Économie industrielle et droit économique dans la *Revue d'économie industrielle*

Michel Rainelli

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/4170>
DOI : 10.4000/rei.4170
ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 juin 2010
Pagination : 371-380
ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Michel Rainelli, « Économie industrielle et droit économique dans la *Revue d'économie industrielle* », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 129-130 | 1er et 2e trimestres 2010, document 16, mis en ligne le 15 juin 2012, consulté le 05 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rei/4170> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.4170>

ÉCONOMIE INDUSTRIELLE ET DROIT ÉCONOMIQUE DANS LA *REVUE D'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE*

Mots-clés : Économie industrielle, droit économique, politique de la concurrence

Key words : Industrial economics, Law, Competition policy

L'un des intérêts d'une analyse rétrospective sur les trente premières années d'une revue est de mettre en lumière la place accordée à des domaines ou des thématiques, au regard à la fois de l'évolution de leur traitement, mais aussi de l'importance quantitative qui leur est accordée dans la revue. La démarche retenue consiste à apprécier, à travers une analyse des contenus des 122 premiers numéros de la *Revue d'Économie Industrielle*, la place accordée aux préoccupations de droit économique.

Ce choix de méthode part d'un présupposé : même si la *Revue d'Économie Industrielle* n'est pas le seul lieu où, de manière prioritaire, les économistes français ayant une activité de recherche en Économie industrielle publient, on peut supposer, si les décisions de retenir un article pour publication ne sont pas influencées par le sujet de l'article, que la place occupée par ce thème dans la revue est un indicateur de l'intérêt porté par la communauté des chercheurs au sujet.

La confrontation des approches d'Économie industrielle et de Droit économique a déjà fait l'objet d'une publication dans la *Revue d'Économie Industrielle* (voir Rainelli [1982]); l'enjeu est ici différent, même s'il est nécessaire de revenir sur la nature du droit économique. La définition même de la discipline est l'objet de débats chez les juristes ; pour nous en tenir à un contenu minimal, nous retiendrons deux caractéristiques du Droit économique selon L. Boy :

– « les juristes ignorent généralement souverainement le substrat économique des normes juridiques et les économistes font trop souvent abstraction de l'importance du facteur juridique dans l'étude des mécanismes économiques » (Boy [2002], p. 11) ;

– « dans l'échange économique, ce sont toujours des droits qui s'échangent. Le rapport juridique est donc une condition indispensable de la possibilité du rapport économique. Ainsi, les normes juridiques et le processus économique sont-ils conditionnés mutuellement » (Boy [2002], p. 12).

Sans qu'il y ait un recoupement des champs des approches de Droit économique et celles d'Économie industrielle, il existe donc des recoupements significatifs des préoccupations. Pour préciser les principaux domaines concernés, il est possible de se concentrer sur deux grands thèmes :

– la politique de la concurrence : ce qui est en jeu, c'est l'interprétation des réglementations dans les différents domaines (notamment ententes, abus de position dominante, contrôle des concentrations) au regard des développements de l'analyse économique. Ici, nous sommes dans une position où les regards des deux disciplines se confrontent. L'Économie industrielle fournit les instruments d'analyse, les résultats théoriques et appliqués qui permettent d'éclairer les textes et les décisions. Mais il faut insister sur une dimension souvent négligée : les différentes dispositions constituent une contrainte supplémentaire qui pèse sur les stratégies des firmes. Ce qui n'est pas sans poser problème : dans différents domaines, il existe une insécurité juridique, liée par exemple à la définition du marché pertinent, mais aussi, dans le cas de l'Union européenne, à des remises en cause de décision de la Commission par la Cour de justice, l'exemple le plus flagrant étant celui de la fusion Legrand/Schneider. L'interdiction de la fusion prononcée par la Commission a été annulée par le tribunal, mais les dommages subis par Schneider sont irréparables. Dans un autre contexte, la condamnation de Microsoft en Europe pour abus de position dominante a donné lieu à des débats significatifs pour savoir si le comportement de la firme était réellement condamnable ou si la décision, confirmée par le tribunal, était un frein injustifié à la stratégie d'une firme évoluant dans un secteur où les changements techniques sont très rapides ;

– les firmes utilisent également le droit, des formes particulières de contrat, ou des instruments juridiques pour élaborer une stratégie, dans des domaines divers. Dans ce domaine, les principaux sujets sont l'utilisation des brevets, mais aussi les contrats d'externalisation, en matière de droit du travail, etc.

Pour apprécier la manière dont les articles publiés dans la *Revue d'Économie Industrielle* envisagent les relations entre Économie industrielle et Droit économique, nous allons d'abord nous intéresser à la manière dont les articles des responsables successifs de la revue prennent en compte cette question dans les exposés des objectifs de la revue (I), puis nous procéderons à une analyse quantitative du nombre d'articles consacrés à ce thème (II), avant de faire une

analyse de contenu de quelques articles (III) et nous concluons sur l'apport de l'Économie industrielle à la politique de la concurrence (IV).

I. — LE DROIT ÉCONOMIQUE DANS LES ARTICLES PROGRAMMATIQUES

Un point de départ commode de la réflexion est l'exposé des objectifs de la revue par ses responsables successifs ; nous disposons de trois textes programmatiques, les articles publiés par Y. Morvan dans le premier numéro, en 1977, par J. De Bandt en 1990 et par R. Arena en 1999.

Dans le premier manifeste consacré à la définition du champ de l'Économie industrielle, Y. Morvan analyse le développement de la discipline aux États-Unis et met en évidence, comme de coutume lorsqu'on s'intéresse à son histoire, le rôle des travaux permettant « de nourrir de fructueux débats sur l'urgence d'une législation anti-trust (...), sur l'intérêt de lutter contre certaines pratiques en plein essor (tels la discrimination des prix ou le dumping) ou sur l'opportunité de mettre en place un système de contrôle visant à maintenir l'équilibre entre les intérêts publics et privés » (Morvan [1977] pp. 6-7). En revanche, lorsqu'il définit le contenu des recherches dans ce domaine et donc, indirectement, fait appel à des contributions soumises à la revue, aucune dimension juridique n'est présente.

Comme l'indique le titre même de son article, J. De Bandt souligne la nécessité d'approches pluridisciplinaires, mais celles-ci concernent plutôt d'autres secteurs de l'analyse économique, le Droit n'en faisant pas explicitement partie (De Bandt [1990], pp. 18-19).

R. Arena est sans aucun doute celui qui va le plus loin dans la prise en compte du Droit économique, dans deux passages de son article. Il indique tout d'abord, en évoquant les évolutions de la discipline, « L'étude des dispositifs organisant le marché, qu'ils relèvent de règles conventionnelles ou juridiques occupe (...) une place grandissante » (Arena [1999] p. 10). Plus loin, en se référant à J. Tirole, R. Arena évoque les conclusions de politique de la réglementation et de la concurrence et note : « Cet accent mis sur les problèmes de réglementation a eu un retentissement empirique certain comme le montrent aujourd'hui les débats liés aux problèmes de régulation notamment dans le contexte des industries de réseaux » (pp. 12-13). Cependant, dans les pistes de recherche qui sont ensuite évoquées, ces préoccupations disparaissent.

Comme l'indique l'analyse de ces trois textes, si les préoccupations relevant du Droit économique ne sont pas absentes des réflexions sur le contenu de l'Économie industrielle et donc des projets d'articles auxquels il est indirectement fait appel, elles ne sont absolument pas mises à un rang significatif. Aucun des trois auteurs ne présente les relations entre l'Économie industrielle et le Droit économique comme un thème devant faire l'objet de recherches publiées dans

la *Revue d'Économie Industrielle*. Cependant, comme nous allons le voir, la revue a retenu pour publication des recherches sur ce sujet.

II. — UNE ANALYSE QUANTITATIVE DES PUBLICATIONS

Une première analyse quantitative permet d'avoir une approche générale, à partir du dépouillement des 122 numéros publiés à ce jour. Nous ne prenons pas en considération la longueur des articles (de façon évidente, le nombre de pages n'est pas un critère pertinent pour apprécier l'importance d'un thème), mais simplement un dénombrement des articles et des notes et chroniques (en excluant de ces dernières les notes de lecture consacrées aux ouvrages et rapports). En ce qui concerne les numéros spéciaux, nous introduisons une distinction entre les deux numéros spéciaux consacrés explicitement au sujet (*Politique de la concurrence*, édité par M. Glais, n° 63, 1993, et *Les droits de propriété intellectuelle : nouveaux domaines, nouveaux enjeux*, édité par B. Coriat, n° 99, 2002) et des articles relevant du domaine, publiés dans des numéros thématiques extérieurs au domaine.

Les résultats sont présentés dans le tableau suivant :

*Place des articles consacrés au Droit économique
dans les 122 premiers numéros de la REI*

	Ensemble des numéros	Articles numéros ordinaires	Articles numéros spéciaux	Notes et chroniques
Tous sujets	930 (*)	425	505	111
Économie industrielle et Droit économique	57	15	28 + 8	6
Part dans le total	6,1 %	3,5 %	7,1 %	5,4 %
Dont : concurrence	31	7	18	6
Part dans le total	3,3 %	1,6 %	3,6 %	5,4 %
Autres sujets	26	8	18	0
Part dans le total	2,8 %	1,9 %	3,6 %	0

Ne sont pas comptés dans les notes et chroniques les comptes-rendus d'ouvrages, au sens large (ouvrages, rapports, notes de lectures).

(*) L'article de P. Bianchi, publié dans deux numéros (56 et 60), est compté pour un.

Ces données révèlent une disproportion très marquée entre les publications d'articles sur les thèmes relevant du Droit économique dans les numéros spéciaux et dans les numéros ordinaires : sur l'ensemble des thèmes, la part dans les numéros spéciaux est le double de celle dans les numéros ordinaires (7,1 % contre 3,5 %). Si l'on s'en tient à la politique de la concurrence, l'écart est encore plus élevé (3,6 % contre 1,6 %). En revanche, dans les notes et chroniques, seule la politique de la concurrence est présente, de manière significative, en raison de la publication de six chroniques consacrées par M. Glais à ce thème.

Le premier constat qui s'impose est donc que la politique de la concurrence occupe une place marginale dans les articles soumis à la *Revue d'Économie Industrielle* pour le processus standard d'évaluation par des rapporteurs. Ce constat doit être relativisé si l'on restreint le champ d'analyse aux numéros spéciaux, mais il faut prendre en compte l'existence du numéro spécial, édité par M. Glais, consacré exclusivement à la politique de la concurrence. Si l'on globalise les différentes formes de publication distinguées, il faut noter que sur les 31 articles et chroniques, dix ont été rédigés par M. Glais, y compris deux contributions à des numéros spéciaux (*Organisation et dynamique industrielle*, *Économie des contrats : bilans et perspectives*). En dépit de cette place mineure, c'est plus précisément à la politique de la concurrence, en raison de son importance analytique et pratique que nous allons maintenant nous intéresser.

III. — UNE ANALYSE DE CONTENU DES ARTICLES CONSACRÉS À LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

La politique de la concurrence repose, à l'évidence, sur des considérations empruntées à l'Économie industrielle. À titre d'exemple, les *Mergers Guidelines* publiés par le *Department of Justice* des États-Unis en 1982 ont renouvelé la surveillance des fusions en faisant de l'indice d'Herfindhal la référence pour apprécier la concentration du marché et en introduisant l'argument d'efficience pour contrebalancer les effets anti-concurrentiels de la fusion. Il existe une forte interaction entre la politique de la concurrence, telle qu'elle est définie par les textes et telle qu'elle est appliquée, et les avancées de l'analyse, mais aussi entre approche juridique et économique de ce sujet. Comme l'indique M. Motta, « Previously the domain of lawyers, competition policy is a field where lawyers and economist work together, and both judges and competition authorities have to master sophisticated economic concepts and theories (and likewise, economists have to understand the legal and institutional framework of anti-trust policy). » (Motta [2004], p. xix). C'est sous cet angle que nous allons analyser les articles les plus représentatifs de la réflexion sur les liens entre Économie industrielle et politique de la concurrence publiés dans la *Revue d'Économie Industrielle*. Trois grandes voies de recherche ont été explorées.

Une première possibilité est de partir de décisions rendues par des autorités de la concurrence et de les analyser à la lumière des enseignements de l'analyse économique. M. Glais s'est livré à cet exercice à partir de décisions de la Commission européenne en matière d'ententes et d'abus de position dominante (Glais [1991]). La Commission s'est intéressée, dans sa description de marchés particuliers, aux conditions d'entrée, en mettant l'accent sur l'importance des investissements pour atteindre la taille minimale optimale. M. Glais commente cette démarche en faisant référence à la théorie des marchés contestables et considère que la Commission a le souci « de veiller au maintien de la contestabilité des marchés » (Glais [1991] p. 104). La question qui se pose à propos de ce type d'analyse est de savoir s'il s'agit de constater *a posteriori* que la décision de la Commission est conforme aux enseignements de la théo-

rie ou si on peut considérer que la théorie a été à la base de la décision. Dans les cas analysés dans l'article, la référence aux marchés contestables ne paraît pas s'imposer : la Commission se préoccupe simplement des possibilités d'entrée de concurrents potentiels, ce qui peut renvoyer à la théorie des barrières à l'entrée et pas nécessairement à celle des marchés contestables.

Une deuxième tendance consiste, de manière complémentaire à la première, à s'interroger sur la pertinence des décisions rendues au regard des enseignements de l'Économie industrielle. Un article de F. Jenny est fondé sur la non-prise en compte de l'argument d'efficacité dans l'appréciation des effets des fusions, les gains d'efficacité pouvant compenser les effets négatifs d'une fusion (Jenny [1993]). À partir de plusieurs décisions, la plus célèbre étant le refus de la fusion ATR/de Havilland, F. Jenny met en évidence comment, pour la Commission, la présomption de gains d'efficacité non seulement n'est pas prise en compte comme un élément positif du dossier mais est au contraire un point négatif, les gains d'efficacité contribuant à renforcer la position dominante de la nouvelle entité. Si l'argument retenu par F. Jenny est parfaitement correct, il demeure néanmoins que la décision de la Commission est cohérente avec le texte qu'elle est chargée d'appliquer. En effet, le règlement de 1989 alors en vigueur interdit les fusions qui créent ou renforcent une position dominante sur le marché commun ou une partie substantielle de celui-ci. Il est donc conforme au texte de considérer que des gains d'efficacité sont constitutifs d'une position dominante et donc d'interdire la fusion. Il faut attendre le règlement de 2004 pour que les gains d'efficacité puissent, comme aux États-Unis, être pris en compte de manière positive, voir Rainelli [2006].

Dans la même logique, il est possible de s'interroger sur la pertinence d'indices retenus par la Commission pour établir que des firmes sont en collusion sur un marché donné (Phlips [1991]). Confrontée aux difficultés d'établir l'existence d'un cartel, la Commission a retenu, dans différentes affaires, le parallélisme de comportement dans la fixation des prix comme élément de preuve d'un comportement coordonné sanctionné par l'actuel article 81 du traité de l'Union européenne. À partir de l'analyse d'un oligopole de Stackelberg, L. Phlips montre que le parallélisme dans l'évolution des prix émerge dans un tel marché, donnant naissance à une collusion « tacite », « la collusion tacite n'étant autre chose que l'obtention d'un résultat collusif par le déroulement d'un jeu répété non-coopératif. Mais la convention elle-même n'implique pas un accord explicite. D'où la difficulté, pour les autorités chargées de la politique de concurrence (...), de prouver son existence » (Phlips [1991], p. 37). Ce que montre donc L. Phlips, c'est, dans ce cas, l'insuffisante formation économique de l'autorité de la concurrence. Dans un ouvrage ultérieur, L. Phlips fournira les éléments d'une perspective fondée sur la théorie des jeux pour définir la politique de la concurrence (Phlips [1995]).

Une troisième voie d'analyse relève de la manière dont les enseignements de l'Économie industrielle peuvent servir à l'élaboration d'une politique de la concurrence plus efficace. Cet aspect peut être illustré dans le cas du contrôle

des fusions (voir Bougette et Venayre [2008]). Les opérations de fusion font l'objet d'un contrôle *a priori*, pouvant déboucher sur trois types de décisions (autorisation de l'opération en l'état, autorisation sous conditions, refus) mais très rarement d'un contrôle *a posteriori*, même si celui-ci est possible en droit français. Selon P. Bougette et F. Venayre, la généralisation d'un contrôle en aval pourrait à la fois permettre d'établir la responsabilité éventuelle de l'opération de fusion sur un abus de position dominante et donc d'y remédier, mais aussi exercerait une pression sur les comportements des firmes, en raison des risques de sanction ultérieurs.

Ces différentes approches nous conduisent à esquisser un bilan des contributions de l'Économie industrielle à la politique de la concurrence.

IV. — QUEL EST L'APPORT DE L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE À LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE ?

La coopération entre les économistes et les autorités chargées de la politique de la concurrence est parfois envisagée comme essentielle, surtout aux États-Unis. Ainsi, dans une étude de l'évolution sur un siècle de la politique antitrust aux États-Unis, W. E. Kovacic et C. Shapiro concluent que les économistes sont à l'origine de deux contributions majeures à l'antitrust US, en démontrant la supériorité de la concurrence et comme guides de la formation de la politique antitrust (Kovacic et Shapiro [2000], p. 58). Mais d'autres analyses concluent à une position beaucoup plus nuancée. C'est ainsi qu'une revue des avancées de la nouvelle économie industrielle conduit D. Encaoua et R. Guesnerie à conclure que « l'indétermination, à laquelle l'ancienne économie industrielle concluait, réapparaît, soit explicitement, parce qu'un modèle a beaucoup, voire une infinité d'équilibres, soit parce que le résultat qu'il fournit dépend de détails trop fins pour qu'ils soient observés, soit enfin parce que la superposition des points de vue théoriques qui doivent être sollicités conduit à une image floue de la situation » (Encaoua et Guesnerie [2005], p. 49).

Le recours aux économistes comme experts dans une affaire de politique de concurrence n'est pas, du moins en Europe, accepté sans réticence. Un exemple célèbre est l'étude de l'impact de la fusion Volvo/Scania sur le marché européen des poids lourds et des autocars. La Commission européenne a demandé à M. Ivaldi et à F. Verboven de faire une étude économétrique pour mesurer l'incidence de la fusion sur les prix, mais ses résultats, contestés par Volvo, n'ont pas été retenus par la Commission en raison du caractère innovateur de l'étude et de l'ampleur du désaccord (voir Comp/M. 1672, 15 mars 2000). L'étude a été publiée ultérieurement dans l'*International Journal of Industrial Organization* (voir Ivaldi et Verboven [2005]). Cette position est implicitement justifiée par Hugues Legal, juge au TPI de la Communauté européenne : « Le juge se positionne comme un généraliste face aux experts, dans le domaine du droit de la concurrence comme dans celui du contentieux de la responsabilité. Comment un juge pourrait-il se prononcer sur la chute d'un pont ou sur un accident thérapeutique dans un hôpital sans faire appel à

des experts ? Les juges empruntent la même attitude vis-à-vis du raisonnement économique, bien qu'ils soient conscients qu'il existe des querelles d'école » (Legal [2003]). Ce point est documenté par H. Dumez H. et A. Jeunemaitre (Dumez et Jeunemaitre [2001]) qui citent une affaire concernant l'industrie cimentière où la Commission a considéré que l'analyse économique ne pouvait fournir un éclairage utile à la décision (*ibid.* p. 1295).

Ces différents éléments convergent vers une idée générale : les enseignements de l'Économie industrielle sont nuancés, des divergences dans les résultats de l'analyse des marchés rendent les autorités concurrentielles prudentes dans leur application. Pour autant, ces réticences ne doivent pas conduire les économistes à négliger ce champ d'analyse, sans surestimer leur influence véritable. De ce point de vue, il est regrettable que la *Revue d'Économie Industrielle* ait été absente des grandes affaires récentes, comme les poursuites contre Microsoft, ou encore des débats lancés à la fin de 2005 par la Commission européenne sur la réforme de l'article 82, notamment sur la prise en compte des gains d'efficience. Les contributions des économistes, même si elles ne sont pas immédiatement prises en compte par les politiques de la concurrence jouent néanmoins un rôle essentiel dans l'évaluation de ces politiques, en mettant en évidence l'insécurité juridique à laquelle sont confrontées les firmes (voir Marty [2007]).

BIBLIOGRAPHIE

- ARENA R. [1999], « Un changement dans l'orientation de la *Revue d'économie industrielle* », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 87.
- BOUGETTE P. et F. VENAYRE [2008], « Contrôles *a priori* et *a posteriori* des concentrations : comment augmenter l'efficacité des politiques de concurrence ? », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 121.
- BOY L. [2002], *Droit Économique*, L'Hermès, Lyon.
- DE BANDT J. [1990], « Économie industrielle : un programme de recherche ouvert », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 52.
- DUMEZ H. et A. JEUNEMAITRE [2001], « Rôle et statut de l'économiste dans les affaires de concurrence. Leçons tirées de l'histoire américaine de l'industrie cimentière », *Revue Économique*, 52, (6).
- ENCAOUA D. et R. GUESNERIE [2006], *Politiques de la concurrence*, rapport du Conseil d'analyse économique, La Documentation française, Paris.
- IVALDI M. et F. VERBOVEN [2005], « Quantifying the effects of horizontal mergers in European competition policy », *International Journal of Industrial Organization*, n° 23.
- KOVACIC W.E. et C. SHAPIRO [2000], « Antitrust Policy : A Century of Economic and Legal Thinking », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, n° 1.
- LEGAL H., « Le juge et les instruments de l'analyse économique », Ateliers de la concurrence : analyse économique, L'analyse économique : serviteur ou maître du droit de la concurrence, Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes, 2 avril 2003, http://www.minefe.gouv.fr/fonds_documentaire/dgccrf/02_actualite/ateliers_concu/analyse_eco.htm
- MARTY F. [2007], « Le contrôle des concentrations en Europe et aux États-Unis. Critères économiques et sécurité juridique », *Revue de l'OFCE*, n° 100.
- MORVAN Y. [1977], « À propos de l'Économie industrielle », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 1.
- MOTTA M. [2004], *Competition Policy Theory and Practice*, Cambridge University Press, New York.

- PHILIPS L. [1995], *Competition Policy: A Game-Theoretic Approach*, Cambridge University Press, Cambridge.
- RAINELLI M. [1982], « Économie industrielle et droit économique », *Revue d'Économie Industrielle*, n° 21.
- RAINELLI M. [2006], « À propos du règlement européen n° 139/2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises : une vision sceptique de la prise en compte des gains d'efficacité », *Revue Internationale de Droit Économique*, 2006-1.

Recensement des articles publiés dans la *Revue d'Économie Industrielle* relatifs au Droit économique, par grands domaines et par dates

Politique de la concurrence

- F. JENNY, A.-P. WEBER, « La politique française de concurrence : nouvelles données et nouveaux problèmes », n° 3, 1977.
- M. GLAIS, « Les apports théoriques récents en économie industrielle et la nouvelle gestion de la politique de la concurrence », n° spécial « Organisation et dynamique industrielle », n° 51, 1990.
- M. GLAIS, « Politique et jurisprudence concurrentielles », chronique, n° 52, 1990.
- M. GLAIS, « La jurisprudence récente (articles 85 et 86) de la Commission européenne de la concurrence à l'épreuve de la théorie économique », chronique, n° 56, 1991.
- P. BIANCHI, « Politique antitrust et politique de la concurrence dans le contexte européen », n° 56, 1991 et n° 60, 1992.
- A. JACQUEMIN, « Stratégies d'entreprise et politique de la concurrence dans le Marché unique européen », n° 57, 1991.

Numéro spécial : *Politique de la concurrence*, n° 63, 1991

- M. GLAIS, « Introduction ».
- B. BELLON, « Cent ans de politique antitrust aux États-Unis ».
- L. PHILIPS, « Parallélisme de comportements et pratiques concertées ».
- M. GLAIS, « Analyse typologique des ententes illicites soumises à l'appréciation des autorités concurrentielles françaises et communautaires ».
- D. FORAY, « Standardisation et concurrence : des relations ambivalentes ».
- X. A. DE MELLO, « Libre jeu de la concurrence ou libre gestion des entreprises ? ».
- C. GRAVISSE, H. LESGUILLONS, « Deux ans d'application du règlement communautaire sur les concentrations ».
- B. E. HAWKS, « Les filiales communes selon le droit antitrust communautaire et américain ».
- F. FISHWICK, « The Definition of the Relevant Market in the Competition Policy of the European Economic Community ».
- F. JENNY, « Droit européen de la concurrence et efficience économique ».
- J. DE BANDT, « Politiques industrielles et de la concurrence : quelles priorités, quelles combinaisons ? ».
- Communauté européenne ».
- A. SAPIR, P. BUIGUES, « Les politiques industrielles de la Communauté : au carrefour des conflits ».
- L. BENZONI, M. ROGY, « La réglementation des réseaux en Europe – Une doctrine à la recherche de ses fondements économiques ».
- A. JACQUEMIN, « La dimension externe de la politique européenne de concurrence ».
- M. GLAIS, « La jurisprudence de la Commission des Communautés vis-à-vis des aides accordées à leurs entreprises par les États membres », chronique, n° 64, 1993.
- M. GLAIS, « L'exploitation abusive d'un État de dépendance économique (analyse économique du droit et de la jurisprudence française de la concurrence) », chronique, n° 68, 1994
- J.-L. LESQUINS, « Innovation et délimitation des marchés pertinents », n° 70, 1994.
- M. GLAIS, « Les pratiques discriminatoires dans les relations fournisseurs-distributeurs », Chronique, n° 72, 1995.
- J. KRAFFT, « Le processus de concurrence : une proposition de critères d'évaluation », n° 76, 1996.
- M. GLAIS, « Infrastructures et autres ressources essentielles au regard du droit de la concurrence », chronique, 1998, n° 85.

- Numéro spécial *Économie des contrats : bilan et perspectives*, n° 92, 2000
- M. GLAIS, « Les accords inter-entreprises et le droit communautaire de la concurrence »
- M. BENNETT, C. WADDAMS PRICE, « Incentive Contracts in Utility Regulation ».
- S. SAUSSIER, C. MÉNARD, « Contractual Choice and Performance the Case of Water Supply in France ».
- E. PFISTER, E. COMBE, « Licence horizontale et politique antitrust », n° 104, 2003.
- F. VENAYRE, « Échanges d'informations : les jurisprudences française et communautaire – À l'aune des prédictions théoriques », n° 108, 2004
- P. BOUGETTE F. VENAYRE « Contrôles *a priori* et *a posteriori* des concentrations : comment augmenter l'efficacité des politiques de concurrence ? », n° 121, 2008.

Formes juridiques et contractuelles

- D. LEFEBVRE, « Implications juridiques du système de contrôle des prix » n° 2, 1977.
- D. DARMON, « Protection juridique et inventions biotechnologiques », n° 18, 1991.
- A. JACQUEMIN, « Transferts de technologie et structures juridiques adaptées », n° 20, 1982.
- A. JACQUEMIN, « La dynamique du groupe d'entreprises : une perspective de droit économique », n° 47, 1989.
- P. LE FLOCH, « Droits de propriété et espace publicitaire dans la presse quotidienne régionale », n° 74, 1995.
- E. BROUSSEAU, CH. BESSY, « Brevet, protection et diffusion des connaissances : une relecture néo-institutionnelle des propriétés de la règle de droit », n° 79, 1997.
- M. GLACHANT, P. BORKEY, « Les engagements volontaires de l'industrie : un mode original de réglementation environnementale », numéro spécial « Dynamique industrielle et contraintes environnementales », n° 83, 1998.
- I. LIOTARD, « Les droits de propriété intellectuelle, une nouvelle arme stratégique des firmes », n° 89, 1999.

Numéro spécial *Les droits de propriété intellectuelle : nouveaux domaines, nouveaux enjeux* n° 99, 2002

- B. CORIAT, « Le nouveau régime américain de la propriété intellectuelle – Contours et caractéristiques clés ».
- D. SAGOT-DUVAUROUX, N. MOUREAU, « Quels auteurs pour quels droits ? Les enjeux économiques de la définition de l'auteur ».
- F. ROCHELANDET, J. FARCHY, « La remise en cause du droit d'auteur sur Internet : de l'illusion technologique à l'émergence de barrières à l'entrée ».
- F. ORSI, « La constitution d'un nouveau droit de propriété intellectuelle sur le vivant aux États-Unis : origine et signification économique d'un dépassement de frontière ».
- E. PFISTER, S. CAMPART, « Les conflits juridiques liés à la propriété industrielle : le cas de l'industrie pharmaceutique et biotechnologique ».
- L. MAGAZZINI, L. ORSENIGO, F. PAMMOLLI, « The intensity of competition after patent expiry in pharmaceuticals. A cross-country analysis ».
- I. LIOTARD, « La brevetabilité des logiciels : les étapes clés de l'évolution jurisprudentielle aux États-Unis ».
- J.-B. ZIMMERMANN, N. JULLIEN, « Le logiciel libre : une nouvelle approche de la propriété intellectuelle ».
- B. CORIAT, « Du 'super 301' aux TRIPs : la vocation impériale du nouveau droit américain de la propriété intellectuelle ».
- C. MFUKA, « Accords ADPIC et brevets pharmaceutiques : le difficile accès des pays en développement aux médicaments antisida ».
- J. ABOITES, M. CIMOLI « Intellectual property rights and national innovation systems – Some lessons from the Mexican experience ».
- B. N. SAMPAT, R. MAZZOLENI, « University patenting : an assessment of the causes and consequences of recent changes in strategies and practices ».
- C. LE BAS, « Fonctionnement, transformation et tensions du système de brevet : les implications du 'cours pro-brevet' à la lumière des études empiriques récentes ».
- T. SAUVAGE, « Quelles relations contractuelles pour l'externalisation logistique ? » n° 106, 2004.
- C. BESSY, « Organisations intermédiaires et accords de licence de technologie », n° 116, 2006
- Ph. MAITRE, M. PERRINO, « Contrefaçon et ostentation », n° 117, 2007.