



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

Distr.  
GENERALE

TD/B/COM.2/EM/10/Rev.1  
25 mai 1998

FRANCAIS  
Original : ANGLAIS

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT  
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, 29 juillet 1998  
Point 3 i) de l'ordre du jour provisoire

**COMMENT L'APPLICATION DES PRINCIPES DU DROIT ET DE LA POLITIQUE  
DE LA CONCURRENCE PEUT CONTRIBUER A UNE PLUS GRANDE EFFICIENCE  
DANS LE DOMAINE DU COMMERCE INTERNATIONAL  
ET DU DEVELOPPEMENT : ETUDE EMPIRIQUE**

Rapport révisé du secrétariat de la CNUCED\*

TABLE DES MATIERES

	<u>Paragraphe</u> s
Résumé et conclusions . . . . .	1 - 5
Introduction . . . . .	6 - 8
 <u>Chapitre</u>	
I. Concurrence et efficience . . . . .	9 - 18
A. Efficience statique . . . . .	9 - 15
B. Efficience dynamique . . . . .	16 - 18
II. Concurrence et croissance . . . . .	19 - 26
A. Concurrence, déréglementation et prospérité générale . . . . .	19 - 22
B. Concurrence et politique industrielle . . . . .	23 - 26
III. Avantages que procure l'application des principes du droit et de la politique de la concurrence . . . . .	27 - 36
A. Effets du contrôle des pratiques commerciales restrictives et nécessité de disposer d'informations . . . . .	27 - 33
B. Promotion de la concurrence . . . . .	34 - 36

\* Dans cette nouvelle version, les ajouts sont indiqués en caractères gras et les suppressions signalées par un astérisque.

## RESUME ET CONCLUSIONS

1. Les effets bénéfiques de la concurrence peuvent être évalués en tenant compte non seulement des conséquences de la collusion ou de la concentration, mais aussi de l'impact du contrôle des pratiques commerciales restrictives ou de la déréglementation sur la productivité, les prix, les marges bénéficiaires, la persistance des bénéfices, la flexibilité ou la rapidité d'ajustement des prix ou des bénéfices, les incitations à l'innovation technologique, les intérêts des consommateurs et des producteurs, la croissance économique et la compétitivité dans le commerce international. **Certains effets de la concurrence ne sont pas faciles à mesurer car les renseignements manquent ou sont souvent peu concluants, ambigus ou trop peu détaillés. Il y a aussi parfois une corrélation négative entre la concurrence, l'efficacité statique et l'efficacité dynamique. L'information disponible confirme cependant les bienfaits de la concurrence.** Les données sur l'efficacité du contrôle des pratiques commerciales restrictives et des efforts de promotion d'une "culture" de concurrence font également défaut \*. Il est néanmoins démontré que le contrôle des pratiques commerciales restrictives a eu à la fois un impact sur des cas particuliers et un effet général dissuasif, qui ont contribué à créer un climat favorable à la concurrence. Pour préserver celui-ci, il est toutefois nécessaire de faire mieux respecter la législation. La déréglementation apparaît également plus efficace lorsqu'elle est renforcée par un contrôle des pratiques commerciales restrictives.

2. Bien que les effets bénéfiques de la concurrence aient été essentiellement observés dans des pays développés, les pays en développement, les pays les moins avancés et les pays en transition auraient beaucoup à gagner d'un renforcement de l'application des principes du droit et de la politique de la concurrence, sur les plans de la production, de l'efficacité (tant dans la répartition des ressources que d'un point de vue dynamique), du bien-être et de la croissance. De plus, les avantages de la concurrence ayant été évalués essentiellement dans des pays dotés d'une économie relativement ouverte et d'une politique de concurrence, on peut considérer que ces avantages - mais aussi probablement les coûts d'ajustement - seraient relativement plus grands dans d'autres pays. Le contenu et les modalités d'application du droit et de la politique de la concurrence ainsi que leurs liens avec les politiques industrielles et commerciales ont varié selon les époques et les pays, ceux-ci s'efforçant, avec plus ou moins de succès, d'accroître les capacités technologiques et la compétitivité internationale de leurs industries, de remédier aux effets des imperfections du marché ou d'atténuer le coût de l'ajustement structurel. Les politiques de protection des industries naissantes ont été couronnées de succès dans certains cas, mais ont échoué dans beaucoup d'autres. A long terme, l'ouverture totale à la concurrence a joué un rôle crucial dans la compétitivité des entreprises et des branches d'activité. De nombreux pays en développement et pays en transition ont adopté des réformes encourageant la concurrence. Ces dernières années, les politiques de concurrence des pays se sont considérablement rapprochées, même si d'importantes différences persistent.

3. Dans les pays en développement et les pays en transition, de nombreuses restrictions réglementaires à la concurrence subsistent; de plus, les pratiques restrictives du secteur privé se sont parfois substituées ou peuvent

se substituer à celles des pouvoirs publics. Pour ces pays, il s'agit désormais de déterminer le meilleur moyen de poursuivre les réformes engagées pour promouvoir la concurrence. La solution variera probablement selon les pays et tiendra compte de l'évolution de la situation dans chacun d'entre eux, de l'expérience d'autres pays et des imperfections des marchés - dans les pays en développement et les pays en transition - ainsi que du climat économique général. Il serait néanmoins utile de définir quelques paramètres concernant les objectifs du droit et de la politique de la concurrence (en particulier l'importance relative accordée à l'efficacité et à l'intérêt des consommateurs, entre autres objectifs) et les procédures de prise de décision à suivre. Les autorités chargées des questions de concurrence pourraient jouer un rôle essentiel dans l'élaboration et l'application des politiques économiques : a) en faisant connaître leur point de vue sur les politiques ou les mesures qui restreignent la concurrence et en donnant des conseils sur la manière dont des objectifs économiques légitimes pourraient être atteints au moyen de mesures moins restrictives pour la concurrence; b) en conciliant un contrôle efficace des pratiques commerciales restrictives avec l'adoption d'une approche économique réaliste de la coopération et de la concentration, et une évaluation dynamique des marchés. Dans les pays en développement, une certaine flexibilité dans l'application du droit et de la politique de la concurrence peut être nécessaire pour ne pas compromettre des objectifs d'efficacité, de croissance ou de développement (conformément aux dispositions de l'Ensemble de principes et de règles), et il faudra veiller à ce que la politique de concurrence soit compatible avec les autres politiques visant à promouvoir le développement.

4. Certains pays en développement et pays en transition ont des difficultés à disposer de données ou à en recueillir aux fins du contrôle des pratiques commerciales restrictives. Les autorités chargées des questions de concurrence devraient donc être dotées des pouvoirs et des moyens voulus pour recueillir et échanger des informations, en collaboration, le cas échéant, avec d'autres administrations publiques et avec leurs homologues à l'étranger (pour les affaires de dimension internationale). De plus, compte tenu de l'insuffisance des données dont elles disposent sur les effets de l'application du droit et de la politique de la concurrence, elles pourraient avoir intérêt à échanger davantage d'informations sur leurs expériences respectives dans ce domaine. Cette initiative pourrait favoriser un rapprochement des politiques de concurrence et appuyer les efforts déployés aux niveaux national et international pour accroître la concurrence, l'efficacité et le bien-être des consommateurs.

5. Compte tenu de ce qui précède, les Etats pourraient notamment :

a) Mettre davantage l'accent sur l'importance de la protection et de la promotion de la concurrence dans la politique économique des pays en développement, des pays les moins avancés et des pays en transition, tout en ménageant une certaine marge de manoeuvre pour tenir compte des caractéristiques de chaque pays;

b) Soutenir les efforts déployés par les autorités chargées des questions de concurrence pour recueillir des données sur les effets du contrôle des pratiques commerciales restrictives et de la promotion d'une "culture" de concurrence;

c) Tenir des consultations au sein de la CNUCED sur les pouvoirs et les moyens des autorités chargées des questions de concurrence pour la collecte et l'échange de données relatives au contrôle des pratiques commerciales restrictives;

d) Poursuivre les échanges d'informations à la CNUCED sur :

- i) les sources et les moyens utilisés par les autorités chargées de la concurrence pour recueillir et organiser leurs données, de manière ponctuelle et de manière systématique, y compris dans le cas d'affaires ayant une dimension internationale;
- ii) compte tenu de l'analyse économique appliquée dans des cas particuliers, les modalités d'intervention (contrôle des pratiques commerciales restrictives et/ou promotion d'une "culture" de concurrence) des autorités compétentes, les procédures suivies et les difficultés rencontrées;
- iii) les effets de cette intervention sur le bien-être des consommateurs ou sur les résultats des entreprises, des branches ou de l'économie nationale.

## INTRODUCTION

6. La troisième Conférence des Nations Unies chargée de revoir tous les aspects de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives a prié le secrétariat de la CNUCED d'établir "le projet de plan d'une éventuelle étude des éléments qui permettraient de faire ressortir les avantages (y compris les avantages pour les consommateurs) que procurerait aux pays en développement et aux pays les moins avancés ainsi qu'aux pays en transition l'application de principes du droit et de la politique de la concurrence au développement économique aux fins d'une plus grande efficacité concernant le commerce international et le développement"<sup>1</sup>. Un projet de plan<sup>2</sup> a été présenté à la Réunion d'experts sur le droit et la politique de la concurrence (13-15 novembre 1996), laquelle a recommandé de prier le secrétariat de la CNUCED d'établir une étude qui serait présentée à la réunion suivante, sur la base des observations formulées à la Réunion de novembre et de celles qui seraient reçues d'ici au 31 janvier 1997<sup>3</sup>. A sa première session (18-22 novembre 1996 et 7 février 1997), la Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes a approuvé les recommandations concertées de la Réunion d'experts<sup>4</sup>. **\* L'étude \* établie en conséquence<sup>5</sup> a été présentée à la Réunion d'experts sur le droit et la politique de la concurrence (24-26 novembre 1997) qui, dans ses conclusions concertées, a prié le secrétariat de la CNUCED d'en établir une version révisée pour la prochaine réunion du Groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence, compte tenu des observations faites à la Réunion d'experts et des renseignements qui seraient communiqués par écrit avant le 31 janvier 1998<sup>6</sup>. L'étude révisée a donc été mise au point à la lumière de commentaires formulés verbalement et par écrit<sup>7</sup>, ainsi que de données obtenues récemment.**

7. Aux fins de la présente étude, le terme "concurrence" s'entend de la rivalité entre les entreprises et s'applique à des structures de marché favorisant une telle rivalité (réelle ou potentielle), tandis que l'expression "politique de concurrence" s'entend d'une politique visant à préserver et à promouvoir la concurrence, à la fois en luttant contre les pratiques commerciales restrictives des entreprises par l'application du droit de la concurrence et en influant sur l'élaboration ou la mise en oeuvre d'autres politiques ou mesures gouvernementales touchant la concurrence. La présente étude analyse des éléments empiriques faisant ressortir les bienfaits de la concurrence sur les plans de l'efficacité, du bien-être, de la compétitivité internationale et de la croissance. Elle ne s'intéresse pas à la contribution que la politique de concurrence peut apporter à la réalisation d'autres objectifs qui lui ont été assignés dans certains pays ou régions : intégration des marchés, promotion de débouchés commerciaux pour les petites et moyennes entreprises (PME), protection de la liberté d'action économique, déconcentration de la puissance économique, promotion d'une économie et d'une société pluralistes, etc.

8. Le chapitre I présente brièvement la théorie et donne des exemples concrets des avantages de la concurrence pour l'efficacité statique et dynamique et le bien-être des consommateurs, ainsi que de certains effets négatifs. La plupart de ces exemples ont trait aux conséquences d'un renforcement de la concurrence résultant de mesures de déréglementation

et de libéralisation, la réglementation de l'économie étant l'une des principales formes de restriction à l'entrée de nouveaux venus. Le chapitre II examine les répercussions plus générales de la concurrence sur le bien-être, la croissance et la compétitivité commerciale, y compris certains effets des interventions directes et des mesures de déréglementation des pouvoirs publics pour le bien-être, la croissance économique et l'efficacité concernant le commerce international. Le chapitre III fait la démonstration des effets bénéfiques du contrôle des pratiques commerciales restrictives et de la promotion de la concurrence par les autorités compétentes.

## Chapitre I

### CONCURRENCE ET EFFICIENCE

#### A. Efficienc e statique

9. La concurrence permet aux marchés de récompenser les bons producteurs et de sanctionner les mauvais. Elle stimule l'esprit d'entreprise, favorise l'accès aux marchés de nouvelles sociétés et accroît l'efficacité des entreprises, entraînant ainsi une hausse de la productivité du capital et du travail, une réduction des coûts de production et une amélioration de la compétitivité des entreprises (même si certaines, moins compétitives, peuvent se trouver évincées du marché). Elle garantit également que les économies réalisées sont répercutées sur le consommateur (la concurrence entraîne une diminution globale des prix, même si certains prix augmentent parfois lorsqu'il y a délocalisation de la production vers d'autres marchés); les consommateurs y gagnent également en quantité, qualité et diversité des produits. Dans ce sens, sont aussi considérés comme consommateurs les utilisateurs de biens intermédiaires - dont la qualité s'améliore et le coût diminue grâce à la concurrence entre les fournisseurs - et les administrations publiques qui passent des marchés. Les deux principaux types d'efficacité économique que favorise la concurrence sont l'efficacité "statique" (utilisation optimale des ressources existantes au moindre coût) et l'efficacité "dynamique" (lancement optimal de nouveaux produits, efficacité accrue des procédés de production et amélioration des structures organiques à terme). L'efficacité statique se subdivise en "efficacité de la production" - efficacité technique et non technique de l'exploitation, économies en termes de coût de transaction et d'efficacité  $X^8$  - et en "efficacité allocative" - optimisation de la répartition des produits par les prix en fonction de la demande des consommateurs (lorsque le volume de production de chaque produit est tel que le coût marginal de production d'unités additionnelles équivaut à leur prix). Une mauvaise répartition des ressources entraîne une "perte sèche d'efficacité" aussi bien pour les producteurs que pour les consommateurs. Etant donné que la concurrence parfaite ne garantit pas toujours l'efficacité et que, dans de nombreuses situations, il est dans une certaine mesure inévitable que des entreprises occupent une position dominante sur le marché, la politique de concurrence doit s'efforcer d'atteindre le degré de "concurrence fonctionnelle" le plus réaliste possible et de rendre les positions dominantes compatibles avec la concurrence. Dans la pratique, il est toutefois, très difficile de déterminer le degré de concurrence à atteindre pour que se produisent les effets bénéfiques escomptés, ou de savoir si l'arrivée réelle ou potentielle de nouvelles entreprises sur le marché ou l'évolution technologique l'emporteraient sur les obstacles à l'entrée et

contribueraient à affaiblir les positions dominantes, et si cela serait contrebalancé par des gains d'efficacité.

10. Il n'est pas aisé de mesurer certains effets de la concurrence; lorsque cela est possible, les renseignements obtenus sont parfois insuffisants, non concluants ou ambigus, et distinguer les effets bénéfiques de la concurrence d'autres économies découlant de la déréglementation n'est pas non plus toujours facile. L'impact positif de la concurrence sur l'efficience statique est néanmoins avéré, de même que les problèmes et les inconvénients qui peuvent y être associés. Le défaut des études analysant les effets de la concentration est qu'elles n'examinent pas de vrais "marchés" au sens où la politique de concurrence l'entend (en tenant compte des possibilités de substitution des produits **ou de la taille des marchés géographiques**)<sup>9</sup> et que, souvent, elles ne prennent pas pleinement en considération la concurrence des importations, les effets des collusions, l'influence de la concurrence sur l'évolution de la structure du marché ou l'arrivée potentielle de nouveaux venus; elles mesurent la puissance commerciale par le degré de concentration (généralement la "concentration de l'offre" des producteurs dans un pays) pour des périodes données à partir d'une classification type des entreprises par branche d'activité (positions à trois ou quatre chiffres en général). Toutefois, comme il a été dit plus haut, concentration n'est pas forcément synonyme d'absence de concurrence, en particulier si les obstacles à l'entrée de nouveaux concurrents sont peu élevés; le degré de concurrence n'est pas nécessairement fonction du nombre de concurrents; et les gains d'efficacité résultant de la concentration peuvent aviver la concurrence. **Il y a aussi des problèmes statistiques dus, entre autres, à une suragrégation des secteurs, produits, parts de marché, prix ou bénéfiques, et aux difficultés rencontrées pour interpréter l'importance statistique ou économique de variables explicatives dans des modèles économiques, ainsi que pour faire une distinction entre les effets des différences d'efficience et ceux des limitations de la concurrence, ou de la hausse des prix et de la réduction des coûts.** Les données disponibles ont néanmoins le mérite de donner une idée générale de la situation. La question de l'inefficacité résultant d'activités liées à la puissance commerciale (telles que la recherche de rente pour se placer ou se maintenir sous la protection de la réglementation, ou une concurrence hors prix se traduisant par des frais de publicité excessifs, une différenciation des produits ou de la qualité du service) n'a pas été abordée, car les pertes subies sont souvent difficiles à quantifier et la concurrence hors prix profite fréquemment au consommateur.

11. Aux Pays-Bas, on a calculé que les pratiques collusoires ou les réglementations restrictives dans plusieurs activités de services faisaient perdre aux consommateurs entre 4,33 et 5,43 milliards de florins (environ 2,1 à 2,7 milliards de dollars) en moyenne par an<sup>10</sup>. Aux Etats-Unis, dans une affaire frauduleuse de soumission concertée portant sur la vente de fruits de mer congelés, les entreprises impliquées, qui avaient finalement été poursuivies, avaient bénéficié pendant un an d'un taux de marge moyen de 23 % (au-dessus du prix de concurrence)<sup>11</sup>; par ailleurs, le démantèlement d'ententes sur les prix avait entraîné dans certaines branches une forte diminution des coûts de production<sup>12</sup>. **Une étude sur un échantillon de 30 ventes aux enchères faussées par une entente, sur le marché de l'immobilier à Washington D.C., a révélé que les vendeurs avaient reçu des prix inférieurs de 32 % en moyenne à ceux dont les parties à l'entente étaient**

**ultérieurement convenues pour des adjudications entre elles<sup>13</sup>. \* On recourt parfois à des ententes dans certains pays ou régions pour faciliter l'ajustement,** mais la rationalisation des industries peut être obtenue de manière au moins aussi efficace par une vive concurrence, notamment sur les grands marchés<sup>14</sup>. En Allemagne, si certains cartels de rationalisation (plusieurs types de cartels sont autorisés par le droit allemand de la concurrence, dans certaines conditions) ont assuré la viabilité des producteurs des secteurs concernés, ils ne semblent pas avoir contribué à accroître la productivité ou l'efficacité et ils ont entraîné une hausse des prix et une baisse de la production<sup>15</sup>.

12. Les données disponibles sur le rapport entre la concentration, d'une part, et la productivité, les prix ou les bénéfices, d'autre part, sont contrastées **ou souvent peu concluantes (en partie peut-être parce que** l'absence de concurrence **tend à entraîner une hausse** des coûts qui absorbe les bénéfices). Une étude réalisée **auprès de 670 sociétés britanniques** a montré que la puissance commerciale (parts de marché élevées) entraînait une baisse de la productivité et que le renforcement de la concurrence (mesuré par l'augmentation du nombre de concurrents ou par la diminution des marges bénéficiaires) s'accompagnait d'une hausse de la productivité totale des facteurs de production<sup>16</sup>. \* Aux Etats-Unis, il ne semble guère y avoir de relation entre la structure du marché et les prix, et pour autant qu'il y en ait une, on ne sait pas s'il faut l'attribuer davantage à une plus grande compétitivité qu'à une production de meilleure qualité des principales entreprises, ou l'inverse. Il ne fait toutefois pas de doute que le coût ou les tarifs de services tels que l'électricité ou les services bancaires sont plus élevés lorsqu'il y a concentration des marchés<sup>17</sup>; certaines fusions (en particulier sur des marchés très concentrés) ont entraîné une augmentation sensible des prix; et il y a lieu de penser que la concentration a pu favoriser la collusion<sup>18</sup>.

13. Même lorsque la concentration restreint la concurrence, elle peut parfois accroître l'efficacité en permettant de réaliser des économies d'échelle et de gamme au niveau de la production, de l'organisation ou d'autres activités, économies qui peuvent profiter dans une certaine mesure aux consommateurs<sup>19</sup>. L'exemple extrême d'une telle situation est le monopole naturel, où les économies d'échelle et de gamme réalisées et l'importance des coûts fixes irrécupérables justifient que la production soit assurée par une seule entreprise. Toutefois, l'échelle efficace minimale d'une activité varie sensiblement selon les branches et, **\* étant fonction de la technologie et du prix des intrants, selon les époques.** Les effets d'une concentration de l'offre nationale dépendent notamment de la taille du marché par rapport à l'échelle efficace minimale des installations de production ainsi que de la concurrence des importations. Il ressort d'études réalisées au Canada et en Suède que les obstacles commerciaux sont une source d'inefficacité ou de hausse des profits, mais qu'une concentration élevée de l'offre n'a pas les mêmes conséquences si la concurrence des importations est vigoureuse et si cette concentration a permis d'obtenir des économies d'échelle. Aux Etats-Unis, qui est un marché plus grand que les précédents, la concurrence des importations a davantage contribué à l'efficacité dans des branches où le degré de concentration était supérieur à ce qui était nécessaire pour réaliser des économies d'échelle<sup>20</sup>. Le degré de concentration est donc une variable importante : une étude portant sur six pays développés confirme qu'au-dessus

d'un certain niveau, la concentration de l'offre a tendance à réduire l'efficacité technique<sup>21</sup>. Pour ce qui est des fusions, **\* plusieurs études empiriques indiquent** que la majorité d'entre elles (en particulier les fusions conglomerales) entraînent une perte d'efficacité et une diminution de la rentabilité, tout en ayant des effets positifs négligeables, ou des effets négatifs, sur la croissance; **\* d'autres études sont peu concluantes ou font apparaître une amélioration de la part de marché ou de l'investissement, en particulier pour les fusions horizontales**<sup>22</sup>. Les effets de la concentration ou des fusions sont donc variables, d'où la nécessité d'analyser chaque cas eu égard à l'évolution du secteur et du marché considérés.

14. Le rapport entre le prix et le coût marginal (taux de marge ou indice de Lerner) **\* peut donner une première idée du manque de concurrence sur un marché** (vu les difficultés pratiques rencontrées pour calculer ce rapport, on utilise à la place divers indicateurs de la rentabilité, comme la marge entre les prix et les coûts, qui sont plus ou moins fiables). Si une corrélation positive entre le nombre de vendeurs et les marges semble dénoter l'existence d'une collusion, il n'y a pas forcément de liens de cause à effet entre la concentration, le manque de concurrence et la rentabilité. En outre, le fait que les bénéfices sont temporairement élevés n'est guère significatif en soi. C'est plutôt la persistance de profits relativement élevés sur un produit ou sur un marché géographique, ou d'écart de profits entre entreprises concurrentes sur un même marché **qui peut signifier que la concurrence est entravée sur ce marché** : si la répartition des ressources était optimale, les marges bénéficiaires de l'ensemble des secteurs économiques se rapprocheraient à long terme, les flux de capitaux allant là où la rentabilité des investissements est la plus élevée. Il ressort **\* de comparaisons effectuées** entre plusieurs pays développés que, dans la plupart des cas, plus la concurrence (essentiellement mesurée par le degré de concentration) est vive, plus la convergence des profits à long terme est forte et l'ajustement de ces profits rapide<sup>23</sup>. Une étude de différents secteurs effectuée dans les pays de l'OCDE pour la période 1970-1992 a montré qu'en général l'importance des marges était en rapport avec la taille des entreprises, le degré de différenciation des produits et l'intensité de la recherche, mais non avec la concentration des vendeurs; les marges étaient relativement élevées là où l'accès au marché était relativement faible et dans la plupart des services (sans doute parce que la concurrence est moins vive dans le secteur tertiaire que dans l'industrie manufacturière), mais certaines de ces différences tenaient peut-être à des rentes d'innovation, et les écarts étaient sensibles entre les pays, peut-être parce que les obstacles à l'entrée sur le marché étaient plus ou moins grands<sup>24</sup>. Toutefois, les taux de marge et les bénéfices évoluent en général tout au long du cycle économique; ils peuvent être plus élevés sur des marchés dynamiques et être dus à l'avance que les sociétés concernées conservent en matière d'efficacité; il est également difficile de mesurer la persistance des profits en raison des imprécisions inhérentes à l'agrégation de produits différents et d'entreprises diverses. **C'est pourquoi il n'est guère fait mention de ces deux indicateurs pour l'application cas par cas du droit de la concurrence.** La rapidité d'ajustement des prix à l'évolution des coûts et de la demande est un autre indicateur clef de la flexibilité économique : l'analyse des données relatives à plusieurs pays de l'OCDE (à quelques exceptions près) permet de conclure que l'ajustement est moins rapide dans les branches où la concentration de l'offre est relativement plus élevée et que la concurrence des importations a eu,

sur la rapidité d'ajustement, un effet positif dans certains pays, mais négligeable dans d'autres<sup>25</sup>. Une étude portant sur les modalités de fixation des prix dans 654 entreprises britanniques a montré que les prix étaient revus plus fréquemment en situation de concurrence (mesurée par le nombre de concurrents ou par les parts de marché)<sup>26</sup>. Un autre indicateur est l'élasticité des prix par rapport à une baisse de la demande et donc du taux d'utilisation des capacités; entre 1974 et 1992, les marchés européen et japonais se sont caractérisés par une plus grande "inertie" face au ralentissement du cycle économique que le marché, davantage concurrentiel, des Etats-Unis<sup>27</sup>. Par ailleurs, on constate que l'ajustement des prix au cycle se fait plus lentement en régime d'oligopole que sur des marchés plus atomisés (bien que ce type d'analyse globale ne tienne pas compte du dynamisme des marchés) et que les risques de surcapacité sont particulièrement grands dans le cas d'un oligopole précaire ou d'un cartel peu structuré<sup>28</sup>.

15. Les branches d'activité ont tendance à être plus concentrées dans les pays en développement que dans les pays développés<sup>29</sup>. La comparaison de l'indice de concentration pour les quatre premières entreprises de 14 industries manufacturières malaisiennes, de leur taux de croissance et du taux de droit nominal sur les importations de biens qu'elles produisent a permis de conclure que le taux de droit nominal moyen était moins élevé dans les secteurs à forte concentration, mais que les importations y étaient relativement plus faibles que dans les secteurs moins concentrés<sup>30</sup>. L'explication vient peut-être du fait que les grandes sociétés des secteurs fortement concentrés ont profité de leur position dominante pour ériger des obstacles à l'entrée. Les petites entreprises opérant dans des secteurs relativement plus protégés des importations enregistraient des taux de croissance relativement faibles, ce qui pouvait être dû au fait que la protection offerte attirait vers ces secteurs de nombreuses entreprises, entraînant ainsi une production à petite échelle inefficace. Une étude portant sur 1 492 établissements malaisiens, appartenant à 31 branches d'activité, montre que le taux de marge augmente en rapport avec la concentration de l'offre, l'importance des dépenses de publicité, les débouchés à l'exportation, la concurrence des importations et l'intensité capitalistique<sup>31</sup>. Cette étude examine également d'autres analyses consacrées aux liens entre la structure, le comportement et les résultats dans plusieurs pays (essentiellement des pays en développement)<sup>32</sup>. En général, ces analyses confirment que dans les pays considérés (comme en Malaisie), il existe une corrélation positive entre le taux de marge, la taille des entreprises, les économies d'échelle, l'intensité capitalistique et la présence d'investisseurs étrangers, d'une part, et le degré de concentration, d'autre part. **Des données concernant la République de Corée témoignent de tendances analogues<sup>33</sup>**. Toutefois, il n'est pas possible de dire dans quelle mesure ce phénomène est dû à l'absence de concurrence, à la relative efficacité des grandes entreprises des secteurs concernés ou aux économies d'échelle réalisées sur des marchés étroits.

#### B. Efficienc e dynamique

16. L'efficienc e dynamique est probablement l'effet le plus bénéfique de la concurrence. Mais celle-ci peut avoir, en l'occurrence, des inconvénients plus grands que dans le cas de l'efficienc e statique, **\* et les mesures visant à promouvoir l'efficienc e dynamique sont plus complexes et doivent être**

**d'avantage axées sur l'investissement que les mesures portant seulement sur l'efficacité statique.** La concurrence encourage la recherche-développement, l'adoption de nouvelles méthodes de production **et de distribution**, le lancement de nouveaux produits **et services, ainsi que la création ou la pénétration de nouveaux marchés**, l'objectif des entreprises étant de conserver leur avance sur leurs concurrents. De plus, la concurrence permet de tester les nombreuses voies du progrès technologique et de sélectionner la meilleure, ce qui est plus difficile pour un monopole. De l'avis unanime des représentants d'entreprises entendus récemment par la Federal Trade Commission des Etats-Unis d'Amérique, la concurrence stimule l'innovation; le Président de AT&T, société anciennement détentrice du monopole des services de télécommunication aux Etats-Unis, a lui-même reconnu que le démantèlement de ses services locaux de téléphone et l'obligation faite aux nouvelles compagnies téléphoniques locales de proposer sans discrimination les services des concurrents d'AT&T pour les communications interurbaines avaient non seulement encouragé l'entrée de nombreuses nouvelles entreprises, stimulé la croissance et entraîné une diminution des tarifs, mais aussi favorisé des innovations technologiques de grande envergure<sup>34</sup>. Les données recueillies sur le secteur des télécommunications dans d'autres pays de l'OCDE confirment que la libéralisation de ce secteur a été propice à l'innovation technologique<sup>35</sup>. Il convient également de noter que, dans de nombreux cas, les petites entreprises sont plus innovantes que les grandes - elles sont notamment à l'origine d'innovations révolutionnaires dans des secteurs où les progrès technologiques sont rapides - et leurs recherches produisent relativement plus d'innovations en proportion des dépenses engagées. Laisser la porte ouverte à de nouveaux concurrents aux idées novatrices est une condition importante du progrès technologique<sup>36</sup>.

17. Il est toutefois des cas où la concurrence peut décourager l'innovation. Lorsque les bénéfices sont susceptibles d'être réinvestis dans la recherche d'innovations, il peut y avoir une corrélation négative entre l'efficacité statique et l'efficacité dynamique, de même qu'entre l'intérêt du consommateur à court terme et son intérêt à long terme. Il peut être nécessaire de réaliser des bénéfices supérieurs au coût marginal pour financer les dépenses courantes de recherche-développement et envisager de nouveaux travaux dans ce domaine (on constate que dans certains secteurs innovants, les entreprises affichent des marges relativement élevées)<sup>37</sup>. **\* Dans certains secteurs où la recherche est intensive, une forte concentration peut être inévitable car les coûts de la R-D sont indivisibles et les frais fixes élevés.** Les dépenses de recherche-développement ont tendance à augmenter en fonction de la taille de l'entreprise; les branches d'activité fortement concentrées ont un ratio R-D/chiffre d'affaires plus élevé et déposent davantage de brevets<sup>38</sup>. **\* Les grandes sociétés ont aussi davantage de moyens de perfectionner leurs nouvelles technologies que les petites entreprises et parviennent particulièrement bien à réduire leurs coûts grâce à leurs travaux de recherche-développement. Toutefois, la production novatrice n'augmente généralement pas en proportion de la taille de l'entreprise et, dans l'ensemble, il n'y a apparemment guère de liens entre la capacité ou la concentration et l'innovation. Même quand cela semble être le cas, il n'y a pas nécessairement de rapport de cause à effet; la structure du marché et la taille des entreprises sont elles-mêmes influencées par l'activité novatrice, et l'ampleur des dépenses de recherche-développement ou d'innovation s'explique plus par l'opportunité de développer de nouvelles technologies que**

par la structure du marché<sup>39</sup>. **Les avantages des grandes sociétés ou des entreprises puissantes peuvent aussi être en partie annulés par la coopération entre entreprises.** La collaboration en matière de R-D et l'exploitation conjointe des résultats permettent souvent de réaliser d'importants gains d'efficacité, mais peuvent aussi réduire la rivalité entre les entreprises, décourager l'entrée de nouveaux concurrents et restreindre la concurrence dans les domaines de la production et de la commercialisation ainsi que sur les marchés situés en aval, au détriment du rythme et de l'orientation du progrès technologique<sup>40</sup>. Les mécanismes de coopération en matière de recherche-développement institués en Europe pendant les années 80 n'ont donné jusque-là que des résultats décevants sur le plan technologique<sup>41</sup>.

18. Les droits de propriété intellectuelle offrent une certaine protection contre la concurrence pendant une période déterminée (la concurrence sur les prix et les quantités est volontairement restreinte afin d'encourager la concurrence par l'innovation), l'objectif étant de permettre aux entreprises innovantes de récupérer leurs investissements de R-D et de réduire le risque pour ces entreprises que des opportunistes s'approprient sans contrepartie les résultats de leur R-D<sup>42</sup>. Certes, ce type de protection (si elle est trop large) peut être à l'origine d'une perte d'efficacité qui se traduira par une augmentation des prix, une moindre diffusion de l'innovation et de ses fruits et un frein aux innovations consécutives; mais il faut tenir compte des effets bénéfiques pour la croissance et pour les consommateurs du lancement de nouveaux produits et procédés. De plus, l'exclusivité conférée par des droits de propriété intellectuelle n'aboutit pas nécessairement à un monopole, une concurrence suffisante pouvant être exercée par des produits ou des technologies de substitution.

## Chapitre II

### CONCURRENCE ET CROISSANCE

#### A. Concurrence, déréglementation et prospérité générale

19. Qu'ils soient dus à des contraintes d'origine publique ou privée, les obstacles à la concurrence existant à l'intérieur d'une économie se traduisent par des pertes pour la prospérité générale. Ainsi, une étude portant sur 46 pays a permis d'établir, pour 1985, une relation nettement défavorable entre le niveau du revenu par personne et l'importance des taux de marge moyens<sup>43</sup>. Aux Etats-Unis, la proportion des pertes sèches pour le produit intérieur brut, calculée comme fonction de la distorsion relative des prix (marge bénéficiaire) et de l'élasticité de la demande (variabilité de la demande en fonction des variations de prix) dans différents secteurs a été estimée à une valeur comprise entre 0,5 et 2 %<sup>44</sup>. Pour les Pays-Bas, il a été estimé, sur la base d'un modèle d'équilibre général appliqué pour un petit pays à économie ouverte, qu'entre 1984 et 1990 le taux annuel de croissance réel aurait pu être supérieur d'environ 0,5 %, et l'augmentation des exportations de près de 1 % si les marchés néerlandais avaient été caractérisés par la même flexibilité que ceux des Etats-Unis; et l'incidence macro-économique des réductions d'impôt aurait aussi été amplifiée<sup>45</sup>.

20. Dans les pays de l'OCDE, la déréglementation, la privatisation et l'introduction d'une concurrence plus vive dans un certain nombre de secteurs

ont eu pour conséquences, de façon générale, l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, la diminution des coûts, des prix et des marges bénéficiaires, l'amélioration de la qualité des services et l'innovation<sup>46</sup>. Il a été estimé que, pendant les années 80, dans sept industries de services majeures des Etats-Unis, la déréglementation s'est traduite par une réduction des coûts de production, des progrès dans la productivité et l'innovation, des possibilités d'entrée sur le marché, des pressions à la baisse sur les prix, une plus grande variété dans les produits et une meilleure qualité dans les services offerts, ainsi que par une augmentation annuelle de 32 à 42 milliards de dollars de la prospérité générale des consommateurs, et de 3,2 milliards de dollars des bénéfices des producteurs, soit une amélioration de 7 à 9 % de l'élément du PIB concerné par les réformes<sup>47</sup>. Un examen comparatif portant sur divers pays d'Europe a permis de conclure à une corrélation positive entre la réglementation relativement moindre des marchés de produits, l'augmentation de la productivité et la croissance économique globale<sup>48</sup>. On estime que la mise en oeuvre, jusqu'en 1994, du programme de marché unique dans l'Union européenne (avec la suppression des obstacles au commerce à l'intérieur de l'UE qu'elle a entraînée) a augmenté le revenu de 1,1 à 1,5 % pendant la période 1987-1993, créé 30 000 à 90 000 emplois et réduit l'inflation de 1 à 1,5 % (par comparaison avec ce qui se serait produit en l'absence d'un tel programme). La moitié environ de ce résultat était attribuable au renforcement de la concurrence et de l'efficacité. On a constaté, par ailleurs, des réductions dans le taux de progression des marges bénéficiaires des entreprises par rapport à une période antérieure, des réductions de prix dans certains secteurs et des réductions dans la concentration à l'échelon des pays, en même temps qu'un renforcement de la concentration à l'échelon de l'Union européenne, allant dans le sens du développement des activités d'envergure européenne<sup>49</sup>. En Australie, il a été estimé que les avantages à attendre d'un ensemble de réformes d'encouragement à la concurrence et de déréglementation (comportant, notamment, l'extension et la révision des règles de contrôle des pratiques commerciales restrictives, l'examen systématique des restrictions réglementaires à la concurrence, l'assujettissement des entreprises publiques à la supervision des prix et un renforcement de la concurrence et de l'efficacité dans la fourniture de l'infrastructure) aboutiraient, à long terme, à une augmentation annuelle du PIB réel de 5,5 %, soit 23 milliards de dollars; le gain pour les consommateurs serait de près de 9 milliards de dollars; d'autres avantages à attendre seraient des augmentations dans les salaires réels, dans l'emploi, dans les bénéfices de la plupart des branches d'activité et dans les recettes de l'Etat<sup>50</sup>.

**En Pologne, l'application d'une politique de concurrence dans le contexte général des mesures visant à promouvoir le changement structurel, les restructurations sectorielles, les privatisations et le démantèlement des monopoles a encouragé la création d'un grand nombre de PME et considérablement accru l'efficacité dans de nombreux secteurs (commerce, services, biens de consommation, etc.)<sup>51</sup>.**

21. Selon toute vraisemblance, les estimations ci-dessus sous-estiment les avantages de la réforme : en effet, elles ne prennent pas en compte les évaluations qualitatives (meilleure qualité des services, pressions en faveur de l'innovation) et n'incluent pas tous les secteurs ou domaines dans lesquels une déréglementation serait bénéfique; par ailleurs, comme les ressources libérées par une concurrence plus vive dans un secteur seraient réaffectées pour utilisation dans d'autres secteurs, la flexibilité d'ensemble et

la capacité d'innovation du système seraient améliorées. De plus, ces avantages ayant été estimés pour des pays qui ont déjà des économies relativement ouvertes et appliquent déjà des politiques de concurrence, on peut raisonnablement s'attendre que les pays qui n'appliquent pas de telles politiques auraient relativement davantage à gagner à une déréglementation et à la mise en oeuvre d'une politique de concurrence. Ainsi, il ressort d'une évaluation des effets de programmes de réformes réglementaires sur le PIB de quelques grands pays développés, prenant en compte les progrès de la productivité et de l'innovation, que ces effets pourraient être compris entre moins de 1 % (pour les Etats-Unis) et 6 % (pour le Japon), en fonction du champ laissé aux réformes réglementaires dans les différents pays<sup>52</sup>. On peut se faire une idée des avantages que l'économie tout entière des pays en développement retirerait d'une déréglementation à partir des quelques données ci-après : la déréglementation de l'entrée sur le marché des télécommunications interurbaines au Chili a entraîné une diminution de 50 % des tarifs et d'importantes réductions du délai d'attente nécessaire pour obtenir la liaison téléphonique (comme dans d'autres pays d'Amérique latine); l'ouverture à la concurrence des terminaux maritimes de Buenos Aires a entraîné une diminution de 80 % des redevances; l'ouverture à la concurrence des opérations d'acconage à Montevideo en a augmenté la productivité de 300 %; et le coût, pour la prospérité générale, de certaines réglementations et d'autres interventions des pouvoirs publics, dans les années 80, en Argentine, est estimé à 4 milliards de dollars environ par an (en dollars de 1990)<sup>53</sup>.

22. Toutefois, les études mentionnées ci-dessus ne prennent pas toujours en compte, dans leurs conclusions, toutes les pertes entraînées par l'ajustement, dont on peut raisonnablement supposer qu'elles seront plus élevées dans les pays où la réglementation de l'économie est la plus poussée. De plus, la libéralisation et l'élimination des distorsions, dans une économie, ne provoquent pas automatiquement la croissance si ce pays ne dispose pas des capacités d'offre nécessaires pour tirer parti des possibilités nouvelles, et la prédominance de la concurrence n'est que l'un des facteurs qui déterminent le taux de croissance des pays. Bien que, comme il est indiqué ci-dessus, les économies du Japon et de l'Europe soient relativement plus réglementées et protégées que celle des Etats-Unis, elles ont connu une croissance plus rapide pendant les décennies qui ont suivi la seconde guerre mondiale. Quelques-uns des enseignements à tirer de cette constatation sont examinés dans la section suivante. Par ailleurs, il faudrait aussi noter que certaines des études mentionnées plus haut envisagent non seulement l'élimination de réglementations économiques, c'est-à-dire de mesures restreignant directement l'entrée sur le marché ou la sortie du marché, l'établissement des prix ou la production, tous éléments qui sont d'un intérêt direct pour la présente étude, mais aussi l'élimination de réglementations sociales protégeant le consommateur, la santé, la sécurité ou l'environnement, et de réglementations administratives, impliquant des formalités et des coûts. En pratique, cependant, il peut quelquefois être difficile de distinguer entre ces différents types de réglementation, et la question de savoir si une réglementation sociale impose une restriction induite à la concurrence reste controversée dans le domaine du commerce international.

## B. Concurrence et politique industrielle

23. L'observation ne permet pas de dégager de tendances très nettes quant aux répercussions de la politique industrielle sur la concurrence et sur l'efficacité. Parmi les mesures de politique industrielle mises en oeuvre dans différents secteurs par le Japon, la République de Corée et la Province chinoise de Taïwan, on peut citer les suivantes : contrôle de la pénétration du marché ou de l'augmentation de capacité, fusions d'entreprises instituées ou tolérées par l'Etat, coopération interentreprises, ententes, mises au rebut de capacité coordonnées et accords de partage de marché; protectionnisme souple en faveur des industries naissantes; canalisation des investissements vers les secteurs et activités prioritaires et subventions et incitations liées à l'acquisition de technologies et aux résultats obtenus à l'exportation<sup>54</sup>. En République de Corée, les pouvoirs publics ont encouragé la création de vastes conglomérats, qui permettent de réaliser d'importantes économies d'échelle dans les industries lourdes parvenues à maturité. Toutefois, cette forte concentration a fini par entraîner des pertes sur le plan de l'efficacité, notamment en raison du manque de flexibilité, de l'inhibition du développement des réseaux de fournisseurs et de la surconcentration des efforts d'innovation<sup>55</sup>. Dans certains pays d'Asie de l'Est, ces interventions des pouvoirs publics ont souvent pu contribuer à compenser les effets de carences du marché créées ou exacerbées, dans les pays en développement, par l'insuffisance des activités d'entreprise, le manque de capital ou de technologie, par des lacunes dans l'information ou par des infrastructures matérielles et institutionnelles laissant à désirer. Ces interventions ne visaient pas à "choisir des vainqueurs" à l'avant-garde du progrès technologique sur le plan mondial, mais à stimuler l'investissement, l'acquisition de la maîtrise de technologies immédiatement disponibles et la compétitivité sur des marchés de produits parvenus à maturité. Le succès de ces interventions s'explique, notamment, par les facteurs suivants : la sélectivité dans l'octroi d'une protection ou d'incitations (nécessaire pour assurer une efficace affectation des ressources entre technologies comportant des coûts d'apprentissage considérables et activités plus simples), la conditionnalité liée à la maîtrise de la technologie et aux résultats obtenus à l'exportation, la capacité institutionnelle et administrative de mettre en oeuvre de telles politiques et de maintenir un certain isolement face aux pressions en quête de rentes et la rivalité interentreprises<sup>56</sup>. Un facteur clé du succès dans le domaine industriel a été la vive concurrence que se livraient, sur les marchés intérieurs et mondiaux, les entreprises japonaises et les entreprises de la Province chinoise de Taïwan; les industries japonaises qui ont le mieux réussi ont été celles dans lesquelles la rivalité était forte (elle était stimulée par des taux de croissance élevés et par la présence de nouveaux venus sur le marché)<sup>57</sup>. Bien que la concurrence par les prix entre vastes conglomérats de la République de Corée ait été généralement limitée aux marchés internationaux, les entreprises se livraient à une vive concurrence dès lors qu'il s'agissait de conquérir des positions monopolistiques temporaires ou d'obtenir des subventions. Et les entreprises des trois régions devaient, naturellement, soutenir la forte concurrence des entreprises étrangères sur les marchés internationaux. Cette interaction entre politique du gouvernement et rivalité interentreprises a stimulé la croissance des capacités technologiques et des exportations. L'intervention des pouvoirs

publics s'est néanmoins plusieurs fois soldée par un échec, au Japon et en République de Corée<sup>58</sup>. Il y a eu une déréglementation progressive de grande envergure et une application plus rigoureuse du droit de la concurrence dans ces pays et dans la Province chinoise de Taiwan. Une comparaison des prix et de la rentabilité observés dans le secteur réglementé et protégé des aliments du bétail et dans celui de l'électronique (pour lequel les mesures protectionnistes ont été libéralisées) en République de Corée a montré que dans le premier secteur, la rentabilité et l'écart par rapport aux prix internationaux étaient beaucoup plus élevés que dans le second, alors même que le secteur de l'électronique était fortement concentré<sup>59</sup>. Les mesures protectionnistes et le contrôle des concessions de licences à des conditions commerciales ont aussi été employés avec de bons résultats par des pays en développement comme le Brésil et l'Inde pour mettre en place certaines industries<sup>60</sup>, mais il y a eu aussi de nombreux cas d'échec et la protection des industries naissantes a souvent abouti à la création d'industries qui ne sont jamais parvenues à maturité.

24. Dans les pays en développement, la concurrence exercée par les importations a toutes chances de stimuler l'efficacité structurelle de l'industrie en permettant aux entreprises locales d'avoir davantage accès à des intrants qui ne sont pas disponibles sur le marché intérieur ou y sont plus coûteux (encore que les gains à escompter puissent, au moins à court terme, être annulés en partie par les pertes de revenus découlant du rétrécissement de l'industrie locale). Là aussi, les données disponibles semblent indiquer que la concurrence étrangère ait tendu à imposer une discipline de prix et à améliorer l'efficacité technique; toutefois, il n'y a pas de corrélation constante entre libéralisation des échanges et augmentation de la productivité<sup>61</sup>. Ainsi, au Chili, entre 1967 et 1979, une libéralisation soudaine et de grande envergure des importations a entraîné une diminution de la marge bénéficiaire médiane, ramenée de 48 à 32 %, et une augmentation du degré de concentration autour de quatre entreprises, passé de 49 à 61,5 %, de nombreux producteurs locaux ayant fait faillite, fusionné, ou changé leur type de production<sup>62</sup>. Mais cette évolution ne s'est accompagnée d'aucune modification dans les niveaux sectoriels de productivité, et les taux de pénétration du marché ont diminué<sup>63</sup>. En bien des cas, les baisses de prix n'ont pas été considérables parce que la concurrence entre fournisseurs étrangers était fondée non sur les prix, mais sur la différenciation des produits, et parce que de nombreuses entreprises locales ont fusionné, ou contrôlaient les circuits de distribution. Pour certains produits, la production nationale a commencé d'être exposée à d'amples fluctuations des prix internationaux et au dumping. Les politiques plus pragmatiques et sélectives adoptées au milieu de la décennie de 1980 (notamment, protectionnisme renforcé suivi d'une libéralisation en 1991) se sont révélées plus fructueuses. Par la suite, l'application de strictes mesures d'interdiction à l'encontre des mesures restrictives verticales a abouti à donner au secteur de la distribution une flexibilité et une indépendance qui ont contribué au succès de la libéralisation du commerce<sup>64</sup>. En Colombie, pendant la période 1977-1985, la libéralisation progressive des échanges a permis une croissance plus forte et plus régulière qu'au Chili, un abaissement des marges bénéficiaires et une augmentation de l'efficacité - cette augmentation étant plus marquée dans les branches d'activité fortement concentrées<sup>65</sup>. En revanche, pour de nombreux groupes de produits, tels qu'engrais, produits pharmaceutiques et verre à vitre de forte épaisseur,

les écarts entre prix intérieurs et prix internationaux se sont maintenus en raison de relations, au stade de la fabrication et de la commercialisation, entre entreprises nationales et étrangères. D'autre part, un fabricant de biscuits occupant une place prépondérante aux Etats-Unis aurait eu du mal, est-il rapporté, à pénétrer sur le marché en raison d'accords exclusifs de distribution conclus entre un fabricant local dominant et les principaux détaillants, et aurait dû conclure des arrangements de licences et de commercialisation en association avec l'entreprise dominante<sup>66</sup>. **Dans certains pays, par exemple aux Philippines et en République de Corée, la concurrence d'investisseurs étrangers a incité les entreprises locales, notamment dans le secteur de la vente au détail, à adopter les "meilleures pratiques internationales"; toutefois, les incitations, les droits exclusifs ou la protection commerciale accordés aux investisseurs dans certains pays - République tchèque, Kenya, Sri Lanka - peuvent avoir eu pour effet de fausser la concurrence sur les marchés intérieurs ou étrangers<sup>67</sup>.**

25. En longue période, une confrontation véritable avec la concurrence s'est révélée indispensable au développement soutenu des industries. Une étude de l'évolution de plus de 100 industries de dix pays, dont le Japon et la République de Corée, a permis d'établir qu'à tous les stades du développement, il y a une corrélation marquée entre l'existence d'une forte rivalité au sein des industries, d'une part, et la création et le maintien d'un avantage compétitif sur les marchés intérieurs comme sur les marchés d'exportation, d'autre part; réciproquement, créer un "champion national" dominant a rarement procuré un avantage compétitif sur le plan international, les entreprises qui n'ont pas à soutenir la concurrence dans leur propre pays remportant rarement des succès à l'étranger<sup>68</sup>. Cela s'est révélé exact même dans le cas d'industries réalisant d'importantes économies d'échelle basées dans des pays où le marché intérieur était restreint, car cela contraignait les entreprises locales à s'agrandir sur les marchés mondiaux. Il a été établi que la concurrence entre entreprises nationales avait souvent un effet relativement plus bénéfique que la concurrence étrangère, parce que la rivalité opposait alors l'entreprise à des concurrents connus, et l'obligeait à innover pour faire mieux que d'autres entreprises travaillant dans des conditions semblables; toutefois, dans un petit pays, un marché intérieur ouvert et des stratégies à visées mondiales peuvent parer en partie à l'absence de rivaux sur place. Ces dernières années, les pays en développement et les pays en transition ont mieux apprécié le rôle clé que peut jouer la concurrence pour ce qui est d'accroître l'efficacité et d'améliorer le bien-être du consommateur, donc de soutenir les efforts de développement. Ce changement de perception a contribué à ces phénomènes généralisés auxquels on assiste à l'heure actuelle : déréglementation, libéralisation des prix, démonopolisation, privatisation, suppression des subventions, libéralisation des échanges et des politiques applicables à l'investissement étranger direct et, en bien des cas, adoption de lois et de politiques de la concurrence, ou réforme de ces lois et politiques s'il en existait déjà.

26. Dans les pays industrialisés, les gouvernements sont aussi intervenus, directement ou indirectement, pour protéger et promouvoir les industries à forte intensité technologique, et la concurrence peut, en fait, en avoir bénéficié dans certains cas. On a fait valoir, par exemple, que les subventions versées directement ou indirectement par l'Etat\* ont avivé la concurrence et accéléré l'innovation dans le secteur de l'aéronautique civile,

parce qu'elles ont empêché une situation de monopole de fait de s'instaurer, ce qui se serait produit si le libre jeu des forces du marché n'avait pas été entravé <sup>69</sup>. De façon générale, toutefois, l'intervention des pouvoirs publics, dans les pays industrialisés, s'est soldée plus souvent par un échec que par un succès; on a soutenu, par exemple, que l'échec auquel ont abouti les efforts déployés par les pays d'Europe pour promouvoir les industries de l'électronique et des télécommunications illustre le risque auquel s'exposent les politiques industrielles lorsqu'elles sous-estiment la valeur de la concurrence et concèdent trop de puissance commerciale à un petit nombre de producteurs nationaux protégés <sup>70</sup>. Peut-être aussi l'intervention directe de ces gouvernements est-elle désormais de plus en plus inefficace à mesure que les industries deviennent plus complexes et exigent un plus haut degré de connaissance, tandis que la voie qu'empruntera le développement technologique futur devient plus incertaine : la flexibilité induite par la concurrence et par la décentralisation des décisions d'investissement aurait, en effet, puissamment aidé à découvrir la meilleure affectation à donner aux ressources <sup>71</sup>. Les politiques industrielles désormais appliquées par l'Union européenne sont moins interventionnistes, et la politique de la concurrence est considérée comme complémentaire de la politique industrielle. Une approche souple a maintenant été adoptée à l'égard des coentreprises, ce qui permet le développement de la haute technologie ou le transfert de technologies nouvelles d'entreprises de l'UE à des entreprises extérieures à l'UE <sup>72</sup>. Réciproquement, s'agissant des industries en perte de vitesse, la Commission européenne cherche à favoriser l'élimination de l'excédent structurel de capacité, mais tout accord ayant trait à l'ajustement structurel ne doit inclure aucune disposition fixant des prix ou des contingents, et doit au contraire inclure des dispositions prévoyant la fermeture d'usines et l'interdiction de créer de nouvelles capacités <sup>73</sup>. Aux Etats-Unis, le droit et la politique de la concurrence ont aussi beaucoup varié au cours des deux décennies écoulées; notamment, le traitement des coentreprises de recherche-développement et même des coentreprises de production a été libéralisé. Ainsi, une coentreprise de production entre les deux plus gros producteurs de voitures du monde a reçu le feu vert de la Federal Trade Commission (Commission fédérale du commerce) en raison du transfert au partenaire américain de techniques perfectionnées de fabrication et de gestion; toutefois, des limites ont été imposées à la production de cette coentreprise et à la durée de ses opérations, ainsi qu'à l'échange d'informations commerciales confidentielles afin d'empêcher des "retombées" anticoncurrentielles; le moment venu, il a été mis fin à cette opération avec l'assentiment des parties <sup>74</sup>. Ces dernières années, on a constaté une certaine convergence entre les politiques de concurrence appliquées par l'Union européenne et par les Etats-Unis, ainsi que par d'autres pays ou régions, mais d'importantes différences subsistent en ce domaine.

### Chapitre III

#### AVANTAGES QUE PROCURE L'APPLICATION DES PRINCIPES DU DROIT ET DE LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE

##### A. Effets du contrôle des pratiques commerciales restrictives et nécessité de disposer d'informations

27. Selon toute vraisemblance, le contrôle des pratiques commerciales restrictives a d'importants effets bénéfiques sur la concurrence : outre les effets directs dans les affaires soumises aux autorités compétentes, il y a aussi un effet général de dissuasion, qui détournera les entreprises de se livrer aux pratiques en question et les obligera à jouer plus à fond le jeu de la concurrence, créant ainsi un climat de compétition et des habitudes de comportement commercial. On dispose, toutefois, de très peu d'études ex post facto quantifiant les effets d'un contrôle des pratiques commerciales restrictives. Celles qui ont été entreprises aux Etats-Unis montrent que dès lors qu'une enquête est ouverte, il se produit généralement des réductions de prix, avant même que l'autorité compétente ne soit effectivement saisie de l'affaire. Même lorsque l'enquête est close sans que les entreprises visées aient été mises en cause, il peut y avoir des réductions de prix, et les prix ajustés en fonction de la tendance peuvent rester inférieurs au niveau qui était le leur avant l'ouverture de l'enquête, et cela pendant un temps appréciable. Ainsi, une étude portant sur 23 \* **produits** qui avaient fait l'objet d'**enquêtes nationales** pour fixation collusoire des prix, mais à l'égard desquelles aucune action en justice n'avait, par la suite, été mise en route, a permis de constater pour 14 d'entre \* **eux** des réductions de prix, la réduction s'établissant à 1,4 % en moyenne pour l'ensemble des 23**produits**; **cette étude a été réalisée sur la base d'une comparaison des indices nationaux des prix moyens à la production pour les industries considérées (corrigés de l'indice des prix de l'ensemble des produits industriels) une année avant et une année après l'ouverture des enquêtes**<sup>75</sup> \* . Une analyse de séries chronologiques (sur la base des indices des prix moyens à la production pour les industries considérées sur la période 1960-1980, corrigés de l'indice des prix de l'ensemble des produits industriels) portant sur cinq affaires de fixation collusoire des prix **conduites par le Département de la justice entre 1965 et 1974 et impliquant des ententes nationales ou régionales de manufacturiers**, a montré que dans le cas de deux d'entre elles, l'ouverture de l'enquête avait provoqué des réductions de prix de 2 et 5 %, respectivement. Dans le cas de trois de ces affaires, les prix réels à la fin de l'action en justice étaient inférieurs d'un montant compris entre 6,6 et 11,4 % à celui qui avait été prévu en l'absence d'une action antitrust. Cinq années après l'extinction de ces affaires, un effet dissuasif compris entre 3,4 et 8,9 % se faisait toujours sentir, mais l'effet dissuasif de l'affaire qui n'avait entraîné aucune action pénale s'était atténué avec le temps<sup>76</sup>. **Dans une affaire récente concernant le projet de fusion de deux grandes entreprises de fournitures de bureau, la Commission fédérale du commerce a obtenu une injonction préliminaire interdisant la fusion, notamment sur la base de renseignements indiquant que, sur les marchés géographiques où la société acquéreur n'avait pas de concurrents, les prix de 90 % de ses produits étaient en moyenne 13 % plus élevés que sur les marchés géographiques où elle était en concurrence avec deux autres entreprises (dont la société qu'elle avait le projet de racheter); des renseignements analogues concernant 500 produits**

vendus par cette dernière indiquaient un écart de prix largement supérieur à 5 % <sup>77</sup>. Confirmation de cette tendance générale concernant la fixation des prix (quoique moins flagrante) a été obtenue à partir d'informations sur le niveau des prix dans des périodes antérieures et des déclarations de concurrents plus modestes.

28. De semblables réactions à des affaires portant sur des questions de concurrence ressortent de l'étude de séries chronologiques d'indices des prix à la production de 10 produits, allant du milieu des années 50 au milieu des années 80, portant sur des affaires dans lesquelles la Commission européenne ou l'Office fédéral allemand des ententes avait conclu qu'il y avait eu pratiques commerciales restrictives (ces affaires mettaient en cause des entreprises allemandes et/ou avaient une incidence sur le marché allemand); d'une étude **transversale** portant sur des données de 1979 relatives à 106 industries allemandes; et d'une analyse de l'évolution dans le temps des marges bénéficiaires de 17 entreprises allemandes mises en cause dans des affaires d'entente <sup>78</sup>. Une procédure engagée par l'Office fédéral allemand des ententes entraînerait des réductions de prix comprises entre 3,7 et 5,2 % pendant l'année suivant la décision, mais cet effet aurait totalement cessé de se faire sentir à la fin de l'année suivante; toutefois, surtout dans les marchés à forte concentration, il y aurait un amenuisement des marges bénéficiaires (de 28,4 % en moyenne dans 13 des 17 cas). Une procédure engagée par la Commission européenne aurait pour effet une réduction des prix allemands comprise entre 2,6 et 4 % pendant l'année suivant la décision, mais moins de 10 % de l'effet initial serait encore sensible après cinq ans. Pour l'industrie allemande, l'effet global moyen de l'adoption et de la mise en oeuvre des législations européenne et allemande de la concurrence se montait à moins de 1 % des prix de fabrication, et aucun effet durable de dissuasion n'avait été décelé. On pouvait toutefois discerner, en Allemagne, un "effet de régime" après l'adoption d'une législation sur la concurrence en 1957, c'est-à-dire une baisse générale des prix en Allemagne de l'Ouest due à une transformation des conditions dans lesquelles s'exerçait la concurrence. On peut donc penser que de nouvelles modifications apportées au droit de la concurrence ou aux sanctions influeraient sur le comportement en matière de concurrence.

29. En 1985, une étude effectuée auprès d'avocats de Bruxelles spécialisés dans les affaires de concurrence a montré que, de l'avis de la plupart d'entre eux, la plupart des fixations collusoires de prix auxquelles procédaient les entreprises échappaient à l'attention de la Commission européenne, mais que la probabilité d'une enquête et le montant des amendes imposées par la Commission avaient augmenté au cours des 10 années qui venaient de s'écouler et étaient considérés comme ayant un appréciable pouvoir de dissuasion <sup>79</sup>. Un certain pouvoir de dissuasion était aussi attaché aux coûts administratifs et à l'attention des médias, que supposent une enquête et une action en justice. Parmi les mesures que la Commission envisageait à l'époque d'adopter (et qui ont été adoptées par la suite), les avocats estimaient que l'augmentation du montant des amendes, l'augmentation des effectifs de personnel chargés de faire respecter la législation en cause et la publication de principes directeurs supplémentaires contribueraient utilement à inciter les entreprises à respecter la loi. De l'avis des avocats, toutefois, deux modifications seraient particulièrement efficaces : encourager les particuliers à intenter des procès en dommages-intérêts, d'une part, et infliger des sanctions aux

individus mis en cause (et non pas seulement aux entreprises), d'autre part. Dans le cas du Royaume-Uni, une étude portant sur les effets de l'ouverture, par la Monopolies and Mergers Commission (Commission des monopoles et des fusions), entre 1959 et 1973, d'enquêtes portant sur 28 marchés de produits, au titre des complexes dispositions relatives au monopole relevant du droit de la concurrence (analogues aux dispositions régissant la domination du marché), a établi que les résultats de telles enquêtes étaient relativement modiques. Après avoir fait l'objet d'une enquête, l'entreprise dominante initiale ou l'oligopole initial maintenait ou améliorait sa position sur un tiers environ de ces marchés; sur un quart d'entre eux, l'échantillon de l'entreprise qui dominait le marché diminuait d'au moins cinq points de pourcentage, mais cette perte était compensée, en tout ou en partie, par l'augmentation des parts de marché des entreprises en situation oligopolistique; et sur les 12 marchés restants, les nouveaux venus se taillaient d'importantes parts de marché, mais la structure du marché restait oligopolistique<sup>80</sup>. De plus, il n'a pas été trouvé de différence importante avec les taux de diminution de la part de marché d'entreprises prépondérantes d'un groupe témoin; d'autre part, le fait que les entreprises prépondérantes sur les marchés dans lesquels la Commission des monopoles et des fusions avait jugé la concurrence insuffisante n'avaient pas mieux réussi à sauvegarder leur position dominante que les entreprises prépondérantes d'autres marchés semblerait indiquer que l'intervention de la Commission avait peut-être réussi à favoriser la concurrence.\* **Au Pakistan, les bienfaits de la politique de concurrence ne sont pas encore visibles, car l'application de cette politique a été entravée par le manque de ressources et de données fiables ainsi que par une information insuffisante sur les coûts de production, les parts de marché et le comportement des consommateurs<sup>81</sup>. Toutefois, les politiques de libéralisation, de privatisation et de déréglementation contribuent à l'expansion du secteur privé, et l'autorité de contrôle de la concurrence devrait être amenée à jouer un rôle important dans la surveillance et la régulation des forces du marché.** Ces exemples permettent de penser qu'il faudrait s'attacher sans relâche à faire respecter le droit de la concurrence de manière à la fois plus effective et plus "conviviale".

30. Dans certains pays, les autorités chargées des questions de concurrence ont pris des mesures pour assurer que les avantages que comporte la déréglementation pour la concurrence ne soient pas amoindris par les tactiques d'exclusion des entreprises en place. Ainsi, dans certains secteurs de pays de l'OCDE (tels qu'équipements collectifs, transports aériens, services d'autocars long-courrier), les avantages de la déréglementation ont été réduits parce que les entreprises en place ont soutenu les secteurs non concurrentiels par péréquation des recettes, ou exploité des liaisons verticales; imposé des créneaux horaires dans les aéroports, des systèmes de réservation par ordinateur ou des stations d'autobus; bénéficié de leur réputation, de leur marque, de leur dimension ou de leur solidité financière; ou ont, par la suite, fusionné<sup>82</sup>. Au Royaume-Uni, par exemple, malgré la privatisation et la déréglementation dans les services d'autocars express, l'une des sociétés du secteur public qui existaient à l'origine a pu conserver sa position dominante en raison de tels avantages; mais des mesures ont été prises par la suite pour la diviser en sociétés régionales. Dans d'autres pays, en revanche, rien n'a été fait pour sauvegarder les avantages de la déréglementation. Aux Philippines, par exemple, la déréglementation des transports maritimes s'est traduite, dans un délai de trois ans, par l'arrivée sur le marché de nouveaux exploitants, par des améliorations du point de vue de la capacité, de la fréquence des services et des normes de service,

et par l'adoption de nouvelles technologies dans les transports maritimes<sup>83</sup>. Toutefois, la fusion de trois grandes compagnies de navigation, qui a abouti à la création d'une entreprise ayant 50 % du marché local du transport maritime de marchandises et 65 à 75 % du marché de transport maritime de voyageurs, a été approuvée par la Securities and Exchange Commission (Commission des opérations en bourse) sans considération des dangers possibles pour la concurrence. Aux Etats-Unis, le Département de la justice s'est opposé à certaines fusions dans le secteur des transports aériens, à la suite d'une déréglementation, mais ces fusions ont été approuvées par le Département des transports, après quoi les prix ont augmenté et la qualité des services s'est dégradée sur certains itinéraires<sup>84</sup>.

31. Dans certains cas, des mesures prises par telle ou telle autorité compétente pour faire respecter le droit de la concurrence ont eu des effets bénéfiques dans d'autres pays et sur le commerce international. Les actions mises en route par la Commission européenne contre des ententes ou des abus de position dominante dans le secteur des transports maritimes ont entraîné une diminution des taux de fret et une amélioration du service sur les liaisons maritimes transatlantiques et sur les routes Europe-Asie<sup>85</sup>. En revanche, les effets bénéfiques n'ont pas été aussi marqués sur la route Europe-Afrique de l'Ouest. Malgré une plus grande concentration, il y a eu une réduction appréciable des taux de fret sur le tronçon maritime de la liaison (de près de moitié pour la Côte d'Ivoire et le Sénégal), mais qui n'a pas atteint la réduction observée sur d'autres liaisons, du fait d'économies d'échelle. La libéralisation des obstacles réglementaires à l'entrée sur leurs marchés, mise en oeuvre par les deux pays cités, a aussi contribué à ces réductions de prix, et des réductions moins marquées ont été obtenues par d'autres pays d'Afrique de l'Ouest qui n'avaient pas procédé à une telle libéralisation. Toutefois, du fait de la médiocrité des équipements portuaires, de l'insuffisance des communications avec l'arrière-pays et des monopoles en matière de manutention de la cargaison, la qualité des services n'a pas toujours été égale et le coût d'ensemble du transport n'a guère diminué entre l'Afrique et l'Europe. Cela semble permettre de penser que l'adoption par les pays d'Afrique de l'Ouest de mesures relevant de la politique de concurrence améliorerait encore la situation, mais que la politique de concurrence ne peut à elle seule résoudre tous les problèmes du développement.

32. Un facteur déterminant de l'efficacité des lois et politiques de la concurrence est que les autorités chargées des questions de concurrence soient en possession d'informations suffisantes. Réciproquement, l'absence de données économiques ou de données relatives aux produits, dignes de foi et détaillées, conjuguée à l'absence d'informations relatives aux coûts de production, aux bénéfices, aux parts de marché et au comportement des consommateurs, a été source de difficultés, en particulier dans les pays en développement et dans les pays en transition, et a nui à la qualité des décisions ou à leur valeur aux yeux des tribunaux<sup>86</sup>. On a conclu de cet état de choses à la nécessité d'un suivi systématique des conditions dans lesquelles s'exercent les activités industrielles ainsi que de la structure, de la conduite et des résultats d'industries particulières par les autorités chargées des questions de concurrence, en collaboration avec d'autres autorités publiques et avec les autorités chargées des questions de concurrence d'autres pays<sup>87</sup>. On pourrait chercher à établir dans quelle mesure cela est réalisable en pratique, compte tenu des ressources qui seraient nécessaires, compte tenu aussi du fait que les autorités chargées des questions de concurrence agissent au coup par coup,

en tant que de besoin, lorsqu'il semble y avoir infraction au droit de la concurrence sur tel ou tel marché, et compte tenu enfin de la nécessité de préserver la confidentialité des informations commerciales importantes. Le problème du manque d'information se pose, en particulier, lorsque l'autorité chargée des questions de concurrence soupçonne la collusion et doit en réunir des preuves<sup>88</sup>; il est alors indispensable que cette autorité ait des pouvoirs d'enquête suffisants; ce problème s'est posé en Inde, par exemple, où l'autorité compétente n'était pas habilitée à collecter les données nécessaires, d'après la loi, à la mise en route d'une procédure.

33. Certains pays ont éprouvé de la difficulté à réunir des informations se rapportant à des pratiques commerciales restrictives ayant leur origine dans un pays étranger. C'est ainsi qu'une plainte déposée par le Département de la justice des Etats-Unis contre une société américaine, une société suisse affiliée à une société sud-africaine et deux ressortissants étrangers, alléguant une entente délictueuse visant à faire monter les prix des diamants industriels sur le marché des Etats-Unis, a été rejetée parce que l'essentiel des éléments de preuve se trouvait à l'étranger<sup>89</sup>. A l'inverse, dans deux autres cas, toujours aux Etats-Unis où les poursuites engagées à l'encontre d'ententes internationales portant sur la lysine (aliment du bétail) et l'acide citrique ont été couronnées de succès, le Département de la justice a découvert des preuves de fixation collusoire des prix et de répartition du marché qui auraient été utiles à d'autres pays, mais en raison de contraintes d'ordre juridique, il n'a pas pu les mettre à la disposition de ceux qui n'étaient pas parties à des accords de coopération antitrust avec les Etats-Unis<sup>90</sup>. On peut noter qu'à en juger par certains indices, les ententes internationales font ou ont fait sentir leurs effets sur les marchés de pays en développement dans des secteurs comme le matériel électrique lourd, l'aluminium, les produits laminés plats en acier, les transports maritimes, le fer blanc électrolytique et le ciment. Il y a eu aussi des contraintes liant la fourniture de semi-conducteurs (puces) à l'achat de microprocesseurs<sup>91</sup>. A une époque caractérisée par la mondialisation et la libéralisation, les répercussions et la portée de pratiques commerciales restrictives entraînant des effets dans plus d'un seul pays devraient continuer d'augmenter, renforçant la nécessité de la coopération internationale en ce domaine.

#### B. Promotion de la concurrence

34. Dans de nombreux pays, une fonction majeure des autorités chargées des questions de concurrence a été de recommander, à l'occasion de la conception ou de la mise en oeuvre des politiques et mesures gouvernementales, l'application des principes de la concurrence, notamment l'élimination des règlements superflus et l'adoption des moyens les moins anticoncurrentiels d'atteindre les différents objectifs de l'action des pouvoirs publics. A cette fin, plusieurs lois relatives à la concurrence donnent aux autorités compétentes le droit d'intervenir dans les processus législatifs ou administratifs, tandis que d'autres ne peuvent intervenir que si elles y sont invitées. Au Canada et aux Etats-Unis, par exemple, les autorités chargées des questions de concurrence participent aux délibérations des organismes de réglementation portant sur la politique de concurrence, et s'emploient aussi à défendre, de façon générale, la concurrence au sein du Gouvernement. Aux Etats-Unis, le Département de la justice participe de même aux délibérations des organes de l'exécutif, et a joué un rôle important dans la déréglementation. En Hongrie, l'autorité chargée des questions de concurrence peut participer aux délibérations de l'organe législatif et donner des avis

sur les questions de concurrence, ainsi que présenter à l'organe législatif des rapports annuels; elle dispose aussi d'un pouvoir consultatif auprès de l'exécutif lorsque sont examinées des questions relevant de son domaine de responsabilité. En République de Corée, le droit de la concurrence exige que l'autorité chargée des questions de concurrence soit consultée par les pouvoirs publics lorsqu'ils se proposent d'adopter, de modifier ou de promulguer toute disposition législative ou réglementaire qui pourrait restreindre la concurrence. La Fair Trade Commission (Commission des pratiques commerciales loyales) s'est activement employée à favoriser la concurrence, aussi bien lorsque de nouvelles lois étaient envisagées que dans le cadre de la législation existante, recommandant, par exemple, l'élimination des obstacles à l'entrée sur le marché et l'introduction de la concurrence étrangère sur les marchés oligopolistiques<sup>92</sup>. En Côte d'Ivoire, le pouvoir exécutif peut demander à la Commission de la concurrence des opinions sur toute question ayant trait à la concurrence, et il a l'obligation de le faire lorsqu'un projet de loi à l'étude est de nature à limiter la concurrence. La Commission en question, peut, de sa propre initiative, donner de telles opinions. En 1996, par exemple, une demande d'opinion relative à un projet de loi libéralisant le prix du pétrole a été présentée, et l'autorité chargée des questions de concurrence a donné une opinion favorable. En de nombreux cas, toutefois, cette autorité n'est pas consultée alors qu'elle devrait l'être, ou alors les procédures appropriées ne sont pas suivies<sup>93</sup>.

35. Un domaine important dans lequel les autorités chargées des questions de concurrence ont quelquefois un rôle à jouer est celui des politiques et mesures commerciales. Dans de nombreux pays de l'OCDE, ces autorités sont consultées à l'occasion de la formulation de politiques commerciales; au Canada et aux Etats-Unis, elles peuvent l'être aussi à propos de la mise en oeuvre des politiques commerciales et de l'application des lois commerciales<sup>94</sup>. En pratique, toutefois, il est souvent difficile pour ces autorités d'obtenir des résultats en ce domaine. Il est affirmé, par exemple, que les observations formulées publiquement par la Federal Trade Commission (Commission fédérale du commerce) des Etats-Unis concernant le dommage économique provoqué par les mesures antidumping mises en oeuvre par l'International Trade Commission (Commission du commerce international) ont souvent été ignorées<sup>95</sup> **et que les interventions dans ce sens de la Commission fédérale du commerce ou du Département de la justice sont aujourd'hui beaucoup moins nombreuses**<sup>96</sup>. Le Conseil de l'OCDE a recommandé que les responsables de l'élaboration des politiques, lorsqu'ils envisagent d'adopter une mesure commerciale ou examinent des mesures existantes, entreprennent une évaluation aussi systématique et complète que possible des effets à attendre de cette ou de ces mesures, notamment des incidences sur la structure et le fonctionnement des marchés en cause et des effets à long terme sur l'adaptation structurelle du secteur visé; pour fournir un cadre à une telle analyse, il a établi une liste des effets importants des mesures commerciales<sup>97</sup>. On a fait valoir que les autorités chargées des questions de concurrence pouvaient apporter une importante contribution à ces analyses, en particulier pour ce qui est de l'évaluation de l'incidence vraisemblable des mesures commerciales sur la structure et le fonctionnement des marchés en cause<sup>98</sup>. On ne sait guère, toutefois, quelle suite pratique a été réservée à ces recommandations.

36. Dans la Fédération de Russie, le Comité antimonopole a plaidé avec succès en faveur de la suspension des mesures commerciales de sauvegarde envisagées à l'encontre des importations de textiles et de caisses

enregistreuses en provenance de l'Union européenne. A la suite des enquêtes qu'il a menées, ce Comité a découvert que dans certains cas, les producteurs locaux se proposaient d'obtenir une protection tarifaire sans chercher à acquérir une plus grande compétitivité sur les marchés mondiaux, tandis que dans d'autres cas, il est apparu que la dégradation des résultats qu'ils obtenaient s'expliquait essentiellement par les conditions régnant sur le marché intérieur<sup>99</sup>. Le Comité antimonopole a aussi coopéré avec le Ministère de l'économie pour déterminer les conditions régissant l'accès des investisseurs étrangers au marché russe, et a obtenu l'exclusion d'un certain nombre de dispositions qui auraient constitué des obstacles non fondés à l'accès. En Pologne, les autorités ont renoncé, face aux réactions défavorables de l'Office antimonopole, à adopter une mesure consistant à imposer des droits de douanes à des importations de denrées alimentaires<sup>100</sup>. Toutefois, les efforts de promotion de la concurrence, dans le domaine des échanges internationaux, se sont principalement heurtés aux restrictions commerciales imposées dans d'autres pays. L'Office antimonopole polonais a demandé qu'il soit procédé à une évaluation exhaustive des conséquences d'un abandon de la politique commerciale libérale et que les raisons justifiant l'adoption de mesures protectionnistes soient exposées; il a plaidé pour que, dans le cas où de telles mesures seraient adoptées, leur portée et la durée de protection qu'elles accorderaient soient limitées, et qu'un taux annuel de réduction soit précisé à l'avance<sup>101</sup>. Toutefois, les partenaires commerciaux de la Pologne ayant réagi de façon asymétrique aux importantes mesures de libéralisation des échanges, qu'elle avait précédemment adoptées, la Pologne a introduit un ensemble de droits de douanes plus élevés, et cela a nécessairement débouché sur des augmentations de prix sur les marchés caractérisés par des positions dominantes<sup>102</sup>.

Notes

1. Voir le paragraphe 8 de la résolution adoptée par la Conférence, dans *Rapport de la troisième Conférence des Nations Unies chargée de revoir tous les aspects de l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives* (TD/RBP/CONF.4/15, annexe I).
2. Voir la section III de la note du secrétariat de la CNUCED intitulée "Programme d'action, y compris les programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation sur le droit et la politique de la concurrence" (TD/B/COM.2/EM/3).
3. Voir le paragraphe 2 c) des recommandations concertées (document TD/B/COM.2/EM/5, annexe I). Le Gouvernement néerlandais a fait parvenir des observations ainsi que des documents de référence.
4. Voir le paragraphe 8 a) des conclusions concertées adoptées par la Commission, reproduites à l'annexe I du "Rapport de la Commission de l'investissement, de la technologie et des questions financières connexes" (TD/B/44/4, TD/B/COM.2/4).
5. **"Eléments qui permettraient de faire ressortir les avantages que procurerait l'application des principes du droit et de la politique de la concurrence au développement économique aux fins d'une plus grande efficacité concernant le commerce international et le développement"** (TD/B/COM.2/EM/10).
6. Voir le **"Rapport de la Réunion d'experts sur le droit et la politique de la concurrence"** (TD/B/COM.2/9, TD/B/COM.2/EM/12), annexe I.
7. **Des observations écrites ont été reçues des Etats-Unis, du Mexique, du Pakistan, de la Pologne et du Royaume-Uni.**
8. On parle d'efficacité X lorsque les coûts globaux d'une entreprise se rapprochent le plus possible de leur minimum théorique compte tenu du niveau de production et de ressources. A l'inverse, on parle d'inefficacité X lorsque les coûts réels d'une entreprise sont supérieurs aux coûts minimaux possibles pour un niveau de production donné.
9. Pour les besoins de la politique de concurrence, les marchés (de produits et géographiques) sont évalués en fonction soit des possibilités de substitution offertes (possibilités raisonnables pour les consommateurs de recourir à d'autres producteurs ou à des produits de substitution et pour d'autres producteurs de fournir des produits analogues ou des produits de substitution), soit de l'élasticité croisée de la demande (volonté des consommateurs d'acheter des produits de substitution en raison d'une augmentation hypothétique du prix), soit des deux.
10. Voir N. van Hulst, *De baten van het marktwerkingsbeleid* (document ronéotypé), étude portant sur les agents immobiliers, les notaires, les pharmaciens, les fournisseurs d'énergie, les magasins (heures d'ouverture), les établissements de crédit aux petites entreprises, les transports en bus et les marchés publics non soumis à appel d'offres; et Hendrik P. van Dalen, *Efficiency and collusion in Dutch real estate brokerage* Ministère des affaires économiques, La Haye, juin 1995.

11.Voir Luke M. Froeb et divers collaborateurs, *What is the effect of bid-rigging on prices?*, Département de la justice des Etats-Unis d'Amérique, EAG Discussion Paper 93-2, 28 janvier 1993.

12.Voir les données et les études citées par F.M. Scherer et David Ross, *Industrial market structure and economic performance* troisième édition, Houghton Mifflin Company, Boston, 1990, p. 668 et 669.

13.Voir **"The price effects of bidding conspiracies: evidence from real estate auction "knockouts"**, *The Antitrust Bulletin*, Vol. XLII, No 2 (été 1997), p. 503.

14.Ibid., p. 335 et 336.

15.Voir David B. Audretsch, "Legalized cartels in West Germany", *Antitrust Bulletin* (1989), vol. XXXIV, p. 579.

16.Voir S. Nickell, "Competition and corporate performance", *Journal of Political Economy* (1996), vol. 104, No 4.

17.Voir Scherer et Ross, op. cit., p. 411 à 447 et p. 668 et 669.

18.Voir Gregory J. Werden, *A review of the empirical and experimental evidence on the relationship between market structure and performance*, Département de la justice des Etats-Unis d'Amérique, EAG, Discussion Paper 91-3.

19.Au sens strict, les gains d'efficience sont dus à l'échelle minimale d'une installation ou d'une activité en général, plutôt qu'à la concentration du marché ou à la grande taille d'une entreprise. Ces facteurs ont toutefois tendance à être corrélés.

20.Voir J.M. Macdonald, "Does import competition force efficient production?", *Review of Economics and Statistics* (1994), vol. 76, p. 721 à 727, and Scherer et Ross, op. cit., p. 438 et 439 et p. 670 à 672.

21.Voir Richard E. Caves et collaborateurs, *Industrial efficiency in six nations*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1992.

22.Voir CNUCED, *La concentration de la puissance commerciale au moyen de fusions, de rachats, de coentreprises et autres formes de prise de contrôle, et ses effets sur les marchés internationaux, en particulier sur les marchés des pays en développement* (TD/B/RBP/80/Rev.2), **et les études citées dans ce document. Voir aussi Scherer et Ross, op. cit., et D. Mueller, "Lessons from the United States antitrust history", *International Journal of Industrial Organization* 14 (1996), 415.**

23.Voir Peter A.G. van Bergeijk et Robert C.G. Haffner, *Privatization, deregulation, and the macroeconomy: Measurement, modelling and policy*, Edward Elgar, Cheltenham (Royaume-Uni), 1996.

24.Voir J. Martins et al., "Mark-up pricing, market structure and the business cycle", *OECD Economic Studies*, No 27, 1996/II, p. 71.

25.Ibid.

26. Voir Simon Hall et divers collaborateurs "How do UK companies set prices?", *Bank of England Quarterly Bulletin*, mai 1996, p. 180 à 192.
27. Voir Bergeijk et Haffner, op. cit.
28. Voir Scherer et Ross, op. cit., p. 673 à 675.
29. Voir Clive S. Gray, "Competition policy in developing countries pursuing structural adjustment", *Antitrust Bulletin* (1993), vol. XXXVIII, p. 425 à 467.
30. Voir Giovanni Nicola De Vito, *Market distortions and competition: The particular case of Malaysia*, CNUCED, Discussion Paper No 105, octobre 1995.
31. Voir Rugayah Mohamed, "Market structure, conduct and performance of Malaysia's manufacturing sector", *Asian Economies*, vol. 25, No 3, septembre 1996, p. 24 à 42.
32. Dont le Brésil, la Grèce, le Kenya, la Malaisie, le Mexique, les Philippines, la République de Corée et la Province chinoise de Taiwan. Des données analogues sont également disponibles sur le Chili, la Colombie et la Côte d'Ivoire; voir Gray, op. cit.
33. Voir Kyu Uck Lee, **Competition policy, deregulation and economic development - the Korean experience**, Korean Institute for Industrial Economics and Trade, 1998.
34. Voir Federal Trade Commission des Etats-Unis d'Amérique, "Anticipating the 21st century: Competition policy in the new high-tech global marketplace", vol. I, *Antitrust and Trade Regulation Report*, Special Supplement, 6 juin 1996.
35. Voir OCDE, *Réforme réglementaire, privatisation et politique de la concurrence*, Paris, 1992.
36. Voir J. Bound et divers collaborateurs "Who does research and development and who patents?", dans Zvi Griliches (ed.), *Research and development, patents and productivity*, National Bureau of Economic Research Conference Report, Chicago, 1984. Voir également Zoltan J. Acs et David B. Audretsch, *The determinants of innovation in large and small firms*, Discussion Paper IIM/IP 86-1, et *Accounting for the differences between large - and small - firm innovation*, IIM/IP 86-19, Wissenschaftszentrum für Sozialforschung, Berlin, 1986.
37. Voir Martins et divers collaborateurs, op. cit.
38. Voir Scherer et Ross, op. cit., p. 653 à 660.
39. Voir G. Symeonidis, "Innovation, firm size and market structure: Schumpeterian hypotheses and some new themes", OECD Economic Studies, No 27, 1996/II, p. 35.

40. Voir J. Groenwegen et P.R. Beije, "The European answer to the dilemmas of competition, cooperation and mergers", *Journal of Economic Issues* (1992), vol. XXVI, p. 493 à 511.

41. Voir F.M. Scherer, "Schumpeter and plausible capitalism", *Journal of Economic Literature* (1992), vol. XXX, p. 1416 à 1433.

42. Ces observations valent mutatis mutandis pour les droits de propriété intellectuelle garantissant l'identification d'un produit, tels que les noms de marque, qui impliquent un investissement dans des activités visant à assurer l'identité et la notoriété du produit.

43. Voir J. Gali, "Monopolistic competition, endogenous mark-ups, and growth", *European Economic Review* (1994), vol. 38, p. 748 à 756.

44. Voir Scherer et Ross, op. cit., p. 663 à 667.

45. Voir P.A.C. van Bergeijk et. al., "Measuring the speed of the invisible hand: The macro-economic costs of price rigidity", *Kyklos* (1993), vol. 46, p. 529 à 544.

46. Voir OCDE, *Réforme réglementaire ...*, et Dirk Pilat, *Concurrence, productivité et efficience*, Revue économique de l'OCDE, No 27, 1996/II, et *Competition, wages and productivity*, document de l'OCDE, ECO/CPE/WP.1(96)1.

47. Voir Clifford Winston, "Economic deregulation: Days of reckoning for microeconomists", *Journal of Economic Literature* (1993), vol. XXXI, p. 1263 à 1289. L'analyse portait sur les activités suivantes : compagnies aériennes, chemins de fer, transports routiers, télécommunications, télévision par câble, services de courtage et gaz naturel. Il a été procédé à une comparaison contrefactuelle des effets de la déréglementation sur la prospérité générale, et de ce qui se serait produit si la réglementation avait été maintenue.

48. Voir Kees Koedijk et Jeroen Kremers, "Market opening, regulation and growth in Europe", *Economic Policy*, vol. 23, p. 443 à 468.

49. Voir Commission des Communautés européennes, *The impact and effectiveness of the single market*, COM(96) 520 Final, Bruxelles, 30 octobre 1996.

50. Voir Industry Commission to the Council of Australian Governments, *The growth and revenue implications of Hilmer and related reforms*, mars 1995.

**51. Renseignements fournis par le Gouvernement polonais.**

52. Voir Sveinbjörn Blöndal et Dirk Pilat, "The economic effects of regulatory reforms", *Revue économique de l'OCDE*, 1997. Les branches d'activité étudiées étaient l'électricité, les télécommunications, les transports routiers, les transports aériens et la distribution.

53. Voir J. Luis Guasch et Robert W. Hahn, *The costs and benefits of regulation: Implications for developing countries*, Policy Research Working Paper 1773, Banque mondiale, juin 1997. Les estimations relatives à l'Argentine portent sur différents types de réglementation, et non pas sur les

seules réglementations économiques. Les coûts mesurés peuvent consister en pertes d'efficacité, coûts additionnels pour le consommateur, réductions d'impôt ou subventions : il n'est donc pas techniquement correct de les additionner.

54. Voir CNUCED, *Rapport sur le commerce et le développement*, 1994 (publication des Nations Unies, numéro de vente : F.94.II.D.26).

55. Voir CNUCED, *Corporate policies in the Republic of Korea* (UNCTAD/ITP/65), Rapport établi par Kyu Uck Lee. Voir aussi Sea Jin Chang et Unghwan Choi, "Strategy, structure and performance of Korean Business groups: A transaction cost approach", *Journal of Industrial Economics* (1988), vol. XXXVII, p. 141 à 158.

56. Voir Sanjaya Lall, "Industrial policy: The role of Government in promoting industrial and technological development", *UNCTAD Review 1994* (UNCTAD/SGO/8).

57. Voir Alice H. Amsden et Ajit Singh, "The optimal degree of competition and dynamic efficiency in Japan and Korea", *European Economic Review* (1994), vol. 38, p. 941 à 951.

58. Voir Michael Porter, *The competitive advantage of nations*, McMillan, Londres, 1990, et Sung-Taik Han, "Competition policy and economic development in Korea", dans OCDE, *Concurrence et développement économique*, Paris, 1991, p. 223 à 245.

59. Voir Sung-Taik Han, op. cit. **Voir aussi "Competition policy, deregulation and economic development", pour des données analogues.**

60. Voir CNUCED, *International monetary and financial issues for the 1990s*, vol. 1 (UNCTAD/GID/G24/1).

61. Voir Gray, op. cit.

62. Voir T. Condon et J. de Melo, *Industrial organization implications of QR trade regimes: Evidence and welfare costs*, Working Paper No. 487, Banque mondiale, août 1990. Voir aussi James Tybout et. al., "The effect of trade reforms on scale and technical efficiency: New evidence from Chile", *Journal of International Economics* (1991), vol. 31, p. 231 à 250.

63. Voir CNUCED, *Trade liberalization in Chile: Experiences and prospects* (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.91.II.D.18), 1992.

64. Voir Roger Allan Boner, "Competition policy and institutions in reforming economies", dans Claudio R. Frischtak (éd.), *Regulatory policies and reform: A comparative perspective*, Banque mondiale, décembre 1995, p. 38 à 68.

65. Ibid. Voir aussi Gray, op. cit.

66. Voir Shyam Khemani, "Interface between competition and trade policies", *International Business Lawyer* (1995), vol. 23, p. 481.

67. Voir CNUCED, World Investment Report 1997 - Transnational corporations, market structure and competition policy (publication des Nations Unies, numéro de vente : E.97.II.D.10).

68. Voir Porter, *op. cit.*

69. Voir Laura D'Andrea Tyson, *Who's bashing whom? Trade conflict in high-technology industries*, Institute for International Economics, Washington, D.C., 1992.

70. Ibid.

71. Voir Edward Graham, *Competition policies in the dynamic industrializing economies: The case of China, Korea and Chinese Taipei* (ronéotypé), Centre de développement de l'OCDE, 1997.

72. Voir, par exemple, l'affaire *Olivetti/Canon*, J.O. (L52) 51 (1988).

73. Voir Commission européenne, *Douzième Rapport sur la politique de concurrence*, 1983, et *Vingt et unième Rapport sur la politique de concurrence* 1991. Voir aussi l'affaire *Fibres synthétiques*, 1984, J.O. L.207/17 (1985) 1 C.M.R.L 787.

74. Voir *General Motors Corp.*, 103 (FTC) 374 (1984), et *General Motors Corp.*, C-3132, 5 Trade Reg. Rep. (CCH) 23491 (FTC Oct. 29 1993).

75. Voir Robert M. Feinberg, "Strategic and deterrent pricing responses to antitrust investigations", *International Journal of Industrial Organization* (1984), vol. 2, p. 75 à 84.

76. Ibid.

77. Voir Federal Trade Commission v. Staples Inc. and Office Depot Inc, 970 F. Supp. 1066.

78. Voir Robert M. Feinberg, "The effects of European competition policy on pricing and profit margins", *Kyklos* (1986), vol. 39, p. 267.

79. Voir Robert M. Feinberg, "The enforcement and effects of European competition policy: Results of a survey of legal opinion", *Journal of Common Market Studies* (1985), vol. XXIII, p. 373.

80. Voir R.W. Shaw et P. Simpson, "The persistence of monopoly: An investigation of the effectiveness of the United Kingdom Monopolies Commission", *Journal of Industrial Economics* (1986), vol. XXXIV, p. 355.

81. **Renseignements communiqués par l'Autorité de contrôle des monopoles du Pakistan.**

82. Voir Martin Howe, "Competition policy and deregulation" dans OCDE, *Concurrence et développement économique*.

83. Voir Emmanuel A. Cruz, *Merger in the interisland shipping industry: Philippine experience* (ronéotypé), International Training Program on Competition Policy, 4 au 8 août 1997, Korea Development Institute et Korea Fair Trade Commission, Séoul.

84.Voir Charles F. Rule, *Merger enforcement policy: Protecting the consumer - Remarks before the American Bar Association* (ronéotypé), 9 octobre 1987; et Severin Borenstein "The evolution of U.S. airline competition", *Journal of Economic Perspectives* (1992), vol. 6, p. 45 à 74.

85.Voir Yves Kenfack, *La politique de la concurrence dans les transports maritimes internationaux : enjeux pour les pays en développement*, CNUCED, rapport de consultant (à paraître).

86.Voir H.K. Paranjape, *Surveillance des pratiques commerciales restrictives en Inde*, CNUCED (UNCTAD/ST/MD/20). Voir aussi Janusz A. Ordover, "Competition policy for natural monopolies in a developing market economy", *Economics of Transition* (1994), vol. 2, p. 317 à 342.

87.Voir Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, *Competition policy as a dimension of economic policy: A comparative perspective*, Occasional Paper No. 7, Industry Canada, mai 1995.

88.Comme en Amérique latine; voir Malcolm D. Rowat, "Competition policy in Latin America: Legal and institutional issues", dans Julio Faundez (éd.), *Law and politics*, Macmillan, Londres, 1997.

89. **US v. General Electric Co. Et. Al., CCH 194-2 Trade Cases**

90.Voir "A note of caution with respect to a WTO agenda on competition policy", allocution de Joel L. Klein, Acting Assistant Attorney-General, United States Department of Justice, au Royal Institute of International Affairs, Chatham House, Londres, 18 novembre 1996.

91.Voir CNUCED, *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 Frédéric Jenny, *The interface between competition policy and trade, investment and economic development* (ronéotypé), document présenté à l'International Training Programme on Competition Policy, Séoul, 4-8 août 1997.

92.Voir Fair Trade Commission, *Monopoly regulation and fair trade in Korea*, Séoul, 1991.

93.Voir Commission de la concurrence, *Rapport d'activité - Année 1996*.

94.Voir OCDE, *Competition and trade policies: Their interaction*, Paris, 1984.

95.Voir Boner, op. cit.

96.Voir Organisation mondiale du commerce, **Rapport annuel 1997**, vol. I, p. 70.

97.Recommandation du Conseil relative à la coopération entre pays Membres dans les domaines du conflit potentiel entre politique de la concurrence et politique commerciale (C(86)65(Final)), 23 octobre 1986.

98.Voir OCDE, *Competition and international trade: OECD instruments for cooperation*, Paris, 1987.

99.Voir Leonid Bochyn, *Competition policy in the Russian Federation as a factor of integration into the world economy*, (ronéotypé), Seminar on Competition Policies for an Integrated World Economy, Oslo, 1995.

100.Voir Craig W. Conrath et Barry T. Freeman, "A response to "The effectiveness of proposed antitrust programs for developing countries"", *North Carolina Journal of International Law and Commercial Regulation*(1996), vol. 19, p. 233.

101.Voir *Annual Report on Activity of the Antimonopoly Office 1992* Varsovie, 1993.

102.Voir Antimonopoly Office, *Competition law and policy in Poland (1990-1993)*, Varsovie, 1994.

-----