuve pour établir l'infraction (Marty et Reis [2011]). Il est donc probable, dans le cadre de l'injonction structurelle non caractérisée par l'abus, que les engagements présenteront un attrait. Il pourrait ainsi s'agir d'engagements de non-renouvellement ou d'échéances anticipées de contrats d'adhésion ou de franchise (Pfister [2011]), de suppression de droits de priorité au profit de la tête de réseau lors de la vente de

⁵³ Les tentatives de plafonnement des prix ou des marges ont par ailleurs une influence négative sur le niveau des prix (Genakos et al. [2014] ; Scott Morton [2001]).

⁵⁴ Compte rendu de la Commission des affaires économiques de l'Assemblée nationale du 4 décembre 2013, p. 15. Pour une présentation détaillée des réticences de l'Autorité à l'égard du contrôle des prix outre-mer, voir : Venayre [2014b].

⁵⁵ Rapport Bareigts, p. 80.

magasins affiliés⁵⁶, ou encore concerner le décroisement de participations communes (Beaumeunier [2013]).

3.3. Un recours atypique à la procédure d'engagement

L'article L. 752-27 prévoit, avant sa phase ultime visant la cession d'actifs, que des engagements puissent être proposés par l'entreprise à qui l'Autorité a adressé un rapport motivé et renvoie à cet égard explicitement à la procédure d'engagement de l'article L. 464-2. Par rapport à une cession forcée d'actifs, cela peut sembler relever « *d'engagements plus doux* » (Bosco [2013]), idée que l'on semble retrouver dans la précédente citation de Mme Virginie Beaumeunier. En effet, la procédure d'engagement consiste en un « *remède auto-prescrit* » (Mouzon [2012]) et son avantage pour les entreprises est d'éviter la qualification éventuelle d'une pratique illicite (Marty et Reis [2011], Sélinsky [2011], Mouzon [2012]). L'entreprise peut cependant « *refuser purement et simplement* » de prendre les engagements « *qu'on lui suggérerait* » (Sélinsky [2011]).

Pourtant, dans le cas du pouvoir d'injonction structurelle, la procédure d'engagement prend une tournure sensiblement différente de celle qu'on lui connaît habituellement. Dans la procédure classique, si les engagements apparaissent à l'Autorité insuffisants pour mettre fin à l'atteinte à la concurrence identifiée, l'instruction reprend son cours normal⁵⁷. L'entreprise prend alors le risque d'une sanction si l'infraction est finalement constatée. En revanche, dans le cas de la procédure de l'article L. 752-27, si les engagements de la phase initiale sont jugés inadéquats, la sanction – injonction comportementale ou structurelle – peut être immédiatement prononcée puisque le constat d'infraction n'est plus nécessaire (Comert et Nasser el Dine-Pomar [2013]).

Par ailleurs, la qualification de l'infraction, en cas de refus des engagements dans la procédure classique, ne peut être réalisée qu'à l'issue d'une procédure contentieuse qui s'effectue dans le respect du contradictoire. A l'inverse, la procédure de l'injonction structurelle ne prévoit qu'un contradictoire très affaibli. Certes, par rapport à la version LME des injonctions structurelles, qui ne prévoyait qu'une décision prise après réception des observations de l'entreprise, il a été ajouté qu'une séance devant le collège devait être tenue. Mais il semble que cela reste très insuffisant au regard des enjeux, et largement inférieur au contradictoire garanti par une procédure contentieuse classique (Bosco [2013], Claudel [2013a, 2013b], Comert et Nasser et Dine-Pomar [2013])⁵⁸.

⁵⁶ Avis sur les contrats d'affiliation, points 225 à 227.

⁵⁷ Communiqué de procédure du 2 mars 2009 relatif aux engagements en matière de concurrence, point 40.

⁵⁸ On peut noter que les droits calédonien et polynésien ont encore affaibli la portée du contradictoire, puisque la mention « *prise après réception des observations de l'entreprise ou du groupe d'entreprises en cause et à l'issue d'une séance devant le collège* », qui figure dans l'article L. 752-27, a été purement et simplement supprimée (Venayre [2014]).

La procédure d'engagement contient toujours une part de contrainte, puisqu'elle repose sur une négociation entre les autorités de concurrence et les entreprises ; c'est d'ailleurs l'un des inconvénients pour ces dernières (Sélinsky [2011], Claudel [2013a]). Mais dans le cas des injonctions structurelles, la contrainte est sensiblement renforcée et il est à craindre qu'elles constituent un moyen de pression accru dans la négociation des engagements (Bosco [2013]).

3.4. Pressions dans la négociation et risques induits

Les engagements doivent par nature être proportionnés aux préoccupations de concurrence (Sélinsky [2011]) et l'Autorité l'a rappelé pour l'injonction structurelle : « *les mesures qui seraient imposées par injonction structurelle devront respecter le principe de proportionnalité au regard des préoccupations de concurrence qui auront été soulevées* » (Beaumeunier [2013]).

Toutefois, l'étude des remèdes montre en général que des problèmes de disproportion sont possibles. En matière de contrôle des concentrations, par exemple, on peut observer des prescriptions dont le périmètre est plus élargi qu'il ne serait souhaitable, ce que l'on peut qualifier d'« *overfixing* » (Farrell [2003]) ou de « *principe de précaution* » (Bougette et Venayre [2008]). Ces risques se rencontrent également en matière de remèdes appliqués aux pratiques anticoncurrentielles (Bougette et Marty [2012]). Ils sont encore renforcés en cas de recours à des procédures négociées, lorsque le contradictoire est moindre (Marty et Reis [2011]), risquant ainsi de nuire à la concurrence par rapport aux engagements qui auraient été obtenus dans un véritable contentieux (Roskis et Dorémus [2013]).

Ces risques de disproportion des engagements, dans le cas de la procédure d'injonction structurelle, sont assurément plus importants que dans une procédure d'engagement classique. En cas d'échec des négociations sur l'ampleur des engagements, il est impossible, ici, de revenir à une procédure contentieuse qui laisserait à l'entreprise la chance d'une défense efficace. La menace d'une cession forcée d'actifs, ainsi que l'affaiblissement du contradictoire, introduisent un déséquilibre dans la négociation préalable des engagements. Il est ainsi à craindre qu'il soit bien difficile pour l'entreprise de résister aux suggestions de l'Autorité même si celles-ci s'avèrent au-delà de ce qui serait réellement requis.

Les engagements, ayant été souscrits « volontairement », ne soulèveront aucune objection ultérieure, alors qu'une injonction de cession d'actifs pourrait être contestée devant la Cour d'appel de Paris (Claudel [2013c]). Mais une attitude conflictuelle vis-à-vis de l'Autorité lors de la négociation des engagements exposerait l'entreprise à un risque juridique si élevé qu'on peut supposer qu'elle s'en abstiendra. Les entreprises de la grande distribution ont d'ailleurs déjà témoigné par le passé d'une « *hypersensibilité au risque juridique* »,

comme l'illustrent les engagements souscrits par le groupe Carrefour⁵⁹. Alors que l'entreprise n'était pas en position dominante, c'est pourtant au titre d'un abus de dépendance économique qu'elle était inquiétée, ce qui interroge sur la solidité du fondement juridique de la décision (Vogel [2012]). L'Autorité a pourtant obtenu des engagements nombreux concernant les droits de priorité, le contenu et la durée des contrats d'affiliation, ainsi que la suppression de la clause de non-réaffiliation.

L'éloignement du principe de proportionnalité, par l'acceptation d'engagements plus contraignants que nécessaire, est susceptible de présenter des risques de perte d'efficacité économique. Les engagements souscrits par les distributeurs peuvent en effet conduire à relâcher certaines restrictions verticales, comme le souhaite l'Autorité en matière de contrats d'affiliation. Pourtant, ces contrats ont aussi des effets pro-concurrentiels (Sautel et Sélinisky [2011]). C'est également le cas de l'ensemble des restrictions verticales (Comanor et Frech [1985]) et c'est pourquoi la théorie économique suggère un traitement au cas par cas de ces restrictions et une sanction si leur nature anticoncurrentielle est prouvée (Cooper et al. [2005]). Certains auteurs ont même demandé leur légalité *per se* (Marvel [1985], pour le cas des contrats exclusifs) et l'affaire *Leegin* aux Etats-Unis montre une évolution de la jurisprudence en matière de prix de revente imposé (Lindsay [2007], Montet et Sélinisky [2007])⁶⁰.

Conclusion : Vers une nouvelle forme de régulation ?

Dans l'annonce réitérée que les injonctions structurelles constituent avant tout un mécanisme de dissuasion, on peut sans doute lire une volonté des autorités de rassurer quant à la faible occurrence des cessions d'actifs qui seront imposées. L'Autorité se défend ainsi de vouloir « *assurer le design idéal de chaque zone de chalandise* », « *l'objectif du nouvel article L. 752-27 [n'étant] pas de devenir un instrument de droit commun de régulation de la distribution outre-mer* » (Beaumeunier [2013]). Mais ces déclarations ne rassurent pas pleinement.

Dans l'hypothèse où le pouvoir d'injonction structurelle conduirait effectivement à des cessions forcées d'actifs, il y aurait une insécurité juridique majeure des opérateurs et les difficultés, tant opérationnelles qu'économiques – sous-optimalité de l'investissement, notamment – seraient nombreuses. Dans l'hypothèse où la procédure serait stoppée par un accord préalable sur les engagements – et donc, où la dissuasion aurait d'une certaine façon joué son rôle – de nombreuses questions resteraient alors en suspens.

⁵⁹ Décision n° 11-D-20 du 16 décembre 2011 relative à des pratiques mises en œuvre par Carrefour dans le secteur de la distribution alimentaire.

⁶⁰ Cour suprême des Etats-Unis, 2007, *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.*, 127 S. Ct. 2705. Deux articles récents permettent une vision englobante des effets ambigus des restrictions verticales : Martimort et Pouyet [2014] ; Rey et Vergé [2014].

Jusqu'où, en effet, la possibilité d'exercer des pressions dans la négociation, conférée par le pouvoir d'injonction structurelle, peut-elle conduire l'autorité de concurrence ? Chacun a pu constater l'intense activité de l'Autorité, ces dernières années, concernant les comportements de la grande distribution. Les recommandations en matière de clauses contractuelles ont déjà fait l'objet d'applications concrètes, de même que les relations verticales intégrées⁶¹. Les questions d'acquisition du foncier commercial ont été étudiées, ainsi que les pratiques de management catégoriel⁶². A cette dernière occasion, l'Autorité a repris la recommandation de la CEPC concernant l'opportunité d'établir un guide de bonne conduite de ces pratiques (Vautrin [2011]). Quelles utilisations attendre du pouvoir d'injonction structurelle et de sa phase préalable d'engagements sur le développement des marques de distributeur (MDD), les pratiques promotionnelles, les mécanismes de fidélisation des consommateurs, le rôle des centrales d'achat... ?

La fonction consultative de l'Autorité, et le pouvoir d'autosaisine que lui confère l'article L. 462-4 du code de commerce, ont signé une forme accrue de régulation (Bazex [2012]), d'ailleurs reconnue par l'Autorité (Lasserre [2010], Spilliaert [2010]). En matière de distribution, l'ensemble des avis déjà cités en témoignent largement. La procédure d'engagement, dans le cadre du droit des pratiques anticoncurrentielles, a elle-même déjà souvent essuyé d'identiques reproches de régulation des marchés. Certes, la frontière entre régulation et concurrence est parfois ténue (Gunther [2011]) et le caractère polysémique du terme régulation entretient de ce point de vue un certain flou (Idot [2014]). Mais si l'on considère la régulation comme une « *action visant à modifier la structure de l'industrie ou à encadrer ex ante le comportement de marché des acteurs en termes de prix, de décisions d'investissement ou de liberté contractuelle* » (Marty et Reis [2011]), il devient ardu de contester le caractère régulateur des engagements.

On revient alors à des logiques de politiques industrielles qui s'éloignent de l'objectif de concurrence (Gunther [2011], Bougette et Marty [2012]). Le rôle joué par la procédure d'engagements dans le cadre du pouvoir d'injonction structurelle ne fait que renforcer ce « *brouillage de la frontière entre régulation et concurrence* » (Marty et Reis [2011]) et expose ainsi la politique de concurrence aux mêmes risques de capture ou de détournement que la politique industrielle (Marty [2012]). Les possibles cessions d'actifs qui pourraient s'ensuivre en cas d'échec des négociations accroissent elle-même cette évolution car l'utilisation de remèdes structurels « *rapproche les autorités de concurrence de régulateurs sectoriels et leur confère des instruments proches de ceux de la politique industrielle* » (Flochel [2008]). Ainsi, en matière de grande distribution, l'Autorité de la concurrence se conduit comme une « *autorité de régulation en amont des marchés* » (Roskis et Dorémus [2013]) et « *l'injonction structurelle purement régulatrice* », disposition « *regrettable* », devrait renforcer cette forme d'intervention (Claudel [2013a]).

⁶¹ Dans le cadre d'une concentration à la Martinique, des engagements ont été pris sur l'intégration verticale du distributeur, pour prévenir d'éventuels risques de verrouillage du marché (décision n° 11-DCC-134 du 2 septembre 2011 relative à la prise de contrôle exclusif d'actifs du groupe Louis Delhaize par la société Groupe Bernard Hayot).

⁶² Avis n° 10-A-25 du 7 décembre 2010 relatif aux contrats de « management catégoriel » entre les opérateurs de la grande distribution à dominante alimentaire et certains de leurs fournisseurs.

Le nouveau pouvoir d'injonction structurelle se voulait plus opérationnel que le précédent, mais il n'est pas certain qu'il le soit réellement. Si l'efficacité de l'injonction structurelle se mesure à l'aune de sa capacité à imposer des cessions d'actifs, le nouveau système ne fournira peut-être pas les gages attendus. En revanche, ces nouvelles injonctions risquent de s'avérer redoutablement efficaces pour réguler les marchés et contraindre les stratégies de leurs acteurs. Cette volonté régulatrice a d'ores et déjà créé des émules calédoniens et polynésiens. La loi Macron⁶³ a tenté d'en étendre le dispositif à la métropole, lui adjoignant simplement une condition de parts de marché supérieures à 50 %, mais s'est vue en cela censurée par le Conseil constitutionnel⁶⁴. En dépit de cette dernière restriction effectuée pour le cas métropolitain, il semble que la « *passion française de l'immixtion des pouvoirs publics dans le fonctionnement du commerce de détail* » (Cousin et Dahan [2011]) doive encore vivre de beaux jours.

Bibliographie

Attali J., 2008, *Rapport de la Commission pour la libération de la croissance française : 300 décisions pour changer la France*, XO éditions, La Documentation française, Janvier.

Bazex M., 2012, « La fonction consultative de l'Autorité de la concurrence, nouvel instrument de régulation ? », *Droit Administratif*, n° 6, comm.62.

Beaumeunier V., 2013, « L'injonction structurelle outre-mer dans le commerce de détail », *Concurrences*, n° 2-2013, pp. 17-20.

Béhar-Touchais M., 2014, « La Nouvelle-Calédonie au cœur de la concurrence : De l'urgence concurrentielle au traitement de choc », *Concurrences*, n° 1-2014, pp. 43-52.

de Bonnières P., 2012, « Mandataire dans le respect des engagements », *Concurrences*, n° 1-2012, pp. 18-20.

Bosco D., 2012, « Dernière étape du dirigisme concurrentiel : l'injonction structurelle », *Contrats Concurrence Consommation*, n° 3, Mars.

Bosco D., 2013, « Une nouvelle injonction structurelle décomplexée », *Contrats Concurrence Consommation*, n° 1, Janvier.

Bougette P., 2011, « Négociation d'engagements en matière de concentrations : une perspective d'économiste », *Revue Internationale de Droit Economique*, Dossier spécial n° 4 « Les procédures négociées en droit de la concurrence », pp. 111-124.

Bougette P., Deschamps M. et Montet C., 2012, « Le premier retrait d'autorisation de concentration pour non-respect des engagements en France. L'opération d'acquisition TPS et

⁶³ Loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques.

⁶⁴ Décision du Conseil Constitutionnel n° 2015-715-DC du 5 août 2015 sur la loi Macron.

Canal Satellite par Vivendi Universal et Groupe Canal Plus », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 30, pp. 111-125.

Bougette P. et Marty F., 2012, « Quels remèdes pour les abus de position dominante ? Une analyse économique des décisions de la Commission européenne », *Concurrences*, n° 3-2012, pp. 30-45.

Bougette P. et Montet C., 2005, « Doutes sur les remèdes non structurels dans le contrôle des concentrations », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 2, pp. 9-15.

Bougette P. et Venayre F., 2008, « Contrôles *a priori* et *a posteriori* des concentrations : comment augmenter l'efficacité des politiques de concurrence ? », *Revue d'Economie Industrielle*, n° 121, pp. 9-40.

Brueckner J.S. and Hoehn T., 2010, "Monitoring Compliance with Merger Remedies – The Role of the Monitoring Trustee", *Competition Law International*, September, pp. 73-80.

Claudel E., 2013a, « L'injonction structurelle en Outre-mer : où le droit de la concurrence porte une atteinte difficilement justifiable au droit de propriété », *Petites Affiches*, n° 216, 29 octobre.

Claudel E., 2013b, « Les implications procédurales de la loi du 20 novembre 2012 relative à la régulation économique outre-mer, 1^{er} volet. L'injonction structurelle : une loi pour l'outre-mer, un terrain d'expérimentation pour la métropole ? », *Revue Trimestrielle de Droit Commercial*, n° 3, pp. 506-511.

Claudel E., 2013c, « Régulation de la distribution par les autorités de concurrence : quels objectifs ? », *Revue Lamy Droit des Affaires*, Supplément au n° 83, Juin, pp. 9-16.

Comanor W.S., Frech III H.E., 1985, "The Competitive Effects of Vertical Agreements?", *American Economic Review*, Vol. 75(3), June, pp. 539-546.

Comert M. et Nasser el Dine-Pomar S., 2013, « De nouvelles dispositions procédurales en matière de concurrence », *Contrats Concurrence Consommation*, n° 3, Mars.

Cooper J.C., Froeb L.M., O'Brien D. and Vita M.G., 2005, "Vertical Antitrust Policy as a Problem of Inference", *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 23, September, pp. 639-664.

Cousin M. et Dahan T., 2011, « Longtemps, je me suis immiscé de bon cœur... », *Concurrences*, n° 4-2011, pp. 10-16.

Croci E., Petlezas D. and Travlos N., 2012, "Asymmetric Information and Target Firm Return", *European Journal of Finance*, Vol. 18(7), pp. 639-661.

Deschamps M., 2012, « L'Autorité de la concurrence doit-elle, dans le cadre de sa fonction consultative, disposer de toutes les libertés ? », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 33, pp. 85-94.

Farrell J., 2003, “Negotiation and Merger Remedies: Some Problems”, in Lévêque F. and Shelaski H. (eds), *Merger Remedies in American and European Union Competition Law*, London, Edward Edgar Publishers.

Flochel L., 2008, « Les remèdes structurels dans le cadre du contrôle des concentrations », *Concurrences*, n° 3-2008, pp. 28-33.

Gaved M., 2012, « Bonnes pratiques dans le suivi des engagements », *Concurrences*, n° 3-2012, pp. 9-13.

Geneakos C., Koutroumpis P. and Pagliero M., 2014, “The Impact of Maximum Markup Regulation on Prices”, CEP Discussion Paper n° 1310, October.

Grall J.-C., 2012, « Vers une économie administrée dans les DOM ? », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 33, pp. 28-29.

Gunther J.-P., 2011, « Première lecture croisée des remèdes comportementaux et structurels : Une frontière ténue », *Concurrences*, n° 3-2011, pp. 4-9.

Idot L., 2014, « Les engagements », *Concurrences*, n° 1-2014, pp. 9-16.

Idot L. et Lemaire C., 2009, « Le nouveau visage de la régulation de la concurrence en France. L’Autorité de la concurrence entre deux Europe », *La Semaine Juridique Edition Générale*, n° 12, Mars.

Klein B., Crawford R.G. and Alchian A.A., 1978, “Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process”, *Journal of Law and Economics*, Vol. 21(2), pp. 297-326.

Lasserre B., 2010, « La régulation concurrentielle, un an après sa réforme : Un point de vue d’autorité (1) », *Concurrences*, n° 3-2010, pp. 35-46.

Lemaire C., 2014, « *Soft law* et droit de la concurrence : Retour sur l’expérience de l’Autorité de la concurrence », *Concurrences*, n° 1-2014, pp. 17-36.

Lévêque F., 2006, « Quelle efficacité des remèdes du contrôle européen des concentrations ? », *Concurrences*, n° 1-2006, pp. 27-31.

Levitt S.D. and Syverson C., 2008, “Market Distorsions When Agents Are Better Informed: The Value of Information in Real Estate Transactions”, *Review of Economics and Statistics*, Vol. 90(4), pp. 599-611.

Lindsay M.A., 2007, “Resale Price Maintenance and the World After *Leegin*”, *Antitrust*, Vol. 22(1), Fall, pp. 32-40.

Lurel V., 2013, « Le retour de l’Etat régulateur en outre-mer », *Concurrences*, n° 2-2013, pp. 5-6.

Malaurie P., 2008, « Le marché et l'Etat à l'heure de la mondialisation. Réglementations contraignantes et libertés économiques : la quadrature du cercle ? », *Petites Affiches*, n° 14, 18 Janvier, p. 9.

Manna S., 2013, « Loi de régulation économique Outre-mer : les bases d'un droit de la concurrence ultramarin », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 35, pp. 125-130.

Martimort D. et Pouyet J., 2014, « Effets des restrictions verticales et accès au réseau de distribution : Les pratiques d'exclusivité dans le secteur des machines agricoles », *Concurrences*, n° 4-2014.

Marty F., 2012, « Concurrence et politique industrielle : analyse de logiques distinctes », in de Beaufort V. (éd), *Entreprises stratégiques nationales et modèles économiques européens*, Bruylant, Bruxelles, Octobre, pp. 131-153.

Marty F. et Reis P., 2011, « Perspectives juridiques et économiques sur les procédures négociées en droit de la concurrence », *Revue Internationale de Droit Economique*, Dossier spécial n° 4 « Les procédures négociées en droit de la concurrence », pp. 17-45.

Marvel H.P., 1982, "Exclusive Dealing", *Journal of Law and Economics*, Vol. 25, April, pp. 1-25.

Medvedev A., 2008, "Structural Remedies in Merger Regulation in a Cournot Framework", *Economic School Journal*, Vol. 6(1), pp. 114-138.

Moati P., 2011, *La nouvelle révolution commerciale*, Odile Jacob, Septembre.

Monino J.-L. et Turolla S., 2008, « Urbanisme commercial et grande distribution. Etude empirique et bilan de la loi Raffarin », *Revue Française d'Economie*, Vol. 23(2), pp. 139-178.

Montet C. et Sélinisky V., 2002, « Le contrôle *a posteriori* des concentrations à l'initiative du Conseil de la concurrence (C. com., art. L. 430-9) », *Revue Lamy Droit des Affaires*, Vol. 55, pp. 5-22.

Montet C. et Sélinisky V., 2007, « Etats-Unis : revirement de jurisprudence sur les prix minima de revente imposés », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 13, pp. 14-19.

Montet C. et Venayre F., 2013, « La loi REOM contre la vie chère en Outre-mer : une construction difficile entre concurrence et administration des prix », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 35, pp. 131-140.

Mouzon A., 2012, « Le respect des engagements. Un point de vue de l'Autorité de la concurrence », *Concurrences*, n° 1-2012, pp. 13-17.

Moyrand A., 2014, « Polynésie : La révolution concurrentielle serait-elle en marche ? », *Concurrences*, n° 4-2014.

de Muizon, G., 2011, « Quels engagements pour remédier aux effets anticoncurrentiels d'une fusion sur un marché d'appels d'offres ? », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 29, pp. 117-121.

de Muizon G., 2012, « Concurrence et niveau des prix dans la grande distribution », *Concurrences*, n° 2-2012, pp. 4-8.

OCDE, 2011, « Concentrations : mesures correctives. France », Groupe de travail n° 3 sur la coopération et l'application de la loi, Direction des affaires financières et des entreprises, Comité de la concurrence, DAF/COMP/WP3/WD(2011)42, 28 juin.

Papin S., 2011, « Il ne faut pas changer nos règles tout le temps », *Concurrences*, n° 4-2011, pp. 26-27.

Pénard T., 1997, « Choix de capacités et comportements stratégiques : une approche par la théorie des jeux répétés », *Annales d'Economie et de Statistique*, n° 46, pp. 203-224.

Perrot A., 2012, « Concurrence et distribution : Le droit de la concurrence permet-il d'appréhender les comportements de la grande distribution. Introduction », *Concurrences*, n° 2-2012, pp. 1-3.

Picot T., 2012, « Injonctions structurelles et position dominante : les "glissements progressifs" de l'abus », *Petites Affiches*, n° 230, 16 Novembre, p. 16.

Pfister E., 2011, « Concentration et concurrence dans la distribution à dominante alimentaire », *Concurrences*, n° 4-2011, pp. 22-25.

Reis P., 2014, « L'accès au marché des fournisseurs face au développement des marques de distributeurs », *Contrats Concurrence Consommation*, Vol. 4, Avril.

Rey P. et Tirole J., 2000, *Régulation des relations entre fournisseurs et distributeurs*, La Documentation française.

Rey P. et Vergé T., 2014, « Vertical Restraints in European Competition Policy », *Concurrences*, n° 2014, pp. 44-53.

Roskis D. et Dorémus C.-M., 2013, « Pratiques anticoncurrentielles et produits de grande consommation », *Cahiers de Droit de l'Entreprise*, n° 4, Juillet, dossier 30.

Saint-Esteben R., 2013, « L'injonction structurelle : Rencontre du troisième type du droit de la concurrence », *Concurrences*, n° 2-2013, pp. 11-16.

Sautel O. et Sélinsky V., 2011, « Les clauses restrictives dans les contrats d'affiliation de magasins indépendants », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 28, pp. 84-85.

Scott Morton F., 2001, "The Problems of Price Controls", *Regulation*, Vol. 50, pp. 50-54.

Sélinsky V., 2004, « Le contrôle *a posteriori* des concentrations en France : Des procédures interminables pour quelle issue ? », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 1, pp. 15-16.

Sélinsky V., 2011, « Procédures négociées et stratégies des entreprises », *Revue Internationale de Droit Economique*, Dossier spécial n° 4 « Les procédures négociées en droit de la concurrence », pp. 59-81.

Souam S., 2000, « L'efficacité préventive des décisions en matière de concentration », *Petites Affiches*, n° 259, pp. 16-20.

Spilliaert P., 2010, « Les avis de l'Autorité de la concurrence », *Concurrences*, n° 3-2010, pp. 58-64.

Vautrin C., 2011, « La CEPC. Organe de création de *soft law* », *Concurrences*, n° 4-2011, pp. 28-31.

Venayre F., 2014a, « Création d'un droit de la concurrence calédonien innovant et coercitif », *Revue Juridique, Politique et Economique de la Nouvelle-Calédonie*, Vol. 24, pp. 29-40.

Venayre F., 2014b, « Marchés de carburants dans les DOM : Evolution de la réglementation et première application de l'article L. 410-3 du code de commerce », *Revue Lamy de la Concurrence*, Vol. 39, pp. 142-148.

Vogel J., 2012, « Analyse de l'efficacité pratique des actions juridiques », *Concurrences*, n° 2-2012, pp. 9-13.

DOCUMENTS DE TRAVAIL GREDEG PARUS EN 2015

GREDEG Working Papers Released in 2015

- 2015-01 LAETITIA CHAIX & DOMINIQUE TORRE
The Dual Role of Mobile Payment in Developing Countries
- 2015-02 MICHAËL ASSOUS, OLIVIER BRUNO & MURIEL DAL-PONT LEGRAND
The Law of Diminishing Elasticity of Demand in Harrod's Trade Cycle (1936)
- 2015-03 MOHAMED AROURI, ADEL BEN YOUSSEF & CUONG NGUYEN
Natural Disasters, Household Welfare and Resilience: Evidence from Rural Vietnam
- 2015-04 SARAH GUILLOU & LIONEL NESTA
Markup Heterogeneity, Export Status and the Establishment of the Euro
- 2015-05 STEFANO BIANCHINI, JACKIE KRAFFT, FRANCESCO QUATRARO & JACQUES RAVIX
Corporate Governance, Innovation and Firm Age: Insights and New Evidence
- 2015-06 THOMAS BOYER-KASSEM, SÉBASTIEN DUCHÊNE & ERIC GUERCI
Testing Quantum-like Models of Judgment for Question Order Effects
- 2015-07 CHRISTIAN LONGHI & SYLVIE ROCHHIA
Long Tails in the Tourism Industry: Towards Knowledge Intensive Service Suppliers
- 2015-08 MICHAEL DIETRICH, JACKIE KRAFFT & JOLIAN MCHARDY
Real Firms, Transaction Costs and Firm Development: A Suggested Formalisation
- 2015-09 ANKINÉE KIRAKOZIAN
Household Waste Recycling: Economics and Policy
- 2015-10 FRÉDÉRIC MARTY
Régulation par contrat
- 2015-11 MURIEL DAL-PONT LEGRAND & SOPHIE POMMET
Nature des sociétés de capital-investissement et performances des firmes : le cas de la France
- 2015-12 ALESSANDRA COLOMBELLI, JACKIE KRAFFT & FRANCESCO QUATRARO
Eco-Innovation and Firm Growth: Do Green Gazelles Run Faster? Microeconomic Evidence from a Sample of European Firms
- 2015-13 PATRICE BOUGETTE & CHRISTOPHE CHARLIER
La difficile conciliation entre politique de concurrence et politique industrielle : le soutien aux énergies renouvelables
- 2015-14 LAUREN LARROUY
Revisiting Methodological Individualism in Game Theory: The Contributions of Schelling and Bacharach
- 2015-15 RICHARD ARENA & LAUREN LARROUY
The Role of Psychology in Austrian Economics and Game Theory: Subjectivity and Coordination
- 2015-16 NATHALIE ORIOLE & IRYNA VERYZHENKO
Market Structure or Traders' Behaviour? An Assessment of Flash Crash Phenomena and their Regulation based on a Multi-agent Simulation
- 2015-17 RAFFAELE MINIACI & MICHELE PEZZONI
Is Publication in the Hands of Outstanding Scientists? A Study on the Determinants of Editorial Boards Membership in Economics
- 2015-18 CLAIRE BALDIN & LUDOVIC RAGNI
L'apport de Pellegrino Rossi à la théorie de l'offre et de la demande : une tentative d'interprétation

- 2015-19** CLAUDE BALDIN & LUDOVIC RAGNI
Théorie des élites parétienne et moment machiavélien comme principes explicatifs de la dynamique sociale : les limites de la méthode des approximations successives
- 2015-20** ANKINÉE KIRAKOZIAN & CHRISTOPHE CHARLIER
Just Tell me What my Neighbors Do! Public Policies for Households Recycling
- 2015-21** NATHALIE ORIOL, ALEXANDRA RUFINI & DOMINIQUE TORRE
Should Dark Pools be Banned from Regulated Exchanges?
- 2015-22** LISE ARENA & RANI DANG
Organizational Creativity versus Vested Interests: The Role of Academic Entrepreneurs in the Emergence of Management Education at Oxbridge
- 2015-23** MURIEL DAL-PONT LEGRAND & HARALD HAGEMANN
Can Recessions be 'Productive'? Schumpeter and the Moderns
- 2015-24** ALEXANDRU MONAHOV
The Effects of Prudential Supervision on Bank Resiliency and Profits in a Multi-Agent Setting
- 2015-25** BENJAMIN MONTMARTIN
When Geography Matters for Growth: Market Inefficiencies and Public Policy Implications
- 2015-26** BENJAMIN MONTMARTIN, MARCOS HERRERA & NADINE MASSARD
R&D Policies in France: New Evidence from a NUTS3 Spatial Analysis
- 2015-27** SÉBASTIEN DUCHÊNE, THOMAS BOYER-KASSEM & ERIC GUERCI
Une nouvelle approche expérimentale pour tester les modèles quantiques de l'erreur de conjonction
- 2015-28** CHRISTIAN LONGHI
Clusters and Collective Learning Networks: The Case of the Competitiveness Cluster 'Secure Communicating Solutions' in the French Provence-Alpes-Côte d'Azur Region
- 2015-29** NOBUYUKI HANAKI, EIZO AKIYAMA, YUKIHIKO FUNAKI & RYUICHIRO ISHIKAWA
Diversity in Cognitive Ability Enlarges Mispricing
- 2015-30** MAURO NAPOLETANO, ANDREA ROVENTINI & JEAN-LUC GAFFARD
Time-Varying Fiscal Multipliers in an Agent-Based Model with Credit Rationing
- 2015-31** THOMAS JOBERT, FATIH KARANFIL & ANNA TYKHONENKO
Trade and Environment: Further Empirical Evidence from Heterogeneous Panels Using Aggregate Data
- 2015-32** BERTRAND GROSLAMBERT, RAPHAËL CHIAPPINI & OLIVIER BRUNO
Bank Output Calculation in the Case of France: What Do New Methods Tell About the Financial Intermediation Services in the Aftermath of the Crisis?
- 2015-33** MOHAMED SIRY BAH & THOMAS JOBERT
Une analyse empirique du processus de convergence des pays africains
- 2015-34** TAKASHI YAMADA & NOBUYUKI HANAKI
An Experiment on Lowest Unique Integer Games
- 2015-35** DINO BORIE, PIERRE GARROUSTE & ISMAËL RAFAÏ
Le temps et l'erreur comme mesures de la quantité d'attention : une approche expérimentale
- 2015-36** AGNÈS FESTRÉ & PIERRE GARROUSTE
Michael Polanyi's Economics: A Strange Rapprochement
- 2015-37** AGNÈS FESTRÉ & PIERRE GARROUSTE
Wieser as a Theorist of Institutional Change
- 2015-38** LAUREN LARROUY
The Ontology of Schelling's "Theory of Interdependent Decisions"
- 2015-39** SANDYE GLORIA-PALERMO
Menger contre Walras
- 2015-40** ERIC GUERCI, NOBUYUKI HANAKI & NAOKI WATANABE
Meaningful Learning in Weighted Voting Games: An Experiment
- 2015-41** THOMAS BOYER-KASSEM, SÉBASTIEN DUCHÊNE & ERIC GUERCI
Quantum-like Models Cannot Account for the Conjunction Fallacy

- 2015-42** CYRIELLE GAGLIO
Measuring Country Competitiveness: A Survey of Exporting-based Indexes
- 2015-43** EDWARD LORENZ & JANA SCHMUTZLER
Tolerance, Agglomeration and Enterprise Innovation Performance: A Multi-Level Analysis of Latin American Regions
- 2015-44** FAUSTINE JACOMINO
Economic Duress and Significant Imbalance: Two Different Approaches of Contractual Imbalances
- 2015-45** NABILA ARFAOUI, ERIC BROUILLAT & MAÏDER SAINT-JEAN
The Impact of REACH on Eco-Innovation: How Perception Misfits on Policy Stringency Matter
- 2015-46** LEONID SOROKIN & GÉRARD MONDELLO
Sea Level Rise, Radical Uncertainties and Decision-Maker's Liability: The European Coastal Airports Case
- 2015-47** GÉRARD MONDELLO
Civil Liability, Knight's Uncertainty and Non-Dictatorial Regulator
- 2015-48** MAËLLE DELLA PERUTA & DOMINIQUE TORRE
Complementary Currency Systems: Employability and Welfare
- 2015-49** MAËLLE DELLA PERUTA
Mobile Money Adoption and Financial Inclusion Objectives: A Macroeconomic Approach through a Cluster Analysis
- 2015-50** FLORENT VENAYRE
L'efficacité du pouvoir ultramarin d'injonction structurelle en question