



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

Distr.
GÉNÉRALE

TD/B/COM.2/CLP/30
23 mai 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

Quatrième session

Genève, 3-5 juillet 2002

**LIENS ENTRE LA CONCURRENCE, LA COMPÉTITIVITÉ
ET LE DÉVELOPPEMENT**

Note thématique du secrétariat de la CNUCED

Résumé

Les liens entre la concurrence, la compétitivité et le développement font l'objet d'une attention accrue dans le contexte de la mondialisation et de ses incidences sur la prospérité et une croissance économique soutenue. Les décideurs des pays développés et des pays en développement s'interrogent sur la compétitivité nationale et sur la manière de l'améliorer. La présente note thématique met en lumière l'évolution de la concurrence et les moyens de devenir compétitifs et de le rester. Elle traite aussi de certains problèmes et questions de fond auxquels les gouvernements doivent faire face alors qu'ils s'emploient à améliorer la compétitivité de leur pays dans une économie toujours plus mondialisée. Enfin, elle met en évidence un certain nombre de grands problèmes, parmi lesquels le fait que la compétitivité des entreprises des pays en développement (et par extension celle des pays en développement) dans l'économie mondiale dépend en grande partie de leur aptitude à acquérir les capacités nécessaires à l'utilisation des technologies disponibles et à l'innovation, et de l'existence au niveau national d'infrastructures d'appui compétitives (y compris des ressources et des services financiers et humains). Cela suppose l'adoption de mesures allant au-delà de la libéralisation du commerce et portant sur trois grandes questions: i) les capacités de production au niveau systémique; ii) la concentration de la puissance économique, qui est à la fois une conséquence de la concurrence mondiale et une menace pour celle-ci; et iii) la nécessité qui en découle de mieux faire appliquer les principes de concurrence.

TABLE DES MATIÈRES

<u>Chapitre</u>	<u>Paragraphes</u>
Introduction	1 - 5
I. Concurrence et compétitivité	6 - 13
II. Obstacles à la compétitivité dans les pays en développement	14 - 22
III. Traitement des pratiques anticoncurrentielles dans la législation et les politiques des pays en développement en matière de concurrence et incidences sur le développement	23 - 26
IV. Promotion de la compétitivité	27 - 31
V. Incidences du point de vue des politiques.....	32 - 37
	<u>Page</u>
Références et bibliographie	19

INTRODUCTION

1. L'évolution de l'économie mondiale, y compris les mégafusions et les risques accrus de pratiques internationales anticoncurrentielles, ont des incidences directes sur la croissance et le développement des pays en développement et sur leur intégration dans l'économie mondiale. L'expérience acquise par ces pays au cours des 10 dernières années montre qu'en négligeant les questions de concurrence, on a, dans certains cas, réduit à néant les quelques effets positifs qu'auraient pu avoir la libéralisation et la privatisation.
2. Ces questions, conjuguées au fait que les bienfaits de la mondialisation ont tardé à se faire sentir dans les pays en développement, ont contribué à placer au premier rang des préoccupations les liens entre la concurrence, la compétitivité et le développement.
3. Au vu de ce qui précède, à sa dernière session, le Groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence a prié le secrétariat de la CNUCED d'établir, pour sa quatrième session, une étude sur les liens entre la concurrence, la compétitivité et le développement.
4. Les économistes ne sont en général pas d'accord sur l'application de la notion de compétitivité à un pays¹. Cette notion prend tout son sens et ne prête pas à controverse lorsqu'elle est appliquée aux entreprises, qui sont le principal facteur de compétitivité. Aux fins de la présente note, le terme «compétitivité» fait référence aux entreprises.
5. La présente note vise à faire ressortir les liens complexes et changeants entre la concurrence et la compétitivité et leurs incidences sur le développement. Le chapitre I traite des fondements théoriques de la notion de concurrence et des sources de la compétitivité internationale. Le chapitre II met en évidence quelques-uns des principaux obstacles auxquels les pays en développement se heurtent dans la promotion de leur compétitivité internationale et le chapitre III examine la façon dont les pays en développement abordent les pratiques anticoncurrentielles dans leurs législations et politiques en matière de concurrence. Le chapitre IV porte sur le rôle de l'investissement étranger direct (IED) et de la promotion des exportations dans l'amélioration de la compétitivité, ainsi que sur l'expérience des pays en développement en matière de promotion de la compétitivité. Le chapitre V présente des conclusions et récapitule les incidences des questions examinées sur les politiques.

¹ Les définitions de la compétitivité nationale mettent l'accent sur le maintien et l'expansion des revenus nationaux réels. L'OCDE définit la compétitivité comme étant «la capacité d'entreprises, d'industries, de régions, de nations ou d'ensembles supranationaux de générer de façon durable, tout en étant et en restant exposés à la concurrence internationale, un revenu et un niveau d'emploi des facteurs relativement élevés». De même, Scott et Lodge (1985) définissent la compétitivité nationale comme étant la capacité des États de produire et de distribuer au niveau international des biens et des services qui se trouvent en concurrence avec des biens et services produits dans d'autres pays, et de le faire de manière à augmenter le niveau de vie. Toutefois, Krugman (1994) considère que la notion de compétitivité nationale n'a aucun sens lorsqu'elle est appliquée à des économies nationales et Porter (1990) estime que la seule notion de productivité nationale a un sens au niveau national.

I. CONCURRENCE ET COMPÉTITIVITÉ

6. En économie de marché, les entreprises se font concurrence pour attirer des consommateurs. La concurrence les incite à faire de leur mieux, en produisant des biens et des services de qualité au plus bas prix possible. Elle encourage l'activité entrepreneuriale et l'arrivée de nouvelles entreprises sur le marché en récompensant celles qui sont efficaces et en sanctionnant celles qui ne le sont pas. Dans des conditions de marché idéales, les entreprises réagissent avec souplesse et rapidité aux demandes fluctuantes du marché et à l'arrivée constante de concurrents, ce qui les oblige à s'adapter. Leur capacité et leur rapidité d'adaptation sont autant d'indicateurs de leur efficacité et, par extension, de leur compétitivité. La concurrence est donc un moteur essentiel de la compétitivité.

7. Toutefois, sur la plupart des marchés, les conditions s'approchent rarement de l'idéal décrit dans les théories économiques. Dans la réalité, de nombreux obstacles font que les marchés ne sont pas vraiment concurrentiels, ce qui entrave la capacité des entreprises de s'adapter à l'évolution des conditions du marché et empêche l'arrivée de nouvelles entreprises. De tels obstacles peuvent résulter de diverses asymétries de l'information entre les entreprises en concurrence concernant le marché, la technologie, la réglementation et les économies d'échelle, et du recours à des pratiques anticoncurrentielles par les entreprises en place dans le but de mieux contrôler leurs concurrents ou d'empêcher d'autres entreprises d'entrer sur leur marché.

8. Au sens le plus large du terme, la concurrence est l'application de «la loi du plus fort» et l'on peut donc même dire que la concurrence tue la concurrence. Face à une concurrence accrue et à la recherche de profits toujours plus importants, les acteurs du marché peuvent être tentés de fausser ou de supprimer le jeu de la concurrence afin d'acquérir une position dominante et d'en abuser. En conséquence, des interventions politiques s'imposent pour maintenir et encourager des pratiques de saine concurrence. Conscients de cette nécessité, de nombreux gouvernements appliquent une politique de concurrence qui comprend des lois et des mesures visant à lutter contre les pratiques anticoncurrentielles.

9. La mondialisation et libéralisation, facilitées par le progrès rapide de la technologie, créent une nouvelle dynamique de la concurrence et, ce faisant, rendent les déterminants de la compétitivité beaucoup plus complexes. Comme on l'a déjà noté plus haut, l'amélioration de l'efficacité est la source de la compétitivité. Dans le contexte du commerce international, la compétitivité est traditionnellement définie en termes de taux de change, de coûts et de prix. Aujourd'hui, l'on fait une distinction entre la compétitivité statique et la compétitivité dynamique². Dans le premier cas, l'accent est mis sur la concurrence par les prix, les entreprises se faisant concurrence sur la base des seuls facteurs de production, comme les ressources naturelles ou une main-d'œuvre bon marché. Dans de telles circonstances, la compétitivité passe par le maintien ou la réduction des coûts de production. C'est sur cette base que de nombreuses entreprises des pays en développement se font concurrence. La compétitivité dynamique, elle, est liée à l'évolution de la concurrence, qui met l'accent non seulement sur les liens entre les coûts et les prix, mais aussi sur la capacité des entreprises d'acquérir des connaissances, de s'adapter rapidement aux nouvelles conditions du marché et d'innover (l'innovation étant définie au sens

² Pyke et Sengenberger (1992) parlent aussi de «voie royale» menant à la compétitivité par opposition à la «mauvaise pente».

le plus large du terme et non limitée aux innovations technologiques radicales)³. Dans ce contexte, la compétitivité renvoie à l'aptitude des entreprises à produire des biens et des services qui supportent la concurrence internationale, tout en améliorant leurs capacités technologiques⁴.

10. Avec la mondialisation et la libéralisation, les frontières entre marchés nationaux et marchés internationaux deviennent floues, et les distinctions traditionnelles entre compétitivité nationale et compétitivité internationale n'ont plus véritablement de sens. Cette situation nouvelle a des répercussions, en particulier sur les petites et moyennes entreprises (PME), qui étaient auparavant isolées de la concurrence internationale par les frontières nationales. Le manque de ressources financières et l'insuffisance des capacités technologiques limitent l'aptitude des entreprises, y compris celles qui étaient compétitives au niveau national avant la libéralisation des échanges, à soutenir une concurrence qui leur fait perdre trop rapidement des parts de marché. Sur les marchés sous-développés, où les acteurs sont peu nombreux, le perfectionnement technologique peut s'avérer extrêmement risqué et onéreux pour une entreprise, ce qui explique que, faute de politique qui faciliterait leur adaptation, les entreprises y renoncent souvent.

11. Une des caractéristiques notables de l'évolution de la concurrence est la modification radicale de l'organisation non seulement des entreprises, mais aussi de la production, de la commercialisation et de la distribution des biens et des services aux niveaux national et international. Pour s'adapter et rester compétitives, les entreprises exploitent les externalités ou les «effets de diffusion des connaissances» par le biais d'une coopération interentreprises. L'acquisition et la possession de connaissances, et non seulement de matériel technique, sont devenues un atout majeur pour les producteurs mondiaux. La coopération et l'appartenance à un réseau de production sont de plus en plus essentielles pour les entreprises qui veulent acquérir un «savoir quoi», un «savoir faire», un «savoir pourquoi» et un «savoir qui» dans leurs secteurs. L'importance de l'innovation, d'une part, et les coûts de recherche-développement qu'elle entraîne, d'autre part, ont donné naissance à la dualité coopération/concurrence.

12. Forme de plus en plus importante de coopération interentreprises, les fusions-acquisitions sont de plus en plus souvent un moyen pour les entreprises de faire face à la nouvelle concurrence. La mondialisation, les pressions exercées par les marchés financiers, l'évolution de l'infrastructure technique nécessaire pour la constitution de réseaux et l'avènement d'Internet ont entraîné la consolidation de l'industrie mondiale. Cette tendance à la consolidation est

³ Le terme «innovation» utilisé ici correspond à celui défini par Ernst, Ganiatsos et Mytelka (1998): il renvoie non seulement au domaine de la technologie, mais aussi aux changements constants et progressifs opérés par les entreprises lorsqu'elles investissent, créent des capacités de production, renforcent et améliorent leurs capacités technologiques et, d'une manière générale, apprennent à s'adapter à l'évolution de la situation.

⁴ Il est aujourd'hui admis que la technologie ne fait pas simplement référence au matériel. Dans le contexte actuel, la technologie comprend l'élaboration d'une stratégie d'entreprise et suppose un certain degré de compétences dans les domaines de la gestion, de l'administration et de la production qui peuvent conduire à améliorer en permanence la façon dont on utilise les technologies et les ressources, ce qui permet de tirer des acquis dynamiques d'avantages comparatifs statiques.

notamment manifeste dans les services financiers et bancaires et dans des secteurs comme le tabac, les produits pétroliers, les compagnies aériennes, les télécommunications, les produits chimiques, les chaussures de sport, les boissons, la construction automobile et les services alimentaires. D'après une étude récente de ce phénomène⁵, à la fin des différentes étapes de consolidation d'un marché, les trois principaux participants ont en général acquis 70 à 80 % de ce marché.

13. Si une forte concentration n'est pas forcément synonyme d'absence de concurrence et n'a pas forcément d'effet négatif sur l'économie, elle favorise néanmoins les abus de position dominante et les pratiques anticoncurrentielles⁶. La dualité entre coopération et concurrence ne justifie pas seulement que les pays mettent en œuvre des politiques de concurrence, elle suppose aussi une vigilance et une sagacité accrues de la part des autorités chargées de la concurrence pour veiller à ce que la coopération n'entraîne pas de comportement anticoncurrentiel de la part des entreprises qui ont fusionné ou opèrent en réseau, tout en prenant garde à ne pas étouffer l'innovation et, partant, la concurrence et la compétitivité.

⁵ Transnational Corporations Observatory (2002). Voir aussi WIR (2000: chap. V).

⁶ L'expérience de pays comme le Japon et les nouveaux pays industriels d'Asie montre que la concentration du marché intérieur n'empêche en aucun cas la compétitivité internationale.

II. OBSTACLES À LA COMPÉTITIVITÉ DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT

14. Il est de plus en plus manifeste que les pratiques anticoncurrentielles, tant au niveau national qu'au niveau international, nuisent à la compétitivité des entreprises des pays en développement. D'après le DFID (2001), les données disponibles montrent que les pratiques anticoncurrentielles au niveau international sont plus fréquentes et répandues dans ces pays et entravent leur processus de développement. En effet, les pays en développement sont très dépendants des importations, étant donné l'étroitesse de leur base industrielle. Dans la mesure où leurs importations font l'objet de pratiques anticoncurrentielles, les producteurs et consommateurs locaux sont pénalisés par des prix plus élevés que nécessaire. En outre, le fait que les pays en développement exportent vers des pays où il existe des pratiques anticoncurrentielles entrave la croissance de leurs exportations. Les entreprises peuvent se livrer, et c'est d'ailleurs ce qu'elles ont tendance à faire, à des pratiques anticoncurrentielles à l'étranger en toute impunité, en particulier dans les pays qui n'ont pas de législation nationale en matière de concurrence. Les pays en développement sont particulièrement vulnérables face à ces pratiques. La majorité d'entre eux n'ont pas encore élaboré de lois et de politique en matière de concurrence. Quant aux pays qui l'ont fait, eux aussi se heurtent à un certain nombre de problèmes dans l'application de leur législation, faute de ressources et de compétences.

15. Au niveau international, les pratiques anticoncurrentielles les plus pernicieuses, qui peuvent avoir des répercussions dans plus d'une branche ou sur plus d'un marché, sont sans doute celles liées à la cartellisation. La mondialisation ayant accru la concurrence, le nombre d'ententes semble avoir fortement augmenté ces dernières années au niveau mondial, ou du moins on les décèle mieux. Par exemple, l'Office of Fair Trading du Royaume-Uni découvrirait en moyenne l'existence d'un cartel tous les mois⁷. Les estimations relatives au nombre d'ententes au niveau mondial sont fondées sur les résultats des enquêtes menées par les gouvernements des pays développés. Il est fort probable que certains cartels internationaux n'aient pas été découverts en raison du manque d'informations et de l'absence de poursuites judiciaires dans les pays en développement. D'après Evenett et Consors (2002), les États-Unis et l'Union européenne ont engagé les poursuites contre au moins 40 cartels internationaux privés dans les années 90. En 1997, les pays en développement auraient importé des biens d'une valeur comprise entre 42,8 milliards et 81,1 milliards de dollars É.-U., achetés auprès d'industriels qui avaient conclu des ententes sur les prix dans les années 90⁸. L'analyse des incidences de ces importations montre que c'est dans les pays en développement les plus pauvres qu'elles ont représenté la part la plus importante des échanges commerciaux et que c'est dans les pays à revenu moyen supérieur que les répercussions sur la consommation sont les plus importantes.

16. L'enquête intersectorielle de Levenstein et Suslow (2001) sur les cartels internationaux privés montre clairement la dualité entre la coopération et la concurrence et révèle la diversité des techniques utilisées par ces derniers pour faire obstacle à de nouveaux venus dans leur secteur. Même lorsqu'il est relativement facile de pénétrer un secteur, les diverses relations entre producteurs, soit en tant que fournisseurs ou clients, soit en tant que propriétaires ou partenaires

⁷ *Financial Times* (2002).

⁸ Levenstein et Suslow (2001).

d'une coentreprise, fournissent de nombreuses occasions de coopération et peuvent contribuer à réduire sensiblement la concurrence malgré la présence d'un grand nombre d'acteurs. D'une manière générale, il existe trois grandes catégories de stratégies: fusions, coentreprises et droits protecteurs. Notons que les fusions et les coentreprises peuvent très bien aboutir à la réalisation d'objectifs qui sont favorables à la concurrence (par exemple le partage de technologies, l'accès aux capitaux) ou qui l'entravent (par exemple, le cartel accueille de nouveaux membres aux conditions fixées par lui). À la suite de la dissolution des cartels étudiés, leurs membres ont formé des coentreprises entre eux et avec des entreprises situées dans les pays en développement. À ce propos, on peut se demander si les autorités chargées de la concurrence sont accommodantes ou manquent de vigilance à l'égard des anciens partenaires de l'entente et si cela n'est pas en partie dû au fait qu'elles n'ont pas été mandatées pour agir dans l'intérêt de marchés de pays tiers. Il existe plusieurs exemples de cas où les autorités de la concurrence des États-Unis et de pays européens ont découvert que des cartels internationaux privés avaient influé sur des marchés de pays en développement. Toutefois, les informations n'ont pas pu être échangées entre les pays concernés en raison d'obstacles juridiques (la majorité des pays en développement n'ont pas conclu d'accords de coopération dans le domaine de la concurrence avec les États-Unis ou l'Union européenne).

17. Les considérations qui précèdent montrent que les autorités de la concurrence doivent veiller à ce que la coopération n'entraîne pas de pratiques anticoncurrentielles de la part des entreprises qui ont fusionné ou opèrent en réseaux, tout en prenant garde à ne pas nuire à l'innovation et, partant, à la concurrence et à la compétitivité. En outre, elles montrent que les fusions et les coentreprises doivent être analysées au cas par cas. Les autorités des pays développés sont de plus en plus préoccupées par l'une des tactiques utilisées par les producteurs nationaux, qui consiste à déposer des plaintes antidumping pour obtenir une protection tarifaire. Le recours à des mesures antidumping a également été observé dans des pays en développement, notamment contre les importations d'autres pays en développement. Ce problème soulève la question de savoir si les responsables du commerce des pays en développement ont les moyens, dans chaque cas, de vérifier si les procès antidumping intentés par les producteurs nationaux cachent d'éventuels objectifs anticoncurrentiels, en particulier dans les pays qui n'ont ni autorité ni politique de la concurrence.

18. La compétitivité des entreprises des pays en développement est fortement limitée par l'insuffisance et la médiocrité de l'infrastructure économique. Le manque d'infrastructures technologiques, en particulier d'institutions créatrices de savoir et de services destinés au développement des entreprises, et les problèmes d'accès à la technologie sont des obstacles majeurs à la capacité d'innovation des entreprises. L'acquisition de capacités technologiques ne se fait pas automatiquement en réponse aux exigences du marché. C'est un processus onéreux et toujours très lent, dépendant étroitement de facteurs propres à chaque pays qui déterminent la facilité avec laquelle le perfectionnement est mené, son coût et sa durée. Ce processus peut être très long et incertain, en particulier dans les pays en développement, où les entreprises doivent en général faire face à de nombreux dysfonctionnements du marché et des institutions.

19. Les nouvelles technologies et les nouvelles idées étant au cœur de l'innovation, moteur de la compétitivité dynamique, la propriété intellectuelle devient un atout fondamental de l'entreprise et joue un rôle majeur dans la stratégie de concurrence. En réduisant au minimum les risques liés à l'innovation et en permettant aux innovateurs d'amortir les investissements faits dans des travaux de recherche qui ont permis d'aboutir à leur innovation, la protection de la

propriété intellectuelle stimule la créativité. Toutefois, dans la pratique, elle confère des droits de monopole limités concernant des éléments techniques qui peuvent être essentiels pour le développement de produits sur un certain nombre de marchés; elle peut donc être une source de pratiques anticoncurrentielles. Par exemple, l'on sait que certains cartels contre lesquels les États-Unis et l'Union européenne ont engagé des poursuites ont tenté de restreindre la diffusion d'informations technologiques. Le développement et le renforcement de la protection de la propriété intellectuelle dans les pays développés sont allés de pair avec l'application effective du droit de la concurrence afin de lutter contre les pratiques anticoncurrentielles. Cela n'a pas été le cas dans de nombreux pays en développement où le droit de la concurrence est inexistant ou très peu développé dans ce domaine. L'exemple de l'Afrique du Sud montre que l'on peut appliquer une politique de concurrence qui tienne compte des droits de propriété intellectuelle. Ainsi, lorsqu'elle a évalué l'opération de fusion entre Glaxo Wellcome PLC et SmithKline Beecham PLC dans le secteur pharmaceutique, la Commission sud-africaine de la concurrence a étudié les droits de propriété intellectuelle détenus par ces entreprises et ordonné la cession ou la concession de certains droits qui étaient presque venus à expiration⁹. Au vu de cette situation, on peut se demander comment on pourrait améliorer l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce afin de mieux tenir compte des préoccupations des pays en développement en matière de concurrence et de développement, comme le préconisent de plus en plus d'experts, notamment de la Banque mondiale¹⁰.

20. Entre autres facteurs défavorables, les entreprises des pays en développement manquent non seulement de fournisseurs locaux, mais aussi de moyens pour mettre leurs produits sur le marché. Nombre d'obstacles les empêchent d'investir dans la technologie, dans les ressources humaines et dans l'exploitation plus efficace des ressources au niveau national. Par ailleurs, la concurrence dans des secteurs comme les transports et les communications, le secteur financier et les assurances, qui sont essentiels pour les producteurs et les exportateurs, est limitée, voir inexistante. Les entreprises doivent composer avec de longs délais de livraison, des problèmes de financement, des difficultés liées à la gestion des risques ainsi que des frais de transport et de communication élevés. Ces problèmes sont aggravés par le manque de compétences dans les domaines de l'investissement, de la production et de la commercialisation.

21. L'absence de concurrence et la médiocrité des secteurs d'appui limitent la capacité des entreprises de s'adapter et de faire face à la concurrence internationale. En particulier, les frais de transport élevés se répercutent sur le prix des importations et des exportations. La concurrence accrue obligeant les entreprises à s'adapter à des systèmes de production et de gestion en juste-à-temps, la flexibilité, la rapidité et la fiabilité de la livraison des marchandises ont acquis une importance stratégique et constituent un facteur clef de compétitivité dynamique. Par exemple, dans le secteur manufacturier, en raison du manque de fiabilité et de régularité des services de transport ou de l'absence de prestataires de services logistiques qui peuvent prendre en charge de petites quantités de marchandises, les stocks sont deux à cinq fois plus importants dans les pays en développement qu'aux États-Unis. On estime qu'une réduction de moitié des stocks contribuerait à abaisser de plus de 20 % les coûts unitaires de production (et à libérer les

⁹ CNUCED (2002).

¹⁰ Banque mondiale (2002).

maigres capitaux disponibles)¹¹. Les mesures prises par la Commission européenne contre les ententes dans le secteur du transport maritime ont contribué à réduire les frais de transport et à améliorer le service sur les axes maritimes transatlantiques, Europe-Asie et, dans une moindre mesure, Europe-Afrique de l'Ouest¹². Toutefois, et cela est particulièrement vrai pour l'Afrique, les transports terrestres (ferroviaires et routiers) sont de loin les plus onéreux. L'inadéquation et le mauvais entretien des réseaux de transport secondaire et tertiaire sapent les efforts déployés par les pays pour participer aux échanges commerciaux régionaux et internationaux. Les pays sans littoral sont particulièrement défavorisés. Par exemple, les prix affichés pour les envois par conteneurs à partir de Baltimore (États-Unis) montrent que les frais d'expédition vers Durban (Afrique du Sud) s'élèvent à 2 500 dollars, alors qu'ils sont de 12 000 dollars pour Mbabane (Swaziland) via Durban, soit une «pénalité» de 380 % pour ce pays sans littoral¹³.

22. De toute évidence, les questions relatives à la concurrence expliquent nombre de problèmes auxquels font face les entreprises des pays en développement dans leur recherche de compétitivité. Même dans les secteurs des transports et des communications, les transporteurs routiers ou les prestataires de services de transports multimodaux occupent fréquemment une position dominante (souvent du fait de la petitesse des marchés) sur les marchés locaux et, dans de nombreux cas, l'État est le seul acteur présent. Par exemple, l'autorité vénézuélienne de la concurrence a reçu des plaintes selon lesquelles la Compañía Anónima Nacional de Telefonos de Venezuela (CANTV), qui avait le monopole de la fourniture des services de télécommunication de base, imposait des conditions commerciales discriminatoires aux prestataires de services Internet à valeur ajoutée par rapport aux conditions offertes à sa propre filiale. CANTV a été mise en demeure d'offrir des conditions commerciales identiques à tous les prestataires de service Internet et de leur fournir des numéros de connexion leur permettant d'accéder au réseau au tarif d'un appel téléphonique local. En pareil cas, le rôle joué par la législation et la politique de la concurrence est évident. Toutefois, la politique de concurrence n'est pas suffisante. Des mesures complémentaires visant à favoriser la restructuration industrielle, en plus de la libéralisation des échanges et des investissements, s'imposent. De toute évidence, pour que les entreprises puissent soutenir la concurrence en identifiant les nouvelles possibilités qui s'offrent à elles et en favorisant l'innovation de manière à en tirer parti et à réduire les frais de développement technologique et de commercialisation par le biais de la coopération et de l'établissement de liens avec d'autres entreprises, il importe d'instaurer un cadre directif cohérent qui assure le lien entre les politiques macroéconomiques et sectorielles et les efforts déployés par les entreprises pour devenir compétitives et le rester. Plus important encore, il convient d'adopter une approche systémique afin de promouvoir la compétitivité.

¹¹ Banque mondiale (2002).

¹² Le faible trafic entre l'Europe et l'Afrique de l'Ouest n'a pas permis de réduire les frais de transport d'une manière aussi importante que sur les axes maritimes Europe-Asie.

¹³ Banque mondiale (2002).

III. TRAITEMENT DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES DANS LA LÉGISLATION ET LES POLITIQUES DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT EN MATIÈRE DE CONCURRENCE ET INCIDENCES SUR LE DÉVELOPPEMENT

23. Selon la théorie économique classique, la concurrence fonctionne le mieux et produit les résultats escomptés lorsque les distorsions causées par les défaillances de marché ne sont pas trop nombreuses. Comme on l'a vu dans les chapitres précédents, dans la plupart des pays en développement, la capacité des entreprises locales de faire face à la concurrence est restreinte et les gains tirés de l'amélioration de la productivité économique ne favorisent pas toujours la compétitivité et le développement. L'existence d'une économie de marché est nécessaire, mais n'est pas une condition suffisante pour assurer la compétitivité nationale et internationale. Ces facteurs, ainsi que la vague actuelle de fusions-acquisitions favorisées par la mondialisation, qui peuvent avoir, individuellement et collectivement, des effets négatifs sur le développement économique, obligent plus que jamais les pays en développement à adopter des politiques de concurrence.

24. Les pratiques anticoncurrentielles semblent être moins répandues dans les pays où l'application effective du droit et de la politique de la concurrence exerce un effet dissuasif. La politique de concurrence peut protéger les producteurs et les consommateurs de pratiques anticoncurrentielles qui font augmenter les coûts et les prix et diminuer la production, tout en favorisant la transparence et les investissements étrangers, et peut en outre contribuer à accroître et à optimiser les gains tirés de ces investissements. Le droit et la politique de la concurrence s'appliquant à toutes les entreprises opérant sur un territoire, ils permettent non seulement de sanctionner les entreprises locales mais aussi de veiller à ce que l'IED ne s'accompagne pas d'atteintes à la liberté du commerce ou d'abus de position dominante. Un volet important de la politique de concurrence est l'information, qui doit contribuer à promouvoir une culture de la concurrence dans les relations économiques entre les entreprises et peut en elle-même contribuer à mieux faire respecter les principes de la concurrence et encourager l'autodiscipline entre les entreprises, ce qui permet d'abaisser les coûts de production et d'application.

25. On s'accorde actuellement à dire que la politique de concurrence devrait tenir compte du stade de développement et de la structure économique du pays. Dans les pays en développement, elle devrait donc mettre l'accent sur l'efficacité dynamique et statique en tant qu'élément moteur du développement économique. En outre, étant donné que la concentration des marchés peut, dans de nombreux cas, poser des problèmes importants, il faudrait chercher à obtenir un degré optimal de concurrence et tenir dûment compte de la nécessité de concilier objectifs généraux de développement et objectifs de pure efficacité. La plupart du temps, les politiques de concurrence des pays en développement sont ainsi définies de manière très générale pour inclure toutes les mesures nationales qui visent directement à renforcer la concurrence sur les marchés, y compris la déréglementation, la privatisation, les échanges internationaux, l'IED et la propriété intellectuelle. La situation économique de nombreux pays en développement impose parfois que l'on intègre des objectifs sociaux plus vastes dans les objectifs de ces politiques. La politique de concurrence de l'Afrique du Sud, qui prend en compte la question de la «responsabilisation de la communauté noire», est exemplaire à cet égard. La cohérence entre la politique de concurrence d'une part et la politique industrielle, la politique commerciale et la politique d'investissement d'autre part revêt aussi une grande importance. Dans certains cas, les pays choisissent pour cette raison d'intégrer des éléments de leur politique industrielle et de leur politique d'investissement

dans leur politique de concurrence. Il arrive donc que cette dernière devienne l'otage de considérations sociales plus vastes qui peuvent revêtir une importance moindre ou être exclues de ses objectifs dans les pays plus développés. Cela signifie que l'application du droit et de la politique de la concurrence suppose un dosage beaucoup plus compliqué dans les pays en développement que dans les pays développés. L'Ensemble des règles et principes des Nations Unies sur la concurrence permet d'appliquer de manière souple le droit et la politique de la concurrence tout en tenant compte des objectifs de développement plus vastes¹⁴.

26. Pour être efficaces, le droit et la politique de concurrence des pays en développement et des pays en transition doivent faire l'objet de modifications et d'améliorations périodiques tenant compte du développement et de l'évolution des marchés, comme cela est le cas dans les pays développés. Par exemple, en Inde, au Kenya, en Tanzanie et en Thaïlande, les lois relatives à la concurrence font actuellement l'objet d'un réexamen, compte tenu de l'évolution des marchés et des demandes relatives à des problèmes d'interprétation et de mise en œuvre.

¹⁴ Voir, en particulier, le paragraphe 7, section c), de l'Ensemble de principes et de règles des Nations Unies sur la concurrence.

IV. PROMOTION DE LA COMPÉTITIVITÉ

Le rôle de l'IED

27. L'IED est l'un des moyens par lesquels les pays en développement peuvent combler leurs lacunes en matière d'accumulation de capital et accéder à la technologie, aux compétences et au savoir-faire en matière de gestion. Il peut avoir des effets positifs en contribuant à accroître la contestabilité des marchés dans le pays d'accueil, à améliorer les résultats de l'industrie locale et à abaisser les prix. Il peut également stimuler directement la compétitivité des entreprises locales en leur offrant la possibilité de participer aux réseaux internationaux de production et de commercialisation. L'expérience montre que l'IED contribue davantage à accroître les parts de marché et la compétitivité des entreprises locales lorsqu'il est motivé par la recherche d'efficacité plutôt que par la recherche de marchés ou de ressources naturelles¹⁵. C'est pourquoi il importe que les entreprises locales s'intègrent aux réseaux internationaux, en particulier à ceux qui produisent des articles manufacturés faisant appel à des technologies de pointe et à des technologies intermédiaires. Singapour, qui est peut-être l'exemple le plus réussi de perfectionnement technologique via l'IED, est parvenue à des taux de croissance impressionnants, obtenus grâce aux exportations, devenant le pays dont l'économie était la plus compétitive du monde en 1995. En dirigeant l'IED vers les activités de haute technologie à forte valeur ajoutée, Singapour est rapidement passée d'activités de montage utilisant une main-d'œuvre à bas prix à des activités manufacturières automatisées de pointe. En Afrique subsaharienne, Maurice, probablement l'exemple le plus notable, a réussi à attirer l'IED vers les produits manufacturés et à modifier la structure de sa compétitivité. Dans les années 90, le principal bénéficiaire de l'IED parmi les nouveaux pays industriels était la Chine, qui est aujourd'hui et de très loin le principal exportateur de vêtements et autres produits à faible intensité technologique parmi les pays en développement. Dans ce groupe de pays, les autres principaux bénéficiaires de l'IED étaient le Bangladesh, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Sri Lanka et le Viet Nam. Les sociétés transnationales (STN) européennes ont joué un rôle important dans les activités de production à forte intensité de main-d'œuvre en Afrique du Nord. Elles sont beaucoup plus concentrées dans les secteurs de moyenne et haute technicité que dans les opérations de montage à faible intensité technologique. Cette concentration dépend des capacités technologiques locales, l'IED à haute technicité privilégiant les sites où les capacités des entreprises locales sont mieux développées. Les études empiriques montrent que dans les pays technologiquement faibles, l'ampleur des transferts de technologie opérés par les STN est également faible. En pareil cas, les contrats de sous-traitance entre STN et entreprises locales se limitent à la fabrication de composants relativement simples avec peu de transferts de technologie en dehors d'une formation aux techniques de contrôle de la qualité et d'une assistance pour des adaptations mineures. Les accords de coentreprise portent aussi généralement sur des activités à faible composante technologique et faible valeur ajoutée. Lorsque la capacité d'absorption et les capacités techniques de l'entreprise locale sont élevées, certains transferts de technologie de produit ou de procédé de haute précision et de qualité élevée vers des sous-traitants locaux ont été observés¹⁶. Les principaux pays en développement qui ont attiré

¹⁵ Mortimore et Peres (2001).

¹⁶ CNUCED (1999d).

des IED dans ces secteurs sont la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande pour l'Asie et le Mexique et le Costa Rica pour l'Amérique latine¹⁷.

28. La concrétisation des bienfaits potentiels de l'IED dépend en grande partie des conditions initiales sur le marché local. L'IED ne peut se substituer aux efforts nationaux. Si les STN ne peuvent collaborer avec aucune entreprise locale, il ne peut y avoir de transfert de savoir et de technologie et il est peu probable que les avantages compétitifs dynamiques du pays hôte soient modifiés. Cela signifie que pour parvenir à une plus grande diffusion des technologies des STN et créer des liens avec les entreprises locales, des interventions concrètes s'imposent (par exemple dans les domaines du développement des PMA, de la formation entrepreneuriale, de l'appui à la recherche-développement ainsi que de la création et de la modernisation d'infrastructures économiques) pour promouvoir le renforcement des capacités locales. Dans la plupart des cas, l'écart de compétitivité entre les entreprises locales et les filiales étrangères est important et les études sur l'IED dans les pays en développement confirment en général que ces filiales occupent souvent une position dominante dans leur secteur respectif et cantonnent les entreprises nationales à des activités à faible valeur ajoutée qui sont exposées à la concurrence des pays à faible prix de revient¹⁸.

29. Les statistiques concernant l'IED montrent que les fusions-acquisitions représentent une part croissante de l'IED. Il importe donc que les pays en développement bénéficiaires comprennent les ressorts de ces opérations et leurs effets sur le développement. Ce sont sans doute les incidences des fusions-acquisitions internationales sur la concurrence nationale qui suscitent le plus d'inquiétude parmi les pays¹⁹. L'exemple d'une fusion opérée dans l'industrie des boissons au Kenya, qui a été présenté par la CNUCED dans une compilation récente des affaires de concurrence dans les pays en développement²⁰, illustre les effets que peut avoir l'IED sur la concurrence sur les marchés nationaux. L'autorité kényenne de la concurrence a reçu plusieurs plaintes concernant les pratiques de la filiale kényenne de Coca-Cola International. Le Kenya a interdit les activités menées conjointement par la filiale locale de Coca-Cola et celle de la filiale sud-africaine pour renforcer et soutenir la position dominante de Coca-Cola sur le marché des boissons non alcoolisées en prenant le contrôle direct de la production, de la commercialisation et de la fourniture des facteurs de production dans toutes les usines d'embouteillage de ces pays.

¹⁷ WIR (1999).

¹⁸ Cette situation résulte tant de la spécialisation rendue nécessaire par le nouveau mode de concurrence que du fait que lorsque le fossé technologique est trop important entre les filiales étrangères et les entreprises locales, les retombées possibles (c'est-à-dire les transferts de technologie) en termes d'amélioration de résultats sont réduites.

¹⁹ WIR (2000).

²⁰ UNCTAD (2002).

Le rôle des exportations

30. La croissance des exportations peut être un indicateur de compétitivité. Par exemple, pour les pays d'Asie de l'Est qui sont en pleine expansion, l'un des éléments qui a permis d'engager un processus de restructuration, de stimuler l'acquisition de connaissances et de favoriser la compétitivité internationale a été l'ouverture des entreprises nationales aux marchés internationaux par le biais de la promotion des exportations. Ce facteur (plutôt que la libéralisation des importations) pourrait être la source la plus importante de compétitivité dynamique²¹.

Libéralisation et compétitivité dynamique

Ces 20 dernières années, les exportations de produits manufacturés provenant de pays en développement ont connu une expansion remarquable. Certains des pays concernés sont les plus peuplés du monde, à savoir: la Chine, l'Inde, l'Indonésie et le Pakistan. Dans un même temps, nombreux sont les pays dont les exportations de produits manufacturés ont été limitées et sporadiques. Tel est le cas de tous les pays d'Afrique subsaharienne ainsi que de la plupart des pays d'Amérique latine.

Les pays qui ont enregistré de forts taux de croissance de leurs exportations de produits manufacturés et qui ont donc été considérés comme compétitifs sur le plan international ne doivent pas forcément leur compétitivité à des facteurs technologiques. Les pays dont la croissance des exportations est forte et dont la productivité est faible, comme Maurice et Sri Lanka, ont mis l'accent sur le développement des exportations dans les secteurs où ils bénéficient d'importants avantages comparatifs statiques. Les pays d'Amérique latine sont à peu près dans la même situation, due en général à une industrialisation fondée sur les ressources naturelles. D'autres pays, par exemple la République de Corée et Singapour, ainsi que la Chine, l'Inde, l'Indonésie, la Malaisie, le Pakistan et la Thaïlande, peuvent être considérés comme connaissant une forte croissance de la productivité et possédant des avantages comparatifs dynamiques.

De toute évidence, dans la plupart des pays, même dans ceux qui sont technologiquement avancés, on peut trouver une croissance faible et une croissance forte de la productivité. Toutefois, la différence entre ces deux types de croissance renvoie à une réalité importante. Dans la majorité des pays en développement qui n'ont pas enregistré de croissance notable de leurs exportations, la croissance de la productivité dans le secteur manufacturier est insignifiante.

Si quelques pays en développement exportent un large éventail de produits, la plupart ont privilégié des produits provenant de ressources naturelles ou à forte intensité de main-d'œuvre, y compris des produits à faible teneur technologique destinés à l'industrie électronique. Il est à craindre que les produits manufacturés de faible technicité ne commencent à présenter les caractéristiques des produits de base sur les marchés mondiaux, ce qui signifie qu'ils sont menacés par une détérioration séculaire des termes de l'échange et par l'erreur de la généralisation²².

²¹ Mytelka (1999).

²² «L'erreur de la généralisation» signifie que si un grand nombre de pays en développement appliquent simultanément la même stratégie (à savoir la promotion des exportations fondées sur les ressources), tout gain en volume dans des conditions de faible élasticité de la demande sera compensé par une baisse des prix. Certaines données montrent que le prix relatif des produits manufacturés exportés par les pays en développement a baissé au cours des 20 dernières années, parallèlement à une forte expansion des volumes. Voir TDR (1999: 133).

Le déclin des termes de l'échange des articles manufacturés des pays en développement depuis le milieu des années 80 montre à quel point il est important, dans le cadre des politiques de diversification des exportations, de promouvoir les industries à forte teneur technologique et scientifique. Il s'est avéré que ce sont les pays les moins avancés qui ont le plus souffert de ce déclin alors que les nouveaux pays industriels d'Asie de l'Est ont été les moins touchés, ce qui montre l'importance cruciale du développement scientifique et technologique dans la production de produits à plus forte valeur ajoutée.

Source: Cooper (1995) et TDR (1999).

31. Certains pays en développement figurent parmi les pays qui ont tiré parti de l'amélioration de leurs résultats à l'exportation (voir l'encadré ci-dessus). Cette réussite est en grande partie due à la libéralisation des échanges et à l'adoption de réformes favorables aux marchés. Cela étant, la plupart de ces pays n'ont pas pu réduire leur dépendance à l'égard des exportations de produits primaires. Rien ne s'oppose à ce que l'on exploite les sources statiques d'avantages comparatifs (comme l'ont si bien fait les pays en développement) tout en en développant de nouvelles, qui soient dynamiques. Les atouts existants peuvent permettre d'en développer de nouveaux. Or, nombre de pays en développement semblent avoir des difficultés avec ce dernier point. On a déjà passé en revue un grand nombre des raisons pour lesquelles ces pays ont des difficultés à tirer pleinement parti de leurs bons résultats à l'exportation. Lors de la libéralisation des échanges et de l'application des principes de l'économie de marché, les marchés et autres institutions nécessaires au bon fonctionnement de l'économie de marché faisaient généralement défaut ou présentaient de graves lacunes. Le peu d'attention accordée aux questions de concurrence au niveau national a, dans certains cas, réduit à néant les effets positifs qui auraient pu être tirés de la libéralisation et de la privatisation. Comme on l'a vu plus haut, au niveau international, les pratiques anticoncurrentielles peuvent limiter l'accès aux marchés des exportations des pays en développement et empêcher ces pays de développer leur capacité d'exportation. Dans ces conditions, une meilleure intégration sur les marchés mondiaux peut aussi bien aggraver les asymétries et les problèmes initiaux relatifs à la capacité de production des pays en développement que contribuer à y remédier. Les entreprises qui ont enregistré de bons résultats à l'exportation du fait d'une dévaluation monétaire peuvent sembler compétitives mais cette compétitivité apparente n'entraînera pas de croissance et de développement de l'économie car la dévaluation monétaire réduit le niveau de vie en provoquant une augmentation du coût des importations et une détérioration des termes de l'échange. Les pays dont l'avantage comparatif repose sur une main-d'œuvre peu qualifiée à bon marché risquent de se trouver en compétition avec d'autres pays pour attirer des IED mobiles.

V. INCIDENCES DU POINT DE VUE DES POLITIQUES

32. Au vu de ce qui précède, l'interaction positive entre la concurrence, la compétitivité et le développement semble évidente. Toutefois, dans la réalité, et en particulier dans les pays en développement et les pays en transition, les dysfonctionnements du marché atténuent les effets de la concurrence et faussent le modèle d'une concurrence parfaite. Les effets pervers qu'ils peuvent avoir sur la concurrence sembleraient particulièrement graves pour la compétitivité dynamique. Dans des conditions de concurrence dynamique, les liens entre la concurrence et la compétitivité sont beaucoup plus complexes.

33. Dans la réalité, il existe dans tous les pays, y compris les plus développés, des entreprises qui sont rentables et contribuent grandement à la croissance économique au moyen de leur compétitivité statique. Toutefois, ces dernières années, ce n'est pas seulement l'ampleur de la concurrence qui a changé mais aussi sa nature et, pour pouvoir s'adapter à ces changements, un pays doit disposer d'un large éventail de secteurs économiques, dont certains comprennent un nombre raisonnable d'emplois de grande valeur. Avec la libéralisation et la mondialisation, la concurrence ne porte pas seulement sur les prix, mais aussi sur la capacité d'apprendre, de s'adapter à l'évolution des marchés et de stimuler l'innovation.

34. Dans la plupart des pays en développement, les conditions d'une concurrence parfaite sont loin d'être remplies et les bienfaits d'un renforcement de l'efficacité économique ne se concrétisent pas forcément. Les pays en développement devraient adopter une stratégie appropriée de libéralisation et d'intégration dans l'économie mondiale, tenant dûment compte de la nécessité de réunir les conditions d'une concurrence effective et d'une compétitivité soutenue dans une économie mondiale toujours plus fondée sur le savoir. Une approche globale de la libéralisation s'impose pour créer un environnement propice à la concurrence, ce qui passe notamment par le développement de l'infrastructure matérielle et technologique.

35. Le droit et la politique de la concurrence sont un instrument clef de promotion de la compétitivité systémique dans une économie de plus en plus mondialisée où la concurrence se traduit par une lutte acharnée pour acquérir un nouveau monopole provisoire (par le biais de l'innovation technologique). Si l'on admet que les marchés des pays en développement présentent des défaillances qui peuvent entraver ou affaiblir la concurrence et avoir des effets pervers sur son fonctionnement, il importe alors de mettre en place un cadre directif permettant à la concurrence de s'exercer. Une approche globale de la libéralisation devrait comprendre la définition d'une politique complémentaire de la concurrence afin de veiller à ce que les situations de position dominante ne restreignent pas la concurrence et n'empêchent pas de tirer parti des autres bienfaits de la libéralisation. En conséquence, lorsque les pays adoptent un train de mesures concernant la compétitivité, ils devraient accorder un rang de priorité élevé à la politique de concurrence de même qu'aux politiques commerciale et industrielle et à la politique d'investissement.

36. On observe actuellement une tendance mondiale à la concentration du pouvoir économique et commercial, situation qui rend d'autant plus nécessaire et importante l'adoption de politiques de concurrence dans les pays développés et les pays en développement.

37. Étant donné que le nouveau mode de concurrence oblige les entreprises (en particulier dans les pays en développement) à se lancer dans un long et onéreux processus d'apprentissage et de perfectionnement technologique et que la brusque libéralisation des échanges peut avoir des effets contre-productifs en matière de compétitivité internationale, il devient impératif d'adopter un traitement spécial et différencié concernant les questions qui ont trait à un éventuel cadre multilatéral en matière de concurrence.

RÉFÉRENCES ET BIBLIOGRAPHIE

Agosin, M. R. and Mayer, R. (2000). *Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd In Domestic Investment?* Document de synthèse n° 146, CNUCED, Genève.

Aiginger, K. (1998). A framework for evaluating the dynamic competitiveness of countries. *Structural Change and Economic Dynamics*, 9, pp. 159-188.

Banque mondiale (1994). *Adjustment in Africa: Reforms Results, and the Road Ahead*, New York, Oxford University Press.

Banque mondiale (2002). *Global Economic Prospects and developing countries*. Washington, D.C.

Barnes, J. and Kaplinsky, R. (1999). Globalization and the Death of the Local Firm? The Automobile Components Sector in South Africa. *Regional Studies*, Vol. 34(9), pp. 797-812.

CNUCED (1996). L'évolution des entreprises et de la concurrence, et ses conséquences pour l'élaboration d'une stratégie de développement des entreprises. TD/B/COM.3/2. 6 novembre.

CNUCED (1997). Mondialisation, concurrence, compétitivité et développement. TD/B/44/15. 14 octobre.

CNUCED (1998a). Comment l'application des principes du droit et de la politique de la concurrence peut contribuer à une plus grande efficacité dans le domaine du commerce international et du développement : étude empirique. TD/BCOM.2/EM/10/Rev.1. 25 mai.

CNUCED (1998b). Promotion et soutien des groupements et réseaux de PME pour le développement. TD/B/COM.3/EM.5/2. 26 juin.

CNUCED (1999a). Incidences de l'évolution des structures des marchés, de l'offre et de la demande sur les prix des produits de base et les exportations présentant un grand intérêt pour les pays en développement. TD/B/COM.1/EM.10/2. 14 mai.

CNUCED (1999b). Politiques et mesures non budgétaires visant à améliorer les groupements de PME – évaluation. TD/B/COM.3/22. 25 mai.

CNUCED (2000). *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries* (publication des Nations Unies, numéro de vente: E.00.II.D.35), New York et Genève.

CNUCED (2001a). Review of progress in the development of transit transport systems in Eastern and Southern Africa, UNCTAD/LDC/115, 20 juillet.

CNUCED (2001b). *Growing Micro and Small Enterprises in LDCs: The "missing middle" in LDCs; why micro and small enterprises are not growing* (UNCTAD/ITE/TEB/5), New York et Genève.

CNUCED (2001c). L'ensemble de principes et de règles des Nations Unies sur la concurrence. TD/RBP/CONF/10/REV.2, Genève.

CNUCED (2002). Recent important competition cases in developing countries. TD/B/COM.2/CLP/26. 13 mars.

Cooper, C. (1995). Technology, manufactured exports and competitiveness (ID/WG.542/5 (SPEC)). Note d'information à l'intention du Forum mondial sur l'industrie: Perspectives pour l'an 2000 et au-delà, New Delhi, 16-18 octobre, ONUDI.

DFID (2001). Competition policy, law and developing countries. Note d'information, septembre.

DTI (2002). *Innovation and Competition Policy: Part 1 – Conceptual issues*. Document de synthèse économique 3, Office of Fair Trading, mars.

Ernst, D., Ganiatsos, T. and Mytelka, L.K. eds. (1998). *Technological Capabilities and Export Success in Asia*. London, Routledge.

Evenett, S. J., Levenstein, M. C. and Suslow, V. Y. (2002). International cartel enforcement: lessons from the 1990s. 21 février, à paraître dans *World Economy*.

Financial Times (2002). NHS faces huge drugs fraud. 10 avril.

Fleury, A. (1995). Quality and Productivity in the Competitive Strategies of Brazilian Industrial Enterprises. *World Development*, Vol. 23, No. 1, pp. 73-85.

Forum économique mondial (2000). *The Global Competitiveness Report 2000*, New York, Oxford University Press.

Hanson, G.H. (2001). *Should Countries Promote Foreign Direct Investment?* Document de synthèse G-24, No. 9, février, CNUCED.

Hatzichronoglou, T. (1996). *Globalization and competitiveness: relevant indicators*. STI Working Papers 1996/5, OCDE/GD(96). Paris, OCDE.

Hoeven, van der, R. and van der Kraaij, F. (eds) (1994). *Structural Adjustment and Beyond in Sub-Saharan Africa: research and policy issues*, La Haye, Ministère des affaires étrangères (DGIS).

Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, Vol. 73, No. 2, mars/avril.

Lall, S. (1996). *Skills and Capabilities: Ghana's Industrial Competitiveness*, Queen Elizabeth House, University of Oxford, Document de synthèse No. 92, mars.

Lall, S. (2001). Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report. *World Development*, Vol. 29, No. 9, pp. 1501-1525.

- Lall, S. and Wignaraja, G. (1998). *Mauritius: Dynamising Export Competitiveness*. Commonwealth Economic Paper No. 33, Londres, Secrétariat du Commonwealth.
- Levenstein, M. and Suslow, V. (2001). Private international cartels and their effect on developing countries. 9 janvier. Note d'information pour le *Rapport sur le développement dans le monde 2001* de la Banque mondiale.
- Mbuli, E. (2001). East Africa: transport costs, competitiveness and export performance. Document présenté à la réunion sur le commerce et les transports, Zanzibar, 6-8 décembre.
- Mkandawire, T. and Soludo, C. C. (1999). *Our Continent: African Perspectives on Structural Adjustment*, Trenton, NJ, Africa World Press.
- Mortimore, M. and Peres, W. (2001). La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe (Corporate competitiveness in Latin America and the Caribbean). *Revista de la CEPAL (CEPAL Review)*, 74, août 2001.
- Mytelka, L.K. (1999). *Concurrence, innovation et compétitivité dans les pays en développement*, Paris, OCDE.
- Oliveira Martins, J. and Price, T. (2001). International competitiveness in South America: not as easy as ABC. Document présenté au douzième Forum international sur les perspectives en Amérique Latine, Madrid, 10 et 12 novembre 2001.
- OMC (1997). *Rapport annuel*. Genève, Organisation mondiale du commerce.
- Palpacuer, F. and Parisotto, A. (1998). Global production and local jobs: issues for discussion. Document présenté à l'Atelier international de l'OIT sur la production globale et les emplois locaux: nouvelles perspectives concernant les réseaux d'entreprises, l'emploi et la politique de développement local, Genève, 9-10 mars.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Londres, Macmillan.
- Pyke, F. and Sengenberger, W. (eds) (1992). *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, ILS, Genève.
- Reinert, E. S. (1995). Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective. *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 6, pp. 23-42.
- Scott, B. and Lodge, G. eds. (1985). *US competitiveness and the world economy*. Boston, Harvard Business School Press.
- Singh, A. and Dhumale, R. (1999). *Competition Policy, Development and Developing Countries*. Genève, Centre Sud.
- TDR (1998). *Rapport sur le commerce et le développement, 1998* (UNCTAD/TDR/1998, publication des Nations Unies, numéro de vente: F.98.II.D.6), New York et Genève, Organisation des Nations Unies.

TDR (1999). *Rapport sur le commerce et le développement, 1999* (UNCTAD/TDR/1999, publication des Nations Unies, numéro de vente: F.99.II .D.1), New York et Genève, Organisation des Nations Unies.

Transnational Corporations Observatory (2002). Newsletter, 19 février.

WIR (1997). *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. (UNCTAD/ITE/IIT/5, publication des Nations Unies, numéro de vente: E.97.II.D.10), New York et Genève.

WIR (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. UNCTAD/WIR/1999, publication des Nations Unies, numéro de vente: E.99.II.D.3), New York et Genève.

WIR (2000). *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. (UNCTAD/WIR/2000, publication des Nations Unies, numéro de vente: E.00.II.D.20), New York et Genève.
