

**CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE
ET LE DÉVELOPPEMENT**

**POLITIQUE MULTILATÉRALE DE CONCURRENCE
ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**

**Analyse des propositions de la Communauté européenne
du point de vue des pays en développement**

Série de la CNUCED sur les questions relatives au droit
et à la politique de la concurrence



NATIONS UNIES

**CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE
ET LE DÉVELOPPEMENT**

**POLITIQUE MULTILATÉRALE DE CONCURRENCE
ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE**

**Analyse des propositions de la Communauté européenne
du point de vue des pays en développement**

par

Ajit Singh
de l'Université de Cambridge

Série de la CNUCED sur les questions relatives au droit
et à la politique de la concurrence



NATIONS UNIES
New York et Genève, 2004

NOTE

Ceci est la version révisée d'un document présenté au Groupe intergouvernemental d'experts du droit et de la politique de la concurrence à sa cinquième session, tenue à Genève du 2 au 4 juillet 2003. L'auteur remercie les participants de leurs très utiles observations et sait gré à la CNUCED de son appui financier à ce projet. Il est seul responsable des opinions exprimées et des éventuelles erreurs qui pourraient subsister.

Pour toute observation, question ou suggestion, on peut s'adresser au:

Professor Ajit Singh, Faculty of Economics and Politics, University of Cambridge
Cambridge CB3 9DE
Courriel: as14@econ.cam.ac.uk.
Téléphone: +44 1223350434
Télécopie: +44 1223740479

UNCTAD/DITC/CLP/2003/10

Copyright © United Nations, 2004
Tous droits réservés

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
INTRODUCTION	1
I. PROPOSITIONS DE LA COMMISSION EUROPÉENNE RELATIVES À UNE POLITIQUE MULTILATÉRALE DE CONCURRENCE	4
II. LA POLITIQUE NATIONALE ET LA POLITIQUE INTERNATIONALE DE LA CONCURRENCE DANS L'OPTIQUE DU DÉVELOPPEMENT	6
II.1 Nécessité d'agir à l'échelle nationale et internationale	6
II.2 Une politique de concurrence appropriée pour les pays en développement.....	6
III. POLITIQUE INDUSTRIELLE ET POLITIQUE DE LA CONCURRENCE CRITIQUE ET CONTRE-CRITIQUE	8
III.1 Questions analytiques et théoriques: le rôle déterminant des bénéficiaires	8
III.2 Questions relatives à l'histoire économique de l'Asie de l'Est	11
IV. UNE POLITIQUE DE LA CONCURRENCE PROPICE AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE.....	14
V. LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE MULTILATÉRALE ET LES ENTENTES INTERNATIONALES	16
VI. CONCLUSION.....	18
Annexe	20
Bibliographie	22

UNCTAD/DITC/CLP/2003/10
GE.04-51447 (F) 161104 261104

INTRODUCTION

Certaines décisions prises à la Conférence ministérielle de Doha, organisée par l'OMC en 2001, ont été jugées discutables, voire inopportunes, par les pays en développement. Il s'agit notamment de recommandations concernant les travaux préparatoires sur les quatre «questions de Singapour» – politique de concurrence, investissement, marchés publics et facilitation du commerce – en vue d'éventuelles négociations. Le présent document porte sur la première de ces questions – la politique de concurrence – et en particulier sur les types de mesures nationales et multilatérales qui pourraient contribuer le plus au développement économique des pays dits «émergents».

Au sujet de la politique de concurrence, on citera les paragraphes suivants de la Déclaration de Doha:

«23. Reconnaissant les arguments en faveur d'un cadre multilatéral destiné à améliorer la contribution de la politique de la concurrence au commerce international et au développement, et la nécessité d'une assistance technique et d'un renforcement des capacités accrues dans ce domaine ainsi qu'il est indiqué au paragraphe 24, **nous convenons que des négociations auront lieu après la cinquième session de la Conférence ministérielle sur la base d'une décision qui sera prise, par consensus explicite, à cette session sur les modalités des négociations** (non souligné dans l'original).

24. Nous reconnaissons les besoins des pays en développement et des pays les moins avancés en ce qui concerne un soutien accru pour une assistance technique et un renforcement des capacités dans ce domaine, y compris l'analyse et l'élaboration de politiques de façon qu'ils puissent mieux évaluer les implications d'une coopération multilatérale plus étroite pour leurs politiques et objectifs de développement, et le développement humain et institutionnel. À cette fin, nous travaillerons en coopération avec les autres organisations intergouvernementales pertinentes, y compris la CNUCED, et par les voies régionales et bilatérales appropriées, pour fournir une assistance renforcée et dotée de ressources adéquates pour répondre à ces besoins.

25. Jusqu'à la cinquième session, la suite des travaux du Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence sera centrée sur la clarification de ce qui suit: principes fondamentaux, y compris transparence, non-discrimination et équité au plan de la procédure, et dispositions relatives aux ententes injustifiables; modalités d'une coopération volontaire; et soutien en faveur du renforcement progressif des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement au moyen du renforcement des capacités. Il sera pleinement tenu compte des besoins des pays en développement et pays les moins avancés participants et une flexibilité appropriée sera prévue pour y répondre» (CNUCED, 2002).

L'interprétation du passage souligné dans la dernière partie du paragraphe 23 fait l'objet d'une polémique. D'après le Président de la Conférence de Doha, M. Youssef Hussain Kamel, le libellé de ce paragraphe donne à chaque membre «le droit de prendre, au sujet des modalités, une position qui empêche la poursuite des négociations après la cinquième session de la Conférence ministérielle tant que ce membre ne sera pas prêt à se rallier à un consensus explicite».

De l'avis de nombreux pays en développement, cette explication signifie que les négociations sur la politique de concurrence et les autres questions de Singapour ne pourront commencer que s'il y a un consensus explicite entre tous les pays au sujet de leurs modalités. Le sens du mot «modalités» est cependant controversé. Pour la Communauté européenne, il s'agit tout bonnement d'arrêter l'ordre du jour et le calendrier des négociations, autrement dit de régler une simple question de procédure. La notion de modalités n'est pas définie dans les Accords de l'OMC, mais les pays en développement, se fondant sur ce qui s'est fait pour les négociations sur l'agriculture, considèrent qu'il s'agit plutôt là d'une question de fond et qu'il faut notamment se demander sur quels types de politiques de concurrence doivent porter les négociations (toutes les politiques ou seulement l'action multilatérale et plurilatérale, ou nationale et bilatérale?), quelle charge les politiques considérées imposeraient aux pays en développement et ce que l'on pourrait faire pour alléger cette charge. Cela est important pour définir les modalités ainsi que l'orientation des futures négociations.

On est cependant loin d'avoir apporté des réponses satisfaisantes à ces questions et il serait donc prématuré d'engager des négociations. Le Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence (ci-après dénommé le Groupe de travail) a, certes, accompli certains progrès, mais les pays en développement et les pays développés ont encore besoin de temps pour réfléchir et clarifier les choses. Les premiers font valoir qu'à la différence du Canada et des États-Unis, qui ont une politique nationale de concurrence depuis déjà un siècle, la plupart d'entre eux n'avaient pas encore de droit de la concurrence à la fin des années 80. La majorité des quelque 90 pays en développement qui ont désormais une législation dans ce domaine l'ont adoptée dans les années 90¹. Mais pour faire appliquer la loi, il faut souvent créer de nouvelles institutions, former les juges et les avocats et faire en sorte que les entreprises et les individus comprennent et assimilent les nouvelles dispositions. Tout cela prend du temps et il faut compter une vingtaine d'années pour changer les mentalités et mettre véritablement en place les conditions nécessaires à la défense de la concurrence. À cet égard, le professeur Scherer (1996, p. 18) nous rappelle à juste titre ce qui suit:

«L'histoire nous montre qu'il faut beaucoup de temps aux services nationaux chargés de défendre la concurrence pour apprendre à travailler efficacement. Il s'est écoulé sept ans entre l'adoption de la loi Sherman aux États-Unis et le premier arrêt de la Cour suprême interdisant une entente illicite sur les prix; 12 ans entre la conclusion du Traité de Rome et l'imposition des premières amendes contre des cartels de la Communauté européenne; 11 ans entre la création de la *Monopolies and Restrictive Practices Commission* (Commission des monopoles et des pratiques restrictives) du Royaume-Uni et la première interdiction d'un cartel par le tribunal chargé des pratiques restrictives, et 20 ans entre la modification de la loi antimonopole du Japon après l'occupation et le début de l'action engagée par la Commission des pratiques commerciales loyales contre les cartels illégaux et sa première décision concernant les ententes délictueuses sur les prix. L'application de la loi exige un long apprentissage, ainsi qu'un soutien politique.»

¹ Voir le tableau 1 de l'annexe, qui présente des renseignements rassemblés par la CNUCED sur le nombre de pays qui ont des lois sur la concurrence et l'époque à laquelle celles-ci ont été adoptées. Voir également Banque mondiale (2002).

Dans ces conditions, il est parfaitement légitime et normal que les pays en développement fassent valoir qu'ils n'ont pas suffisamment d'expérience de l'application de ces lois pour participer avec profit à la conclusion d'un accord sur une politique multilatérale de concurrence.

Le présent document, qui vise à instruire et à éclairer², traite de certains aspects nouveaux du débat international à ce sujet. Il analyse sous l'angle économique les principaux éléments des nouvelles propositions de la Communauté européenne relatives à un accord multilatéral sur la concurrence. Ces propositions, qui viennent d'être soumises au Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence, comportent des concessions importantes, faites en réponse aux critiques qu'avaient suscitées les suggestions formulées par la Communauté au cours des cinq dernières années, et elles sont beaucoup plus raisonnables. Elles sont exposées dans la section I³.

Il est essentiel de se demander si ces nouvelles propositions de la Communauté vont assez loin, ou sont plus intéressantes, et si elles ont été suffisamment assouplies pour ne pas nuire aux intérêts des pays en développement. Leur adoption aux niveaux national et international est-elle de nature à favoriser ou, au contraire, à entraver le développement? Y a-t-il d'autres solutions (nationales ou internationales) dans le domaine de la politique de concurrence, qui seraient préférables à celles que propose la Communauté européenne?

Mais la toute première question à se poser est celle-ci: pourquoi la politique de concurrence, qui relève notamment de la politique intérieure, devrait-elle être examinée par l'OMC, organisation qui s'occupe de questions commerciales multilatérales? Pour déterminer les liens entre les deux choses, le Groupe de travail de l'OMC examine depuis plusieurs années, de façon didactique et sans négocier, les relations entre le commerce international, la concurrence et la politique de concurrence dans l'économie nationale. Ses débats ont permis de mettre en lumière la nature de certains de ces liens. Il n'y a toutefois pas de consensus en ce qui concerne leur étroitesse et l'on ne s'entend pas non plus sur la question de savoir s'ils sont assez solides pour justifier l'adoption d'une politique multilatérale de concurrence et d'un accord dans ce domaine, sous l'égide de l'OMC. Toujours est-il que le Groupe de travail constitue un forum utile pour clarifier les questions qui se posent et examiner des propositions comme celles de la Communauté européenne, qui concernent la politique commerciale et la politique de concurrence. Singh et Dhumale (2001) ont vivement déploré que les efforts considérables déployés par le Groupe de travail ne soient pas axés sur le développement. Ils ont fait valoir que le discours du Groupe était fondé sur des principes contraires aux intérêts des pays en développement et qu'il fallait établir de nouvelles définitions et de nouveaux principes qui répondent à leurs besoins. Singh et Dhumale en ont eux-mêmes proposé quelques-uns. La question est examinée plus avant à la section IV, dans le cadre de l'analyse des principes de base de l'OMC: transparence, non-discrimination et équité en matière de procédure.

² Autrement dit, il a un caractère purement didactique.

³ Voir Communauté européenne (2003).

Le plan du document est le suivant: la section I décrit les grandes lignes des propositions de la Communauté européenne concernant une politique multilatérale de concurrence. La section II traite de la question de savoir si les pays en développement ont besoin d'une politique nationale ou d'une politique internationale de concurrence, ou des deux. La section III est consacrée aux types de mesures qu'il pourrait être bon de prendre à l'échelon national et à l'échelle internationale, avec une analyse des liens entre la politique industrielle et la politique de concurrence, à la lumière en particulier de l'expérience de l'Asie de l'Est. À partir de cette analyse, la section IV présente un examen critique des nouvelles propositions de la Communauté. La section V propose une solution différente, qui pourrait être mieux adaptée aux besoins des pays en développement. Enfin, la section VI contient la conclusion.

I. PROPOSITIONS DE LA COMMISSION EUROPÉENNE RELATIVES À UNE POLITIQUE MULTILATÉRALE DE CONCURRENCE⁴

Voici les principaux éléments des propositions révisées de la Communauté, qui sont plus raisonnables que les précédentes:

- a) Tous les pays membres devraient déclarer illicites les ententes injustifiables. Ils devraient coopérer pour donner effet à cette interdiction. À part cela, ils pourraient inclure dans leurs lois sur la concurrence les dispositions de leur choix;
- b) Les lois nationales sur la concurrence devraient toutefois être conformes aux principes fondamentaux de l'OMC: régime de la nation la plus favorisée, non-discrimination, traitement national, transparence et équité en matière de procédure;
- c) Il s'agirait de conclure, dans le cadre de l'OMC, un accord multilatéral assorti d'un mécanisme de règlement des différends. En réponse aux objections formulées à la fois par des pays riches et par des pays pauvres, la Communauté a accepté de limiter le champ d'application du Mémorandum d'accord de l'OMC sur le règlement des différends de la façon suivante:
 - i) La Communauté propose que «le règlement des différends dans le cadre de l'OMC [soit] strictement limité – comme c'est actuellement le cas en vertu du Mémorandum d'accord et des accords visés – aux plaintes présentées par des membres de l'OMC. Les personnes physiques et morales privées ne pourraient pas s'en prévaloir» (Communauté européenne, 2003, p. 3). Il n'y aurait aucune obligation en ce qui concerne la conduite des enquêtes;
 - ii) La Communauté est convaincue «que le règlement des différends ne devrait servir qu'à évaluer la conformité globale des lois, réglementations et directives d'application générale aux principes fondamentaux énoncés dans l'éventuel accord de l'OMC, ainsi qu'aux éventuelles dispositions de fond que cet accord comporterait, notamment l'interdiction des ententes injustifiables»;

⁴ Je suis reconnaissant à M. Alexander Kern, du Judge Institute of Management Studies de Cambridge, des entretiens très instructifs qu'il m'a accordés à ce sujet.

- iii) En outre, conformément à l'esprit du Mémorandum d'accord, «la prise en considération des circonstances particulières des pays en développement [...] devrait être un des principes directeurs régissant l'ouverture d'une procédure de règlement des différends»;
- iv) La Communauté envisage aussi la possibilité d'établir un mécanisme informel d'examen par les pairs pour les questions d'application et de confidentialité. «Contrairement au règlement des différends, qui s'appliquerait aux obligations énoncées dans l'accord sur la concurrence (voir ci-dessus), l'examen par les pairs pourrait porter sur un éventail plus large de questions de droit et de politique de la concurrence. Comme l'accord de l'OMC sur la concurrence ne définirait qu'un nombre limité d'obligations contraignantes, les membres resteraient libres de décider par eux-mêmes s'ils souhaitent ajouter à leur droit national de la concurrence d'autres dispositions de fond, par exemple l'interdiction de l'abus de position dominante. En raison de la spécificité de l'examen par les pairs, il serait naturel et même opportun que cet examen porte sur tous les aspects du droit de la concurrence du membre concerné.» Cela compléterait les dispositions du Mémorandum d'accord;
- v) En outre, «un mécanisme de consultation et de coopération devrait faire partie intégrante d'un éventuel accord de l'OMC sur la concurrence. Les dispositions relatives à la consultation permettraient de soulever tout un éventail de questions, y compris lorsqu'un membre considère, à tort ou à raison, que la loi d'un autre membre ne respecte pas les normes énoncées dans l'accord, particulièrement s'agissant des principes fondamentaux de la transparence, de la non-discrimination et de l'équité au plan des procédures.».

À première vue, ces propositions de la Communauté européenne semblent tout à fait raisonnables et acceptables. La politique multilatérale de concurrence qui est proposée pour l'ensemble du monde ne comporterait qu'un minimum de règles recueillant l'assentiment de toute personne de bon sens. Il est reconnu que de nombreux pays en développement ne seront cependant pas capables d'appliquer le droit de la concurrence, aussi l'assistance au renforcement des capacités constitue-t-elle un élément important de ces propositions. Comment pourrait-on être contre l'interdiction des ententes injustifiables, en particulier dès lors qu'on les appelle ainsi?

Comme nous le verrons plus loin, la réponse à cette question de pure forme n'est pas aussi simple qu'on pourrait le croire. La théorie et l'analyse économiques donnent une vue beaucoup plus complexe et nuancée des ententes sur les prix. Mais avant d'examiner cette question dans la section V, il serait bon de définir quel serait, idéalement, le meilleur type de politique de concurrence – nationale ou multilatérale –, celui qui favoriserait le plus le développement économique. Cela nous fournira un autre critère pour évaluer les propositions de la Communauté.

II. LA POLITIQUE NATIONALE ET LA POLITIQUE INTERNATIONALE DE LA CONCURRENCE DANS L'OPTIQUE DU DÉVELOPPEMENT

II.1 Nécessité d'agir à l'échelle nationale et internationale

Comme on l'a déjà indiqué, la plupart des pays en développement qui ont adopté une politique de concurrence l'ont fait récemment et ils n'ont donc pas eu le temps d'acquérir une grande expérience dans ce domaine. S'ils ont tant attendu, c'est sans doute surtout parce que cette politique n'était pas nécessaire, l'État intervenant souvent directement dans l'activité économique et fixant les prix des produits essentiels. (Même un pays développé comme la Belgique n'avait pas de politique de concurrence avant 1987.) Toutefois, avec la déréglementation, la privatisation et la libéralisation mondiales, la situation a changé et les pays en développement ont maintenant besoin d'un tel instrument. Il faut surveiller les activités du secteur privé, qui joue un rôle croissant dans l'économie, afin que les monopoles publics ne soient pas tout simplement remplacés par des monopoles privés.

Il est en outre indispensable que les pays en développement coopèrent avec les services de défense de la concurrence des pays développés pour pouvoir lutter contre:

- a) Les effets anticoncurrentiels de la vague de fusions observées dans les pays avancés pendant les années 90;
- b) Les cartels internationaux de pays développés, qui peuvent pratiquer des prix monopolistiques dans les pays pauvres.

Ce sont là deux raisons suffisantes pour adopter une politique internationale de concurrence qui protège les pays en développement de tels risques.

II.2 Une politique de concurrence appropriée pour les pays en développement

Il semble donc que les pays en développement aient tout intérêt, sur le plan économique, à adopter une politique nationale de concurrence et à rechercher une coopération internationale pour se protéger contre les abus monopolistiques découlant de fusions ou d'ententes internationales⁵. Reste à savoir quels types de politique de concurrence sont adaptés à leur situation. Comme Singh et Dhumale (2001) l'ont fait observer, la théorie économique ne fournit pas de solution toute faite, valable pour tous les pays en développement. Pour J. J. Laffont, économiste de renommée mondiale et spécialiste de l'organisation industrielle:

⁵ L'auteur ne recommande nullement aux pays en développement de se préparer à des négociations de l'OMC sur une politique multilatérale de concurrence. Il leur suggère simplement d'envisager l'adoption d'une politique nationale de concurrence (ce qui ne nécessite pas d'accord international). Ils devraient aussi chercher à obtenir des pays développés des concessions en ce qui concerne les ententes et les fusions internationales, question qui sera examinée plus à fond dans la dernière partie du présent document.

«La concurrence est sans aucun doute une bonne chose dans le monde idéal des économistes. Ce monde suppose un grand nombre de participants sur tous les marchés, l'absence de biens collectifs, d'externalités, d'asymétries en matière d'information et de monopoles naturels, des marchés auxquels il ne manque rien, des agents économiques totalement rationnels, ainsi que l'existence d'un système judiciaire bienveillant pour faire appliquer les contrats et d'un gouvernement bienveillant qui procède au transfert de montants forfaitaires pour assurer toute redistribution jugée souhaitable. Parce qu'ils sont très loin de ce monde idéal, il n'est pas toujours souhaitable d'encourager la concurrence dans les pays en développement» (Laffont, 1998, p. 237).

L'idée essentielle est que lorsque les conditions nécessaires à l'équilibre concurrentiel ne sont pas respectées, il peut être nécessaire de restreindre la concurrence au nom de l'efficacité économique pour parvenir à un «optimum de second rang», à défaut de la solution idéale. La nature des restrictions varie cependant selon les situations, aussi faut-il analyser cas par cas les conditions de cet optimum. J. J. Laffont signale que, dans de nombreux pays en développement, les carences institutionnelles sont si importantes, et les pouvoirs publics sont tellement corrompus et inefficaces, que l'adoption d'une politique de concurrence peut faire plus de mal que de bien.

J. J. Laffont a bien entendu raison sur le fond, mais son diagnostic n'est pas forcément applicable aux nombreux pays en développement gouvernés par un État interventionniste qui gère l'économie avec prudence et obtient de bons résultats en ce qui concerne la croissance à long terme. On pense notamment à des pays en voie d'industrialisation comme le Chili, la Chine, l'Inde, le Mexique, la province chinoise de Taiwan et la République de Corée.

Aux fins de la présente étude, l'analyse de J. J. Laffont présente un autre défaut: son optimum de second rang est un modèle trop étroit et trop statique pour cadrer avec l'évolution dynamique de ces nouveaux pays industriels. Dans des pays développés comme les États-Unis et le Royaume-Uni, le droit de la concurrence a jusqu'à présent reposé sur des considérations d'efficacité statique⁶. Pour les pays en développement, cependant, il ne suffit pas de parvenir à l'efficacité statique et de garantir aux consommateurs des prix bas à court terme: il est également essentiel d'assurer la croissance de la productivité à long terme, condition indispensable à l'augmentation des salaires réels. Cela exige, notamment, de gros investissements qui, dans une économie fondée sur l'entreprise privée, dépendent du bon vouloir et des moyens des entrepreneurs. Il faut donc que les profits soient raisonnables et stables pour ne pas les dissuader d'investir.

Compte tenu de ces facteurs, Singh et Dhumale (2001) et Singh (2002a) ont recommandé comme modèle pour les pays en développement la politique de concurrence suivie par le Japon pendant la période 1950-1973, à une époque où il était loin d'être aussi développé qu'aujourd'hui. On pourrait également s'inspirer de la politique de concurrence suivie par

⁶ Les mots «jusqu'à présent» sont importants dans cette phrase. La nature des lois antitrust est en effet en train d'évoluer dans les pays développés et les autorités chargées de la concurrence s'efforcent d'introduire des considérations plus dynamiques dans l'application du droit de la concurrence. Voir Audretsch, Baumol et Burke (2001) et Baker (1999).

la République de Corée pendant sa période forte de croissance, dans les années 70 et 80. Il importe de souligner que les deux pays avaient un droit de la concurrence, mais que celui-ci était subordonné aux exigences de la politique industrielle.

III. POLITIQUE INDUSTRIELLE ET POLITIQUE DE LA CONCURRENCE: CRITIQUE ET CONTRE-CRITIQUE

Dans une communication récente, S. J. Evenett (2003) fait une critique des recommandations qui précèdent. Il soulève d'importantes questions analytiques et théoriques ainsi que des questions d'histoire économique, qui ont une incidence directe sur les questions de politique générale évoquées ici. Toutefois, le traitement de ces dernières questions sera nécessairement bref ici, afin de ne pas nous éloigner de l'objet principal du présent rapport. Nous aborderons d'abord les questions analytiques et théoriques, puis celles qui ont trait à l'évolution économique des pays de l'Asie de l'Est. Par souci de brièveté et de précision, l'analyse portera essentiellement sur l'évolution du Japon dans sa phase de développement, de 1950 à 1973⁷.

III.1 Questions analytiques et théoriques: le rôle déterminant des bénéfices

Il peut être utile de commencer par les observations de S. J. Evenett concernant mon idée que des taux de profit élevés et stables sont indispensables, *ceteris paribus*, pour obtenir un taux d'investissement élevé. D'après lui: «Cet argument repose sur le postulat implicite que les entreprises des pays en développement doivent s'autofinancer et ne peuvent pas recourir à l'emprunt bancaire ou à d'autres modes d'intermédiation financière. S'il est impossible d'emprunter, l'atténuation de la pression concurrentielle permettrait en effet aux entreprises de majorer leurs prix et de s'autofinancer.». Cette affirmation est tempérée par une note de bas de page ainsi conçue: «Les données réunies par Glen, Lee et Singh (2001, 2002), montrant que les bénéfices des entreprises des pays en développement ont tendance à baisser plus vite que ceux des entreprises des pays industriels, sont pertinentes à cet égard. Si cela est vrai, et si en effet les entreprises des pays en développement ont du mal à se financer par le crédit bancaire ou l'émission d'actions, les forces du marché empêcheraient effectivement des entreprises rentables d'investir.». À mon avis, l'observation formulée dans le texte lui-même n'est pas tout à fait exacte. De plus, le texte n'a pas de lien évident avec la note de bas de page, qui appelle quelques explications. J'aborderai chacun de ces éléments l'un après l'autre, en commençant par le texte.

Le volume d'investissement qu'une entreprise réalise est fonction à la fois de son incitation à investir et de son aptitude à investir. *Les bénéfices sont autant la source de l'investissement que le résultat de l'investissement. Ils sont aussi la source de l'incitation à investir.* Si les bénéfices s'effondrent brusquement, une société ne peut pas les remplacer simplement en émettant des actions ou en empruntant aux banques, car les banques, comme le marché boursier, seront sensibles au choc subi par la société sous forme de manque à gagner. Si les bénéfices s'effondrent, le cours des actions de l'entreprise s'effondrera lui aussi, dans un marché des

⁷ L'évolution de la République de Corée est examinée dans Amsden et Singh (1994) et Amsden (1989). Pour la province chinoise de Taiwan, voir Wade (1990). Concernant d'autres analyses du développement économique en Asie de l'Est, voir Singh (1995b, 1998).

valeurs saines. Pour ce qui est des emprunts bancaires, même si une société est en deçà du ratio d'endettement maximum raisonnable, sa capacité d'emprunt peut néanmoins souffrir de la faiblesse de ses bénéfices. Chose plus importante, cette faiblesse peut aussi affecter la vitalité de l'entreprise, c'est-à-dire son incitation à investir. Il y a donc une nette contradiction entre les objectifs de la politique de la concurrence, qui sont normalement de faire baisser les prix et les bénéfices des entreprises dans l'intérêt des consommateurs, et le but principal de la politique industrielle, qui est habituellement de stimuler l'investissement. Ce dernier exige des bénéfices stables et raisonnables. Pour les pays en développement, le meilleur moyen de surmonter cette contradiction est souvent de subordonner la politique de la concurrence à la politique industrielle.

L'idée qui sous-tend ce raisonnement est que, contrairement à beaucoup d'analyses économiques un peu superficielles, la concurrence à tout va n'est pas toujours la meilleure stratégie⁸. Cette observation a été faite précédemment à propos de l'optimum de second rang, mais elle est particulièrement pertinente en ce qui concerne l'investissement, le progrès technique et l'efficacité dynamique. Le meilleur moyen d'obtenir cette efficacité n'est pas la concurrence maximum, mais une combinaison appropriée de coopération et de concurrence. Outre les limitations de la concurrence, la coopération peut prendre la forme d'une coordination par les pouvoirs publics des activités d'investissement des entreprises lorsque les marchés sont incomplets ou inexistantes, ce qui est généralement le cas des pays en développement (voir Aoki, Kim et Okuno-Fujiwara, 1997). La coopération peut prendre la forme aussi de limitations de la concurrence avec le consentement des pouvoirs publics, comme c'est le cas de l'Accord de l'OMC sur les ADPIC. Dans le domaine des droits de propriété intellectuelle et des brevets, il est permis de limiter la concurrence pendant une période assez longue afin de donner aux inventeurs le temps de s'approprier les fruits de leurs inventions. L'idée fondamentale est que ces limitations vont déboucher sur des bénéfices temporaires de monopole qui vont inciter les entreprises à continuer d'innover, c'est-à-dire que leur incitation à innover demeurera intacte. On peut en dire autant du frein à la concurrence destiné à entretenir l'incitation des entreprises à investir.

S. J. Evenett demande pourquoi on ne subventionnerait pas les entreprises au lieu de restreindre la concurrence. C'est là une bonne question, qu'il doit poser au premier chef aux architectes de l'Accord sur les ADPIC! Pour ce qui est de l'incitation à investir, du maintien de la stabilité et de la croissance des bénéfices, on peut les obtenir en principe par une subvention, à condition que cela ne crée ni n'accroisse un déficit financier. Or c'est là peut-être une gageure dans beaucoup de pays en développement étant donné le déséquilibre chronique de leurs finances. En outre, une subvention ne peut guère remplacer la coordination des investissements par l'État en faveur de groupes d'entreprises. Ce facteur est très important car au Japon et dans la République de Corée, au cours de leur phase de développement, un des rôles essentiels du Gouvernement a été précisément de coordonner les activités d'investissement⁹. Le coût à court terme que le consommateur aurait à assumer par suite d'une limitation de la concurrence selon

⁸ Voir Telser (1987) et Amsden et Singh (1994).

⁹ Voir Aoki, Kim et Okuno-Fujiwara (1997); voir aussi Singh (1999, 2002a).

l'analyse qui précède serait compensé par le gain à long terme de croissance et de productivité qui découlerait probablement d'un taux d'investissement plus élevé.

Pour revenir brièvement à la note de bas de page de S. J. Evenett que j'ai évoquée plus haut, il pourrait être utile au lecteur de connaître les principales conclusions de Glen, Lee et Singh (2001, 2002). Les deux études portent sur la mesure de l'intensité relative de la concurrence dans les marchés émergents et les marchés parvenus à maturité. Chose étonnante, si l'on prend la même méthode (celle des études sur le maintien des profits dans l'organisation industrielle) pour les deux groupes de pays, on s'aperçoit que la concurrence est plus intense dans les principaux pays émergents que dans les pays avancés. Cette constatation est surprenante étant donné l'idée très répandue que les marchés émergents sont inefficaces, imparfaits et grevés de règlements étatiques et d'obstacles à l'entrée. S. J. Evenett s'appuie sur les travaux de De Soto (2000) et Djankov *et al.* (2002) pour faire ressortir ces obstacles dans les pays émergents. Pour leur part, Glen, Lee et Singh font valoir que leurs résultats empiriques sont tout à fait plausibles d'un point de vue économique. D'après eux, de même qu'il existe dans les pays en développement des forces structurelles qui s'exercent contre la concurrence, il y a d'autres facteurs qui jouent en faveur de la concurrence, par exemple les coûts moins élevés de l'entrée sur le marché, le taux de croissance plus élevé des pays en développement par rapport à celui des pays avancés et la structure de la demande. En outre, l'action des pouvoirs publics ne s'exerce pas toujours à l'encontre de la concurrence: les gouvernements ont souvent encouragé une «concurrence sélective» c'est-à-dire visant à sélectionner les entreprises les plus performantes (Banque mondiale, 1993).

Toutefois, bien que le maintien des profits soit plus faible dans les principaux pays émergents que dans les pays avancés, «on ne saurait dire que les entreprises des pays en développement ne sont pas en mesure de trouver des fonds auprès des banques ou sur le marché boursier». Dans quelques-unes des premières études de grande envergure sur le financement de la croissance des entreprises dans les marchés émergents, Singh et Hamid (1992) et Singh (1995a) ont montré que les grandes entreprises cotées en bourse dans les principaux pays en cours d'industrialisation recourent très largement au financement extérieur et que dans ce mode de financement elles pratiquent dans une mesure étonnante l'émission d'actions. Ces deux résultats paradoxaux (concernant l'intensité de la concurrence et le financement de la croissance des sociétés dans les marchés émergents) sont analysés longuement dans les études sur le financement et l'organisation industrielle¹⁰. Si les sociétés des pays en développement financent une grande part de leur croissance en prélevant des capitaux sur le marché boursier ou en empruntant aux banques, cela ne veut pas dire, pour les raisons évoquées précédemment, qu'elles puissent se désintéresser de la rentabilité. En réalité, étant donné qu'elles sont plus tributaires de la bourse et des banques, elles doivent s'employer encore plus vigoureusement à faire des bénéfices puisqu'elles vont faire l'objet d'une surveillance et d'un suivi extérieurs (Singh, 2003).

¹⁰ Voir le colloque sur la question dans l'*Economic Journal* (novembre 2003). Il comprend des versions révisées de Singh (2002b) et de Glen, Lee et Singh (2002). Il comprend aussi Gugler, Mueller et Burcin Yurtoglu (2003) et Aw, Chung et Roberts (2003).

III.2 Questions relatives à l'histoire économique de l'Asie de l'Est

Abordant l'histoire de l'économie, S. J. Evenett (2003) s'inscrit en faux contre l'analyse de Singh et Dhumale (2001), Singh (1995b, 2002a), Amsden (1989, 2001), Wade (1990) et d'autres économistes qui estiment que la politique industrielle a fortement contribué à accélérer la croissance de l'économie en Asie de l'Est. D'après ces auteurs, la politique industrielle du Japon, de la République de Corée et de la province chinoise de Taiwan a pris le pas au cours de leur phase de développement, sur la politique de la concurrence, c'est-à-dire qu'en cas de conflit entre les deux, c'est la politique industrielle qui l'emportait. S. J. Evenett s'élève contre cette analyse, faisant valoir: «l'État (dans ces pays) a pris occasionnellement des mesures pour limiter la concurrence... Dans l'ensemble, toute affirmation selon laquelle les mesures limitant la concurrence étaient un élément central des politiques de développement et en tout cas l'idée que ces mesures étaient efficaces est de plus en plus battue en brèche par les résultats de recherches empiriques plus récentes sur le développement de l'Asie de l'Est. Des recherches récentes sur l'efficacité de la constitution d'ententes au Japon mettent sérieusement en doute le point de savoir si le succès des industries japonaises compétitives sur le plan international était dû à une fixation des prix encouragée ou tolérée par l'État et à des pratiques analogues.».

Dans la première phrase de la citation de S. J. Evenett, le mot «occasionnellement» est certainement erroné. Outre la formation d'ententes sous l'égide des gouvernements, qui pourrait à la rigueur être considérée comme «occasionnelle» (encore que Caves et Ukeusa, 1976, ne seraient pas de cet avis)¹¹, S. J. Evenett paraît négliger les restrictions efficaces à l'importation et aux investissements multinationaux qui ont protégé les entreprises japonaises de la concurrence extérieure. Comme il ressort du tableau 2, en 1978 encore, longtemps après que le Japon fût entré dans l'OCDE et se fût donc engagé à libéraliser son commerce, ses importations d'articles manufacturés ne représentaient que 2,4 % du PIB¹². Ce dernier chiffre est très inférieur même au chiffre comparable pour les États-Unis qui, de par leur envergure continentale, ont toujours été peu enclins à importer. Par ailleurs, le Gouvernement japonais a découragé les investissements multinationaux, ce qui, entre autres choses, a protégé l'industrie automobile naissante contre les acquisitions ou prises de contrôle.

S. J. Evenett se rappellera peut-être les pourparlers relatifs à l'initiative sur les obstacles stratégiques qui se sont déroulés dans les années 80 et 90 entre le Japon et les États-Unis, au cours desquels ces derniers se sont plaints amèrement des restrictions japonaises, officielles ou non, à l'importation et à l'IED. Des spécialistes éminents de la politique industrielle japonaise, Johnson, Tyson et Zysman (1989), indiquent dans leurs travaux qui ont fait date qu'en réponse aux pressions en vue de la libéralisation dans la période postérieure à 1973, le Gouvernement

¹¹ Dans leur étude, qui est un grand classique, Caves et Ukeusa (1976) écrivaient: «La présence de ces ententes dans des segments aussi larges du secteur manufacturier atteste de leur importance.».

¹² Comme les restrictions officielles étaient censément abolies depuis longtemps, ce chiffre faible dénote très probablement l'importance des restrictions officieuses à l'importation, notamment celles qui découlent des pratiques commerciales japonaises en matière de vente au détail et de distribution des marchandises.

japonais avait mis en place une «échelle mobile d'ouverture», formule dans laquelle «les restrictions à la possibilité pour des entreprises étrangères d'installer une présence permanente sur le marché japonais n'ont été levées que lorsque les entreprises japonaises avaient déjà acquis une position dominante dans le pays et une position forte, souvent dominante, à l'étranger. Autrement dit, les restrictions étaient levées lorsqu'elles n'avaient plus aucune importance». Okimoto (1989), Dore (1986) et Tabb (1995) corroborent pour l'essentiel cette opinion sur la politique industrielle japonaise.

Comme le Japon, la République de Corée a eu recours largement, dans la période étudiée, au contrôle des importations et aux restrictions à l'investissement étranger direct¹³. Les restrictions à l'importation et à l'IED ont permis de majorer les bénéfices des sociétés, qui étaient encore favorisés par l'application laxiste des lois sur la concurrence dans la période de forte croissance qu'a connue chacun de ces deux pays. En outre, notamment au Japon, l'État a fourni divers encouragements financiers afin de majorer encore les bénéfices des sociétés. Cependant, il a fait en sorte que ces bénéfices ne soient pas gaspillés sous forme de consommation capitaliste ou de versement de gros dividendes aux actionnaires¹⁴.

En outre, Amsden et Singh (1994) font observer que la protection, alliée aux restrictions à la consommation intérieure, ménageait aux sociétés japonaises un marché intérieur captif générateur de gros bénéfices, ce qui leur a permis de se lancer dans de grands investissements, d'améliorer la qualité de leurs produits et de conquérir des marchés à l'étranger, ne serait-ce qu'en pratiquant une politique de tarification des produits en fonction de la courbe d'apprentissage. Ce dernier facteur avait une importance particulière pour les entreprises japonaises, car en échange de la protection accordée, le Ministère du commerce international et de l'industrie (MITI) leur imposait souvent des objectifs de performance en matière d'exportations et d'acquisition de parts du marché mondial. Les sociétés étaient bien conscientes que pour progresser, pour accéder à la technologie, aux licences étrangères, etc., il leur fallait exporter. L'importance accordée à l'exportation et aussi le souci d'entretenir une émulation oligopolistique – au lieu de concentrer les ressources et les subventions sur un seul «champion national», chose que de nombreux gouvernements ont tendance à faire dans leur politique industrielle – sont les facteurs clefs qui distinguent la politique japonaise de celle d'autres pays dirigistes. Il importe de se rendre compte que même les industries protégées par des ententes approuvées par l'État ou par d'autres mesures de soutien étaient soumises à une «concurrence sélective». Elles ne pouvaient pas se contenter de recevoir les faveurs de l'État sans être soumises à une obligation de résultats dans divers domaines.

Le MITI encourageait en outre l'émulation intérieure en organisant entre les grosses entreprises oligopolistiques une course à l'investissement dans laquelle les exportations et la part de marché international étaient des objectifs de performance non négligeables. Facteur très

¹³ Le cas de la République de Corée est analysé plus en détail dans Singh (1998), Amsden (1989) et Chang (1998).

¹⁴ Comme Dore (1985) le fait observer, certaines années le montant total des dividendes versés par les entreprises japonaises était inférieur au montant global dépensé par les cadres dirigeants en frais de représentation ou en cadeaux.

important, le MITI assumait dans cette course un rôle central de coordination dont l'absence aurait pu entraîner une guerre des prix désastreuse et un excédent de capacité qui aurait affaibli la propension à investir.

Il n'est donc nullement paradoxal que malgré une puissante intervention de l'État au Japon, pas seulement à l'échelle de l'industrie mais aussi à l'échelon de l'entreprise, les producteurs des industries parvenues à maturité aient subi une forte concurrence sur le marché intérieur. Les études sur le maintien de la rentabilité montrent que dans la période 1964 à 1980 les États-Unis ont enregistré dans leur industrie manufacturière une plus faible intensité de concurrence que le Japon (voir Odagiri, 1994).

L'ensemble des arguments exposés ci-dessus concernant la relation entre la politique industrielle et la politique de la concurrence au Japon, particulièrement dans sa phase de développement (de 1950 à 1973), ne confirme par les observations formulées dans la citation de S. J. Evenett au début de la présente section. Toutefois, celui-ci s'appuie essentiellement sur les études empiriques de Porter, Takeuchi et Sakakubara (2000) pour étayer sa thèse. Selon Porter et ses collègues, les industries japonaises auraient réussi lorsque le Gouvernement n'avait pas appliqué ce que Porter croit être la conception habituelle du modèle japonais, à savoir une intervention considérable de l'État. En revanche, les industries qui auraient eu de mauvais résultats seraient celles qui avaient connu une forte intervention de l'État.

On peut faire plusieurs observations concernant l'interprétation que Porter et ses collègues donnent de leurs résultats empiriques. Premièrement, leur interprétation générale de l'expérience japonaise élude la question du lien de causalité inverse: au lieu que les industries soumises à une forte intervention de l'État auraient eu de mauvais résultats, précisément à cause de cette intervention, il se pourrait au contraire que ces industries aient fait l'objet d'une plus forte intervention parce que, pour une raison ou pour une autre, elles enregistraient de mauvais résultats. Par exemple, les entreprises n'avaient peut-être pas atteint la classe internationale et avaient donc besoin d'une aide de l'État. En revanche, pour le fonctionnement général de l'industrie, des mesures vigoureuses de politique industrielle n'étaient pas indispensables. Quoiqu'il en soit, il importe de se rendre compte que l'action du Gouvernement en faveur de la concurrence aussi bien que son action de lutte contre la concurrence dans différentes industries et à des périodes différentes font bel et bien partie d'une même politique industrielle.

Deuxièmement, Porter et ses collègues font valoir que l'industrie automobile, qui est un exemple typique du succès japonais sur les marchés mondiaux, n'a pas reçu beaucoup d'aide de l'État. Or, selon l'étude très bien accueillie de Magaziner et Hout (1980): «L'intervention de l'État dans cette industrie était caractérisée par trois objectifs principaux: découragement de l'apport de capitaux étrangers à l'industrie japonaise et protection contre les importations d'automobiles, action de rationalisation de la production et aide pour les dépenses de commercialisation et de distribution à l'étranger». Le Gouvernement a imposé un contrôle généralisé des importations et adopté toute sorte de mesures visant à décourager l'investissement étranger dans l'industrie automobile. Le contingentement et les droits de douane ont servi à protéger l'industrie: le premier a été appliqué dans les années du milieu de la décennie 1960 et des droits de douane prohibitifs ont été appliqués jusqu'au milieu de la décennie 1970. En outre, «le Gouvernement contrôlait tous les accords de licence conclus avec l'étranger. Afin de rendre les accords de transfert de technologie plus intéressants pour le donneur de licence, il garantissait

le rapatriement des redevances à partir du Japon. Toutefois, ce rapatriement n'était garanti que si 90 % des pièces visées par la licence étaient produites au Japon dans un délai de cinq ans»: on ne saurait imaginer accord de contenu local plus rigoureux.

De même, Tabb (1995) écrit ce qui suit: «Dans la période de reconstruction qui a suivi la guerre, les autorités d'occupation américaines avaient limité la production d'automobiles, qu'elles ne jugeaient pas essentielle. Le MITI n'était pas du même avis. Il avait conscience de l'effet stimulant qu'un secteur de pointe comme l'automobile pouvait avoir sur toutes les industries, depuis la mécanique jusqu'à la sidérurgie. L'action du MITI associait les prêts à faible coût, les privilèges fiscaux et la protection. Il permettait aux entreprises de déduire de leur revenu tous les gains issus des ventes à l'exportation et il exonérait de restrictions et de taxes les importations de machines et d'outils dont l'industrie avait besoin. Lorsque, au milieu de la décennie 1960, le GATT a interdit certaines de ces pratiques, le MITI en a imaginé de nouvelles. Il a autorisé l'industrie automobile à se constituer des réserves défiscalisées pour les dépenses liées à la commercialisation à l'étranger et il a adopté des calendriers d'amortissement liés aux résultats à l'exportation. Grâce à la ferme volonté du MITI d'étoffer son industrie, les fabricants d'automobiles n'avaient aucune difficulté à se procurer des prêts bancaires à faible coût.»

Un moyen de concilier ces interprétations radicalement opposées des effets de la politique industrielle du Japon consiste à observer son évolution chronologique. Les études auxquelles je me réfère concernent la phase de développement de l'économie japonaise qui a suivi la Deuxième Guerre mondiale, c'est-à-dire la période 1950-1973. Comme chacun sait, l'orientation de l'action du MITI, ses relations avec l'office de la concurrence et les instruments employés pour persuader les entreprises et les industries d'accepter ses propositions ont tous évolué dans le temps, avec la libéralisation, la mondialisation et les autres caractéristiques de l'économie mondiale¹⁵. La période 1950-1973 est intéressante non seulement parce qu'à cette époque le Japon était plus proche d'un pays nouvellement industrialisé qu'il ne l'a jamais été par la suite, mais aussi parce que son économie s'est développée au taux extraordinaire de 8 % par an, son industrie a progressé de 10 % par an et sa contribution aux exportations mondiales a connu une croissance phénoménale, atteignant 8 %. C'est là un des exemples les plus réussis d'industrialisation rapide que l'on ait connu dans le monde. La politique industrielle, la politique de la concurrence ou d'autres politiques suivies par le Gouvernement japonais pour parvenir à ce succès spectaculaire sont donc extrêmement intéressantes.

IV. UNE POLITIQUE DE LA CONCURRENCE PROPICE AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

L'analyse des questions théoriques ainsi que les informations historiques présentées dans les deux sections qui précèdent donnent à penser qu'une bonne politique de la concurrence pour le développement varie d'un pays à l'autre en fonction de son niveau de développement, de l'état de sa gouvernance et de bien d'autres facteurs; il faut donc procéder au cas par cas plutôt que d'adopter une démarche uniforme. Pour beaucoup de pays, la politique industrielle du Japon et de la République de Corée peut être un modèle utile; pour d'autres, comme le suggère le professeur Laffont, une politique de la concurrence, quelle qu'elle soit, ne peut pas convenir.

¹⁵ Voir Singh (1996) et Johnson, Tyson et Zysman (1989).

La présente étude a souligné l'importance de l'efficacité dynamique en tant qu'élément central de toute analyse d'une politique de la concurrence pour les pays en développement. Elle fait ressortir le rôle des bénéfices, des investissements et du progrès technique ainsi que les résultats d'une combinaison judicieuse de concurrence et de coopération dans l'application de la politique de la concurrence et de la politique industrielle. Bien entendu, il est indispensable que ces deux politiques soient compatibles et l'on a vu précédemment qu'en général, il faut que la politique de la concurrence soit subordonnée à la politique industrielle au cours du développement économique. Cette perspective dynamique est dans le droit fil de la théorie moderne de l'organisation industrielle. Ainsi, dans une communication récente, Audretsch, Baumol et Burke (2001) militent en faveur d'une politique dynamique de la concurrence pour l'Union européenne, qui, à leur avis, est axée actuellement sur l'efficacité statique. D'après eux, dans une perspective d'efficacité dynamique, il convient de tenir compte comme il se doit des éléments suivants: a) les différences d'aptitude des entreprises à exploiter des possibilités de bénéfice particulières; b) l'évolution de ces aptitudes avec le temps; c) le maniement des obstacles à l'importation ou des encouragements à l'innovation et leur risque d'utilisation abusive comme moyen d'affaiblir la concurrence.

Dans quelle mesure les propositions de la CE sur la politique multilatérale de la concurrence, exposées précédemment, correspondent-elles aux exigences d'une bonne politique de la concurrence pour les pays en développement? On pourrait faire valoir que sur un point au moins, les propositions sont en harmonie avec la perspective de développement en ce sens qu'elles n'exigent pas des pays qu'ils adoptent une politique uniforme, mais seulement qu'ils déclarent illégales les ententes injustifiables. Toutefois, ce ne sont pas seulement les dispositions relatives à ce genre d'entente qui doivent figurer dans toute loi sur la concurrence: les propositions européennes exigent aussi que les pays membres acceptent les principes fondamentaux de la nation la plus favorisée, de la non-discrimination, du traitement national, etc. Singh (2002a) a souligné avec vigueur que ces principes ne sont pas vraiment dans l'intérêt des pays en développement, essentiellement parce qu'ils ne tiennent pas compte des grandes disparités qui existent entre pays riches et pays pauvres en matière de développement technologique, de capital humain et d'infrastructure, ni du coût de l'apport de capitaux extérieurs, etc. Les entreprises des pays en développement ont besoin du principe de l'action positive, c'est-à-dire de la non-réciprocité, pour pouvoir édifier leur potentiel de production. Faute d'un programme d'action positive, les principes de l'OMC deviennent néfastes au développement, surtout lorsqu'on y ajoute l'accès au marché, ainsi qu'on le verra ci-après.

Actuellement, l'accès au marché ne figure pas parmi les principes fondamentaux de l'OMC concernant la politique de la concurrence. Cependant, la CE jugera peut-être prudent, d'un point de vue tactique, de l'introduire ultérieurement dans le débat, lorsque ses autres propositions auront été acceptées. D'ailleurs, pour la Banque mondiale (2003), l'accès au marché est presque toujours lié à la politique de la concurrence. L'objectif primordial de la CE est, semble-t-il, d'établir un cadre fondé sur les principes de l'OMC, qui donne à ses multinationales un accès sans restriction aux marchés des pays en développement. En gros, celles-ci pourraient investir quand elles le voudraient, où elles le voudraient et quel que soit leur domaine de production. Apparemment, pour des raisons tactiques, cet objectif est abordé en deux étapes. Dans un premier temps, on se contente de demander des mesures contre les ententes injustifiables, ainsi que le respect des principes clefs de l'OMC. Dans un deuxième temps,

lorsque les pays pauvres auront accepté ces principes en tant qu'applicables à la politique de la concurrence, on leur demandera d'accepter aussi la partie du programme européen qui concerne l'accès au marché. Ce raisonnement peut être considéré comme pure hypothèse, mais il est pleinement justifié si l'on songe au sort qui a été réservé aux pays en développement dans les négociations du cycle de l'Uruguay et dans les négociations ultérieures à l'OMC.

Bref, contrairement aux apparences, les dernières propositions de la CE contiennent des éléments non négligeables du syndrome de la formule unique. En vertu de ces propositions, tous les pays signataires seraient assujettis aux principes fondamentaux de l'OMC exposés précédemment (traitement national, etc.) ce qui limite la gamme des politiques que les pays en développement peuvent adopter à l'appui de leur croissance économique. Ainsi, deux des plus importants instruments employés par le Gouvernement japonais au cours de la phase de développement du pays ne seraient vraisemblablement pas permis: il s'agit des directives administratives et du rôle de coordination extrêmement important que le MITI a joué par l'intermédiaire des «deliberation councils» (Aoki, Kim et Okuno-Fijiwara, 1997). Ces derniers non seulement exercent une fonction centrale consistant à coordonner l'investissement et les autres activités des entreprises par le biais des associations professionnelles et d'organismes analogues, mais aussi ils contribuent à consolider le rapport étroit qui existe entre l'État et les entreprises. Le document de la CE ne fait pas de commentaire sur ce point, mais dans les milieux orthodoxes ce genre de relation est considéré comme étant la marque d'un capitalisme de copinage contraire aux règles de la transparence (Singh, 1999).

La proposition apparemment anodine de la CE préconisant des examens volontaires par les pairs des lois sur la concurrence est un autre moyen d'uniformisation de la politique de la concurrence dans le monde entier qui devrait éveiller la vigilance des pays en développement, car ce genre d'examen risque d'aboutir à des modèles de «bonne pratique» qui seront inévitablement fondés sur les lois des États-Unis et de l'UE. Or, ainsi qu'il est dit implicitement dans le présent rapport et explicitement dans les contributions précédentes de l'auteur (Singh, 2002a; Singh et Dhumale, 2001), ces lois ne sont guère de nature à stimuler le développement économique.

Dans la section qui va suivre, nous allons commenter les inconvénients de la clause anticartel des propositions de la CE, ainsi que leur caractère multilatéral dans le cadre de l'OMC. Ces questions seront examinées sous l'angle des pays en développement et celui de l'économie mondiale dans son ensemble. Une dernière section conclura la présente étude.

V. LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE MULTILATÉRALE ET LES ENTENTES INTERNATIONALES

À propos de la proposition de la CE d'interdire les ententes internationales injustifiables, en tant que pierre angulaire d'une politique de concurrence multilatérale, S. J. Evenett (2003) déclare que cette proposition est largement considérée comme le summum relativement incontesté d'une politique de la concurrence; il indique dans une note de bas de page que «les arguments pratiques et théoriques en faveur de la lutte contre les ententes sont largement considérés comme l'emportant sur les arguments en faveur de l'intervention dans d'autres domaines de la politique antitrust ou de la politique de la concurrence (par exemple, ententes verticales restrictives et fusions)». Comment pourrait-on ne pas être partisan de l'interdiction des

ententes internationales qui, dès lors qu'elles ont été cataloguées comme telles, sont insupportables par définition! On ne peut s'empêcher de se demander si, dans l'hypothèse où elles s'appelleraient accords de coopération visant à réaliser la stabilité des prix, elles susciteraient une réaction différente. Certaines ententes visent à faire le maximum de bénéfices monopolistiques grâce à la collusion, mais elles aboutissent aussi à une plus grande stabilité des prix, voulue ou non, laquelle est propice au bien-être social. D'autres ententes font le contraire, c'est-à-dire cherchent à promouvoir la stabilité des prix, mais n'obtiennent ni cette stabilité ni des bénéfices plus élevés. En fait, les économistes n'ont pas une vue aussi manichéenne des choses¹⁶. C'est depuis peu seulement que l'UE considère cette activité avec plus de sévérité. Il faudrait lui demander au minimum d'exposer le raisonnement économique sur lequel repose sa proposition actuelle et d'expliquer pourquoi elle a attendu si longtemps pour instaurer, dans les premières années 90, un changement radical de ses critères de jugement.

Cette explication permettrait de déterminer si les propositions actuelles sont le prélude à l'interdiction des ententes internationales agréées par les États (par exemple les accords internationaux sur les produits de base) et aussi des ententes nationales (par exemple celles qui ont servi au Gouvernement japonais dans sa phase de développement à promouvoir le développement industriel, ou les accords de coopération entre entreprises dans leur intérêt mutuel, avec coordination éventuelle des investissements et des marchés). Les tenants des propositions de la CE ne peuvent pas se contenter de nous dire que dans le système actuel les pays en développement peuvent conserver leurs ententes approuvées par l'État. L'important est de savoir quelle sera leur position demain concernant les ententes d'État et les ententes privées qui pourraient réellement augmenter le bien-être social. Ces questions, on s'en rend bien compte, sont primordiales pour l'examen du cadre des modalités d'éventuelles négociations sur les questions de politique de la concurrence.

Quoi qu'il en soit, le Département de la justice des États-Unis et la Commission européenne méritent des félicitations de la part des pays en développement pour avoir défini l'étendue du dommage qui leur a été causé par certaines ententes privées internationales; la plupart des membres de ces ententes sont des entreprises ayant leur siège dans les pays développés, même si, pour des raisons tactiques, certaines d'entre elles se sont immatriculées dans des pays en développement où la législation anticartel est mal appliquée ou pas appliquée, voire inexistante (Lavenstein, Suslow et Oswald, 2003).

À ce stade, il pourrait être utile d'introduire explicitement dans le débat la notion de traitement spécial et différencié pour les pays en développement, notion régie, rappelons-le, par le principe de la non-réciprocité. Spécifiquement, il est proposé que les gouvernements des pays avancés décrètent par la voie législative que toute conduite anticompetitive d'une entreprise qui serait illégale dans leur juridiction serait illégale aussi lorsqu'elle serait le fait de cette entreprise dans un pays en développement. En outre, les gouvernements des pays avancés devraient édicter des lois prévoyant que les particuliers et les sociétés des pays en développement qui seraient lésés par ces pratiques illicites puissent en demander réparation auprès des tribunaux des pays avancés; il faudrait prévoir un fonds destiné à faciliter ces recours en justice. Le principe qui préside à cette recommandation est le même que celui qui gouverne la corruption.

¹⁶ Voir Scherer (1994, 1996).

Pour en revenir à l'aspect multilatéral de la politique de la concurrence de la CE dans le cadre de l'OMC, des arguments importants militent contre cet arrangement, du point de vue même de cette organisation. La politique de la concurrence est une affaire complexe qui répond à la nécessité de discipliner les grosses sociétés multinationales dans la mondialisation. C'est là une tâche immense qui ne peut pas être assumée par une institution déjà surchargée. En dehors de toute autre considération, il y a de bonnes raisons, du point de vue de l'organisation, pour que l'OMC conserve une action très ciblée et qu'elle utilise au mieux les compétences qu'elle a accumulées. D'ailleurs, ce n'est pas seulement la conduite des ententes qu'il faut réglementer, mais aussi d'autres types de comportement commercial qui réduisent la facilité d'accès aux marchés internationaux par suite des manœuvres anticompetitives d'entreprises dominantes. Par exemple, si l'on interdit les ententes nuisibles privées, la théorie et la pratique montrent qu'elles sont souvent remplacées par des fusions à grande échelle entre les entreprises qui faisaient partie de l'entente et qui ont souvent été condamnées en justice. Levenstein, Suslow et Oswald (2003) donnent des exemples récents de ce phénomène.

Lorsqu'on examine les propositions sur la concurrence, il importe aussi de souligner que les liens entre la politique de la concurrence et le commerce international ne sont pas plus significatifs que ceux qui existent, par exemple, entre la politique fiscale et le commerce international, les lacunes de l'infrastructure et le commerce international ou l'éducation et le commerce international. Comme l'ont montré les pourparlers entre les États-Unis et le Japon relatifs à l'Initiative structurelle stratégique, il y a plus de mille façons dont ces ententes faussent le commerce entre ces deux pays. Il serait donc préférable pour l'OMC de se cantonner dans ses compétences fondamentales concernant les questions purement commerciales, au lieu de se laisser aller par une dérive dans des activités touchant une série interminable de questions liées au commerce. Cette attitude serait non seulement dans l'intérêt des pays en développement mais aussi dans celui du monde entier.

VI. CONCLUSION

Le principal argument de la présente étude est que la politique de concurrence multilatérale proposée par l'UE ne convient ni dans l'optique des pays en développement ni dans celle de l'économie mondiale tout entière. En ce qui concerne les pays en développement, la proposition va trop loin car elle uniformise la politique de la concurrence, privant ces pays d'importants instruments de développement. Sur le plan international, la politique proposée n'est pas assez énergique pour faire face aux difficultés causées par les grosses sociétés multinationales qui tentent de monopoliser les marchés mondiaux. Pour contrecarrer ces visées, il est nécessaire de ménager aux pays en développement une plus grande autonomie d'action en même temps qu'un cadre plus rigoureux pour faire pièce aux sociétés multinationales géantes et à leur insatiable appétit d'expansion à l'étranger, qui prend souvent la forme de fusions et d'acquisitions. Les propositions de la CE relatives à la politique de la concurrence et à l'IED semblent viser davantage à fournir aux sociétés transnationales de nouveaux outils pour accéder sans entrave au marché des pays en développement et à réduire les moyens pour ces pays de maîtriser leur économie et de stimuler leurs propres entreprises et leur propre économie.

Singh (2002a) propose la création d'une institution internationale de la concurrence dont l'organisation s'inspirerait de la politique de la concurrence de la Commission européenne pour l'UE. Il s'agirait d'un organisme autonome qui s'occuperait essentiellement des ententes, des

fusions et des pratiques anticoncurrentielles des plus grosses multinationales du monde et qui laisserait aux autorités nationales le soin de s'occuper des questions de concurrence intérieure conformément au principe de subsidiarité du genre appliqué par la Commission européenne. L'idée-force du rapport est que les grosses multinationales ne seraient pas autorisées à s'agrandir par voie de fusion. Normalement, elles ne pourraient s'agrandir que par voie de croissance organique, les fusions n'étant autorisées que si l'acquéreur se sépare d'une filiale de taille équivalente. Cet argument est fondé sur des informations détaillées concernant les fusions-absorptions réalisées dans les pays industriels depuis 40 ans. D'après Singh (2002a), cette politique serait de nature à promouvoir l'efficacité économique dans le monde et aussi à instaurer plus d'équité entre les grandes entreprises et les petites entreprises.

Il faut espérer que l'analyse des grandes questions soulevées ici à propos de la politique de la concurrence va encourager la Communauté européenne à reconnaître leur complexité et leurs sérieuses conséquences pour le développement. Ce sont ces éléments qui contribuent à l'absence de consensus entre les économistes, entre les pays développés eux-mêmes et aussi entre pays développés et pays en développement. Tant que l'on n'aura pas admis la légitimité intellectuelle et politique d'une démarche visant à articuler fermement les considérations de politique internationale de la concurrence avec les préoccupations de développement, conformément à l'esprit du préambule de l'accord instituant l'OMC, le fossé entre le Nord et le Sud ne sera jamais comblé.

Annexe

Tableau 1: Économies qui ont adopté des lois sur la concurrence, juin 2000

Afrique	Asie et Pacifique	Europe centrale et Europe de l'Est	Pays développés	Amérique latine et Caraïbe
Afrique du Sud (1995, 1998, 1999)	Arabie saoudite ^a	Albanie (1995)	Allemagne (1957, 1998)	Argentine (1923, 1980, 1999)
Algérie (1995)	Azerbaïdjan ^b	Bélarus (1992)	Australie (1974)	Barbade ^a
Bénin ^a	Bahreïn ^b	Bosnie-Herzégovine ^a	Autriche (1998, 1993, 1999)	Bolivie ^a
Botswana ^a	Chine (1993)	Bulgarie (1991, 1998)	Belgique (1991, 1999)	Brésil (1962, 1990, 1994, 1998)
Cameroun ^b	Chypre (1990, 1999)	Croatie (1995)	Canada (1986, 1999)	Chili (1959, 1973, 1980)
Côte d'Ivoire (1978, 1991)	Fidji (1993)	Estonie (1993, 1998)	Danemark (1997)	Colombie (1959, 1992, 1996, 1998)
Égypte ^a	Géorgie (1996)	Ex-république yougoslave de Macédoine ^b	Espagne (1989, 1996, 1999)	Costa Rica (1994)
Éthiopie ^a	Inde (1969)	Fédération de Russie (1991, 1992, 1995, 1998, 2000)	États-Unis d'Amérique (1890, 1976)	Cuba ^a
Gabon (1989)	Indonésie (1999)	Hongrie (1984, 1990, 1996)	Finlande (1992, 1998)	El Salvador ^a
Ghana ^a	Iran, République islamique d' ^a	Lettonie (1991, 1993, 1998)	France (1986, 1995)	Équateur ^a
Kenya (1988)	Jordanie ^a	Lituanie (1992, 1999)	Grèce (1977, 1995)	Guatemala ^a
Lesotho ^a	Kazakhstan (1999)	Pologne (1990)	Irlande (1978, 1991, 1996)	Honduras ^a
Malawi (1998)	Kirghizistan (1994)	République de Moldova (1992)	Israël (1956, 1988, 1989)	Jamaïque (1993)
Mali (1997)	Liban (1967)	République tchèque (1991, 1992, 1993)	Italie (1990)	Mexique (1992, 1998)
Maroc (1999)	Malaisie ^a	Roumanie (1991, 1996)	Japon (1947, 1998)	Nicaragua ^a
Maurice (1980, 1999)	Malte (1994)	Slovaquie (1991, 1994, 1998)	Liechtenstein (1992, 1995)	Panama (1996, 1999)
Mauritanie (1991, 1999)	Mongolie ^b	Slovénie (1993, 1998)	Luxembourg (1970, 1981)	Paraguay (1997)
Namibie ^a	Ouzbékistan (1992, 1996)	Ukraine (1992, 1996, 1998)	Norvège (1993)	Pérou (1991)
Niger (1992)	Pakistan (1970)	Yougoslavie (1996)	Nouvelle-Zélande (1986)	République dominicaine ^a
République centrafricaine (1994)	Philippines (1992)		Pays-Bas (1997)	Trinité-et-Tobago ^a
République-Unie de Tanzanie (1994)	Province chinoise de Taiwan (1992, 1999)		Portugal (1993)	Uruguay ^a
Rwanda ^a	République de Corée (1980)		Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord (1973, 1994, 1998)	Venezuela (1973, 1992, 1996)
Sénégal (1994)	Sri Lanka (1987)		Suède (1993)	
Soudan ^a	Tadjikistan (1993)		Suisse (1962, 1985, 1995, 2000)	
Tchad ^a	Thaïlande (1979, 1999)			
Tunisie (1991)	Turkménistan (1993)			
Zambie (1994, 1998)	Turquie (1994, 1998)			
Zimbabwe (1996, 1999)	Viet Nam ^a			
	Yémen			

^a Loi sur la concurrence en préparation.

^b Date d'adoption de la loi non disponible.

**Tableau 2: Pénétration des importations d'articles manufacturés
dans les pays industriels avancés, 1961-1978
(rapport des importations au PNB)**

	1961	1965	1969	1973	1979
États-Unis d'Amérique	1,5	2,1	3,4	4,0	4,5
Royaume-Uni	4,6	6,7	8,0	11,7	14,2
Autres pays de la CEE 9	6,1	7,6	10,0	13,0	15,8
Japon	1,8	1,5	2,2	3,0	2,4

Source: CEPG (1979).

BIBLIOGRAPHIE

Amsden A.H. (1989). *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press.

_____ (2001). *The Rise of "The Rest" – Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*. Oxford University Press.

Amsden A.H. and Singh A. (1994). "Growth in Developing Countries: Lessons from East Asian Countries". *European Economic Review*, 38 (1994) 941-951.

Aoki M., Kim H. and Okuno-Fujiwara M. (1997). *The Role of Government in East Asian Economic Development*. Oxford, Clarendon Press.

Audretsch D., Baumol W. and Burke A. (2001). "Competition Policy in Dynamic Markets". *International Journal of Industrial Organization*, Vol. 19, No. 5, avril, pp. 613-634.

Aw B.Y., Chung S. and Roberts M.J. (2003). "Productivity, Output, and Failure: A Comparison of Taiwanese and Korean Manufacturers", *Economic Journal*, Vol. 113, No. 491, pp. F485-F510.

Baker J. (1999). "Developments in Antitrust Economics", *Journal of Economics Perspectives*, Vol. 13, No. 1, hiver, pp. 181-194.

Caves R. and Ukeusa M. (1976). *Industrial Organisation in Japan*, Washington, DC, Brookings Institution.

CEPG (Cambridge Economic Policy Group) (1979). *Economic Policy Review*, No. 5.

Chang H.J. (1998). "Korea: The Misunderstood Crisis", *World Development*. Vol. 26, No. 8.

De Soto H. (2000). *The Mystery of Capital; Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. Basic Books.

Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. and Schliefer A. (2002). "The Regulation of Entry". *Quarterly Journal of Economics*.

Dore R. (1985). "Financial Structures and the Long-Term View." *Policy Studies*, juillet.

_____ (1986). *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy 1970-80*, London. Athlone Press.

Communauté européenne (2003). «Règlement des différends et examen par les pairs: options pour un accord de l'OMC sur la politique de la concurrence». Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence, WT/WGTCP/W/229, 14 mai.

Evenett S.J. (2003). «Étude des questions relatives à un éventuel cadre multilatéral sur la politique de la concurrence». Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence, Organisation mondiale du commerce, WT/WGTCP/W/228.

Glen J., Lee K. and Singh A. (2001). "Persistence of Profitability and Competition in Emerging Markets", *Economics Letters*, Vol. 72, pp. 27-253.

_____ (2002). "Corporate Profitability and the Dynamics of Competition in Emerging Markets: A Time Series Analysis". ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, Working Paper No. 248, décembre. Une version révisée de cette étude a été publiée dans *Economic Journal*, Vol. 113, No. 491, pp. F465-F484.

Gugler K., Mueller D.C. and Burcin Yurtoglu B. (2003). "The Impact of Corporate Governance on Investment Returns in Developed and Developing Countries." *Economic Journal*, Vol. 113, No. 491, pp. F486-F510.

Johnson C., Tyson L. and Zysman J. (1989). *Politics and Productivity: How Japan's Development Strategy Works*. New York, Harper Business.

Laffont J.-J. (1998). "Competition, Information, and Development", *Annual World Bank Conference on Development Economics, 1998*, pp. 237-257.

Levenstein M., Suslow V. and Oswald L. (2003). "International Price-Fixing Cartels and Developing Countries: A Discussion of Effects and Policy Remedies". Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts Amherst, Working Paper Series, No. 53.

Magaziner I. and Hout T. (1980). *Japanese Industrial Policy*. London, Policy Studies Institute.

Odagiri H. (1994). *Growth Through Competition, Competition Through Growth: Strategic Management and the Economy in Japan*. Oxford, Clarendon Press.

Okimoto D.I. (1989). *Between the MITI and the Market*. Stanford, CA, Stanford University Press.

Porter M.E., Takeuchi H. and Sakakibara M. (2000). *Can Japan Compete?* London, Macmillan Press.

Scherer F.M. (1994). *Competition Policies for an Integrated World Economy*. Washington, DC, The Brookings Institution.

_____ (1996). "International Trade and Competition Policy". Harvard University, mai.

Singh A. (1995a). *Corporate Financial Patterns in Industrializing Economies: A Comparative International Study*. Société financière internationale, Technical Paper No. 2, Washington, DC.

_____ (1995b). "The Causes of Fast Economic Growth in East Asia". *UNCTAD Review*, Genève, 1995, pp. 91-127.

_____ (1996). “The Post-Uruguay Round World Trading System, Industrialization, Trade and Development: Implications for the Asia-Pacific Developing Countries”. Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, *Expansion of Trading Opportunities to the Year 2000 for Asia-Pacific Developing Countries: Implications of the Uruguay Round and Adaptations of Export Strategies*, Nations Unies, New York et Genève, pp. 147-188.

_____ (1998). “Savings, Investments and the Corporation in the East Asian Miracle”. *Journal of Development Studies*, Vol. 34, No. 6, août. Numéro spécial, pp. 112-137.

_____ (1999). Review of *The Role of Government in East Asian Economic Development* by Aoki M.H., Kim K. and Okuno-Fujiwara M. (eds.). Clarendon Press, Oxford, 1997. *Journal of Development Economics*, Vol. 59, pp. 565-572.

_____ (2000). “The Anglo-Saxon Market for Corporate Control: The Financial System and International Competitiveness”. In: Howes C. and Singh A. (eds.), *Competitiveness Matters: Industry and Economic Performance in the U.S.*, University of Michigan Press, pp. 89-105.

_____ (2002a). “Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimensions”. ESRS Centre for Business Research, University of Cambridge. Working Paper No. 246, décembre. Also available in G-24 Discussion Paper Series No. 18, septembre 2002. CNUCED et Harvard University.

_____ (2002b). “Competition, Corporate Governance, and Selection in Emerging Markets”. ESRS Centre for Business Research, University of Cambridge. Working Paper No. 247, décembre. Cette étude a été publiée dans une version révisée dans *Economic Journal*, Vol. 113, No. 491, pp. F443-F464.

_____ (2003). “Corporate Governance, Corporate Finance and Stock Markets in Emerging Countries”, *Journal of Corporate Law Studies*. Vol. 3, Part I, pp. 41-72.

Singh A. and Dhumale R. (2001). Competition Policy, Development, and Developing Countries. In: Arestis P., Baddeley M. and McCombie J. (eds.), *What Global Economic Crisis?* Palgrave, pp. 122-145.

Singh A. and Hamid J. (1992). *Corporate Financial Structures in Developing Countries*. Technical Paper 1, Société financière internationale, Washington DC.

Tabb W.K. (1995). *The Post War Japanese System: Cultural Economy and Economic Transformation*. New York, Oxford University Press.

Telser L. (1987). *A Theory of Efficient Cooperation and Competition*. Cambridge, Cambridge University Press.

_____ CNUCED (2000). *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2000*. Publication des Nations Unies, New York et Genève.

CNUCED (2002). *Coopération multilatérale plus étroite dans le domaine de la concurrence: Rapport consolidé et documents présentés aux réunions régionales sur le mandat de Doha*,

UNCTAD Technical Series on the Development Dimension of Competition. Nations Unies, Genève.

Wade R. (1990). *Governing the Market*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Banque mondiale (1993). *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. Oxford University Press.

Banque mondiale (2002). *World Development Report*, Oxford University Press.

Banque mondiale (2003). *Global Economic Prospects 2003*. Washington, DC, Banque mondiale.
