



# Concurrences

Revue des droits de la concurrence

La concurrence  
entre biens systèmes

**Droit & économie** | *Concurrences* N° 1-2009

[www.concurrences.com](http://www.concurrences.com)

---

**Laurent FLOCHEL**

[lflochel@crai.com](mailto:lflochel@crai.com)

■ Économiste

Laurent FLOCHÉL

lflochel@crai.com

Économiste

## Abstract

*This article examines competition between two firms offering all or part of a “system good” consisting of a combination of several complementary components. Such systems can be open, in the sense that they allow all components to be combined together, or instead closed.*

*In the latter case, only certain components can be combined to form a “system good”, either for reasons related to technical compatibility, or because of exclusive agreements entered into by the firms.*

*Cet article examine la concurrence entre entreprises offrant tout ou partie de “biens systèmes” constitués d’un assemblage de plusieurs composantes complémentaires. De tels systèmes peuvent être ouverts, au sens où ils permettent l’assemblage de toutes les composantes entre elles, ou au contraire fermés. Dans ce dernier cas, seules certaines composantes peuvent être assemblées pour former un bien système, soit pour des raisons de compatibilité technique, soit en raison d’exclusivités conclues entre les entreprises.*

# La concurrence entre biens systèmes

## I. Introduction

1. Dans de nombreuses situations, les biens consommés sont un assemblage de plusieurs composantes complémentaires entre elles. Le consommateur achète ou compose lui-même alors un “bien système”. Il en est ainsi par exemple des ordinateurs avec les imprimantes, les écrans ou les logiciels. Le Conseil de la concurrence a récemment souligné cette caractéristique pour la téléphonie mobile<sup>1</sup>, le bien système étant constitué, d’une part, du terminal et, d’autre part, de l’offre de services associée.

2. Les composantes des biens systèmes peuvent être toutes compatibles entre elles. On peut qualifier ce cas de biens systèmes “ouverts” ou “compatibles”, dans la mesure où le consommateur peut assembler le système qu’il préfère en choisissant ou en mixant librement les composantes vendues par les différentes entreprises. Il peut à l’inverse exister des restrictions sur la façon dont les différentes composantes peuvent être assemblées, limitant dès lors les combinaisons possibles. De telles restrictions peuvent être liées à des problèmes de compatibilité ou de standard entre les composantes. Elles peuvent également avoir pour origine des contraintes d’exclusivités imposées, soit par une entreprise qui produit ou commercialise elle-même différentes composantes du bien système, soit résultant d’un contrat signé entre les entreprises. Dans ce cas, les biens systèmes peuvent être qualifiés de “fermés” ou “d’incompatibles”, dans la mesure où seuls ceux proposés par une même entreprise ou par plusieurs entreprises conjointement sont accessibles aux consommateurs.

3. Cette caractéristique de bien système peut modifier par rapport au cadre standard la façon dont les entreprises se font concurrence entre elles et ouvrir la voie à d’éventuelles pratiques anticoncurrentielles qui soient spécifiques. La première question à se poser concerne les effets concurrentiels de la structure ouverte ou fermée des systèmes : la concurrence est-elle toujours plus intense dans un cas que dans l’autre ? Des exclusivités d’assemblage sont-elles toujours mauvaises pour le consommateur ?

4. Lorsqu’une entreprise est en position dominante sur une des composantes, la fermeture du bien système par une exclusivité, une vente liée ou un couplage tarifaire, peut-elle conduire à évincer des concurrents ? La Commission européenne a ainsi dans ses lignes directrices sur l’application de l’article 82 CE<sup>2</sup> distingué le cas dans lequel les entreprises se font concurrence en biens systèmes (ou *bundle*) du cas dans lequel la concurrence s’opère sur chacune des composantes.

5. Cet article tente, sans chercher à être exhaustif, d’apporter des éléments de réponse à ces questions, ceci à la lumière des développements récents de la théorie économique sur ce sujet. En particulier, ne sont examinées dans cet article que les configurations symétriques de marché dans lesquelles tous les opérateurs peuvent choisir librement leur stratégie. La suite de l’article est organisée de la façon suivante. Est d’abord examinée la situation dans laquelle une entreprise possède une position dominante sur l’une des composantes. Le cas des entreprises intégrées proposant chacune les éléments d’un bien système est ensuite détaillé. Enfin, l’analyse est menée lorsque les entreprises sont spécialisées, c’est-à-dire qu’aucune d’entre elles ne produit l’intégralité du bien système.

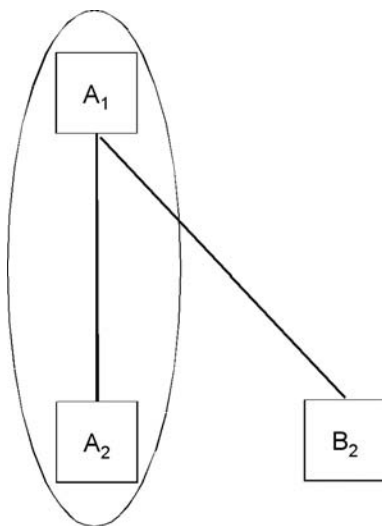
<sup>1</sup> Décision n° 08-MC-01 du 17 décembre 2008, relative à des pratiques mises en œuvre dans la distribution des iPhones.

<sup>2</sup> Communication de la Commission, “Guidance on the Commission’s Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings”, décembre 2008.

## II. Le cas dans lequel un opérateur est en position dominante sur une composante

6. Le premier cas examiné est celui dans lequel une entreprise possède une position dominante sur l'une des deux composantes du bien système, l'autre l'étant dans le cadre d'une concurrence moins asymétrique. Dans une telle situation, il existe un risque bien connu d'utilisation par l'opérateur dominant de son pouvoir de marché sur la première composante, comme levier d'une pratique anticoncurrentielle vers la seconde composante. Ce cadre peut être schématisé par la figure suivante dans le cas d'un monopole sur la première composante et d'un duopole sur la seconde.

### Représentation schématique de biens systèmes pour lequel une composante est offerte par un monopole



### 1. Les stratégies d'exclusion que peut utiliser l'opérateur intégré

7. Plusieurs stratégies peuvent être utilisées pour mettre en place un effet de levier de la première composante vers la seconde<sup>3</sup>.

#### 1.1. L'incompatibilité technologique

8. Une première stratégie possible pour mettre en œuvre un effet de levier entre les deux composantes consiste à rendre simplement incompatible la composante offerte par le ou les concurrents avec la première. Une telle protection n'est possible que si un droit de propriété intellectuelle protège la technologie. L'effet d'exclusion des concurrents sur la seconde composante est alors immédiat si la première composante est offerte par un monopole.

### 1.2. La vente liée

9. Une autre stratégie consiste à lier l'achat de la première composante  $A_1$  à l'acquisition de la seconde  $A_2$ . Le bien liant (la première composante  $A_1$ ) est alors utilisé pour forcer l'acquisition par le consommateur du bien lié (la seconde composante  $A_2$ ). Dans le cas extrême dans lequel l'opérateur dominant offre en monopole le bien liant  $A_1$ , une telle stratégie peut avoir pour effet d'exclure le ou les concurrents sur la seconde composante  $A_2$ . Tout consommateur qui veut acheter un tel bien système est contraint de choisir la première composante  $A_1$  et dispose dès lors du bien système complet puisque la seconde composante  $A_2$  est vendue de façon liée. Pour que les biens offerts par le ou les concurrents soient achetés par des consommateurs, il faut alors que ceux-ci décident d'acheter une deuxième unité de la seconde composante alors qu'ils en possèdent déjà une. Une telle situation est néanmoins possible si la deuxième composante commercialisée par le concurrent est suffisamment différenciée de celle déjà possédée par le consommateur, que son prix est suffisamment bas et qu'elle est parfaitement compatible avec  $A_1$ . La survie des concurrents n'est donc possible que si une différenciation suffisante des produits est possible et que les coûts de production sont tels qu'ils permettent de proposer le bien à un prix suffisamment bas pour qu'un consommateur choisisse de l'acheter en remplacement de la composante  $A_2$  qu'il possède déjà.

### 1.3. Le couplage tarifaire

10. Une stratégie alternative pour l'opérateur intégré consiste à utiliser le prix de vente des deux composantes, en pratiquant un couplage tarifaire (*bundling*). Dans le cas d'un couplage tarifaire pur, l'opérateur intégré ne propose qu'un seul tarif pour les deux composantes et il n'est pas possible au consommateur d'acheter les composantes séparément. Dans le cas où les composantes ont une utilité si elles sont consommées seules, c'est-à-dire qu'elles ne nécessitent pas d'être assemblées avec l'autre, le couplage tarifaire pur implique l'achat des deux composantes alors que la vente liée permet de n'acheter que la seconde composante. Le couplage tarifaire est dans ce cas plus restrictif que la vente liée pour laquelle la contrainte est asymétrique. Dans le cas qui nous intéresse ici et dans lequel l'utilisation d'une composante seule n'a aucune valeur, c'est-à-dire que seul le bien système a une utilité pour le consommateur mais pas les composantes prises isolément, alors le couplage tarifaire pur et la vente liée sont identiques. Les effets sont alors identiques à ceux décrits précédemment.

11. Le couplage tarifaire peut également être mixte, c'est-à-dire que l'opérateur propose un prix pour le bien système et un prix pour chacune des composantes si elles sont achetées isolément. Le consommateur a alors le choix entre deux systèmes : celui proposé par l'opérateur intégré qu'il paie au prix couplé ou un système mixte en assemblant la composante  $A_1$  et celle offerte par le concurrent. Le potentiel effet d'exclusion dépend de l'écart entre le prix du bien système et celui de la première composante.

<sup>3</sup> Pour une présentation complète, voir par exemple J. Tirole, 2005, "Analysis of Tying Cases: A Primer", *Competition Policy International*, vol. 1, n° 1, Spring 2005.

## 2. L'opérateur intégré n'a pas nécessairement intérêt à restreindre la concurrence sur la seconde composante

12. Le fait que l'opérateur dominant sur l'une des composantes puisse utiliser son pouvoir de marché pour exclure un concurrent n'est pas une fin en soi. Encore faut-il qu'il utilise ce pouvoir et que ceci soit néfaste à la collectivité et aux consommateurs.

### 2.1. La concurrence sur la seconde composante peut être bénéfique à l'opérateur intégré

13. Une offre diversifiée et variée de seconde composante peut dans certains cas être bénéfique à l'opérateur intégré en lui permettant de vendre la première composante à un prix supérieur. Un tel argument peut être apparenté à l'école de Chicago et peut être justifié par les deux raisons suivantes :

→ Si la différenciation des produits est possiblement importante sur la seconde composante, l'offre de plusieurs produits alternatifs va permettre à chaque consommateur de choisir celui qui correspond le mieux à ses préférences ou qui est le plus proche du produit qu'il souhaiterait utiliser idéalement. La possibilité de combiner son propre système en assemblant la première composante  $A_1$  avec la seconde composante de son choix accroît donc l'utilité des consommateurs et par là même le prix qu'ils sont prêts à payer le bien système (leur disposition à payer). Ceci permet alors à l'opérateur intégré de vendre plus cher sa première composante, les consommateurs étant prêts à payer plus pour l'acheter.

→ Le ou les concurrents peuvent être plus efficaces que l'opérateur intégré pour produire cette seconde composante, ce qui les conduit à avoir des coûts de production plus faibles. Ceci permet d'offrir aux consommateurs un prix plus bas pour la seconde composante, ce qui est bénéfique à l'opérateur intégré car cela accroît la demande pour la première composante et donc son profit<sup>4</sup>.

→ Les consommateurs peuvent également avoir une préférence intrinsèque pour la variété. Il en est ainsi en particulier du cas dans lequel les consommateurs achètent plusieurs types de seconde composante. Une telle situation est connue sous la dénomination du paradigme hardware/software : le hardware correspond à la première composante, le software à la seconde. Les consommateurs choisissent plusieurs softwares et sont d'autant plus satisfaits que la variété offerte et compatible avec leur hardware est grande. Un tel argument explique le succès des systèmes dits "ouverts" face aux systèmes fermés. L'exemple le plus célèbre en est la concurrence entre le standard PC pour lequel la production de software est restée délibérément ouverte face au standard Macintosh d'Apple qui avait choisi un système fermé, seules les applications de cette marque pouvant être utilisées sous ce standard.

4 Ces deux premiers effets sont valides si l'opérateur intégré touche des royalties pour la première composante au lieu de vendre son produit directement aux consommateurs.

14. Dans un tel cadre, c'est l'opérateur lui-même qui peut avoir intérêt à l'existence de concurrence et donc à la présence de concurrents sur la seconde composante. Il ne devrait alors pas avoir intérêt à utiliser l'effet de levier dont il dispose pour exclure ces concurrents, sauf à ce que d'autres raisons l'y poussent sous la forme de gains d'efficience à offrir un bien système fermé ou incompatible avec d'autres secondes composantes, ou d'autres motivations anticoncurrentielles qui seront détaillées plus loin.

### 2.2. L'externalité tarifaire

15. L'assemblage de deux biens complémentaires est à l'origine d'un problème de coordination tarifaire. Le prix de chacune des composantes affecte non seulement la demande qui lui est adressée mais également la demande de l'autre composante. Ainsi, un prix plus bas de la seconde composante accroît la demande pour la première et réciproquement.

16. Cet effet est pris en compte par une entreprise qui offre les deux composantes et qui donc est intéressée à la demande adressée à chacune d'entre elles. En revanche, cet effet n'est pas pris en compte par une entreprise spécialisée dans une seule des deux composantes. Ainsi, un opérateur intégré commercialisant le bien système dans son ensemble aura intérêt à offrir un prix plus bas pour chacune des deux composantes qu'un opérateur spécialisé, puisque cela lui permettra de vendre une quantité plus importante de l'autre composante<sup>5</sup>.

17. Cet effet vertueux de l'intégration est restreint par la présence d'un ou plusieurs concurrents sur la seconde composante, en cas de compatibilité ou de système ouvert. En effet, pour l'opérateur intégré, baisser le prix de la première composante  $A_1$  se traduit toujours par un accroissement de la demande pour la seconde, mais une partie de cette demande supplémentaire va se reporter vers les produits des concurrents. En termes techniques, le bénéfice marginal de la baisse de prix de la première composante est plus faible, ce qui réduit par là même l'incitation de l'opérateur à baisser son prix. Le prix d'équilibre est alors fixé à un niveau plus élevé du fait de la présence de concurrents sur la seconde composante.

18. En revanche, l'incitation de l'opérateur intégré à proposer un prix bas sur la seconde composante  $A_2$  du fait de l'effet positif de demande pour la première composante  $A_1$  n'est pas modifiée par la présence des concurrents sur la seconde composante. Au contraire, la concurrence sur cette seconde composante a un effet de baisse des prix.

19. Au final, la concurrence sur la seconde composante a deux effets opposés. D'une part, elle réduit l'incitation de l'opérateur intégré à proposer un prix moins élevé sur la composante  $A_1$  sur lequel il a une position dominante. D'autre part, la concurrence sur la seconde composante incite à la baisse de son prix. Deux enseignements peuvent en être retirés.

5 Voir par exemple J. Farrell, M. Katz, "Innovation, Rent, Extraction, and Integration in System Market", *Journal of Industrial Economics*, n° 48, 2000, p. 413-432.

Le premier est que l'effet net de la concurrence sur la seconde composante sur le prix payé par le consommateur est ambigu. Le second est qu'une stratégie de l'opérateur intégré visant à limiter la concurrence sur cette seconde composante n'est pas nécessairement néfaste d'un point de vue concurrentiel. Une analyse au cas par cas doit alors être menée avec précaution.

20. Notons néanmoins qu'une stratégie de couplage tarifaire mixte permet de bénéficier de cette externalité tarifaire positive en réduisant le risque d'exclusion des concurrents. En effet, un prix plus bas est proposé aux consommateurs qui choisissent les deux composantes du système auprès du même opérateur, ce qui permet de tenir compte de l'externalité tarifaire. Les consommateurs peuvent également choisir un système mixte en général à un prix plus élevé, ce qui accroît l'utilité de ceux qui valorisent de tels systèmes.

### 3. L'exclusion d'un concurrent peut néanmoins être rationnelle et anticoncurrentielle

21. La littérature économique récente a montré que les arguments de la critique de Chicago n'étaient valables que sous un jeu d'hypothèses et des circonstances particulières. Cette littérature a ainsi montré que la stratégie d'exclusion pouvait être mise en place de façon rationnelle et sans être guidée par des gains d'efficacité. Son observation peut alors révéler une pratique anticoncurrentielle, non nécessairement rattrapable par des gains d'efficacité dans le cadre d'un bilan économique d'ensemble.

22. Les deux principales lignes d'arguments sont les suivantes :

Le premier argument est la situation dans laquelle il existe une demande autonome pour la seconde composante, c'est-à-dire si celle-ci peut être utilisée sans être assemblée avec la première composante. Il existe alors des consommateurs qui choisissent et achètent le bien système et d'autres qui ne choisissent d'acheter que la seconde composante. Pour ces derniers consommateurs, un prix plus bas pour la seconde composante ne va pas engendrer de demande plus élevée pour la première composante, ce qui réduit d'autant le gain pour l'opérateur intégré à l'existence d'une concurrence sur cette composante. Le fait de pouvoir capturer l'intégralité de la demande autonome pour la seconde composante peut l'inciter à exclure ses rivaux<sup>6</sup>. Ce sera le cas si les secondes composantes sont faiblement différenciées et les concurrents pas assez efficaces, si la proportion de consommateurs demandant le bien système est suffisamment élevée par rapport à celle ne demandant que la seconde composante.

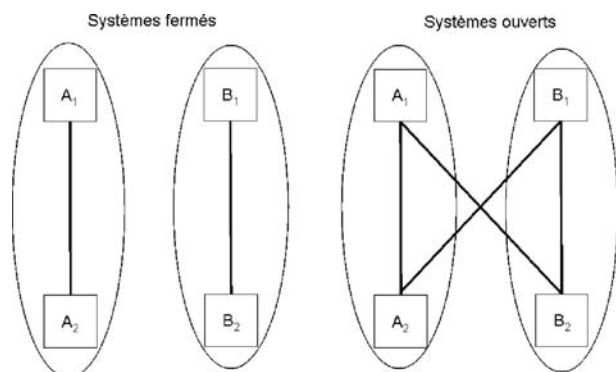
La seconde situation est celle dans laquelle l'opérateur intégré fait face à un risque d'entrée sur la première composante pour laquelle il a aujourd'hui un pouvoir de marché important voire absolu s'il est en monopole. Dans ce cas, l'entrée sera d'autant plus plausible que l'éventuel nouvel entrant pourra coupler son

produit avec ceux des concurrents pour former un bien système. Exclure les concurrents sur la seconde composante réduit cette perspective pour l'entrant potentiel et donc son incitation à consentir les coûts d'entrée<sup>7</sup>. L'exclusion des concurrents par la fermeture du système peut alors être profitable à long terme si elle permet de créer une barrière à l'entrée sur la première composante.

## III. Concurrence symétrique entre opérateurs intégrés

23. La situation est différente lorsque plusieurs opérateurs offrent chacun toutes les composantes du bien système. Dans ce cas, chaque opérateur a la possibilité de proposer aux consommateurs le bien système. Les risques d'exclusion sont donc moindres que dans la situation décrite dans la section précédente, sauf si l'un des opérateurs détient une position dominante sur une des composantes. Deux types de concurrence sont alors possibles. Les opérateurs peuvent proposer des systèmes "ouverts" c'est-à-dire que les consommateurs peuvent assembler librement leur propre système en assemblant les différentes composantes. Une telle situation correspond à une parfaite compatibilité entre les différentes composantes. Dans ce cas, la concurrence va s'opérer composante par composante. Ces opérateurs peuvent au contraire fermer leurs systèmes en rendant leurs composantes incompatibles avec celles des autres opérateurs. La concurrence s'effectue alors entre les systèmes des différents opérateurs et non pas entre les composantes. Deux questions peuvent être posées dans une telle organisation. La première est de savoir s'il est préférable pour les consommateurs d'avoir une concurrence entre systèmes ouverts sur chaque composante ou au contraire entre systèmes fermés. La seconde question est celle du mode de concurrence qui devrait émerger à l'équilibre lorsque les opérateurs choisissent librement leur organisation entre système ouvert ou fermé. Ces deux types d'organisation peuvent être schématisés dans le cas de deux opérateurs par la figure suivante.

### Représentation schématique de systèmes fermés et ouverts



6 Voir M. Whinston, "Exclusivity and Tying in US vs Microsoft : What we know and what we don't know", 15, *Journal of Economic Perspectives*, 2001, p. 63-80.

7 Voir D. Carlton, M. Waldman, "The Strategic Use of Tying to Preserve and Create Market Power in Evolving Industries", *Rand Journal of Economics*, n° 33, 2002, p. 194-220.

24. Dans le cadre de cet article, nous ne traitons que des cas symétriques dans lesquels tous les opérateurs peuvent offrir des systèmes ouverts ou fermés. Des contraintes externes peuvent peser sur les opérateurs et créer des ensembles de stratégies asymétriques qui pourraient rendre les résultats présentés ci-après caducs.

25. Les effets en présence dans ces deux types d'organisation sont les suivants :

Il existe, comme décrit précédemment des externalités tarifaires entre les différentes composantes du fait de la complémentarité des produits. Baisser le prix d'une composante accroît la demande pour l'autre. Dans le cas de systèmes fermés, l'opérateur prend parfaitement en compte cet effet : s'il baisse le prix d'une de ses composantes, il vendra plus de l'autre. En revanche, dans le cas de systèmes ouverts, cela n'est plus le cas : baisser le prix d'une composante accroît la demande pour la composante complémentaire, non seulement celle vendue par l'opérateur mais également celle commercialisée par son concurrent. Dans ce cas de systèmes ouverts, il est alors moins profitable pour une entreprise de baisser son prix. Il en résulte que les prix d'équilibre sont plus élevés lorsque les deux systèmes sont incompatibles ou fermés que lorsqu'ils sont tous deux ouverts<sup>8</sup>.

Pour les consommateurs, l'analyse ne s'arrête pas là. En effet, certes les prix sont plus bas à court terme, mais les consommateurs sont contraints dans les systèmes qu'ils peuvent choisir. En particulier, ils ne peuvent choisir de systèmes mixtes constitués d'un assemblage des composantes de chaque opérateur. Si les composantes sont suffisamment différenciées, alors les consommateurs peuvent subir une perte d'utilité importante à ne pas pouvoir assembler librement leur système en choisissant des composantes les plus proches de leur variété idéale. Le surplus des consommateurs est plus grand lorsque les systèmes sont compatibles ou ouverts si la différenciation des produits est suffisamment forte pour qu'à l'équilibre une proportion suffisante des consommateurs préfère ne pas consommer, plutôt que de devoir choisir un système trop éloigné de ce qu'ils auraient aimé pouvoir composer. Dans le cas inverse, si suffisamment de consommateurs achètent un système à l'équilibre, alors la concurrence entre systèmes fermés est préférable pour les consommateurs. A long terme, la caractéristique de système fermé accroît les coûts de changements de fournisseur si les consommateurs doivent racheter de nouvelles composantes ou en remplacer certaines. L'entreprise offrant le système fermé peut alors fixer des prix élevés, la seule alternative possible pour les consommateurs étant de racheter un bien système complet.

8 Voir C. Matutes et P. Regibeau, "Mix and Match: Product Compatibility without Network Externalities", *Rand Journal of Economics*, n° 19, 1988, p. 221-234 ; N. Economides, "Desirability of compatibility in the Absence of Network Externalities", *American Economic Review*, n° 79, 1989, p. 1165-1181.

## IV. Concurrence symétrique entre opérateurs spécialisés

26. Une dernière configuration de marché symétrique possible est celle dans laquelle aucun opérateur n'offre le bien système dans son ensemble. Les composantes sont commercialisées par des opérateurs spécialisés. La littérature économique est moins riche dans ce cadre et tout est une affaire de cas par cas. Il est néanmoins possible de donner les principaux effets à l'œuvre.

27. En l'absence de restrictions particulières, les consommateurs peuvent constituer librement leur bien système en assemblant les composantes de leur choix. Il est important de souligner qu'une telle organisation de marché ne conduit pas les opérateurs à tenir compte de l'externalité tarifaire due à la complémentarité des produits, lorsqu'ils choisissent leurs prix. Chaque opérateur choisit en effet le prix de la composante qu'il vend, sans tenir compte de l'effet de ce prix sur la demande des autres composantes complémentaires. Les prix fixés à l'équilibre seront donc plus élevés que dans le cas où un même opérateur commercialise les deux composantes, c'est-à-dire l'ensemble du bien système.

28. Il est également possible que de tels opérateurs spécialisés signent des contrats limitant les combinaisons possibles de biens systèmes ou prévoyant une exclusivité d'assemblage de leurs composantes. De tels contrats restreignent les combinaisons possibles de biens systèmes, ce qui revient à des systèmes fermés tels que ceux précédemment décrits dans le cas des firmes intégrées. Il est encore possible qu'un bien système soit assemblé et commercialisé par un opérateur. Il s'agit alors d'une distribution jointe qui permet au consommateur d'économiser des coûts de transaction à assembler lui-même les deux composantes.

20. Dans ces circonstances, les consommateurs sont limités dans les systèmes qu'ils peuvent acheter et utiliser, ce qui peut leur causer une perte d'utilité, puisque leurs possibilités de choix sont restreintes. L'atteinte aux consommateurs sera d'autant plus importante que les composantes sont fortement différenciées, ce qui peut conduire les consommateurs à devoir choisir un bien système très éloigné de leur variété idéale.

29. De telles exclusivités peuvent également être source de gains d'efficacité. Les contrats passés entre les offreurs de composantes peuvent tout d'abord prévoir des modes de rémunération permettant de résoudre en partie ou totalement le problème de coordination tarifaire sur les prix des composantes complémentaires, et conduire à un prix plus bas pour le système. Il en est ainsi par exemple dans le cas des accords de partage de revenus ou d'utilisation de tarifs binômes en cas de distribution jointe. L'exclusivité peut également résoudre des problèmes de coordination sur les efforts de promotion commerciale ou d'investissements spécifiques à réaliser. Les effets en jeu sont alors assez proches de ceux existants dans le cas de clauses d'exclusivité dans les contrats de distribution, telle que la distribution exclusive<sup>9</sup>.

9 Voir sur ce point l'étude thématique du Conseil de la concurrence, "Exclusivité et contrats de long terme", 2007.

## V. Conclusion

30. En conclusion, ce rapide survol de la littérature a montré que, d'un point de vue statique, le fait pour un opérateur de fermer le bien système qu'il offre n'est pas nécessairement anticoncurrentiel. La concurrence entre opérateurs pouvant offrir chacun un système fermé peut même conduire à des prix plus bas que lorsque les systèmes sont ouverts. L'analyse en terme de bien-être des consommateurs est plus nuancée. Ces développements montrent qu'une analyse au cas par cas doit être menée selon les circonstances, pour appréhender correctement les effets économiques réels. ■

## Bibliographie

**Carlton D., M. Waldman**, "The Strategic Use of Tying to Preserve and Create Market Power in Evolving Industries", *Rand Journal of Economics*, n° 33, 2002, p. 194-220.

**Commission européenne**, "Guidance on the Commission's Enforcement Priorities in Applying Article 82 EC Treaty to Abusive Exclusionary Conduct by Dominant Undertakings", Communication from the Commission, décembre 2008.

**N. Economides**, "Desirability of compatibility in the Absence of Network Externalities", *American Economic Review*, n° 79, 1989, p. 1165-1181.

**Farrell, J., M. Katz**, "Innovation, Rent, Extraction, and Integration in System Market", *Journal of Industrial Economics*, n° 48, 2000, p. 413-432.

**Matutes C. et P. Regibeau**, "Mix and Match: Product Compatibility without Network Externalities", *Rand Journal of Economics*, n° 19, 1988, p. 221-234.

**Tirole J.**, "Analysis of Tying Cases: A Primer", *Competition Policy International*, vol. 1, n° 1, Spring 2005.

**Whinston, M.**, "Exclusivity and Tying in US vs Microsoft : What we know and what we don't know", *Journal of Economic Perspective*, n° 15, 2001, p. 63-80.

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

# CONCURRENCES

## Editorial

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

## Interview

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

## Tendances

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

## Doctrines

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

## Pratiques

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

## Horizons

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



## Droit et économie

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

## Chroniques

### Ententes

Michel DEBROUX  
Laurence NICOLAS-VULLIERME  
Cyril SARRAZIN

### Pratiques unilatérales

Catherine PRIETO  
Anne-Lise SIBONY  
Anne WACHSMANN

### Pratiques restrictives et concurrence déloyale

Mireille DANY  
Daniel FASQUELLE  
Marie-Claude MITCHELL

### Concentrations

Jean-Mathieu COT  
Jérôme PHILIPPE  
Stanislas MARTIN

### Aides d'État

Jean-Yves CHÉROT  
Jacques DERENNE  
Christophe GIOLITO

### Procédures

Pascal CARDONNEL  
Christophe LEMAIRE  
Agnès MAÏTREPIERRE  
Chantal MOMÈGE

### Régulations

Denis LESCOPE  
Jean-Paul TRAN THIET  
Thierry TUOT

### Secteur public

Bertrand du MARAIS  
Stéphane RODRIGUES  
Jean-Philippe KOVAR

### Politique internationale

Frédérique DAUDRET-JOHN  
François SOUTY  
Stéphanie YON

## Revue des revues

Christelle ADJÉMIAN  
Umberto BERKANI  
Alain RONZANO

## Bibliographie

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

	<b>HT</b>	<b>TTC</b>
	<i>Without tax</i>	<i>Tax included (France only)</i>
<b>Revue Concurrences   Review Concurrences</b>		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	420 €	428,80 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + free access to e-archives)</i>	510 €	609,96 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique accès libre aux e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print &amp; electronic versions + free access to e-archives)</i>	620 €	741,52 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	125 €	127,62 €
 <b>Bulletin électronique e-Competitions   e-bulletin e-Competitions</b>		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription + free access to e-archives</i>	560 €	669,76 €
 <b>Revue Concurrences + bulletin e-Competitions   Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions</b>		
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (online version) and to the e-bulletin</i>	730 €	873,08 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique) + e-bulletin <i>1 year subscription to the review (print &amp; electronic versions) + e-bulletin</i>	820 €	980,72 €

### Renseignements | Subscriber details

Nom-Prénom | *Name-First name* : ..... e-mail : .....  
 Institution | *Institution* : .....  
 Rue | *Street* : ..... Ville | *City* : .....  
 Code postal | *Zip Code* : ..... Pays | *Country* : .....  
 N° TVA intracommunautaire/ *VAT number (EU)* : .....

### Paieement | Payment details

Vous pouvez payer directement sur [www.concurrences.com](http://www.concurrences.com) (accès immédiat à votre commande) ou bien utiliser ce formulaire :  
*For instant access to your order, pay on-line on www.concurrences.com. Alternatively :*

- Veuillez m'adresser une facture d'un montant de ..... €  
*Please bill me for the sum of ..... €*
- Veuillez débiter ma carte MasterCard/Visa/American Express d'un montant de ..... €  
*Please debit the sum of ..... € from my MasterCard/Visa/American Express*

Numéro de carte/ *Card n°* : .....  
 Date d'expiration/ *Expiry date* : .....  
 Nom-Prénom/ *Name-First name* : .....

Signature

- J'ai transféré au compte bancaire dont références ci-dessous la somme de ..... € à la date du .....  
*I have transferred the sum of ..... € to the bank account below on ..... (date)*

IBAN (International Bank Account Number)	BIC (Bank Identifier Code)
<b>FR76 3000 4007 9900 0255 3523 060</b>	<b>BNPAFRPPPOP</b>

**Bank : BNP - Agence Opéra | 2, Place de l'Opéra - 75 002 Paris - France**

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

**Transactive** – A ThomsonReuters subsidiary  
 1 rue Saint-Georges | 75 009 Paris – France | *contact: information@transactive.fr*

### Conditions générales (extrait) | Subscription information

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

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

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