



**Conférence
des Nations Unies
sur le commerce
et le développement**

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.2/CLP/26
18 avril 2002

FRANÇAIS
Original: ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DÉVELOPPEMENT
Commission de l'investissement, de la technologie
et des questions financières connexes
Groupe intergouvernemental d'experts du droit
et de la politique de la concurrence
Genève, 3-5 juillet 2002

**AFFAIRES DE CONCURRENCE IMPORTANTES SIGNALÉES
RÉCEMMENT DANS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT**

Rapport du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Le présent rapport passe en revue un certain nombre d'affaires importantes touchant les pratiques anticoncurrentielles ou les fusions d'entreprises dans des pays en développement, y compris des affaires faisant intervenir d'autres pays ou des entreprises étrangères. Il ressort de ces affaires que le droit de la concurrence commence à être mieux appliqué dans certains pays en développement, et que la coopération entre les autorités chargées de la concurrence dans certains pays ou régions, développés et en développement, est en train de se renforcer. Cela étant, certaines de ces affaires donnent aussi à penser qu'un surcroît d'efforts au plan national et de progrès dans la coopération internationale serait nécessaire pour que les pays en développement puissent réagir efficacement aux pratiques commerciales restrictives qui affectent leur commerce et leur développement.

TABLES DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
Introduction et considérations générales	3
I. Pratiques anticoncurrentielles	6
1. Brésil: cartel international des vitamines.....	6
2. Brésil: cartel de l'acier.....	7
3. Afrique du Sud: Accord de partage de code dans l'industrie aéronautique internationale	9
4. Afrique du Sud: Prix de vente imposé dans l'industrie pharmaceutique	11
5. Venezuela: Abus de position dominante dans l'industrie des télécommunications	11
6. Zimbabwe: Pratiques prédatrices dans le brassage et la distribution de la bière..	12
II. Fusions	13
7. Brésil: Fusion dans l'industrie du gaz carbonique et des gaz atmosphériques.....	13
8. Kenya: Fusion dans l'industrie des boissons gazeuses.....	15
9. Roumanie: Fusion dans l'industrie automobile	16
10. Afrique du Sud: Concentration économique dans l'industrie pharmaceutique....	17
11. Zambie: Concentration économique dans l'industrie laitière.....	18
12. Zimbabwe: Concentration économique dans l'industrie du tabac.....	19

INTRODUCTION ET CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

1. Le présent rapport est le troisième d'une série établie par le secrétariat de la CNUCED et consacrée aux affaires de concurrence, les deux précédents étant un rapport de 1995 intitulé «Cas de pratiques commerciales restrictives ayant des effets dans plus d'un pays, notamment dans des pays en développement, et conclusions générales concernant les questions qu'ils soulèvent» (TD/RBP/CONF.4/6) et un autre de 1998 intitulé «Competition cases involving more than one country» (Affaires de concurrence faisant intervenir plus d'un pays) (TD/B/COM.2/CLP/9). Le troisième rapport a été établi conformément aux paragraphes 9 et 12 de la résolution adoptée par la quatrième Conférence des Nations Unies chargée de revoir tous les aspects de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenu au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives¹. Au paragraphe 9, le Secrétaire général de la CNUCED était prié «de recenser les affaires de pratiques anticoncurrentielles ayant des incidences dans plus d'un pays, ainsi que les problèmes rencontrés en matière d'enquête sur ces affaires, afin d'étudier le degré d'efficacité de la coopération entre les autorités chargées de la concurrence et les pouvoirs publics concernant le règlement de ces affaires», tandis qu'au paragraphe 12, il était demandé au secrétariat de continuer à publier périodiquement et de diffuser sur l'Internet un certain nombre de documents, dont «une note d'information sur des affaires de concurrence importantes et récentes, en particulier des affaires intéressant plusieurs pays, établie en tenant compte des informations communiquées par les États membres».

2. La plupart des affaires examinées dans le présent rapport sont tirées de la documentation fournie par certains États membres en réponse à la demande de renseignements qui leur a été adressée par le secrétariat de la CNUCED²; d'autres documents disponibles ont été également consultés. Douze affaires sont passées en revue, qui intéressent les pays suivants: Brésil, Kenya, Roumanie, Afrique du Sud, Zambie, Zimbabwe et Venezuela. L'on ne trouvera donc pas dans le présent rapport, à la différence des deux précédents, des affaires survenues dans des pays développés. Compte tenu du mandat susmentionné et du nombre relativement limité des affaires intéressant des pays en développement à propos desquelles il était possible d'obtenir des renseignements, le secrétariat s'est efforcé de sélectionner une gamme relativement large d'affaires, comprenant celles: a) qui ont des effets sur les marchés de plus d'un pays, dont un pays en développement; b) qui font intervenir des entreprises non domiciliées dans le pays en développement où l'affaire a été examinée; ou c) qui renvoient à des enjeux ou secteurs ayant une pertinence ou une importance au plan international, en particulier pour les pays en développement. Ont été écartées les affaires sur lesquelles les autorités chargées de la concurrence n'avaient pas encore statué de façon définitive quant au fond ainsi que les affaires qui semblaient avoir une portée strictement nationale.

3. Le présent rapport comporte deux sections, consacrées, respectivement, à six affaires de pratiques anticoncurrentielles (cartels ou abus de position dominante notamment) et six affaires de contrôle de fusion d'entreprises. Dans la première section, trois affaires (qui sont examinées en premier) ont trait à des pratiques restrictives horizontales, et les trois autres concernent

¹ Document de la CNUCED TD/RBP/CONF.5/15 du 4 octobre 2000.

² Des renseignements de cet ordre ont été reçus des Gouvernements kenyan, sud-africain, vénézuélien, zambien et zimbabwéen.

des abus de position dominante et/ou des restrictions verticales. Chacune de ces affaires donne lieu à un bref exposé des faits, suivi d'une description de la décision prise par les autorités compétentes chargées de la concurrence puis d'un commentaire sur l'affaire, où l'on examine et analyse les enjeux et où l'on tire quelques conséquences, y compris (le cas échéant) en matière de coopération internationale dans ce domaine.

4. Il ressort des affaires examinées dans le présent document que, dans un contexte de mondialisation et de libéralisation, le droit et les politiques de la concurrence sont en train de devenir un élément clef de la politique économique dans certains pays en développement. Cela étant, l'ensemble relativement peu nombreux d'affaires et de pays (essentiellement africains et latino-américains) d'où cet échantillon a été tiré donne à penser que davantage de pays devraient faire un effort accru pour adopter et faire appliquer une législation sur la concurrence et entreprendre un travail de pédagogie destiné à renforcer une culture de la concurrence sur leurs marchés. La validité de cet argument est renforcée par l'importance disproportionnée du nombre des affaires de fusion dans l'ensemble d'affaires intéressant des pays en développement d'où sont tirées les affaires examinées ici. Ce déséquilibre est peut-être imputable au fait que les fusions peuvent être soumises à notification préalable ou sont plus souvent rendues publiques, que ce genre d'affaires doit généralement être réglé dans des délais précis et que les parties concernées sont généralement plus disposées à fournir des renseignements; il n'en demeure pas moins que cette très forte présence des fusions implique qu'il faudrait accroître les pouvoirs et les ressources des autorités chargées de la concurrence dans les pays en développement afin qu'elles puissent détecter davantage de pratiques anticoncurrentielles et prendre les mesures qui s'imposent. Certaines des affaires examinées montrent bien comment les ententes ou fusions «importées» peuvent être préjudiciables aux pays en développement et comment les autorités chargées de la concurrence ont réussi à régler ce type d'affaires. Par la force des choses, le présent rapport a tendance à privilégier les exemples de réussite à cet égard, si bien que l'on peut se demander dans quelle mesure, et avec quels moyens, la plupart des pays en développement seraient capables de contrôler ces ententes ou fusions.

5. En tout état de cause, quels que soient les efforts que les pays en développement eux-mêmes feraient au plan national pour contrôler les pratiques commerciales restrictives ou les fusions ayant leur origine à l'étranger, il faudra que ces efforts soient complétés par la coopération internationale. Les affaires retenues comprennent quelques exemples de coopération internationale réussie dans ce domaine, une coopération qui a, semble-t-il, joué un rôle capital dans le règlement de ces affaires. Mais, là encore, il est permis de se demander dans quelle mesure le degré relativement limité de coopération constaté dans la plupart de ces affaires aurait pu avoir son utilité, voire aurait été disponible, pour aider à détecter bon nombre de ces pratiques restrictives ou fusions ayant leur origine à l'étranger et touchant des pays en développement, pour obtenir des renseignements à ce sujet, ou pour faire appliquer les décisions y relatives. Il convient de rappeler à cet égard qu'aux termes de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, établi par l'ONU, les États sont censés rechercher des mesures correctives ou préventives appropriées pour empêcher et/ou réprimer l'emploi de pratiques commerciales restrictives relevant de leur compétence quand ils constatent que ces pratiques sont préjudiciables au commerce international et, en particulier, au commerce et au développement des pays en développement (par. E.4); d'instituer des procédures ou améliorer celles qui existent déjà, aux fins d'obtenir des entreprises, notamment les sociétés transnationales, les renseignements nécessaires au contrôle efficace des pratiques commerciales restrictives, y compris à cet égard le détail des accords,

ententes et autres arrangements restrictifs (par. E.6); mettre en place, aux niveaux régional et sous-régional, les mécanismes appropriés pour favoriser l'échange de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives et sur l'application des législations et politiques nationales en la matière, et pour s'entraider dans l'intérêt commun en ce qui concerne le contrôle des pratiques commerciales restrictives aux niveaux régional et sous-régional (par. E.7); et, sur demande, ou de leur propre initiative quand ils en constatent la nécessité, fournir aux autres États, en particulier s'il s'agit de pays en développement, les renseignements auxquels le public a accès et dans la mesure où leur législation et la politique établie des pouvoirs publics le permettent, les autres renseignements nécessaires à l'État destinataire intéressé pour son contrôle efficace des pratiques commerciales restrictives (par. E.9).

I. PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

1. Brésil

Cartel international des vitamines

Roche, BASF et Aventis

Les faits

6. En 1999, les autorités chargées de la concurrence au Brésil ont engagé une procédure à l'encontre des filiales brésiliennes de trois sociétés chimiques ou pharmaceutiques (Roche, BASF et Aventis Animal Nutrition, cette dernière ayant été créée dans le cadre de la fusion de Rhône-Poulenc et Hoescht) pour collusion en vue de s'entendre sur les prix et de répartir les parts du marché des vitamines en gros au Brésil, dans le prolongement de leur participation à un cartel international des vitamines qui faisait l'objet de poursuites aux États-Unis. En mai 1999, la société suisse Roche et la société allemande BASF ont accepté de plaider coupables, aux États-Unis, sur les chefs d'accusation de participation à une entente collusoire sur les prix et la répartition du marché des vitamines entre 1990 et 1999. La société française Rhône-Poulenc, qui faisait également partie du cartel, n'a pas été poursuivie aux États-Unis parce qu'elle avait coopéré à l'enquête du Ministère de la justice, conformément à la politique d'indulgence à l'égard des entreprises dudit ministère.

Décision

7. Les autorités brésiliennes ont procédé à une vaste enquête qui a duré près d'un an et au cours de laquelle elles ont perquisitionné les locaux des sièges latino-américains de Roche et de BASF et exigé des copies de plusieurs documents. Elles ont également interrogé plusieurs des principaux dirigeants de l'industrie des vitamines en Amérique latine. Elles ont été aidées aussi par des renseignements d'ordre général reçus du Ministère de la justice des États-Unis. À l'issue de cette enquête, tout semblait indiquer que, sur instructions de leurs sièges mondiaux, les filiales brésiliennes de Roche, BASF et Rhône-Poulenc s'étaient employées, de manière coordonnée, à empêcher les réductions de prix et à limiter l'offre de vitamines A, E et bêta-carotène au Brésil et sur le reste du marché latino-américain et que, à cette fin, les responsables de ces sociétés chargés du marché latino-américain des vitamines se sont réunis tous les trimestres entre 1995 et 1998 pour échanger des renseignements sur les prix et les ventes. Il n'a pas encore été statué sur les recours formés contre cette décision, et l'on ne dispose à ce jour d'aucune information quant aux sanctions qui seraient imposées à raison de ces violations du droit de la concurrence.

Commentaire

8. Les vitamines A, E et bêta-carotène sont des intrants importants pour la production d'aliments, de médicaments, de cosmétiques et de nourriture pour animaux. Le chiffre d'affaires annuel concernant ces produits au Brésil se situerait aux alentours de 55 millions de dollars des États-Unis. Étant donné que l'économie brésilienne a pâti de cette entente collusoire de 1990 à 1999, le chiffre d'affaires total de ce marché pour ladite période dépasserait le demi-milliard de dollars. Le comportement de ces sociétés a donc eu des conséquences pour tous les citoyens brésiliens, qui ont été privés des réductions de prix qu'un environnement concurrentiel n'aurait pas manqué de susciter. L'enquête brésilienne a eu des effets positifs non seulement pour les

consommateurs locaux mais probablement aussi dans tout le reste de l'Amérique du Sud. Le Brésil a été le premier pays non nord-américain à engager des poursuites contre les membres du cartel international des vitamines mais l'on ne peut dire si son exemple a été suivi par d'autres pays en développement, alors même qu'il a été largement rendu compte dans la presse des poursuites engagées aux États-Unis. En tout état de cause, le fait que les sociétés concernées avaient leur siège pour l'Amérique latine au Brésil aurait permis aux autorités brésiliennes de prendre des mesures que bon nombre de pays en développement auraient été incapables de prendre.

9. Cette affaire montre aussi toute l'importance du renforcement de la coopération internationale par l'échange, entre les autorités chargées de la concurrence, des renseignements intéressant les enquêtes sur les cartels internationaux. Il convient de noter à ce propos que l'immunité contre les poursuites accordée à Rhône-Poulenc aux États-Unis en raison de sa coopération avec le Ministère de la justice de ce pays n'a pas empêché ledit ministère de fournir à la Commission brésilienne de la concurrence suffisamment de renseignements d'ordre général pour faciliter l'action engagée contre Rhône-Poulenc à raison de la partie du cartel international qui concernait le marché brésilien. Toutefois, étant donné que l'ordre de cartellisation des marchés brésilien et latino-américain adressé aux filiales brésiliennes émanait des sièges mondiaux des sociétés concernées, il est permis de se demander si la Commission brésilienne de la concurrence aurait pu apprendre l'existence du cartel international si celui-ci n'avait pas d'abord fait l'objet de poursuites engagées par les organismes fédéraux chargés de la concurrence aux États-Unis pour la cartellisation du marché de ce pays. Rien n'indique non plus qu'il y ait eu des consultations entre les autorités chargées de la concurrence au Brésil et celles d'un ou plusieurs autres pays latino-américains affectés par le cartel. En conséquence, si un cartel international ne prend pour cible que les marchés de pays en développement et/ou de pays ayant des moyens d'exécution limités sur le plan international, ce cartel risque de passer inaperçu, et de demeurer impuni, puisque les autorités chargées de la concurrence ne prennent généralement pas de mesures contre des pratiques qui ont leur origine dans leur territoire mais dont les effets se font sentir sur les marchés d'autres pays.

2. Brésil

Cartel de l'acier:

SDE x Cia. Siderúrgica Nacional – CSN, Cia. Siderúrgica Paulista – Cosipa et Usinas Siderurgicas de Minas Gerais – Usiminas

Les faits

10. Les autorités chargées de la concurrence au Brésil ont ouvert une enquête sur un cartel constitué par trois fabricants d'acier (CSN, Cosipa et Usiminas) en vue de s'entendre sur les prix de vente du fer plat ordinaire. Elles avaient en effet appris que ces sociétés allaient se mettre d'accord sur les nouveaux prix de l'acier qui pendraient effet au 1^{er} août 1996 lors d'une réunion convoquée pour le 30 juillet 1996 par les représentants de l'association professionnelle *Instituto brasileiro de metalurgia (IBS)*, de *Cosipa*, d'*Usiminas* et de *CSN*.

Décision

11. Le 31 juillet 1996, les autorités brésiliennes ont informé les sociétés concernées que le comportement qu'elles comptaient adopter pourrait être assimilé à une violation de l'ordre économique au sens de la loi brésilienne sur la concurrence. Le 1^{er} août 1996, CSN a fixé de nouveaux prix pour son fer plat. Les 5 et 8 août 1996, respectivement, Cosipa et Usiminas ont également fixé de nouveaux prix pour leur fer plat. Ces décisions de réajustement des prix avaient été communiquées au préalable, par lettre, aux clients de ces sociétés. Le 11 juin 1997, les autorités brésiliennes sont parvenues à la conclusion que la manière dont les prix de vente du fer plat ordinaire avaient été fixés relevait de l'entente collusoire. Or, tout au long de la procédure, Usiminas et Cosipa ont systématiquement nié avoir participé à la réunion du 30 juillet 1996. L'IBS a été prié d'indiquer quelles sociétés étaient présentes à cette réunion et il a confirmé que les deux sociétés susmentionnées y avaient participé, en précisant le nom de leurs employés qui étaient présents. Sommées de commenter cette information, les deux sociétés ont confirmé la présence de leurs employés à la réunion en insistant sur le fait que ces derniers ne se trouvaient pas là à titre officiel mais en qualité d'invités de l'IBS et sans être habilités à engager une quelconque négociation. Elles ont en outre fait valoir pour leur défense qu'elles avaient réajusté leurs prix selon le processus traditionnel des prix directeurs.

12. Selon l'avis technique établi à l'intention des autorités chargées de la concurrence, les caractéristiques de l'industrie brésilienne du fer plat ordinaire dénotaient l'existence d'un système de direction collusoire en matière de prix, puisqu'il s'agissait d'un oligopole à production homogène avec une forte concentration du marché, de grands obstacles à l'entrée, des coûts similaires et une faible élasticité de la demande. Par ailleurs, il n'y avait jamais eu de réajustement des prix sans que l'ensemble des fabricants s'alignent immédiatement sur ce réajustement. Le changement de position dominante sur le marché, qui reste possible dans des limites très strictes, dans une situation d'oligopole où l'effet directeur sur les prix est variable, cesse de l'être en situation d'oligopole avec entente sur les prix; les changements de position dominante en matière de prix ne peuvent intervenir que si les concurrents sont manifestement en mesure de s'aligner sur le réajustement décidé par l'entreprise dominante. Cet avis technique reposait sur l'hypothèse que si le parallélisme de comportement pouvait avoir une quelconque explication économique autre que l'entente collusoire, on ne pouvait considérer qu'il y avait eu violation de l'ordre économique; l'avis concluait néanmoins que la rationalité économique du réajustement des prix opéré par la profession en 1996 n'était guère avérée.

13. Les autorités chargées de la concurrence au Brésil ont donc estimé que la réunion organisée par des entreprises du secteur, par l'entremise de leur association professionnelle, et le parallélisme de comportement en matière de prix qui n'avait pas eu d'explication satisfaisante, constituaient une preuve de collusion et contrevenaient à l'ordre économique. Elles ont donc ordonné ce qui suit:

a) Chacune des sociétés concernées devait payer une amende correspondant à 10 % du montant brut de leur chiffre d'affaires (hors taxes) qu'elle réalisait avant la procédure, soit 22 180 000 R\$ pour CSN, 16 180 000 R\$ pour Usiminas et 13 150 000 R\$ pour Cosipa;

b) Usiminas verserait une amende de 3 512 315 R\$ et Cosipa une amende de 3 487 890 R\$ pour avoir tenté d'induire en erreur les autorités chargées de la concurrence au sujet de la réunion du 30 juillet;

c) Un résumé de la décision des autorités chargées de la concurrence serait publié en bonne place, aux frais des sociétés concernées, dans le plus grand journal de l'État brésilien dans lequel chacune des sociétés avait son siège;

d) Un avis officiel serait adressé à la SDE l'informant de l'ouverture d'une enquête sur le comportement de Mallory S.A., qui avait refusé tout au long de la procédure de fournir les renseignements qui lui étaient demandés.

Commentaire

14. Étant donné la taille des sociétés concernées et l'importance des amendes qui leur ont été infligées, ainsi que l'importance du secteur de l'acier, cette affaire d'entente sur les prix avait manifestement de l'importance dans le contexte brésilien. Elle intéresserait également d'autres pays en développement producteurs d'acier; plusieurs segments du marché de l'acier sont sensibles aux économies d'échelle, ce qui ne laisse place qu'à un nombre relativement limité de producteurs dans ces segments et, comme cette affaire le montre bien, les cartels se constituent facilement lorsqu'il y a un nombre limité d'acteurs sur le marché. Cette affaire est également intéressante à plusieurs autres titres: en tant qu'exemple d'utilisation d'une association professionnelle pour mettre sur pied un arrangement d'entente sur les prix; en raison des excuses avancées par deux des sociétés concernées pour camoufler la constitution du cartel; en raison du fait que les autorités chargées de la concurrence au Brésil ont demandé l'avis d'un expert sur l'économie de ce secteur afin de montrer que la cartellisation était la seule explication possible du comportement des sociétés concernées; et parce que des amendes ont été infligées à raison de pratiques dolosives.

3. Afrique du Sud

Accord de partage de code dans l'industrie aéronautique internationale

South African Airways (SAA) c. Quantas

Les faits

15. En novembre 2000, South African Airways (SAA) a présenté à la Commission sud-africaine de la concurrence une demande d'exemption au titre de son accord de partage de code avec Quantas. Cet accord devait entrer en vigueur en janvier 2001. L'affaire a été analysée au regard de l'article 10 de la loi sud-africaine sur la concurrence, dont les dispositions pertinentes s'énoncent comme suit:

«1) Une société peut demander à la Commission de la concurrence d'exempter un accord ou une pratique, ou une catégorie d'accords ou de pratiques, de l'application des dispositions du présent chapitre...

3) La Commission de la concurrence peut accorder une exemption au sens du paragraphe...

b) L'accord, ou la pratique, ou la catégorie d'accords ou de pratiques, concerné contribue à la réalisation de l'un quelconque des objectifs suivants:

- i) Maintien ou promotion des exportations;...
- iii) Modification de la capacité de production pour arrêter le déclin d'une industrie;...»

Décision

16. Étant donné les spécificités de la réglementation de l'industrie aéronautique internationale, la Commission sud-africaine de la concurrence a mené son enquête en deux étapes. Dans un premier temps, les enquêteurs de la Commission ont eu des discussions avec les représentants de la South African Airways pour procéder à un examen préliminaire. Il est apparu à ce stade qu'un complément d'éclaircissement s'imposait si l'on voulait se faire une idée de toutes les incidences de l'accord de partage de code. La Commission a donc demandé à la compagnie aérienne un complément d'information.

17. Au cours de la seconde étape, la Commission sud-africaine de la concurrence a pris contact avec la Commission australienne de la concurrence et de la consommation (ACCC) afin de déterminer si cette dernière avait examiné le projet. La Commission sud-africaine a également consulté la Commission des services aériens internationaux (IASC), qui a fait savoir qu'elle avait approuvé l'accord de partage de code pour un an, en l'assortissant d'un certain nombre de conditions. Ces conditions prenaient en compte les préoccupations exprimées précédemment par l'ACCC.

18. À ce stade, la Commission, prenant en considération la situation de l'industrie aéronautique sud-africaine, ainsi que d'autres éléments pertinents, a accordé à SAA et Qantas une exemption au titre de l'accord de partage de code pour la période allant de février 2001 à juin 2002, au motif que cet accord se traduirait par une augmentation des exportations de marchandises; l'exemption fait l'objet d'un suivi, au moyen de rapports de conformité trimestriels.

Commentaire

19. Cette affaire illustre bien comment les procédures et critères d'octroi des exemptions fonctionnent dans la pratique et, plus précisément, comment la promotion des exportations peut être prise en compte. La manière dont la Commission a traité les accords de partage de code dans l'industrie aéronautique peut présenter un intérêt pour les autorités chargées de la concurrence dans d'autres pays en développement. Cette affaire montre aussi que ces autorités peuvent coopérer et échanger des informations sans avoir conclu un accord bilatéral de coopération en bonne et due forme, et qu'elles peuvent également coopérer avec une organisation internationale chargée de la réglementation de tel ou tel secteur. Cela étant, l'affaire montre aussi les limites de cette coopération informelle. Les conditions imposées par la Commission sud-africaine ont été conçues compte tenu de celles imposées par l'ACCC et l'IASC, mais il aurait été peut-être préférable de consulter la Commission sud-africaine avant que les conditions imposées par les deux autres organismes n'aient été incorporées à l'accord de partage de code, ce qui aurait permis de tenir compte des vues de toutes les parties et de coordonner plus tôt les conditions posées par ces organismes.

4. Afrique de Sud

Prix de vente imposé dans l'industrie pharmaceutique

Nutri-Health

Les faits

20. Un fonctionnaire de la Commission sud-africaine de la concurrence qui était à la recherche de médicaments pour son usage personnel dans une pharmacie a remarqué sur un paquet de comprimés amaigrissants, de marque Nutri-Health, une indication de prix minimum des comprimés, ce qui était contraire aux dispositions du paragraphe 2 de l'article 5 de la loi sud-africaine sur la concurrence, qui stipule: «la pratique des prix de vente minimum imposés est interdite».

Décision

21. L'enquête menée par la Commission de la concurrence a permis de constater qu'il ne s'agissait pas d'un cas isolé. Tous les revendeurs au détail du produit en question avaient respecté l'obligation de prix minimum. Les fabricants ont consenti à un jugement d'expédient de la Commission prévoyant que les indications anticoncurrentielles et/ou trompeuses pour le consommateur qui figuraient sur les étiquettes seraient supprimées.

Commentaire

22. Cette affaire illustre bien la nécessité d'un travail de pédagogie pour faire appliquer les lois sur la concurrence dans les pays en développement. Il n'est pas sans importance que la violation des lois sur la concurrence n'a été portée à l'attention de l'autorité compétente que par un de ses fonctionnaires et non par un consommateur ordinaire. L'on voit ainsi que les lois sur la concurrence ne sauraient être appliquées efficacement sans que le public et les entreprises soient sensibilisés au droit de la concurrence, en particulier dans les pays où la culture de la concurrence n'est pas très développée. Cette affaire peut aussi présenter un intérêt pour les pays en développement soucieux de prendre des mesures profitables aux consommateurs de produits pharmaceutiques.

5. Venezuela

Abus de position dominante dans l'industrie des télécommunications

Telefonica CANTV

Les faits

23. L'autorité chargée de la concurrence au Venezuela a été saisie de plaintes selon lesquelles la Compañía Anonima Nacional de Telefonos de Venezuela (CANTV), qui avait le monopole de la fourniture des services de télécommunications de base, aurait imposé à d'autres fournisseurs de services Internet à valeur ajoutée des conditions commerciales discriminatoires par rapport à celles dont bénéficiait sa propre filiale fournisseur de services Internet, CANTV Servicios.

Décision

24. L'enquête a révélé que CANTV, de par sa position dominante sur le marché de l'interconnexion téléphonique, était en mesure d'accorder des conditions particulièrement avantageuses à CANTV Servicios, et qu'elle avait effectivement fait cela. Il est également apparu que CANTV avait refusé d'accorder aux autres fournisseurs de services Internet l'accès à sa boucle locale dans les villes autres que la capitale, Caracas au tarif de la communication locale. Le 7 juillet 2000, l'autorité antitrust vénézuélienne a jugé CANTV coupable d'abus de position dominante au sens de l'article 13 de la loi vénézuélienne sur la concurrence. Elle a imposé à CANTV une amende de 1 875 904 275 bolivares, soit 1,3 % des autres recettes de la société en 1999. Elle a aussi défini les nouvelles conditions que CANTV aurait à accorder de manière à réorganiser le marché des fournisseurs de services Internet concernés – il a été ordonné à CANTV d'accorder aux autres fournisseurs de services Internet les mêmes conditions commerciales, ainsi que les numéros d'interconnexion leur permettant d'accéder aux boucles locales des villes au tarif de la communication locale.

Commentaire

25. Cette affaire illustre le rôle que les autorités chargées de la concurrence peuvent jouer dans la régulation du secteur des télécommunications en général et du marché des services Internet en particulier. Jusqu'à une date récente, les services de communications de la plupart des pays en développement étaient entre les mains d'entreprises publiques en position de monopole, qui ont été depuis, dans bien des cas, privatisées. L'apparition de nouveaux services tels que l'accès à Internet a constitué pour ces entreprises une incitation à commettre différentes formes d'abus rendues possibles notamment par le fait qu'elles continuent généralement d'être en position dominante dans le secteur des télécommunications de base, en ce qui concerne plus particulièrement la boucle locale. Il convient de noter que la question de la position dominante des fournisseurs de services de télécommunications de base et d'interconnexion aux boucles locales n'est pas encore résolue dans plusieurs pays développés, et est à l'origine d'un certain nombre de controverses.

6. Zimbabwe

Pratiques prédatrices dans le brassage et la distribution de la bière

Nesbitt Brewery c. National Breweries Limited

Les faits

26. Nesbitt Brewery (Pvt) Limited, petite brasserie située à Chiredzi (Zimbabwe), a saisi la Commission de la concurrence en faisant valoir que National Breweries Limited pratiquait des prix de bradage, diminuant très fortement le prix de la bière claire à Chiredzi, au point de vendre à perte, dans le but d'évincer Nesbitt Breweries du marché. L'enquête a révélé que l'industrie de la bière claire au Zimbabwe était fortement concentrée, avec un indice HHI dépassant 8 000. Nesbitt Brewery était un nouveau venu sur le marché, résolu à entamer la position de monopole que National Breweries détenait de longue date avec une part de marché de 90 %. National Breweries dispose d'un réseau national de distribution alors que Nesbitt Brewery n'opère qu'à Chiredzi. Il ressortait également de l'enquête que National Breweries avait lancé

une campagne de promotion de la bière à Chiredzi qui a duré de mai 1999 à avril 2000, date à laquelle la Commission de la concurrence a commencé à réunir des renseignements sur l'affaire. Cette campagne comportait notamment la distribution gratuite de sandwiches, de T-shirts, de billets de tombola et de bière et d'importantes baisses de prix. La campagne était en outre limitée à Chiredzi, là où Nesbitt Brewery a son siège et écoule le plus gros de sa production. Les prix de détail de la bière vendue par National Breweries à Chiredzi pendant la campagne de promotion étaient inférieurs à ses prix à quai normaux dans cette ville.

Décision

27. La Commission de la concurrence a ouvert une enquête en bonne et due forme, en vertu de l'article 28 de la loi sur la concurrence de 1996. Les pratiques en cause ont été jugées prédatrices au sens de l'article 2 de la loi. National Breweries a mis fin à ses activités de promotion dès qu'elle a appris qu'elle faisait l'objet d'une enquête, mais la Commission de la concurrence lui a fait signer un engagement à ne plus organiser à l'avenir des campagnes de promotion visant essentiellement à évincer Nesbitt Brewery du marché.

Commentaire

28. S'il n'y avait pas eu de loi sur la concurrence au Zimbabwe au moment où cette affaire s'est produite, National Breweries n'aurait pas eu de mal à évincer Nesbitt Brewery du marché en usant de sa position de monopole. Cette affaire est particulièrement intéressante pour plusieurs pays africains où les structures du marché de la bière sont identiques et où de nouvelles entreprises s'efforcent de prendre pied sur ce marché et de contester la domination des entreprises déjà en place. La procédure employée est également intéressante. La loi zimbabwéenne sur la concurrence prévoit des négociations entre la Commission de la concurrence et les parties concernées pour faire en sorte qu'il soit mis fin à d'éventuelles pratiques restrictives, ce qui a permis de négocier avec National Breweries un engagement à ne plus recourir à l'avenir aux pratiques qui faisaient l'objet de la plainte. Des procédures administratives de ce type sont prévues dans la plupart des lois sur la concurrence; ce n'est qu'à un deuxième stade, si les entreprises refusent de respecter les ordres/interdictions convenus, que les sanctions sont appliquées. Ces procédures seraient particulièrement utiles dans les pays qui se sont dotés de nouvelles lois sur la concurrence et où les entreprises n'ont pas toujours conscience des répercussions de certains de leurs actes sur le marché.

II. FUSIONS

7. Brésil

Fusion dans l'industrie du gaz carbonique et des gaz atmosphériques

White Martin et Unigases Commercial Ltda

Les faits

29. L'acquisition par Proxair Inc., aux États-Unis, de CBI Industries Inc., société ayant son siège également aux États-Unis, a entraîné une restructuration du marché brésilien du gaz carbonique et des gaz constitutifs de l'atmosphère (oxygène, azote et argon). White Martins, filiale de Proxair Inc., a pris le contrôle de toutes les opérations sud-américaines de Liquid

Carbonic, filiale de CBI Industries, par le biais de la société brésilienne Unicas Comercial Ltda. Cette opération a entraîné une modification structurelle du marché dans le sud-est du pays, en raison de l'élimination de la concurrence entre White Martins et Liquid Carbonic; White Martins est devenu le seul fournisseur de gaz carbonique dans la région. L'analyse des conditions de pénétration du marché effectuée par l'autorité chargée de la concurrence au Brésil a confirmé l'existence de puissants obstacles à l'importation du produit concerné ainsi qu'à l'accès aux sources économiquement viables de matières premières dans le sud-est, lesquelles étaient quasi intégralement la propriété de White Martins. En 1999, la part de marché de cette dernière société avait atteint 73,7 %.

Décision

30. Ayant constaté que le marché concerné était celui de la région sud-est du pays, l'autorité brésilienne a estimé que l'opération offrait certes des avantages sur le plan de la productivité mais qu'elle conférait à White Martins un pouvoir non négligeable sur le marché dans cette région du pays. Étant donné que ce pouvoir résultait du manque de matières premières et constituait un puissant obstacle à la pénétration du marché, l'autorité brésilienne a assorti l'approbation de cette opération d'une série de conditions:

- a) Les deux entreprises devaient, au cours des six années suivantes, s'abstenir de répondre à tout appel d'offres qui serait lancé par de nouvelles sources éventuelles de sous-produits de gaz carboniques dans la région du sud-est;
- b) Les rabais sur les produits devaient être consentis aussi bien aux concurrents qu'aux distributeurs;
- c) Les limites des conditions d'acquisition devaient être fixées dans les contrats d'approvisionnement;
- d) Toute condition préférentielle ou clause d'exclusivité figurant dans les contrats d'approvisionnement en gaz des clients de la société devait être éliminée;
- e) La liberté totale d'acheter les produits de la société en FOB (franco à bord) ou CIF (coût, assurance, frais) devait être garantie aux clients;
- f) Les parties devaient présenter à l'autorité, tous les ans, un rapport contenant des renseignements sur l'évolution du marché du gaz carbonique.

Commentaire

31. Cette affaire est importante parce qu'elle permet de voir comment une fusion dans un pays développé peut avoir des effets sur l'économie d'un pays en développement, voire créer des positions dominantes sur un marché de tout ou partie de ce pays. En pareille situation, les autorités chargées de la concurrence dans les pays en développement devraient être en état de prendre les mesures appropriées face à des opérations structurelles de ce type qui pourraient donner lieu à des pratiques anticoncurrentielles par la suite. Dans le cas d'espèce, les autorités brésiennes ont permis que l'opération se poursuive sous réserve que soient remplies certaines conditions susceptibles d'empêcher les effets anticoncurrentiels découlant de la création d'une position dominante. La question se pose toutefois de savoir quelles mesures cette autorité aurait

pu prendre si elle avait constaté que la seule façon possible d'empêcher les effets anticoncurrentiels consistait à bloquer la fusion – aurait-elle été en mesure de faire appliquer une ordonnance interdisant que cette fusion internationale aille à son terme?

8. Kenya

Fusion dans l'industrie des boissons gazeuses

Reprise d'usines de coca-cola par M/s Coca-Cola South Africa Bottling Company Pty (Coca-Cola SABCO)

Les faits

32. Vers la fin de septembre 1997, M/s Coca-Cola SABCO (filiale kényenne de Coca-Cola International), soutenue par M/s Coca-Cola Africa (qui avait son siège en Afrique du Sud), a présenté une demande d'acquisition de M/s Flamingo Bottlers de Nakuru, une usine de mise en bouteilles de coca-cola. À l'enquête, il s'est révélé que M/s Coca-Cola SABCO avait déjà acquis Nairobi Bottlers (la plus grande usine de conditionnement du coca-cola dans le pays) en 1995. Cette acquisition avait été effectuée sans l'approbation du Ministre des finances, exigée par la loi sur la concurrence au Kenya. Coca-Cola est en position dominante sur le marché des boissons gazeuses de marque au Kenya et l'acquisition de SABCO, (après l'acquisition précédente de Nairobi Bottlers) semblait s'inscrire dans une stratégie de renforcement et de consolidation de sa domination sur le marché, par le contrôle direct de la production, de la commercialisation et de la fourniture des intrants dans toutes les usines kényennes de conditionnement du coca-cola.

Décision

33. Avant de statuer sur la demande d'acquisition de Flamingo Bottlers, les services de la concurrence ont interrogé, en octobre et novembre 1997, un grand nombre d'intervenants dans le secteur des boissons gazeuses, notamment des organismes gouvernementaux, des consommateurs, des négociants, des concurrents potentiels, des associations professionnelles et les demandeurs eux-mêmes. Le Ministre a finalement approuvé la demande, le 3 décembre 1997, mais sous certaines conditions. La première de ces conditions était que coca-cola ne reprendrait aucune autre entreprise de mise en bouteilles au Kenya. L'enquête se poursuit sur la structure, le comportement et la performance du secteur des boissons gazeuses au Kenya, Coca-Cola SABCO ayant fait appel de la décision de la Commission afin que soit réexaminées les conditions imposées à la société en 1997. Le dernier recours a été déposé en 2000, alors que la Commission examinait plusieurs plaintes contre les pratiques et le comportement de M/s Coca-Cola SABCO, et il a été rejeté.

Commentaire

34. L'affaire ci-dessus portait au départ sur l'infraction à la loi sur la concurrence que constituait l'acquisition par SABCO de l'une des usines de conditionnement du Coca-Cola au Kenya sans l'aval de l'autorité chargée de la concurrence. Celle-ci, tout en permettant à la seconde acquisition de se faire, a décidé que le projet consistant à prendre le contrôle de toutes les autres entreprises de conditionnement et à les regrouper en une seule entité qui serait gérée par SABCO aboutirait à une concentration tant horizontale que verticale du pouvoir sur le marché et à un risque d'abus de position dominante, et elle a donc fait en sorte que le processus

s'arrête là. Ainsi, l'autorité kényenne, face à une énorme entreprise mondiale, a appliqué le droit de la concurrence pour écarter à l'avance tout risque de pratique anticoncurrentielle. Il s'agit là d'un progrès pour ce qui est de faire respecter les principes de la concurrence dans les pays en développement. Mais cette affaire montre aussi que de nombreuses fusions sont peut-être réalisées dans les pays en développement sans que les autorités chargées de la concurrence en aient connaissance.

9. Roumanie

Fusion dans l'industrie automobile

S.C. Automobile Dacia et Renault

Les faits

35. En 1999, le Conseil roumain de la concurrence a ouvert une enquête sur l'acquisition par la société française Renault S.A., auprès du Fonds de la propriété publique, de la majorité du capital de S.C. Automobile Dacia Pitesti. Le Gouvernement roumain était disposé à appuyer le projet Daci-Renault par des aides publiques. Renault S.A. fait partie du groupe Renault, qui produit des voitures et des véhicules industriels et mène des activités financières. La branche automobile du groupe Renault possède des usines sur plus de 30 sites en France, en Europe, en Amérique latine, en Afrique et en Asie. Renault est la première marque en termes de chiffre d'affaires en Europe occidentale pour ce qui est du marché des véhicules privés et utilitaires. Renault S.A. ne contrôlait, ni directement ni indirectement, aucune entreprise opérant en Roumanie dans le domaine de la fabrication ou de la commercialisation des automobiles.

36. La principale activité de S.C. Automobile Dacia S.A. Pitesti est la fabrication et la commercialisation de voitures, de véhicules utilitaires, de camions, de camionnettes et d'ambulances, pour le marché intérieur et l'exportation. Toutefois, les marchés concernés par la fusion étaient ceux des petites voitures de catégorie intermédiaire et des véhicules utilitaires, et les zones géographiques concernées étaient la Roumanie (pour les cinq années suivantes, pendant que Renault parachèverait son investissement dans Dacia) et, à long terme, la Roumanie et les autres pays d'Europe centrale et orientale. Dacia occupait une position dominante sur les marchés des deux produits en Roumanie mais ses perspectives de développement n'étaient guère brillantes en raison de sa forte intégration verticale, de son effectif pléthorique, de la vétusté et du mauvais entretien de son matériel et de ses installations, de sa faible productivité, et de la mauvaise qualité de ses produits, qui ne répondaient pas aux nouvelles normes roumaines et pâtissaient à la fois d'une baisse de la demande et d'une augmentation de la concurrence par les prix.

Décision

37. Le Conseil de la concurrence a approuvé cette acquisition, en considérant qu'à long terme les deux marchés concernés retrouveraient une structure normale, que la qualité des véhicules Dacia s'améliorerait de manière importante sans augmentation déraisonnable des prix et que l'on pouvait également escompter à long terme que les véhicules Dacia seraient vendus dans l'Union européenne et que cette marque serait la deuxième marque de fabrique du groupe Renault.

Commentaire

38. Cette affaire permet de voir comment l'investissement étranger direct peut avoir des effets sur la concurrence et la productivité sur les marchés nationaux et internationaux. Aussi bien les pays en transition que les pays en développement connaissent actuellement un processus de privatisation des monopoles publics. Dans ces conditions, les autorités chargées de la concurrence dans ces pays devraient veiller à ce que des monopoles privés ne soient pas créés, tout en évitant aussi de restreindre les effets économiques bénéfiques de la privatisation. En l'occurrence, le Conseil roumain de la concurrence a procédé à une analyse économique minutieuse prenant en compte tous les facteurs pertinents avant de conclure que la fusion était acceptable. Il a approuvé l'acquisition non sans avoir imposé au préalable un certain nombre de conditions destinées à préserver le niveau de concurrence sur le marché de l'automobile en Roumanie.

10. Afrique du Sud

Concentration économique dans l'industrie pharmaceutique

Glaxo Wellcome PLC et Smithkline Beecham PLC

Les faits

39. En janvier 2000, Glaxo Wellcome PLC et Smithkline Beecham PLC, deux entreprises du secteur pharmaceutique en Afrique du Sud, ont présenté à la Commission de la concurrence une notification préalable de leur projet de fusion. La Commission devait déterminer si cette fusion empêcherait ou réduirait notablement la concurrence, et examiner certaines questions d'intérêt public (l'emploi notamment), conformément à l'article 16 de la loi sud-africaine sur la concurrence.

Décision

40. Dans un premier stade, la Commission s'est opposée à cette opération, pour des motifs d'intérêt public, mais en faisant valoir aussi qu'elle empêcherait ou réduirait notablement la concurrence dans certaines catégories thérapeutiques bien déterminées. À ce moment-là, la Commission savait que son homologue européen rencontrait également des problèmes concernant ces mêmes catégories et était en train de s'accorder avec les parties sur un certain nombre d'engagements. Une fois cet accord conclu, l'Union européenne a approuvé la fusion. La Commission sud-africaine a exprimé des préoccupations similaires auprès des parties en Afrique du Sud. Afin d'adopter une démarche cohérente sur ces questions, elle a consulté les fonctionnaires compétents de l'UE, qui ont apporté d'utiles éclairages sur les enjeux de l'opération. Ils ont également fourni une copie de l'accord conclu entre l'UE et les parties à la fusion, après en avoir gommé les renseignements confidentiels.

41. La Commission sud-africaine devait ensuite examiner les enjeux d'intérêt public. Les parties ont expliqué à la Commission que seuls quelques cadres moyens perdraient leur emploi par suite du dédoublement des responsabilités que créerait la fusion. La Commission a jugé cette explication satisfaisante, considérant que la perte d'emplois était plus que compensée par les éléments relatifs à la préservation de la concurrence sur lesquels la Commission s'était accordée avec les parties. L'accord final prévoyait la cession (par concession de licence) par

les parties de produits appartenant à certaines catégories thérapeutiques où elles auraient eu une position dominante. Cette cession concernait des produits pour lesquels les droits de propriété intellectuelle (DPI) avaient pratiquement expiré, c'est-à-dire que les mêmes produits allaient être bientôt disponibles sous forme générique. La Commission a autorisé les parties à conserver les produits pour lesquels les DPI n'avaient pas encore expiré.

Commentaire

42. Cette affaire permet de voir que, outre les critères relatifs à la concurrence, des critères d'intérêt public, l'emploi par exemple, peuvent être pris en compte lorsqu'on évalue l'impact d'une fusion. Par ailleurs, cette affaire montre aussi comment les DPI peuvent être pris en compte dans la mise en œuvre de la politique de concurrence, aboutissant à des ordonnances de cession ou de concession de licences sur certains DPI qui avaient pratiquement expiré mais pas pour d'autres DPI dont la durée de validité courrait encore. Cette décision prise par la Commission sud-africaine de la concurrence, qui avait utilisé pour cela les renseignements fournis par la Commission européenne, illustre le fait qu'une coopération étroite entre services de la concurrence est possible et peut contribuer effectivement au règlement d'affaires de concurrence importantes malgré l'absence d'accords formels de coopération entre les autorités concernées et malgré l'impossibilité d'échanger les renseignements confidentiels. La question reste néanmoins de savoir si la Commission sud-africaine aurait pu prendre une décision aussi judicieuse si elle avait eu besoin des renseignements confidentiels pour ses délibérations, si les services européens de la concurrence n'avaient pas examiné l'affaire dans le détail – parce que celle-ci ne posait pas des problèmes de concurrence sur les marchés européens – ou si la Commission avait voulu ordonner la cession de DPI dont la durée de validité était encore loin d'expirer. Se pose aussi la question de savoir si d'autres pays en développement qui auraient pu être touchés par la fusion mais qui n'accueillaient pas sur leur territoire des filiales locales des sociétés concernées auraient pu faire quoi que ce soit.

11. Zambie

Concentration économique dans l'industrie laitière

Bonnita Zambia et Parmalat

Les faits

43. Le Conseil des produits laitiers, organisme précédemment public, avait été privatisé et vendu à la société sud-africaine Bonnita. Bonnita Zambie a ainsi été créée pour relancer une industrie laitière zambienne qui battait de l'aile. Cette industrie revêt une importance capitale pour l'économie des campagnes, d'où sont originaires la plupart des producteurs de lait. Puis Bonnita Afrique du Sud a été reprise par la société italienne Parmalat, et cette acquisition de Bonnita Afrique du Sud incluait la participation de cette dernière au capital de Bonnita Zambie. Les producteurs locaux ont d'abord manifesté une certaine appréhension devant l'entrée de Parmalat sur le marché, parce qu'ils s'inquiétaient de leurs propres investissements dans Bonnita Zambie mais aussi de l'avenir de la structure d'appui que Bonnita Zambie avait si bien mise en place pour l'acheminement et la distribution des produits laitiers directement du producteur au consommateur.

Décision

44. La Commission s'inquiétait des effets qu'aurait sur la concurrence l'intervention d'un nouvel acteur sur le marché et le risque d'abandon de l'approche axée sur le développement qu'avait adoptée Bonnita. Elle a évalué les effets de la fusion conformément aux dispositions de la loi sur la concurrence, plus précisément de son article 8 (sur la notification des fusions et acquisitions) lu conjointement avec l'article 7 (sur la question de savoir si l'objet de la transaction était d'empêcher, restreindre ou biaiser la concurrence sur le marché concerné). La Commission a autorisé l'acquisition mais, considérant les préoccupations des producteurs, sous réserve que Parmalat maintienne les contacts formels établis avec les producteurs dans tout le pays, et que le consortium des producteurs de lait conserve les parts qu'il détenait dans la société. Le statut de distributeur exclusif de Parmalat a été également approuvé sous réserve que soient éliminées les clauses relatives à la fixation des prix et aux restrictions territoriales.

Commentaire

45. L'on est ici en présence d'une affaire déclenchée par les retombées que l'acquisition de Bonnita Afrique du Sud par la société italienne Parmalat a eues sur la filiale zambienne de Bonnita. Les situations de ce type sont monnaie courante partout dans le monde, et le bilan de leurs effets sur les pays en développement est assez mitigé. Dans le cas d'espèce, la Commission zambienne de la concurrence a tenu compte tout à la fois des vues des producteurs de lait et des effets de l'acquisition sur la concurrence. Les autorités chargées de la concurrence dans les pays en développement doivent peut-être faire plus spécialement attention à ce type de retombées des fusions ou acquisitions afin de veiller à ce qu'elles ne soient pas préjudiciables aux industries locales, tout en faisant appliquer les principes de la concurrence. En pareille circonstance, il est important de pouvoir recourir à toutes les dispositions pertinentes des lois sur la concurrence pour élaborer des solutions qui aident à répondre aux préoccupations de tous les intervenants sur le marché.

12. Zimbabwe

Concentration économique dans l'industrie du tabac

Rothmans of Pall Mall (Zimbabwe) Limited et British American Tobacco Zimbabwe Limited

Les faits

46. Dans cette affaire, British American Tobacco Plc, du Royaume-Uni, a annoncé avoir conclu avec les actionnaires de Rothmans International, la compagnie financière Richemont AG de Suisse, et Rembrandt Group Limited, d'Afrique du Sud, un accord de fusion de leurs activités internationales dans le secteur du tabac en janvier 1999. Après l'achèvement de la fusion internationale entre British American Tobacco Plc et Rothmans International, Rothmans of Pall Mall (Zimbabwe) Limited a demandé à la Commission de la concurrence du Zimbabwe l'autorisation d'acquérir la totalité du capital émis de British American Tobacco (Zimbabwe) Limited. Les demandeurs ont également avancé comme l'une des raisons de la fusion leur volonté d'unifier le marché local des cigarettes, qui était en déclin; ce marché n'était pas suffisamment important pour faire vivre deux fabricants et les résultats en baisse de British

American Tobacco (Zimbabwe) Limited étaient attestés par ses états financiers pour l'exercice terminé le 31 décembre 1998.

Décision

47. L'affaire a été qualifiée de concentration horizontale tombant sous le coup des dispositions de l'article 2 de la loi zimbabwéenne sur la concurrence de 1996. Le projet de fusion a été examiné sur la base des renseignements émanant des parties concernées par la fusion: principaux clients, fournisseurs de matières premières, autres fabricants de tabac et associations professionnelles du secteur. Une enquête sur la consommation de cigarettes a été également effectuée, dans les zones urbaines et rurales, et elle a représenté une importante source d'informations sur les possibilités de substitution des produits, la fidélité aux marques, les schémas de consommation et les habitudes des fumeurs. La Commission de la concurrence du Zimbabwe a estimé que la fusion aboutirait certes à la création d'une situation de monopole mais que ses avantages liés à d'autres considérations d'intérêt public étaient plus importants. Le paragraphe 5 de l'article 32 de la loi sur la concurrence inclut parmi ces avantages la création de plus grandes économies d'échelle débouchant sur une utilisation plus efficace des ressources, l'apport de devises par le biais des exportations et la stabilisation du prix des cigarettes sur le marché local. L'argument de l'entreprise en difficulté avancé par les parties a été jugé particulièrement pertinent à cet égard. La Commission de la concurrence a donc approuvé la fusion sous deux conditions, qui avaient trait à la cession du matériel et à l'interdiction des hausses de prix après la fusion. Cette dernière condition impliquait également une surveillance constante de l'évolution ultérieure des prix, toute augmentation devant être justifiée auprès de la Commission. Les parties à la fusion ont accepté cette condition et ont également réussi à écouler le matériel excédentaire à une tierce partie qui envisageait de pénétrer le marché des cigarettes et était sur le point de lancer sa propre production.

Commentaire

48. Il y a dans cette affaire un rappel du fait que dans l'application des dispositions relatives au contrôle des fusions, certains pays en développement tiennent compte de considérations d'intérêt public susceptibles de les amener à approuver une fusion qui, sinon, aurait pu être jugée anticoncurrentielle. Toutefois, dans le cas d'espèce, il semble que même si l'on s'en était tenu à une analyse strictement économique normale, la fusion aurait été quand même approuvée, parce qu'elle semblait devoir déboucher sur des gains de productivité, et l'argument de l'entreprise en difficulté a peut-être aussi joué un rôle. L'étude détaillée du marché par la Commission zimbabwéenne de la concurrence mérite d'être notée, de même que les conditions dont a été assortie l'approbation de la fusion et qui ont permis l'intervention d'un nouvel acteur sur le marché et la surveillance continue de l'évolution des prix par la Commission, pour veiller à ce que la société issue de la fusion n'abuse pas de sa position dominante. Cette affaire intéresserait tout particulièrement les pays en développement qui doivent faire face à une situation de «désinvestissement» par des sociétés transnationales.
