



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

Distr.
GENERALE

TD/B/RBP/INF.36
29 janvier 1996

FRANCAIS
Original : ANGLAIS
ANGLAIS, ESPAGNOL ET
FRANCAIS SEULEMENT

CONSEIL DU COMMERCE ET DU DEVELOPPEMENT
Groupe intergouvernemental d'experts
des pratiques commerciales restrictives

LA POLITIQUE DE CONCURRENCE ET LES PRATIQUES
COMMERCIALES RESTRICTIVES

Bulletin No 20

Cette note d'information a pour objet de répondre brièvement aux principales questions que les fonctionnaires gouvernementaux, les milieux d'affaires, les chercheurs et les organisations de consommateurs peuvent se poser au sujet de la politique de concurrence, du contrôle des pratiques commerciales restrictives aux niveaux national et international et des programmes d'assistance technique de la CNUCED dans ce domaine.

I. INTRODUCTION

REFORMES AXEES SUR LE MARCHE ET NECESSITE DE LA CONCURRENCE

1. Les réformes axées sur le marché ont touché non seulement les pays développés à économie de marché, où la déréglementation et la privatisation sont des phénomènes courants, mais également la plupart des pays en développement et des pays en transition. Ces pays ont, dans leur grande majorité, entrepris des programmes d'ajustement structurel prévoyant de vastes réformes économiques, notamment la libération des prix (élimination graduelle ou accélérée de l'encadrement des prix et des subventions aux prix), la démonopolisation et la privatisation des grandes entreprises d'Etat ou des entreprises semi-publiques, et la libéralisation des investissements directs à l'étranger (IDE) et du commerce. Cette dernière mesure passe par une réduction sensible des obstacles tarifaires et non tarifaires qui pesaient auparavant sur la concurrence exercée par les importations, qu'il s'agisse de biens ou de services.

2. Les réformes intérieures de ce type ont été grandement favorisées par les accords de libéralisation du commerce conclus au niveau multilatéral, par exemple dans le cadre du Cycle d'Uruguay. De ce fait, les mesures appliquées à la frontière, telles que les droits de douane et les contingents ou les barrières non tarifaires, sont progressivement réduites ou supprimées, et la distinction traditionnelle entre marché intérieur et marché international devient de plus en plus floue. Les gouvernements, qui pouvaient jadis protéger les producteurs locaux de la concurrence étrangère (généralement accusée de pratiques commerciales "déloyales"), ont de moins en moins de possibilités de recourir à des dispositions législatives à cet effet dans le secteur du commerce.

Concurrence, efficacité des marchés et compétitivité

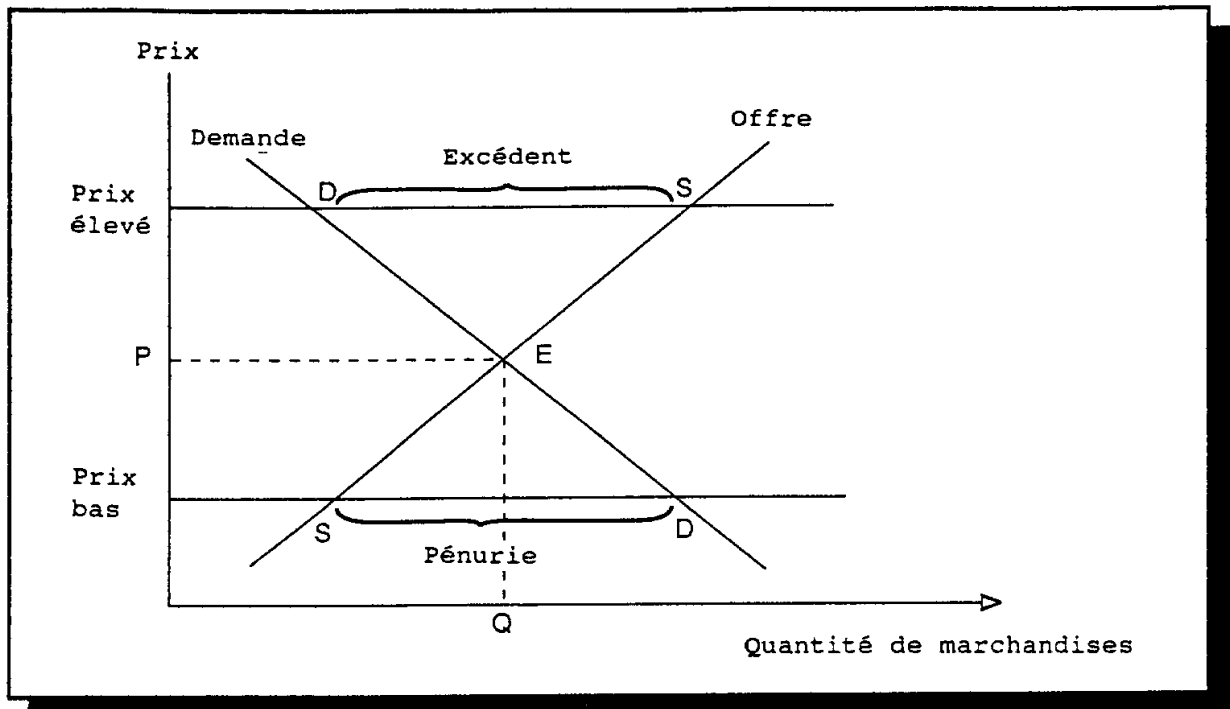
3. L'application généralisée des réformes économiques d'inspiration libérale mentionnées ci-dessus a entraîné une convergence de vues quant aux effets positifs de la concurrence sur l'efficacité des entreprises. La concurrence joue un rôle important en incitant les entreprises à réagir plus rapidement aux signaux du marché, à améliorer la qualité des biens et des services qu'elles fournissent et à mieux répondre aux besoins des consommateurs grâce à l'innovation et à la recherche et en adaptant le volume de l'offre à la demande. Autant de facteurs qui profitent certes à tous les consommateurs, mais également aux utilisateurs intermédiaires tels que les autres fournisseurs de biens ou de services : d'où une meilleure compétitivité de l'économie tout entière.

Substitution de la concurrence à la réglementation des prix

4. Avant d'introduire des lois sur la concurrence, de nombreux pays recouraient à des dispositifs de contrôle des prix et à des systèmes complexes visant à encadrer ceux-ci. Or des prix réglementés par voie administrative ne peuvent généralement pas répondre simultanément aux besoins des consommateurs et aux impératifs de la croissance économique. L'un de ces deux objectifs doit être sacrifié au profit de l'autre. Si les prix sont fixés au moyen d'un règlement administratif par exemple, il est peu probable qu'ils correspondent exactement au point d'équilibre où les courbes de l'offre et de la demande se rejoignent, comme on peut le voir sur le graphique ci-dessous.

5. La pente ascendante de la courbe de la demande détermine la capacité et la volonté des entreprises de fournir une plus grande quantité de marchandises lorsque les prix sont élevés. Inversement, la demande diminue si les prix augmentent. Il y a donc un seul point d'équilibre E où l'offre et la demande se rencontrent : c'est le prix auquel la quantité de marchandises fournie est égale à celle demandée par les consommateurs. Lorsque les prix sont réglementés, il y a de fortes chances pour que les pouvoirs publics les fixent à un niveau soit inférieur, soit supérieur à E.

Graphique 1 : EQUILIBRE DES PRIX EN CONCURRENCE "PURE"



6. Si les autorités souhaitent favoriser certains groupes de consommateurs, elles fixeront des prix trop bas, qui entraîneront une insuffisance de l'offre et des pénuries, se traduisant par de longues files d'attente devant les magasins. En outre, du fait de la faiblesse des prix, les marchandises mises sur le marché seront généralement de piètre qualité. En revanche, si les pouvoirs publics veulent appliquer des prix supérieurs au niveau d'équilibre (ou aux prix de concurrence), par exemple pour protéger certains producteurs (agriculteurs de l'Union européenne, etc.), l'offre dépassera la demande et le pays connaîtra un problème d'excédent de marchandises invendues ("montagnes" de beurre du marché communautaire, par exemple). Par conséquent, une répartition efficace des ressources dans l'ensemble de l'économie passe par la libération des prix et la nécessité de laisser au marché le soin de déterminer lui-même des prix compétitifs.

Répartition optimale des ressources et accélération de la croissance et du développement

7. Lorsque des prix compétitifs sont pratiqués dans l'économie tout entière, celle-ci parvient à une répartition optimale des ressources, qui permet de satisfaire la demande des consommateurs et d'éliminer les structures de production inefficaces. L'élimination des facteurs d'inefficacité, l'amélioration de la qualité et les mesures incitant les entreprises à innover

contribueront à la longue à rendre l'appareil économique plus efficace, à encourager la croissance et, en fin de compte, à accélérer le développement.

Concurrence et compétitivité dans le commerce international

8. La compétitivité est une notion qui ne doit pas être confondue avec la politique de concurrence. Les entreprises désireuses d'opérer des fusions et de créer de vastes conglomérats sur le marché intérieur font souvent valoir qu'en limitant ainsi la concurrence au niveau national, elles augmenteront leur compétitivité sur les marchés étrangers. Cependant, même si les économies d'échelle et la nécessité d'atteindre une taille ou une "masse critique" sont des éléments importants de la compétitivité au niveau mondial, les grandes organisations pâtiennent également, dans bien des cas, de pertes internes d'échelle et de structures pesantes et bureaucratiques, qui les empêchent de s'adapter rapidement à l'évolution de la demande et des besoins des marchés étrangers. Les petites et moyennes entreprises ont souvent démontré une capacité d'adaptation nettement supérieure face à des marchés en pleine évolution, ce qui leur a permis de devenir très compétitives. Il faut donc se garder d'accorder des subventions publiques et de fausser la répartition des ressources en faveur d'"entreprises vedettes" qui sont parfois des firmes peu performantes, en perte de vitesse. C'est souvent une erreur de croire que le fait de protéger les entreprises de la concurrence sur le marché intérieur leur permettra de remporter des batailles à l'étranger. Sans l'aiguillon de la concurrence, tant sur le marché local qu'à l'extérieur, ces entreprises risquent de ne pas atteindre la compétitivité nécessaire. Par ailleurs, même si l'on élimine progressivement les mesures publiques faussant les échanges sur les marchés intérieurs comme sur les marchés internationaux, celles-ci peuvent faire place à des restrictions au commerce et à la concurrence émanant du secteur privé : d'où la nécessité d'une politique appropriée aux niveaux national et international (multilatéral) pour éviter que la concurrence ne soit étouffée par des pratiques commerciales restrictives.

II. LES PRINCIPALES PRATIQUES COMMERCIALES RESTRICTIVES ET LEURS EFFETS NEGATIFS SUR LA CONCURRENCE

9. Sur tout marché donné, les entreprises ont naturellement tendance à se faire concurrence. Les gagnantes réalisent les meilleurs bénéfices. Les autres perdent de l'argent, au risque d'être évincées du marché si elles font faillite. De nouvelles entreprises voient le jour et arrivent sur le marché, et le processus continue. Des marchés libres dépendent de la sanction des consommateurs, qui permettent l'entrée d'entreprises sur le marché et déterminent en fin de compte leur disparition. Si l'entrée et la sortie ne sont pas libres, la concurrence risque fort de s'étioler.

10. Poussées par la concurrence, les entreprises doivent faire de leur mieux pour satisfaire les besoins des consommateurs. Elles s'efforceront constamment de les anticiper par des travaux de recherche-développement et des innovations. Cependant, tout fournisseur préfère, sur un marché donné, jouir d'un monopole.

Monopoles et entreprises dominantes

11. L'existence d'un monopole peut s'expliquer par divers facteurs. Il y a des monopoles "naturels" qui tiennent à des économies d'échelle, par exemple lorsque la taille du marché ne permet qu'à une seule centrale électrique de fonctionner, ou qu'il ne semble guère rationnel de mettre en place deux lignes téléphoniques parallèles ou deux systèmes d'adduction d'eau.

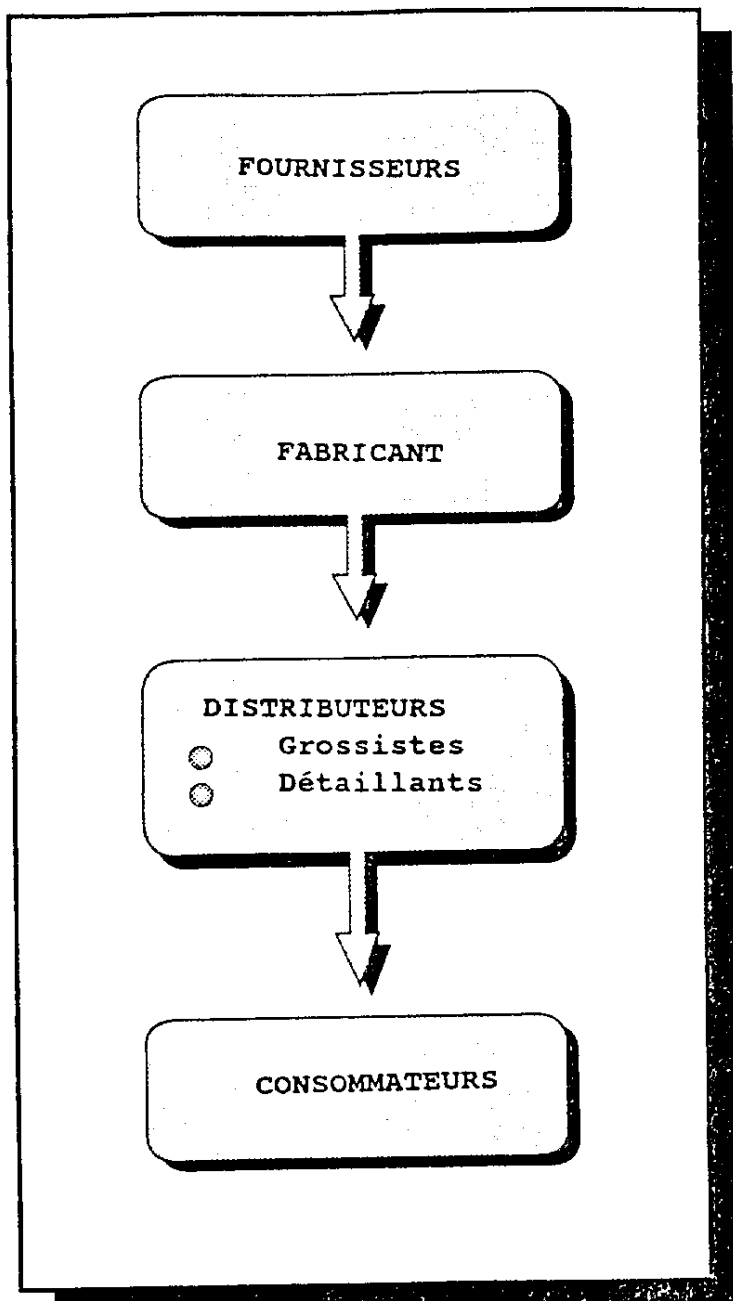
12. Les monopoles sont souvent attribués par la voie réglementaire. Dans d'autres cas, pour des raisons de sécurité ou autres, l'Etat réglemente le nombre d'entreprises autorisées à exercer leurs activités sur un marché donné. Les compagnies aériennes peuvent être strictement contrôlées en raison d'impératifs de sécurité, les banques étant éventuellement régies par une charte pour des raisons de prudence, afin d'éviter des défaillances de la part des établissements agréés. Cependant, en procédant ainsi, l'Etat réduit ou supprime la concurrence, et ce, parfois, dans des secteurs comme les coiffeurs et les buralistes où aucun motif ne semble le justifier, qu'il s'agisse de sécurité ou de tout autre facteur.

13. Les entreprises peuvent également être tentées de réduire ou d'éliminer la concurrence en dehors de toute intervention de l'Etat, car le détenteur d'un monopole peut maximiser ses bénéfices. Les mesures prises par les entreprises pour restreindre ou supprimer la concurrence sont appelées des pratiques commerciales restrictives. Si elles éliminent toute concurrence, elles aboutissent à une situation de monopole. Si elles la réduisent notablement, de façon à ce que les concurrents ne puissent rien tenter pour contester leurs décisions en matière de prix, il s'agit alors d'une position dominante de force sur le marché. Tout comme les monopoles, les entreprises dominantes peuvent fixer des prix élevés sans être gênées par des concurrents, même s'il existe d'autres entreprises sur le marché. Il suffit en général qu'elles soient nettement plus importantes, ou qu'elles aient plus de ressources que leurs concurrentes, ces dernières acceptant alors d'aligner leurs prix sur ceux qui sont établis par l'entreprise en question, c'est-à-dire de suivre un "chef de file" 1/. Une entreprise peut acquérir une position de monopole par des moyens légaux, grâce à l'innovation et/ou à la diversification de ses produits, l'une et l'autre étant protégées par les règles de la propriété intellectuelle. Mais elle peut également parvenir à ses fins en recourant à des pratiques commerciales restrictives.

14. L'on distingue essentiellement deux types de pratiques commerciales restrictives, selon qu'elles sont horizontales ou verticales.

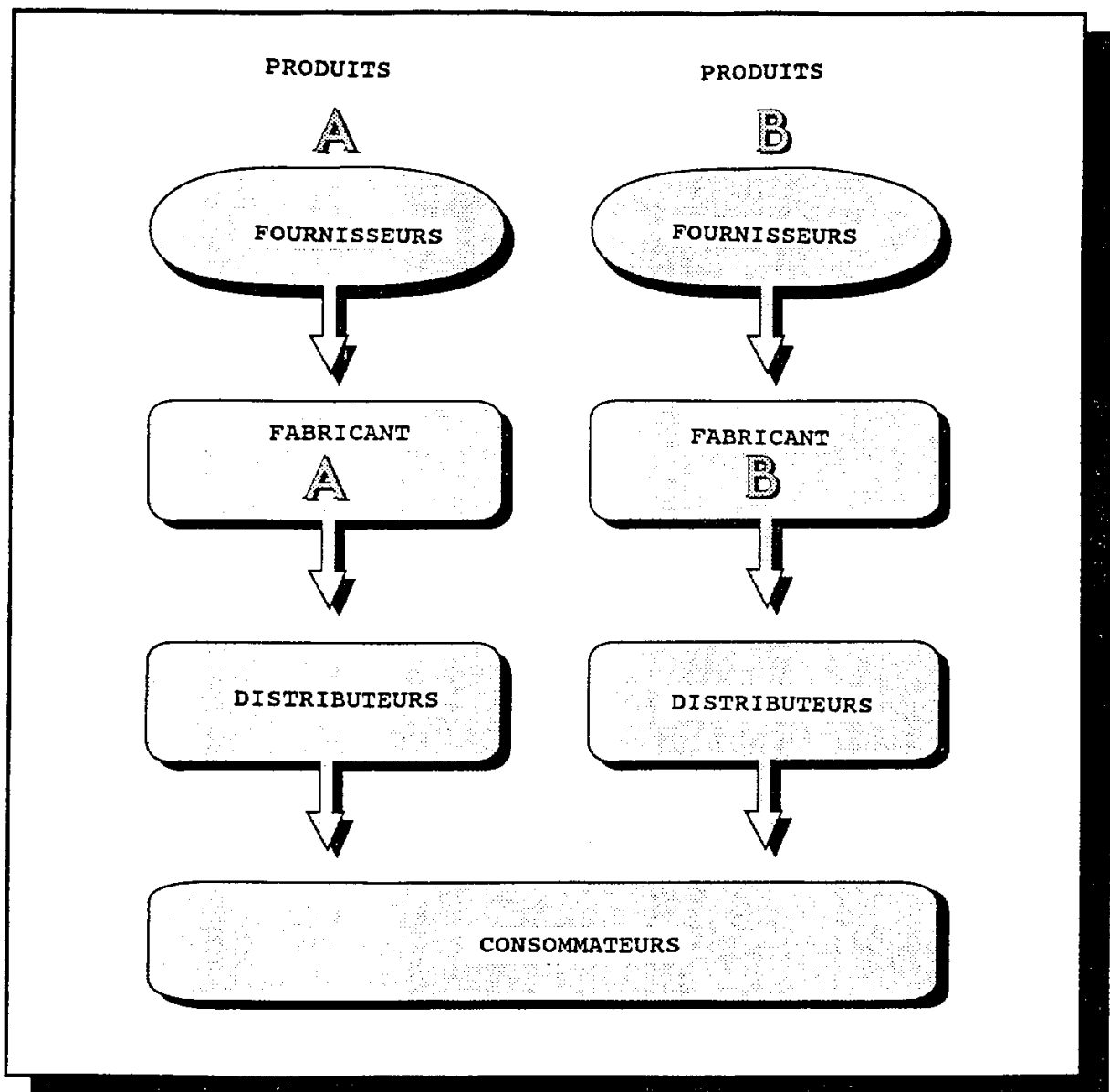
15. Ces termes se réfèrent à la chaîne de production-distribution, qui peut être schématisée sous la forme d'un graphique représentant le mouvement vertical des marchandises, depuis les fournisseurs de matières premières jusqu'aux fabricants, aux distributeurs et, enfin, aux consommateurs, comme on peut le voir ci-dessous.

Graphique 2 : CHAINE DE PRODUCTION-DISTRIBUTION



Dans le cas de deux (ou de plusieurs) entreprises se faisant concurrence pour fournir des biens identiques ou similaires, il y a alors deux (ou plusieurs) chaînes verticales similaires de production-distribution, comme suit :

Graphique 3 : CHAINE DE PRODUCTION-DISTRIBUTION DE DEUX ENTREPRISES CONCURRENTES A ET B



Dans le cas d'un cartel, il y a accord horizontal entre les fabricants A et B. Mais des cartels peuvent se constituer au niveau des fournisseurs, des distributeurs (horizontalement), voire entre différents maillons de la chaîne, auquel cas l'accord est à la fois horizontal et vertical. S'il y a une seule entreprise (détenant un monopole ou occupant une position dominante), elle peut utiliser son emprise sur le marché pour imposer un ensemble de restrictions à ses distributeurs (en aval) ou à ses fournisseurs (en amont). C'est la raison pour laquelle les pratiques commerciales restrictives utilisées par l'entreprise vis-à-vis de ses fournisseurs ou de ses distributeurs sont qualifiées de "verticales".

A. Pratiques commerciales restrictives horizontales ou accords de cartellisation

16. Dans le premier cas de figure, le marché est desservi par de nombreuses entreprises, par exemple des firmes automobiles vendant des types de véhicules similaires. Au lieu de se faire concurrence, les constructeurs de voitures peuvent décider de fixer des prix qui leur assurent les bénéfices les plus élevés, comme s'ils étaient en situation de monopole. Il s'agit alors d'un cartel, ou d'une entente. La seule différence par rapport à un monopole est que les membres du cartel devront se mettre d'accord pour se répartir le marché, chacune des nouvelles entreprises "monopolistiques" bénéficiant ainsi d'une part de marché garantie. Celles-ci s'efforceront aussi d'éliminer les entreprises extérieures, car de nouveaux arrivants sur le marché pourraient être tentés d'abaisser les prix et de réduire ainsi à néant les avantages que le cartel offre à ses membres. Pour parer à une telle éventualité, les cartels constituent généralement des "trésors de guerre" qui leur permettent soit de contraindre les entreprises indépendantes à se joindre à eux, soit de les éliminer en pratiquant une sous-enchère systématique. Il est arrivé par exemple que des firmes préfèrent "offrir" leurs marchandises ou leurs services pour un montant symbolique d'un dollar, de façon à écarter leurs concurrents de leur "marché réservé".

17. Les ententes (ou cartels) peuvent être rangées en quatre grandes catégories :

- a) Ententes intérieures : une entente de ce type peut viser, par exemple, à contrôler le réseau de production, de distribution et de services après-vente de bicyclettes. Si elle couvre une part suffisamment importante du marché (soit 90 % des fabricants et des distributeurs, par exemple), il devient alors très difficile à des fabricants indépendants de vendre leur production sur ce marché (vu qu'aucun concessionnaire membre du cartel n'acceptera de vendre leurs produits, à moins que les fabricants en cause n'adhèrent eux aussi à celui-ci). Des ententes intérieures suffisamment puissantes peuvent donc considérablement gêner les importations. De fait, elles vont souvent de pair avec des ententes à l'importation.
- b) Cartels d'importation : ils font souvent office d'organisme d'achat centralisé pour l'approvisionnement d'un secteur donné en matières premières, par exemple pour l'industrie chimique. Ils peuvent être constitués en vue de faire contrepoids à la puissance commerciale des cartels d'exportation d'autres pays.

- c) Cartels d'exportation : dans la quasi-totalité des pays ayant une législation relative aux pratiques commerciales restrictives, la loi peut, soit exempter expressément de telles ententes de son champ d'application à condition qu'elles fassent l'objet d'une notification, soit simplement ne pas s'appliquer à ces dernières en vertu du "principe des effets", selon lequel de tels arrangements ne sont pas visés par la loi si les effets ne se font pas sentir sur le marché intérieur.
- d) Cartels internationaux : Lorsque les entreprises de différents pays se concertent pour fixer les prix ou répartir (partager) des marchés, ou conviennent d'un tour de rôle pour les projets qui leur sont attribués, on parle d'un cartel international.

Caractéristiques des cartels

Pratiques restrictives	Types de mesures
Fixation concertée des prix	Conditions uniformes de vente
	Soumission collusoire (trucage des offres)
Partage des marchés	Répartition géographique
	Répartition des clients
	Tour de rôle dans l'exécution des projets
Elimination des entreprises indépendantes	Constitution de "trésors de guerre" et vente à des prix abusivement bas pour éliminer les entreprises ne faisant pas partie du cartel

18. Toutes ces formes d'entente peuvent s'accompagner de soumissions collusoires: autrement dit, les membres du cartel participent aux procédures de passation des marchés en présentant des "offres de couverture" pour faire en sorte que l'entreprise à qui revient le tour de se voir attribuer un contrat soumette en fait l'offre la plus avantageuse pour être sélectionnée. Bien entendu, l'entreprise qui remporte le marché aura elle aussi proposé un prix "de cartel" délibérément gonflé pour le projet en question.

B. Pratiques commerciales restrictives verticales

19. Un monopole ou une entreprise dominante peut recourir à des pratiques commerciales restrictives pour tirer abusivement parti de sa position de force sur le marché vis-à-vis de ses fournisseurs ou de ses distributeurs. L'on compte de nombreuses pratiques verticales de ce type :

- a) Pratique des prix de vente imposés, par laquelle le fabricant détermine le prix de vente que doit appliquer le distributeur, empêchant celui-ci de fixer sa propre marge. Si le distributeur pratique un rabais sur les marchandises, le fabricant refusera de continuer à l'approvisionner.

- b) Refus de traiter, ce qui met le distributeur en difficulté, car il perd sa source d'approvisionnement et risque d'avoir du mal à en trouver une autre, le fournisseur occupant une position dominante. (S'il s'agit d'un monopole, le distributeur n'a aucune chance de trouver une source de rechange.) En menaçant ses distributeurs de ne plus les approvisionner, un fabricant détenant un monopole ou une position dominante peut les contraindre à accepter un ensemble de pratiques commerciales restrictives verticales (prix de vente imposés, etc.).
- c) Arrangement d'exclusivité, dans le cadre duquel le fabricant s'engage à approvisionner le concessionnaire sur un marché donné (par exemple une ville, une région ou un pays), lui garantissant ainsi un monopole sur ce marché. Il est à noter que cette pratique constitue un arrangement commercial courant qui est généralement favorable à la concurrence. Elle permet au fabricant de veiller à ce que son distributeur maintienne le niveau de qualité et les services après-vente nécessaires. Cependant, dans le cas d'un accord d'exclusivité accordé par une entreprise en position dominante ou de monopole, des effets anticoncurrentiels peuvent se produire. En particulier, pour maintenir la position de monopole de son concessionnaire (ou agent) exclusif sur un marché donné, le fabricant peut s'efforcer de bloquer les importations parallèles (c'est-à-dire les importations de négociants indépendants qui achètent les mêmes produits auprès de sources moins onéreuses à l'étranger).
- d) Accord d'exclusivité réciproque, en vertu duquel le distributeur s'engage à vendre uniquement les produits de son fournisseur exclusif.
- e) Application de prix différenciés, l'objectif étant de maintenir une tarification différentes suivant les marchés pour bénéficier du prix le plus élevé auquel les différents types de consommateurs peuvent consentir. Si un fabricant entend fixer des prix différents selon les pays, par exemple, il s'efforcera donc de bloquer les importations parallèles.
- f) Ventes liées, pratique selon laquelle le producteur contraint le revendeur ou le grossiste à garder en stock plus de marchandises qu'il n'en souhaite ou n'en a besoin. Dans d'autres cas, l'acheteur est forcé d'accepter plus de produits qu'il ne désire (par exemple, s'il a besoin d'un ordinateur, il devra acheter également le logiciel; s'il veut des pièces de rechange, il doit en acheter de grandes quantités). Le distributeur peut être obligé d'offrir l'assortiment complet des produits du fabricant : il s'agit en l'occurrence de la vente forcée d'une gamme complète de produits. Une entreprise dominante peut abuser de son emprise sur le marché pour imposer la vente d'autres produits, non nécessaires, en sus de ceux pour lesquels elle détient un monopole ou une position dominante.
- g) Politique de prix prédatrice : le fournisseur vend à des prix très bas (souvent inférieurs au prix coûtant) pour évincer ses concurrents, ou fournit à ceux-ci des biens de consommation intermédiaires à des prix excessifs en vue d'atteindre le même objectif. (Il est à noter que le fournisseur ne peut recourir à une telle pratique que s'il occupe une

position dominante, sans quoi le concurrent n'aura aucune difficulté à trouver une source de remplacement au prix du marché.)

- h) Tarification de cession interne : cette pratique consiste à surfacturer ou, au contraire à sous-facturer des biens de consommation intermédiaires vendus par la société mère à une filiale. Dans le cas d'une sous-facturation, la filiale (dans un pays tiers) peut déclarer des bénéfices moins élevés et échapper ainsi à des impôts ou des restrictions sur le rapatriement des bénéfices. Il ne s'agit pas à strictement parler de pratiques commerciales restrictives. Cependant, la sous-facturation peut être utilisée dans le cadre d'une politique de prix prédatrice pour éliminer des concurrents en vue de créer un monopole.

C. Fusions et acquisitions

20. La concentration de la puissance commerciale à l'aide de fusions, de rachats ou de coentreprises constitue une autre pratique commerciale restrictive, lorsque de telles opérations servent à créer un monopole ou à exercer une position dominante de force sur un marché donné. La fusion de deux entreprises concurrentes ou le rachat de l'une par l'autre peut aboutir au même résultat qu'un accord de cartellisation.

III. ACTION AUX NIVEAUX NATIONAL ET INTERNATIONAL : L'ENSEMBLE DE PRINCIPES ET DE REGLES

A. Action au niveau national

21. Bien que tous les gouvernements sachent que certains procédés utilisés par les milieux d'affaires nuisent aux intérêts de leur pays, les fonctionnaires ne se rendent pas toujours compte de l'existence de telle ou telle pratique commerciale restrictive; les organes officiels s'occupant de domaines dans lesquels des pratiques de ce type pourraient être décelées sont souvent dispersés entre différents ministères et administrations (banque centrale, service des douanes, ministères du commerce extérieur ou de l'industrie, etc.), chacun s'occupant de différentes questions (investissements étrangers directs, transfert de technologie, élaboration de programmes et de plans relatifs aux industries nationales, marchés publics, licences d'importation, promotion des exportations, etc.). En pareil cas, il se peut qu'aucune mesure efficace ne soit prise pour détecter certaines pratiques commerciales restrictives et y remédier, faute d'une politique délibérée en matière de concurrence et de procédures visant à contrôler et à éliminer ces pratiques. Il est donc essentiel de définir des critères précis pour déceler les pratiques commerciales restrictives dans les secteurs où elles se produisent si l'on veut prendre les dispositions nécessaires pour y faire face.

22. La seule façon de contrôler efficacement des pratiques commerciales restrictives ayant des effets négatifs est de faire respecter strictement la législation nationale relative à la concurrence. A ce jour, tous les pays développés et les pays en transition ont adopté une telle législation, ou s'appêtent à le faire 2/. Cependant, compte tenu de la libéralisation et de la mondialisation des marchés internationaux, les lois nationales sur la concurrence sont parfois insuffisantes pour maîtriser réellement des pratiques

anticoncurrentielles qui touchent le marché intérieur, mais qui émanent de l'étranger. Dans d'autres cas, des enquêtes doivent être effectuées hors des frontières nationales, empiétant sur la souveraineté de pays tiers. Des différences dans le degré d'application des lois nationales sur la concurrence peuvent entraîner des litiges entre partenaires commerciaux. Pour toutes ces raisons, il faudrait donc réunir un consensus international sur les principes fondamentaux de la concurrence, de façon à trouver un terrain d'entente plus large sur les règles régissant le contrôle des pratiques commerciales restrictives et la coopération en la matière.

B. Action au niveau international : l'Ensemble de principes et de règles pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives

23. Des propositions visant à contrôler les pratiques commerciales restrictives des entreprises privées figuraient déjà dans le chapitre V de la Charte de La Havane de 1946, ainsi que dans les négociations menées par le GATT dans les années 60. Toutes ces tentatives se sont révélées infructueuses. Cependant, en 1980, près de dix ans après le début de négociations entre pays développés, pays en développement et pays à économie planifiée, un accord a été conclu à la CNUCED au sujet d'un code de conduite de caractère volontaire dans le domaine de la concurrence, que l'on a appelé l'Ensemble de principes et de règles équitables convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives 3/.

L'Ensemble de principes et de règles pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives

Objectifs

24. L'Ensemble de principes et de règles a pour principal objectif de faire en sorte que les pratiques commerciales restrictives n'entravent ni n'annulent la réalisation des avantages qui devraient découler de la libéralisation des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce mondial, en particulier au commerce et au développement des pays en développement. Il a également pour objet d'accroître l'efficacité du commerce international et du développement, notamment par la protection de la concurrence, le contrôle de la puissance économique et l'encouragement de l'innovation. De plus, il vise à protéger et promouvoir le bien-être social en général et, en particulier, les intérêts des consommateurs.

Caractère volontaire de l'Ensemble de principes et de règles

25. L'Assemblée générale a adopté l'Ensemble de principes et de règles dans sa résolution 35/63 du 5 décembre 1980, sous la forme d'une recommandation. Autrement dit, son application et sa mise en oeuvre dépendent de la mesure dans laquelle les Etats qui ont accepté l'Ensemble de principes et de règles sont disposés à honorer les engagements pris en vertu de celui-ci. Par ailleurs, il y est précisé que, dans l'exercice de ses fonctions, ni le Groupe intergouvernemental d'experts des pratiques commerciales restrictives, créé au sein de la CNUCED pour mettre en place le mécanisme institutionnel correspondant, ni aucun de ses organes subsidiaires, "n'agit comme un tribunal ou n'émet, de toute autre manière, de jugement quant aux activités ou à la conduite de tel ou tel gouvernement ou de telle ou telle entreprise à

l'occasion d'une transaction commerciale spécifique". Il est également stipulé dans la section B ii) ("Champ d'application") que l'Ensemble de principes et de règles "ne s'applique pas aux accords intergouvernementaux ni aux pratiques commerciales restrictives résultant directement de ces accords".

Champ d'application

26. L'Ensemble de principes et de règles s'applique à toutes les entreprises - y compris les sociétés transnationales - qu'elles soient privées ou d'Etat; il est universellement applicable à tous les pays et à toutes les transactions portant sur des biens et des services. Il s'applique également aux groupements régionaux d'Etats (tels que l'Union européenne et l'Espace économique européen), dans la mesure où ils ont compétence dans le domaine du droit et de la politique de la concurrence.

Traitement préférentiel ou différencié en faveur des pays en développement

27. Dans la section C de l'Ensemble de principes et de règles, qui énumère les principes convenus au niveau multilatéral pour le contrôle des pratiques commerciales restrictives, il est tenu compte des besoins spécifiques des pays en développement, notamment des moins avancés d'entre eux, étant entendu que, "afin d'assurer l'application équitable de l'Ensemble de principes et de règles, les Etats, en particulier les pays développés, devraient prendre en considération, dans leur contrôle des pratiques commerciales restrictives, les besoins de développement, les besoins financiers et les besoins commerciaux des pays en développement, en particulier des pays les moins avancés, aux fins qui sont notamment celles des pays en développement pour :

a) Promouvoir la mise en place ou le développement d'industries nationales et le développement économique des autres secteurs de l'économie, et

b) Encourager leur développement économique par des arrangements régionaux ou globaux entre pays en développement."

L'Ensemble de principes et de règles et le comportement des entreprises, y compris les sociétés transnationales ou multinationales : pratiques horizontales et verticales interdites

28. La section D de l'Ensemble de principes et de règles dispose que "les entreprises devraient se conformer à la législation en matière de pratiques commerciales restrictives, ainsi qu'aux dispositions relatives aux pratiques commerciales restrictives d'autres législations, dans les pays où elles exercent leurs activités, et elles devraient, si une action est intentée en vertu de ces législations, être soumises à la juridiction des tribunaux et des organes administratifs compétents de ces pays". Les paragraphes 3 et 4 de la section D portent sur les principaux types de pratiques commerciales restrictives dont les entreprises devraient s'abstenir. Concernant les transactions internes entre différentes entités d'une société transnationale, le paragraphe 3 exclut les entreprises qui "traitent l'une avec l'autre dans le cadre d'une entité économique où elles sont sous contrôle commun, y compris par voie de propriété, ou, pour d'autres raisons, ne peuvent agir

indépendamment l'une de l'autre", mais le paragraphe 4 englobe toutes les entreprises qui, "par l'abus ou l'acquisition et l'abus d'une position dominante de force sur le marché, ... limitent l'accès aux marchés ou, de toute autre manière, restreignent indûment la concurrence". Ce même paragraphe énumère différentes pratiques dans ce domaine, notamment un comportement abusif à l'égard des concurrents et la "fixation de prix ou de modalités ou conditions discriminatoires (c'est-à-dire différenciés de façon injustifiable) pour la fourniture ou l'achat de biens ou de services, y compris au moyen de politiques de fixation des prix pour les transactions entre entreprises affiliées qui font payer au-dessus ou au-dessous du prix normal les biens ou services achetés ou fournis par rapport aux prix appliqués à des transactions similaires ou comparables qui n'interviennent pas entre les entreprises affiliées".

Mesures à prendre par les Etats aux niveaux national, régional et sous-régional : législation relative à la concurrence et coopération entre autorités nationales compétentes

29. Pour que les Etats puissent remédier efficacement aux pratiques commerciales restrictives, l'Ensemble de principes et de règles préconise l'adoption, l'amélioration et la mise en oeuvre effective des dispositions législatives et des procédures d'application judiciaires et administratives appropriées. A cet égard, il a également été recommandé de poursuivre à la CNUCED les travaux sur l'élaboration d'une loi type ou de lois types sur les pratiques commerciales restrictives, afin d'aider les pays en développement à concevoir une législation appropriée. La CNUCED et d'autres organisations appropriées agissant de concert avec elle doivent en outre exécuter des programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation à cet effet.

30. En vue de faciliter le contrôle des pratiques commerciales restrictives par les Etats, l'Ensemble de principes et de règles préconise d'instituer des procédures améliorées aux fins d'obtenir des entreprises, notamment les sociétés transnationales, les renseignements nécessaires, et de mettre en place des mécanismes appropriés aux niveaux régional et sous-régional pour favoriser l'échange de renseignements sur ces pratiques et pour permettre aux Etats de s'entraider dans ce domaine.

Mesures au niveau international

31. Il s'agit en particulier d'instaurer des procédures de consultation, en vertu desquelles un Etat peut demander à consulter d'autres Etats au sujet d'une affaire concernant le contrôle des pratiques commerciales restrictives. En pareil cas, les Etats en cause peuvent demander au Secrétaire général de la CNUCED d'assurer, pour ces consultations, des services de conférence convenus d'un commun accord. Parmi les mesures prévues au niveau international dans le cadre de la CNUCED, il convient également de mentionner les travaux du Groupe intergouvernemental d'experts des pratiques commerciales restrictives et l'organisation de conférences des Nations Unies pour revoir tous les aspects de l'Ensemble de principes et de règles (conférences de révision).

C. Le Groupe intergouvernemental d'experts
et les conférences de révision

32. Le Groupe intergouvernemental d'experts des pratiques commerciales restrictives, créé en 1981, sert de cadre à des consultations, des discussions et des échanges de vues multilatéraux entre Etats sur les questions concernant l'Ensemble de principes et de règles et il réalise et diffuse périodiquement des études et des travaux de recherche sur les pratiques commerciales restrictives. Le Groupe suit également les activités de coopération technique de la CNUCED dans le domaine de la réglementation de la concurrence et des politiques connexes.

33. La première Conférence de révision, convoquée en 1985 par l'Assemblée générale, cinq ans après l'adoption de l'Ensemble de principes et de règles, a été suivie des deuxième et troisième conférences de révision, qui se sont tenues en 1990 et novembre 1995, respectivement.

34. La troisième Conférence de révision (13-21 novembre 1995) a adopté une résolution 4/, dans laquelle elle a établi un programme de travail global pour la CNUCED dans le domaine du droit et de la politique de la concurrence, affirmé le rôle fondamental du droit et de la politique de la concurrence pour un bon développement économique et recommandé la poursuite de "l'important et utile programme de travail, au sein du mécanisme intergouvernemental de la CNUCED, sur les questions concernant le droit et la politique de la concurrence, avec la participation et le soutien actifs des autorités compétentes des pays membres" (par. 13 de ladite résolution). Elle a également recommandé à l'Assemblée générale de changer le nom du Groupe intergouvernemental d'experts des pratiques commerciales restrictives en Groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence et d'organiser une quatrième Conférence de révision en l'an 2000.

IV. COOPERATION TECHNIQUE CONCERNANT LE DROIT ET LA POLITIQUE
DE LA CONCURRENCE

35. Conformément aux paragraphes 6 et 7 de la section F de l'Ensemble de principes et de règles et aux résolutions adoptées par les deuxième et troisième conférences de révision, la CNUCED exécute des programmes d'assistance technique, de services consultatifs et de formation sur le droit et la politique de la concurrence à l'intention des pays en développement et des pays en transition. Vu l'intérêt considérable que les pays en développement et d'autres pays portent à l'adoption d'une législation de la concurrence, la CNUCED reçoit constamment des demandes d'assistance technique dans ce domaine, qui ne peuvent être satisfaites que lorsque des ressources financières sont disponibles.

A. Principaux types de coopération technique assurés par la CNUCED

36. Les demandes d'assistance reçues jusqu'ici se répartissent essentiellement comme suit :

a) Dans le cas d'Etats dépourvus de toute législation en matière de concurrence, demandes de renseignements sur les pratiques commerciales restrictives, leur existence et leurs effets négatifs éventuels sur l'économie

des pays concernés. Il s'agit parfois d'étudier les pratiques commerciales restrictives dans leur économie.

b) De la part d'Etats qui n'ont pas de législation dans ce domaine, demandes de séminaires de présentation à l'intention de fonctionnaires gouvernementaux et de chercheurs, ainsi que de représentants des milieux d'affaires et des consommateurs.

c) Dans le cas d'Etats qui ont entrepris d'élaborer une législation de la concurrence, demandes d'informations sur les dispositions en vigueur dans d'autres pays dans ce domaine et de conseils en vue de l'élaboration de leur propre législation.

d) Pour les Etats qui viennent d'adopter une législation de la concurrence, conseils appropriés en vue de la mise en place d'autorités compétentes, ce qui englobe généralement la formation de fonctionnaires responsables du contrôle effectif des pratiques commerciales restrictives (ateliers de formation et/ou formation en cours d'emploi auprès d'organismes chargés de faire respecter le droit de la concurrence, dans des pays ayant une expérience en la matière).

e) Dans le cas d'Etats ayant déjà adopté une telle législation et possédant une certaine expérience du contrôle des pratiques commerciales restrictives, demandes de consultations avec d'autres Etats se trouvant dans la même situation au sujet d'affaires spécifiques et échanges d'informations : des séminaires peuvent être organisés pour permettre aux autorités compétentes de procéder à des échanges de ce type.

f) Dans le cas d'Etats désireux de remanier leur législation de la concurrence, demandes d'avis autorisés émanant des organismes compétents de pays tiers, en vue de procéder aux modifications les plus judicieuses possible.

g) Enfin, un certain nombre de pays, tels l'Allemagne, la Suède et le Royaume-Uni, ont accepté, en réponse à des demandes de la CNUCED, de former des fonctionnaires étrangers responsables de la concurrence dans les locaux de leurs propres autorités compétentes. Bien que de tels échanges de personnel soient longs et difficiles à organiser (ces difficultés tenant parfois à des problèmes de langue ou à des impératifs de confidentialité), ils constituent sans doute un des moyens les plus efficaces de formation en cours d'emploi pour les fonctionnaires d'organismes récemment créés dans le domaine de la concurrence.

B. Comment demander et obtenir une assistance de la CNUCED

37. Une demande officielle doit être adressée au Secrétaire général de la CNUCED, indiquant le type d'assistance et/ou de mission consultative qui est envisagé dans le domaine des pratiques commerciales restrictives.

38. Concernant les services d'assistance au niveau national, il est préférable d'étudier les possibilités d'aide au titre des CIP du PNUD, de concert avec les services locaux de ce Programme, avant de s'adresser au Fonds d'affectation spéciale de la CNUCED sur les pratiques commerciales restrictives (INT/86/A01).

ANNEXE

Principales activités d'assistance technique de la CNUCED
dans le domaine de la concurrence (1986-1995)

Année	Type d'activité	Pays des participants	Experts étrangers originaires de :	Lieu
1986	Séminaire régional pour l'Afrique	Botswana Egypte Ethiopie Gambie Ghana Kenya Lesotho Libéria République-Unie de Tanzanie Somalie Swaziland Zambie Zimbabwe	Allemagne (Rép. féd. d') Norvège Suède	Nairobi (Kenya)
1987	Séminaire régional pour l'Asie	Bangladesh Brunéi Darussalam Chine Fidji Inde Iran (Rép. islamique d') Myanmar Népal Papouasie-Nouvelle-Guinée Philippines République de Corée République populaire démocratique de Corée Sri Lanka Thaïlande Viet Nam	Allemagne (Rép. féd. d') Japon Norvège Suède	Bangkok (Thaïlande)
1988	Aucune activité			

Année	Type d'activité	Pays des participants	Experts étrangers originaires de :	Lieu
1989	Séminaire régional pour l'Afrique	Angola Bénin Burkina Faso Burundi Cameroun Cap-Vert Comores Congo Côte d'Ivoire Djibouti Guinée Guinée équatoriale Madagascar Mali Maroc Mozambique Niger République centrafricaine Rwanda Sao Tomé-et-Principe Sénégal Tchad Togo Tunisie Zaïre	Espagne France Communauté économique européenne	Douala (Cameroun)
Septembre 1990	Séminaire régional pour l'Amérique latine	Bolivie Brésil Chili Cuba El Salvador Equateur Guatemala Honduras Mexique Nicaragua Paraguay Pérou Trinité-et-Tobago Uruguay Venezuela	Allemagne (Rép. féd. d') Etats-Unis d'Amérique Norvège Suède	Caracas (Venezuela)
	Séminaire national	Cuba	Suède	La Havane (Cuba)

Année	Type d'activité	Pays des participants	Experts étrangers originaires de :	Lieu
Février 1991	Séminaire national	Ghana	Allemagne	Accra (Ghana)
Mars 1991	Séminaire national	Zambie	Pays-Bas	Lusaka (Zambie)
Juin 1991	Séminaire national	Indonésie	Pays-Bas Suède	Djakarta (Indonésie)
Septembre 1991	Colloque sous-régional sur la concurrence	Bangladesh Chine Fidji Iran (Rép. islamique d') Myanmar Philippines République de Corée Sri Lanka Viet Nam	Etats-Unis d'Amérique Philippines	Séoul (République de Corée)
	Séminaire sous-régional/ échange d'informations	Inde Sri Lanka Thaïlande	Allemagne	Bangkok (Thaïlande)
Novembre 1991	Atelier sous-régional pour les pays de l'ANASE	Brunéi Darussalam Indonésie Philippines Thaïlande	Norvège Pays-Bas	Manille (Philippines)
Mars 1992	Mission consultative	Colombie		Bogota (Colombie)
	Mission consultative	Trinité-et-Tobago		Bogota (Colombie)
	Services consultatifs pour la rédaction d'une législation	Ghana	Allemagne Royaume-Uni	Accra (Ghana)
Septembre 1992	Séminaire national	Chine	France Norvège Royaume-Uni	Beijing (Chine)
	Séminaire national	Viet Nam	France Communauté économique européenne	Hanoi (Viet Nam)
Octobre 1992	Séminaire national	Argentine	Allemagne	Buenos Aires (Argentine)

Année	Type d'activité	Pays des participants	Experts étrangers originaires de :	Lieu
Février 1993	Séminaire national (échange d'informations)	Inde	Allemagne	New Delhi (Inde)
Mars 1993	Séminaire sous-régional	El Salvador Guatemala Honduras	Norvège Suède	Guatemala
	Séminaire sous-régional	Costa Rica Nicaragua Panama	Norvège Suède	Panama
	Séminaire régional pour la CARICOM	Antigua-et-Barbuda Bahamas Barbade Dominique Grenade Guyana Jamaïque Montserrat	Canada Norvège Suède	Bridgetown (Barbade)
Juin 1993	Séminaire national	Egypte	Allemagne	Le Caire (Egypte)
Janvier 1994	Séminaire national	Malaisie	Australie Norvège Pakistan	Kuala Lumpur (Malaisie)
Février 1994	Séminaire régional pour les pays du FORUM du Pacifique Sud	Fidji Iles Cook Iles Salomon Kiribati Papouasie-Nouvelle-Guinée Samoa Tonga	Australie Norvège Nouvelle-Zélande	Suva (Fidji)
Mars 1994	Séminaire national	Chine	Allemagne Royaume-Uni	Shanghai Shenzhen (Chine)

Année	Type d'activité	Pays des participants	Experts étrangers originaires de :	Lieu
Juin 1994	Conférence Banque mondiale/CNUCED sur la politique de concurrence et le commerce international	Chili Colombie Pérou Mexique Venezuela	Etats-Unis d'Amérique Union européenne	Bogota (Colombie)
	Séminaire sous-régional	Bahamas Belize Jamaïque	Norvège	Kingston (Jamaïque)
	Séminaire national	Trinité-et-Tobago	Jamaïque Norvège	Port of Spain (Trinité-et-Tobago)
Août 1994	Séminaire national	Philippines	Allemagne	Manille (Philippines)
Décembre 1994	Séminaire national	République dominicaine	Norvège Venezuela	Saint-Domingue (République dominicaine)
	Séminaire national	Costa Rica	Norvège Venezuela	San José (Costa Rica)
	Séminaire national	Nicaragua	Norvège	Managua (Nicaragua)
	Séminaire national	El Salvador	Norvège	San Salvador (El Salvador)
	Séminaire national	Pérou	Allemagne	Lima (Pérou)
Janvier 1995	Conférence internationale/CUTS	Inde	Allemagne Pakistan Philippines République de Corée	New Delhi (Inde)
Février 1995	Séminaire national	Guatemala		Guatemala
	Mission consultative	El Salvador		San Salvador (El Salvador)

Année	Type d'activité	Pays des participants	Experts étrangers originaires de :	Lieu
Octobre 1995	Séminaire régional pour l'Afrique	Afrique du Sud Egypte Gabon Kenya Maroc Mauritanie Tunisie Zambie Zimbabwe	France Banque mondiale	Tunis (Tunisie)
	Séminaire régional pour l'Amérique latine et les Caraïbes	Argentine Bolivie Brésil Chili Colombie Costa Rica El Salvador Guatemala Jamaïque Mexique Nicaragua Panama Pérou République dominicaine Trinité-et-Tobago Venezuela	Banque mondiale	Caracas (Venezuela)
	Séminaire national	Bolivie	Allemagne	La Paz (Bolivie)
Décembre 1995	Séminaire national	Zambie	Afrique du Sud Kenya Norvège Pakistan Royaume-Uni	Lusaka (Zambie)
	Mission consultative	Afrique du Sud	Norvège Royaume-Uni	Pretoria (Afrique du Sud)
	Séminaire national	Pakistan	Allemagne	Islamabad (Pakistan)

Notes

1/ Pour plus de précisions sur les critères permettant de déterminer l'existence d'une position dominante de force sur le marché, voir le chapitre II du document TD/B/RBP/INF.37 sur la politique et le droit de la concurrence.

2/ Pour un examen détaillé des tendances récentes et des caractéristiques des législations relatives à la concurrence, voir CNUCED, Bulletin No 21 sur la politique et le droit de la concurrence (TD/B/RBP/INF.37).

3/ L'Ensemble de principes et de règles figure dans le document TD/RBP/CONF.10/Rev.1.

4/ Voir le document TD/RBP/CONF.4/14, ou l'annexe I du rapport de la troisième Conférence de révision (TD/RBP/CONF.4/15).
