



Concurrences

Revue des droits de la concurrence

Le contrôle des concentrations en Europe
et aux États-Unis : Lequel est le plus sévère ?

Droit & économie | *Concurrences* N° 2-2005 – pp. 20-23

François LÉVÊQUE

francois.leveque@concurrences.com

■ Professeur à l'École des Mines de Paris



Institut de droit
de la concurrence

THOMSON
TRANSACTIVE™

Un contrôle des concentrations plus sévère, ou interventionniste, en Europe qu'aux États-Unis signifie que la Commission commet plus d'erreurs de type I que les autorités américaines. En d'autres termes, la Commission européenne relèverait plus souvent des effets anticoncurrentiels que la FTC ou le DoJ, le Ministère de la Justice. Toutes choses égales par ailleurs, la proportion des décisions d'autorisation soumise à conditions et d'interdiction devrait donc être supérieure du côté européen.

Les raisons de la sévérité européenne

Les raisons communément avancées pour lesquelles les mailles du filet européen seraient ainsi trop étroites sont nombreuses. En premier lieu, le droit européen de la concurrence poursuit plusieurs objectifs. Il se préoccupe de l'intérêt des consommateurs mais aussi de celui des concurrents ; or ce dernier est presque toujours mis à mal par les opérations de fusion ou acquisition. En second lieu, l'approche européenne insiste sur les parts de marché plutôt que sur le pouvoir de marché. En caricaturant, le test de la dominance permet d'attraper des petits poissons car le seuil est descendu assez bas et la définition des marchés pertinents retenus est étroite. Inversement, la recherche pratiquée aux États-Unis d'une augmentation significative du prix après la fusion peut laisser passer de gros poissons⁴. En troisième lieu, les concentrations entre non-concurrents ne sont pas perçues de façon favorable alors qu'aux États-Unis les fusions verticales et conglomerales sont plutôt jugées comme étant proconcurrentielles. En quatrième lieu, le risque de dominance collective lié à un phénomène de collusion tacite est évalué à partir d'une liste de conditions structurelles. Il a fallu attendre la décision du Tribunal de première instance concernant *Airtours/FirstChoice* pour imposer un standard plus rigoureux. En cinquième lieu, la Commission européenne a longtemps ignoré les gains d'efficacité susceptibles d'être apportés par les fusions. Dès lors qu'ils ne sont pas pris en compte, ils ne permettent pas d'autoriser une fusion même s'ils en contrebalancent les effets anticoncurrentiels.

Ces différences d'approche appellent deux remarques. Tout d'abord il faut noter qu'elles devraient s'estomper avec la mise en œuvre de la réforme du contrôle des concentrations. Sur le plan de l'analyse économique, l'approche dans le nouveau règlement et dans les lignes directrices sur les concentrations horizontales converge en effet avec l'approche américaine. Par ailleurs, il convient de garder à l'esprit qu'une convergence des approches économiques n'entraîne pas forcément une convergence des pratiques, et donc des décisions. De larges écarts peuvent subsister entre la doctrine et la pratique.

4 Par exemple si les barrières à l'entrée sont faibles.

5 Voir A. BURNSIDE, Mario Monti Should Not Be Judge an Jury, *Financial Times*, 21 octobre 2002, p. 17. Pour un point de vue substantiel, voir : W. P. J. WILS, The Combination of the Investigative and Prosecutorial Function and the Adjudicative Function in EC Antitrust Enforcement: A Legal and Economic Analysis, *World Competition*, vol. 27, n° 2, June 2002, pp 2-27.

6 On adopte ici l'hypothèse que les abandons n'ont pas d'autres causes que la perspective d'une interdiction ou de remèdes très dommageables pour les parties.

Cette dernière est en particulier influencée par les caractéristiques de la procédure. Or celle-ci continue de différer de part et d'autre de l'Atlantique. La différence la plus controversée porte sur le plus faible rôle joué par les juges en Europe⁵.

Ce que révèlent les statistiques

Regardons maintenant du côté des statistiques en comparant le nombre de fusions jugées anticoncurrentielles par la FTC et le DoJ d'une part, et par la Commission européenne, d'autre part. Le nombre de fusions interdites, autorisées avec conditions ou abandonnées⁶ par les parties s'élève en moyenne chaque année à une cinquantaine aux États-Unis⁷ contre une vingtaine en Europe⁸. Ces chiffres, divisés par le nombre de notifications, aboutissent respectivement à une proportion moyenne de 2,2% et de 11%.

Peut-on en déduire que la Commission européenne est plus sévère que les autorités de la concurrence américaines ? Non, car le seuil de notification est plus élevé en Europe qu'aux États-Unis. Pour éliminer ce biais, cherchons alors à comparer le pourcentage de survie d'une fusion en l'état à l'issue d'une enquête approfondie. En Europe, il y a 76 chances sur 100 qu'une fusion examinée en phase II soit interdite, soumise à des engagements ou bien abandonnée. En d'autres termes, le taux d'autorisations sans condition est de 24 %. Aux États-Unis, ce ratio s'élève à 34%. On serait là encore tenté d'en déduire que les autorités américaines sont moins sévères. Malheureusement, phase II et *second request* ne sont pas des procédures strictement comparables. Les autorités de la concurrence européennes disposent en particulier d'un niveau d'information supérieure lorsqu'elles déclenchent une phase II. De plus, certaines opérations de fusion contestées par les autorités américaines n'ont pas été notifiées dans le cadre de la loi Hart Scott Rodino. Il peut même arriver que le nombre de fusions contestées soit supérieur au nombre de *second request*⁹.

Pour comparer des choses comparables, il est possible de prendre le cas des décisions transatlantiques, c'est-à-dire les projets de fusion pour lesquels se prononcent à la fois la Commission européenne et les autorités américaines de la concurrence (FTC ou DoJ). Nous avons recensé au total 75 cas sur la période allant de 1993 à 2004¹⁰. Ces opérations concernent bien sûr de très grandes entreprises puisque les seuils de chiffres d'affaires qui déclenchent les notifications sont dépassés à la fois aux États-Unis et en Europe. La liste comprend donc les méga fusions de la fin du millénaire telles que *Philip Morris/Nabisco*, *AOL/Time Warner*, *Glaxo Welcome/Smithkline* ou *Exxon/Mobil*.

7 Cf. L. COPPI ET M. WALKER, *préc.* note 3.

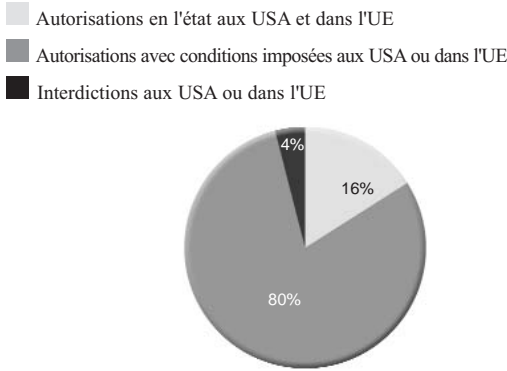
8 Cf. données statistiques sur les décisions de concentration européennes, disponibles sur le site Internet de la DG concurrence..

9 En 2003 par exemple la FTC a contesté 3 fusions déjà consommées et 26 % des enquêtes menées par le DoJ ont porté sur des fusions hors Hart Scott Rodino. Cette année là, le nombre de fusions contestées rapporté au nombre total de *second request* s'est élevé à 103%.

10 Cette liste a été élaborée par G. PÉNIGAUD ET J. HAZAN, élèves de l'École des mines de Paris.

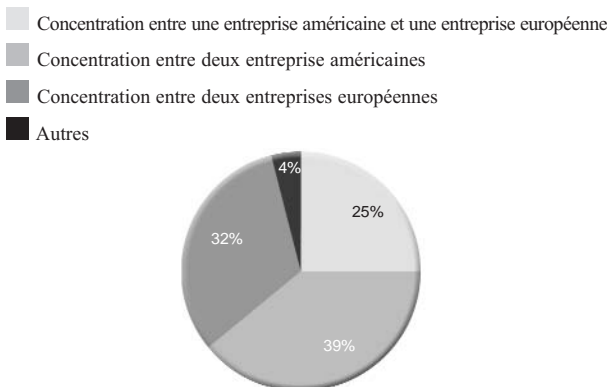
La grande taille des entreprises concernées explique la faible proportion de fusions qui sont finalement autorisées en l'état : 12 sur 75, soit 16% comme indiqué sur la figure 1.

Fig.1 : Répartition des décisions transatlantiques



À l'autre extrême du spectre, la liste comprend 4% de concentrations interdites. Il s'agit de *General Electric/Honeywell*, *Oracle PeopleSoft*¹¹ et *MCI/WorldCom Sprint*¹². La liste est d'autre part presque exclusivement composée d'entreprises américaines ou européennes. Les seuls intrus sont la firme japonaise Sony qui a acquis BMG, la société canadienne Alcan qui s'est emparée de Péchiney, et Tyco, entreprise enregistrée aux Bermudes, qui a racheté Mallinckrodt. La répartition des 75 cas selon la nationalité des entreprises est indiquée dans la figure 2. On observe que les fusions intracontinentales (fusions US/US ou UE/UE) l'emportent nettement sur les fusions transatlantiques (fusion US/UE).

Fig. 2 : Répartition des décisions transatlantiques selon l'origine géographique des entreprises



11 Cette concentration interdite par le DoJ s'est finalement réalisée car la District Court for the Northern District of California a refusé l'injonction demandée par le Ministère de la Justice.

12 Notre liste de décisions transatlantiques ne comprend pas le projet de rachat de BOC par Air Liquide. Air Liquide a en effet abandonné le projet de transaction devant le refus certain du feu vert de la FTC. Notre liste ne contient aucun projet abandonné d'un côté ou de l'autre de l'Atlantique.

13 Cette liste ne comprend pas le cas Air Liquide/BOC (cf. note précédente).

La figure 3 classe les 75 fusions de notre liste selon la décision prise par chaque autorité de la concurrence. Elle met en évidence le caractère le plus souvent convergent des avis rendus puisque dans 51 cas (soit 68% des projets de fusion examinés) la Commission européenne et l'autorité américaine en charge de l'examen prennent la même décision. Elles ont été d'accord dans 12 cas pour autoriser la concentration en l'état, dans 38 cas pour l'autoriser assortie d'engagements et dans un cas pour l'interdire.

La figure 3 montre également que les décisions divergentes concernent principalement un type de désaccord : les fusions autorisées en l'état par la Commission européenne mais soumises à condition aux États-Unis. On en dénombre 18, soit 75% du nombre total de désaccords observés. En revanche, on ne recense que 4 cas, pour lesquels la Commission européenne a imposé des engagements, alors que les autorités américaines n'en n'ont pas exigés. Cette asymétrie explique pourquoi la proportion totale de décisions soumises à des engagements est plus élevée du côté américain que du côté européen : 76% contre 56%. Ce résultat est surprenant puisque, comme nous l'avons vu précédemment, l'opinion courante et la logique voudraient que Commission européenne soit plus interventionniste. Les autorités américaines sont ici les plus sévères. Notons que la prise en compte des interdictions ne modifie pas la donne puisque parmi les deux décisions divergentes on compte une décision d'interdiction par les autorités américaines (*Oracle/PeopleSoft*¹³) et une décision d'interdiction européenne (*GE/Honeywell*).

Fig. 3 : Répartition des décisions selon les autorités de la concurrence

Décisions de la FTC ou du DoJ	Décisions de la Commission européenne		
	Autorisations en l'état	Autorisations avec engagements	Interdictions
Autorisations en l'état	12	4	1
Autorisations avec engagements	18	38	1
Interdictions	1		1

Cette apparence persiste en tenant compte de l'origine géographique des entreprises qui fusionnent. En effet, la plus forte proportion d'autorisations américaines avec engagements ne s'explique pas par la part plus élevée de fusions US/US dans l'effectif. Intuitivement, on s'attend à une corrélation entre l'origine géographique et le risque d'effet anticoncurrentiel. Primo, les décisions soumises à condition devraient être moins fréquentes pour les fusions transatlantiques que pour les fusions continentales. Les fusions EU/US présentent une plus faible probabilité de chevauchement de leur marchés géographiques, et donc, toutes choses égales par ailleurs, un moindre risque d'effet anticoncurrentiel. Secundo, les décisions soumises à condition dans le cas des fusions US/US ou EU/EU devraient être plus fréquentes lorsque l'autorité de concurrence appartient au même territoire que les entreprises. L'hypothèse sous-jacente est la même que précédemment. Une entreprise américaine est mieux implantée aux États-Unis qu'en Europe, et une entreprise européenne est mieux implantée en Europe qu'aux États-Unis. Une fusion entre deux entreprises américaines soulève donc, toutes choses égales par ailleurs, plus de risques anticoncurrentiels sur son sol ; de même pour les fusions entre entreprises européennes.

Dans 91% des cas la FTC ou le DoJ ont imposé des engagements

La première corrélation est nettement confirmée par nos observations. Les fusions EU/US représentent 26% de l'effectif total mais 58% des fusions acceptées sans condition de part et d'autre de l'Atlantique. La dernière colonne du tableau 1 présente d'une autre façon ce résultat en indiquant que dans 37% des cas les fusions EU/US sont autorisées sans engagement alors que le pourcentage tombe à 14 pour les fusions US/US et à 0 pour les fusions EU/EU. En revanche, la seconde corrélation n'est que partiellement validée. Certes, on observe que 61% des

fusions acceptées sans condition en Europe mais avec des engagements aux États-Unis sont des fusions US/US, alors que ces dernières ne représentent que 39% de l'effectif étudié. Selon une autre formulation, le tableau 1 fait apparaître qu'une fusion US/US est soumise à des engagements aux États-Unis dans 82% des cas contre seulement 48% en Europe. De même, on observe qu'une fusion EU/EU est soumise à des engagements par la Commission européenne de façon plus fréquente qu'une fusion EU/US (91% contre 48%). L'élément de surprise provient des décisions des autorités américaines concernant les concentrations EU/EU : dans la presque totalité des cas (91%) la FTC ou le DoJ ont imposé des engagements. Cette proportion est même légèrement supérieure à celle de l'imposition de remèdes par les autorités américaines pour les fusions US/US (82%) !

Ainsi la plus grande proportion de décisions avec engagements du côté américain ne s'explique pas par le nombre plus élevé de fusions US/US que de fusions EU/EU mais par le fait que la quasi-totalité des fusions entre entreprises européennes sont soumises à des engagements par la FTC ou le DoJ. Comment expliquer ce phénomène ? En toute rigueur, on ne peut pas y voir la preuve directe d'une plus grande sévérité du contrôle américain des concentrations, ni même d'un plus grand protectionnisme. En effet, il n'est pas possible d'exclure que les fusions EU/EU fassent objectivement peser plus de risques anticoncurrentiels aux États-Unis que les fusions US/US n'en soulèvent en Europe. N'oublions pas que les conditions de concurrence peuvent être très différentes d'un marché géographique à l'autre, et que les fusions transatlantiques ne correspondent pas forcément à des marchés mondiaux. On peut concevoir, par exemple, que les entreprises européennes soient mieux implantées aux États-Unis que les entreprises américaines ne le sont en Europe. Pour confirmer ou infirmer le plus grand interventionnisme américain, il faudrait donc comparer les parts de marché et la concentration des entreprises fusionnées de part et d'autre de l'Atlantique. Ce sera la prochaine étape du travail.

Tab. 1 : Répartition des autorisations selon l'origine des entreprises

Type de fusion et acquisition	Proportion dans l'effectif total	Proportion des autorisations soumises à conditions accordées aux États-Unis	Proportion des autorisations soumises à conditions accordées en Europe	Proportion des autorisations sans conditions accordées aux États-Unis et en Europe
Fusion US/US	40%	82%	48%	14%
Fusion EU/US	26%	58%	42%	37%
Fusion EU/EU	33%	91%	91%	0

Concurrences est une revue trimestrielle couvrant l'ensemble des questions de droits communautaire et interne de la concurrence. Les analyses de fonds 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

Jean-Bernard Blaise, Nicolas Charbit, Claus-Dieter Ehlermann, Laurence Idot, Hubert Legal, Claude Lucas de Leyssac, Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge, Frédéric Jenny, Nelly Kroes, Mario Monti, Mustafa Parlak, Dominique Voillemot...

Tendances

Christophe Barthelemy, Guillaume Cerutti, John Davies, Céline Gauer, Damien Gérardin, Pierre Kirch, Christophe Lemaire, Irène Luc, Emil Paulis, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe, Serge Durande, Luc Gyselen, Daniel Fasquelle, Barry Hawk, Laurence Idot, Bruno Lasserre, Stanislas Martin, Caroline Montalcino, Catherine Prieto, François Souty...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la pratique des engagements, Données publiques et concurrence, Droit pénal et concurrence...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Japon, Luxembourg, Suisse, USA...

Droit et économie

François LÉVÊQUE

Chroniques

Ententes

Emmanuelle CLAUDEL
Michel DEBROUX
Marc VAN DER WOUDE

Pratiques unilatérales

Catherine PRIETO
David SPECTOR
Anne WACHSMANN

Pratiques restrictives et concurrence déloyale

Daniel FASQUELLE
Jean-Patrice de la LAURENCIE
Marie-Claude MITCHELL

Concentrations

Jean-Mathieu COT
Jérôme PHILIPPE
Stanislas MARTIN

Aides d'État

Alain ALEXIS
Jean-Yves CHÉROT
Jacques DERENNE

Procédures

Valérie MICHEL-AMSELLEM
Chantal MOMÈGE
Fabien ZIVY

Régulations

Jean-Paul TRAN THIET
Thierry TUOT

Secteur public

Bertrand du MARAIS
Stéphane RODRIGUES
Antoine GOSSET-GRAINVILLE

Politique internationale

Frédérique DAUDRET-JOHN
François SOUTY
Stéphanie YON

Revue des revues

Christelle ADJEMIAN
Umberto BERKANI
Alain RONZANO

Bibliographies

Centre de Recherches et d'Études Européennes
(Université Paris 1 – Panthéon-Sorbonne)



Comité scientifique

Laurence IDOT

Professeur à l'Université Paris I – Panthéon-Sorbonne

Jean-Bernard BLAISE

Professeur émérite de l'Université Paris II

Guy CANIVET

Premier Président de la Cour de cassation

Damaso Ruiz Jarabo COLOMER

Avocat général à la Cour de justice des Communautés européennes

Marco DARMON

Ancien Avocat général à la Cour de justice des Communautés européennes

Damien GÉRADIN

Directeur du Global Competition Law Center Collège d'Europe, Bruges

David GERBER

Professeur au Kent College of Law, Chicago

Marie-Dominique HAGELSTEEN

Conseiller d'Etat, ancienne Présidente du Conseil de la concurrence

Bruno LASSERRE

Président du Conseil de la concurrence

Hubert LEGAL

Juge au Tribunal de première instance des Communautés européennes

Koen LENAERTS

Juge à la Cour de justice des Communautés européennes

Aristide LÉVI

Directeur du Centre de Recherches sur le Droit des Affaires - CCIP

Claude LUCAS DE LEYSSAC

Professeur à l'Université Paris I

Emil PAULIS

Directeur de l'unité Politique de concurrence et coordination, DG Concurrence Commission européenne

Sylvaine POILLOT-PERUZZETTO

Professeur à l'Université de Toulouse I

Louis VOGEL

Professeur à l'Université Paris II

Richard WHISH

Professeur à King's College London University

Comité international

Frédéric JENNY

Président du Comité de concurrence de l'OCDE
Conseiller à la Cour de cassation en service extraordinaire

Christopher BELLAMY

Président du Competition Appeal Tribunal, Londres

Christian BOVET

Professeur à l'Université de Genève

Josef DREXL

Professeur à l'Institut Max Planck, Munich

Claus-Dieter EHLERMANN

Ancien Directeur général DG Concurrence

Philippe GUGLER

Professeur à l'Université de Fribourg

Barry HAWK

Professeur à Fordham University, New-York

Bill KOVACIC

Professeur à George Mason University Washington

Santiago MARTINEZ LAGE

Avocat, Madrid

Abel MATEUS

Président de l'Autorité portugaise de concurrence

Karel VAN MIERT

Président de l'Université de Nyenrode
Ancien Commissaire en charge de la politique de concurrence

Thomas SHARPE

Avocat - QC, Londres

Comité de rédaction

Nicolas CHARBIT

Directeur de la rédaction

Pierre KIRCH

Avocat à la Cour et au barreau de Bruxelles

Alain RONZANO

Rédacteur de la lettre d'information "Creda-Concurrence" - CCIP

François SOUTY

Chargé des affaires internationales et multilatérales, Conseil de la concurrence
Professeur associé à l'Université de La Rochelle

e-Competitions est un bulletin d'actualité électronique couvrant en anglais l'actualité des droits nationaux de la concurrence dans les Etats européens. Tous les quinze jours, le bulletin analyse les décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence et/ou les textes et décisions des droits nationaux de la concurrence.

e-Competitions

> Décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence

Avec l'entrée en vigueur du Règlement n° 1/2003, les décisions nationales d'application du droit communautaire de la concurrence sont devenues une nouvelle source d'information. Ces décisions sont encore peu nombreuses et difficiles à recenser, les juridictions nationales n'alimentant pas encore régulièrement le site de la Commission. Grâce à son réseau de correspondants, *e-Competitions* offre à ses abonnés un accès en avant-première à ces décisions.



> Droits nationaux de la concurrence des États européens



Le bulletin *e-Competitions* couvre également les nouvelles dispositions nationales de concurrence, ainsi que les décisions d'application des droits internes de la concurrence dès lors qu'elles présentent un lien direct avec les articles 81 ou 82 CE.

e-Competitions présente et commente les principaux textes nationaux destinés à la mise en œuvre par les autorités de concurrence et les juridictions nationales des pouvoirs prévus par le Règlement n° 1/2003.

Accès aux textes originaux

Chaque commentaire est accompagné de la décision ou du texte en langue originale.

Des liens hypertextes renvoient aux textes et décisions communautaires cités (Commission européenne, arrêts de la Cour de justice, règlements, directives, livres verts, working papers...). Le bulletin est rédigé en anglais. *e-Competitions* est à ce jour la seule base de données systématique sur l'application du droit communautaire de la concurrence dans chacun des Etats membres. Plus de 300 décisions ou textes commentés au 1^{er} avril 2006 par 100 auteurs de 25 États membres.



Les partenaires de e-Competitions

Cabinets

- | Allen & Overy
- | Debevoise & Plimpton
- | Freshfields
- | Gide Loyrette Nouel
- | Hogan & Hartson
- | LECC
- | Lovells
- | White & Case...

Universités

- | Global Competition Law Center (Collège d'Europe)
- | King's College London
- | K.U. Leuven (ICLICT)
- | Université Paris I – Panthéon-Sorbonne (CRUE)
- | Université Paris X – Nanterre (CDCACE)
- | Université du Maine (CRDA)
- | Université de Liège (IEJE)
- | University College London...

Revue Conurrences | Review Conurrences

	HT Without tax	TTC Tax included (France only)
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	392 €	400 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique sur concurrences.com) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version on concurrences.com)</i>	420 €	430 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique sur concurrences.com) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions on concurrences.com)</i>	440 €	450 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	100 €	102 €
<input type="checkbox"/> Crédit de 5 articles (version électronique sur concurrences.com) <i>Pack of 5 articles (electronic version on concurrences.com)</i>	110 €	113 €
<input type="checkbox"/> 1 article (version électronique sur concurrences.com) <i>1 article (electronic version on concurrences.com)</i>	30 €	31 €

Bulletin électronique e-Competitions | e-bulletin e-Competitions

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel multi-postes + accès libre aux e-archives <i>1 year subscription with multi PC access + free access to e-archives</i>	298 €	357 €
<input type="checkbox"/> Crédit de 5 articles <i>Pack of 5 articles</i>	90 €	108 €
<input type="checkbox"/> 1 article <i>1 article</i>	20 €	24 €

Revue Conurrences + bulletin e-Competitions | Review Conurrences + e-bulletin e-Competitions

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue + e-bulletin (versions papier & électronique) <i>1 year subscription to the review + e-bulletin (print & electronic versions)</i>	490 €	586 €
---	-------	-------

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) :

Païement | Payment details

Vous pouvez payer directement sur 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)
FR76 3000 4007 9900 0255 3523 060	BNPAFRPPOP

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

Formulaire à retourner à | Send your order to

Transactive – A Thomson 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. Consultez les conditions d'utilisation du site sur 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. For "Terms of use", see www.concurrences.com.