



L'ANALYSE ECONOMIQUE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LE CADRE DU PROJET REGIONAL DE RENFORCEMENT DE LA CONCURRENCE ET DE LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS EN AFRIQUE CENTRALE





L'ANALYSE ECONOMIQUE ET LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LE CADRE DU PROJET REGIONAL DE RENFORCEMENT DE LA CONCURRENCE ET DE LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS EN AFRIQUE CENTRALE



© 2021, Nations Unies

La présente publication est accessible en libre accès en se conformant à la licence Creative Commons créée pour les organisations intergouvernementales, disponible à l'adresse suivante : <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo>.

Les constatations, interprétations et conclusions qui y sont exprimées sont celles des auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'Organisation des Nations Unies, de ses fonctionnaires ou des États Membres.

Les appellations employées dans la présente publication et la présentation des données qui figurent sur les cartes n'impliquent de la part du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

La photocopie et la reproduction d'extraits sont autorisées à condition d'indiquer précisément la source.

La mention d'une entreprise ou d'un procédé breveté n'implique aucune approbation de la part de l'Organisation des Nations Unies.

Le texte de la présente publication n'a pas fait l'objet d'une révision de fond.

Publication des Nations Unies établie par la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement.

UNCTAD/DITC/CLP/2021/2

eISBN : 978-92-1-403040-9

REMERCIEMENTS

La présente publication a été réalisée grâce au travail du Service des politiques de concurrence et des consommateurs de la CNUCED, dirigée par Mme Teresa MOREIRA.

Cette publication a été préparée par le Dr Jean-Pierre TCHANOU enseignant/chercheur de l'Université de Yaoundé II au Cameroun.

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont contribué à la relecture et à l'édition de ce rapport, à savoir : MM. Juan Luis CRUCELEGUI, Yves KENFACK, Graham MOTT, Tansug OK et Mme Jacqueline BOUVIER du secrétariat général de la CNUCED.

PREFACE

Cette publication met en évidence l'intérêt de la politique de concurrence en vue d'un développement inclusif au sein des pays de la Communauté Economique et Monétaire des Etats d'Afrique Centrale (CEMAC). Conformément à l'agenda 2030 des Nations Unies sur le développement durable, un tel développement remet l'homme au centre de toutes les attentions en prenant en compte sa santé, son niveau de vie et son environnement.

L'approche systémique sur laquelle s'appuie cette étude rappelle à suffisance que nous vivons dans un monde interconnecté et que, c'est ensemble que nous ferons face aux multiples défis .auquel le monde est confronté. La crise sanitaire du Covid-19 en est une illustration parfaite. Une mobilisation est donc nécessaire pour soutenir les économies des pays de la zone CEMAC pour l'atteinte des objectifs du développement durable selon l'agenda 2030 afin de ne laisser personne de côté. Dans cette perspective, le management des ressources communautaires combiné au management de la complexité qui est préconisé apparaît comme fondamental pour une meilleure intégration de la politique de concurrence.

TABLE DES MATIÈRES

PREFACE	IV
INTRODUCTION	1
SECTION I: LA CONCURRENCE ET L'ATTEINTE DES ODD CONFORMEMENT A L'AGENDA 2030 DES NATIONS UNIES	3
I. ANALYSE DES EFFETS DE LA CONCURRENCE SUR LA CROISSANCE	4
1. Niveau des prix et intensité de la concurrence	5
2. Les stratégies de prix et de quantités.....	5
3. Les approches en termes de politique économique	7
II. QUELQUES EXEMPLES POUR ILLUSTRER LA COORDINATION DES POLITIQUES	7
1. Concurrence, concentration et régulation.....	7
2. Croissance, Innovation et Régulation	8
III. LA CONFRONTATION DES ODD AU MARCHÉ	9
1. Une analyse en termes de rapports marchands	9
2. Objectifs des politiques de concurrence et de l'économie industrielle.....	12
3. La politique de concurrence : un complément pour l'atteinte des objectifs du développement durable.	13
4. MRC/MRT un modèle de management pour une meilleure mise en œuvre de la politique de concurrence en Zone CEMAC	15
IV. CONCURRENCE ET INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES : PORTE D'ENTREE POUR L'ATTEINTE DES ODD DANS LES PAYS DE LA CEMAC	16
SECTION II : ETUDE DE CAS DE DECISIONS AYANT IMPACTE LES ECONOMIES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT	18
SOUS-SECTION 1.- PROMOTION DE LA CONCURRENCE ET GAINS POUR LES ECONOMIES EN AFRIQUE : QUELQUES EXEMPLES EMPIRIQUES	18
1. Secteur du ciment	18
2. Secteurs de la télécommunication et des transports	20
3. Le secteur des engrais : Elément clé de la production agricole	22
4. La protection des consommateurs en Afrique par une veille sur les prix	24

SOUS SECTION 2 : QUELQUES DECISIONS AYANT EU DES IMPACTS SUR LES ECONOMIES DES ETATS AFRICAINS	24
I. Cas Secrétama : abus de position dominante.....	24
II. Cas n°2 La conférence CEWAL (stratégie de prédation et abus de position dominante).....	25
III. Cas n°3 Comités armatoriaux Franco-ouest-africains.....	26
IV. Cas Etats-Unis contre Microsoft corp.....	28
V. Pakistan contre fournisseurs de thé	28
VI. Cas EXPRESS Union contre MTN CAMEROON et ORANGE CAMEROUN :	29
VII. Acquisition de la SIAC ISENBECK par SABC.....	32
VIII. Fusion entre SAGA Cameroun SA et SDV Cameroun SA.....	32
IX. Fusion entre TOTAL Cameroun et la Société des bitumes CUT- BACKS Cameroun (SBCBC)	33
CONCLUSIONS	34
BIBLIOGRAPHIE.....	36
NOTES DE FIN	38

INTRODUCTION

La présente étude s'inscrit dans le cadre du programme d'appui au commerce et à l'intégration économique financé par l'Union européenne, la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) avec l'appui de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et du Développement (CNUCED) qui a élaboré un projet régional de renforcement de la concurrence et de la protection des consommateurs (PRCPC). Le projet a pour principal objectif de développer et de consolider le cadre juridique et institutionnel en vue de la promotion des politiques de concurrence et de protection des consommateurs en Afrique centrale, en particulier dans la zone CEMAC, la République Démocratique du Congo et Sao Tomé et Principe. Ceci se traduit par l'implémentation de la Commission Régionale de la Concurrence (CRC), pour actualiser et veiller à l'application de la réglementation régionale de la concurrence en prenant en compte les meilleures pratiques. Il s'agit notamment de soutenir les missions des structures nationales de la concurrence afin de promouvoir l'efficacité économique et les intérêts des consommateurs par le renforcement des capacités institutionnelles de régulation des marchés en Afrique centrale. La mise en place effective de ces dispositifs contribuera à l'amélioration de l'environnement des affaires en Afrique centrale en vue de bâtir une économie sous-régionale compétitive, intégrée à l'économie mondiale et qui stimule la croissance et le développement tout en garantissant la protection des consommateurs.

Il s'agit en définitive de préparer un manuel de formation sur l'analyse économique et la politique de la concurrence dans le cadre de la mise en œuvre des activités de renforcement des capacités humaines prévues dans la composante 2 du programme de renforcement de la concurrence et de la protection des consommateurs en Afrique Centrale.

Ce projet dans sa globalité comprend quatre composantes, à savoir : l'appui institutionnel, le renforcement des capacités humaines de mise en œuvre, la connaissance des marchés des biens et services des pays bénéficiaires du projet tant au niveau national que régional, l'information et la vulgarisation.

La composante 3 connaissance des marchés des biens et service a déjà connu un début d'exécution dans le cadre d'un financement de l'Union Européenne dans le cadre du programme PAIRAC.

1. L'appui institutionnel :

Le nouveau cadre régional d'administration de la concurrence et de la protection des consommateurs exige des réformes institutionnelles essentiellement à la charge des instances régionales partenaires du programme (CEMAC et CEEAC) et Etats membres bénéficiaires dudit programme.

La réalisation de ces réformes constitue une tâche importante et implique une importante activité législative au niveau de la Commission de la CEMAC, la CEEAC et sein des Etats membres de ces institutions.

2. Le renforcement des capacités humaines :

L'application des règles communautaires de concurrence et des législations sur la protection des consommateurs fait intervenir plusieurs acteurs au niveau des instances régionales et au niveau des instances nationales. Il s'avère nécessaire donc de multiplier les activités de formation au profit de leurs personnels aussi bien sous forme d'ateliers que sous forme de stages de courte durée dans des structures ayant une expérience plus avérée.

3. La connaissance des marchés de biens et services de l'Afrique Centrale :

La connaissance du marché régional dans sa globalité est un des moyens essentiels pour assurer une bonne régulation. En effet, l'interdépendance des secteurs économiques, la complémentarité ou l'existence de produits substituables rendent nécessaire la détention du maximum de données sur la production, la distribution et les services. Une bonne connaissance de ces secteurs et l'identification claire des pratiques commerciales qui y ont cours peuvent faciliter le travail des autorités de concurrence de la zone CEMAC et de l'Afrique Centrale entendues au sens large. L'intérêt d'un tel travail c'est de permettre aussi la mise en cohérence de la politique de la concurrence avec les autres politiques sectorielles et les programmes sociaux tels que la lutte contre la pauvreté et la bonne gouvernance.

Pour répondre à cette problématique, notre travail consiste à montrer que la politique de concurrence est une politique publique qui a des effets bénéfiques sur les plans microéconomiques, macroéconomiques et sur l'atteinte des objectifs du développement durable, et contribue donc à l'amélioration du bien-être de la population.

La première partie de ce module est consacrée au rôle de la concurrence dans l'atteinte des objectifs du développement durable à l'horizon 2030 (I) Cette partie va expliciter, d'une part, les effets de la politique de concurrence sur la croissance (1) et d'autre part, montrer comment la croissance, l'innovation et la réglementation vont favoriser l'efficacité économique au bénéfice des consommateurs et permettre l'atteinte de certains objectifs du développement durable (2)

La deuxième partie de ce module est ensuite consacré à la présentation des cas de décisions ayant impacté les économies des pays en développement (II) Cette seconde partie se divise en deux sous sections, une première qui s'appuie sur une étude empirique du Forum Africain sur la Concurrence et du Groupe Banque Mondiale(FAC-GBM) et la seconde sur des cas sélectionnés parmi tant d'autres nous

montrant l'interconnexion des économies, il s'agira notamment : du cas Secrétama avec des abus de position dominante (1), le cas de la Conférence CERWAL concernant les ententes et abus de position dominante (2), le cas des Comités armatoriaux franco-ouest-africains avec des accords visant à restreindre la concurrence (3), le cas Etats-Unis contre Microsoft corp visant l'abus de position dominante(4), l'affaire Pakistan contre fournisseurs de thé sur les abus de position dominante (5), Cas Affaire EXPRESS-Union contre MTN CAMEROON et ORANGE CAMEROUN¹ sur les ententes et l'abus de position dominante (6), acquisition de 1011 actions à SIAC Isenbeck par la Société Anonyme des brasseries du Cameroun (7), la fusion de SAGA Cameroun et SDV Cameroun SA (8) et enfin l'acquisition des actions de Texaco Cameroun par Corlay Global (9)

SECTION I: LA CONCURRENCE ET L'ATTEINTE DES ODD CONFORMEMENT A L'AGENDA 2030 DES NATIONS UNIES

En 2000, 197 pays se concertent pour définir les objectifs du millénaire pour le développement qui se déclinent en 8 objectifs, 15 ans plus tard, un bilan est fait et le constat est alarmant la pauvreté persiste et de nombreux individus vivent encore avec moins de 1,25 dollar américain par jour.

Le 25 septembre 2016, ces pays se sont lancés un nouveau défi en se fixant un ensemble d'objectifs de développement durable (ODD) pour éradiquer la pauvreté, protéger la planète et garantir la prospérité pour tous dans le cadre d'un nouvel agenda de développement durable.

Cet ambitieux projet se décline en 17 objectifs et chacun des objectifs ayant des cibles spécifiques à atteindre à l'horizon 2030.

Globalement, il s'agit de lutter contre la pauvreté et la faim par la promotion d'une agriculture durable qui assure la sécurité alimentaire. Ceci se traduit par la modernisation de l'agriculture, la sylviculture et la pêche qui va booster la productivité avec une augmentation de la production alimentaire en termes de quantité et de variété et de qualité pour tous et de générer des revenus décents, tout en soutenant un développement centré sur les régions rurales et la protection de l'environnement. Il est donc urgent de concevoir de nouvelles façons de cultiver, de partager et de consommer nos aliments dans la mesure où, actuellement nos sols, l'eau douce, les océans, les forêts et la biodiversité se dégradent rapidement. Le changement climatique exerce une pression encore plus forte sur les ressources dont nous dépendons et augmente les risques de catastrophes naturelles telles que sécheresse et inondations. Beaucoup de ménages ruraux ne peuvent plus joindre les deux bouts en cultivant leurs terres, les obligeant à migrer vers les villes à la recherche de nouvelles opportunités. Il revient à permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tout âge, d'assurer l'accès de tous à une éducation de qualité, sur un pied d'égalité tout au long de la vie, de parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser les femmes et les filles, de garantir l'accès de tous à l'eau et l'assainissement et assurer une gestion durable des ressources en eau, garantir l'accès de tous à des services énergétiques

fiables, durables et modernes, à un coût abordable, de promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous.

Afin d'atteindre ces objectifs, il est nécessaire de mettre en œuvre des partenariats efficaces entre les gouvernements, le secteur privé et la société civile. Ces partenariats inclusifs construits sur des principes et des valeurs, une vision commune et des objectifs communs qui placent les peuples et la planète au centre, sont nécessaires au niveau mondial, régional, national et local. Les ODD se résument en définitive à la mise en musique du triptyque Santé des personnes, Santé de l'économie et Santé de l'environnement. Le développement durable étant défini de façon synthétique comme cette forme de développement qui a pour objectif de promouvoir le bien-être des populations d'aujourd'hui sans compromettre celui des générations futures, ce qui signifie une gestion spécifique de l'ensemble des ressources en tenant compte de leur renouvellement ou leur épuisement. Ce qui veut dire aussi créer de la richesse pour ne pas voir les réserves s'amenuiser. Cette définition nous interpelle sur l'interconnexion des systèmes et sur la nécessité d'adopter des approches globales.

L'approche systémique, s'impose donc comme la démarche indiquée pour aborder la problématique des ODD. Dans cette approche, le système est défini comme étant un complexe d'actions intelligibles dans un environnement au sein duquel le système évolue. Une remarque fondamentale dans cette démarche est de tenir compte d'une transformation permanente du système et de son environnement et c'est pour cela que les objectifs de développement durable constituent un tout interconnecté qu'il faudrait étudier de façon globale. Une illustration parfaite de cette interconnection des économies peut être captée par la crise sanitaire liée au COVID 19 dont la source est située à wuhan et qui aujourd'hui, par un mécanisme de contagion mondiale met le monde entier en émoi clouant les appareils productifs des pays avancés et exposant les pays les moins nantis à une catastrophe certaine si rien n'est fait au regard de la faiblesse des infrastructures sanitaires, du niveau du plateau technique bas et surtout du manque

de moyens financiers pour faire face à l'urgence. Cette crise sanitaire va mettre en évidence le décloisonnement des secteurs car, partant d'une crise sanitaire, il est question aujourd'hui d'anticiper sur les mesures d'accompagnement pour faire face à ses impacts au niveau de l'économie réelle (temps partiels, fermeture d'entreprises, nationalisation, chômage massifs etc...). L'urgence étant à ce jour de maîtriser la progression de cette pandémie qui révèle une limite de capacités de prise en charge partout dans le monde et par là même un questionnement sur les stratégies de délocalisation.

Tout ceci nous rappelle qu'une action urgente est nécessaire pour mobiliser, rediriger et débloquent des milliers de milliards de dollars de ressources privées pour réaliser les objectifs de développement durable. Des investissements à long terme sont nécessaires, tels que les investissements directs étrangers dans les secteurs clés, en particulier dans les pays en développement. Ces secteurs comprennent l'énergie durable, les infrastructures et le transport, et la technologie de l'information et des communications. A ces secteurs vient s'ajouter le secteur de la santé qui devient une priorité en ces temps de lutte contre le Corona virus en zone CEMAC

Les responsables communautaires doivent faire converger leur politique de santé afin de donner une réponse cohérente à l'heure de la construction d'une communauté économique forte. Il s'agit d'établir une orientation claire sur cette question. L'examen et le suivi des cadres, des règlements et des structures d'incitation qui permettent de tels investissements doivent être remaniés de manière à attirer les investissements et à renforcer le développement durable. Ils devraient également renforcer les mécanismes nationaux de surveillance, en particulier les institutions supérieures de contrôle et la fonction de vérification correspondant à la législature.

Nous devons mobiliser les ressources existantes et des moyens supplémentaires, développement technologique, ressources financières, renforcement des capacités. Les pays développés devront remplir leurs engagements d'aide publique au développement. Les partenariats multipartites seront essentiels pour tirer parti des interconnexions entre les objectifs de développement durable, dans le but de renforcer leur efficacité et leur impact et d'accélérer les progrès dans la réalisation des ODD.

L'atteinte de ces objectifs passe par la croissance et pour que cette croissance soit effective, la concurrence doit en être un des leviers.

Parler de la politique de concurrence suppose que nous nous trouvons sur un marché et que ce marché est pertinent c'est-à-dire qu'il y a une parfaite substituabilité des produits.

La question est donc de savoir comment la concurrence peut nous aider à atteindre les ODD et partant d'assurer le bien-être collectif. Cette interrogation peut également se traduire par, quelle est la meilleure manière de créer de la richesse qui soit bénéfique à l'ensemble de la communauté mondiale ? Ce qui peut aussi signifier comment créer une croissance pro-pauvre, cette croissance qui va permettre de réduire les inégalités, éradiquer la faim, développer le tissu économique et industriel tout en préservant l'environnement.

Sachant que la concurrence se définit tout simplement comme étant la rivalité sur un marché donné et qui peut contribuer de façon significative au bien-être des individus. Il nous reviendra en quelque sorte de voir comment innovation et croissance peuvent être boostées avec la mise en œuvre d'une bonne politique de concurrence.

Pour répondre à cette problématique, il nous semble opportun d'analyser la relation entre la concurrence, la croissance et l'innovation.

I. ANALYSE DES EFFETS DE LA CONCURRENCE SUR LA CROISSANCE

Lorsque l'on parcourt la littérature sur la relation entre la concurrence et la croissance, il en ressort une faible sensibilité et pourtant à l'épreuve des faits, il y a deux arguments fondamentaux qui militent en faveur d'un effet positif de la concurrence sur la croissance qu'il faudrait distinguer :

En situation de monopole, le producteur peut recourir à des prix élevés et l'entrée sur le marché de nouveaux concurrents entraîne une baisse des prix. Cet argument s'explique de façon intuitive par la modification du pouvoir de marché qui passe du monopoleur à la demande.

Le second argument est certainement encore plus important à moyen et long terme. La concurrence oblige les entreprises à améliorer constamment leurs activités, donc à innover. Un monopoleur peut réaliser à moyen terme des bénéfices confortables, sans avoir à faire de grands efforts pour s'adapter aux besoins des consommateurs ni devoir améliorer son

efficacité en termes de production. Cela signifie que rien ou presque ne l'incite à innover en permanence. C'est pour cela que l'amélioration de la productivité est faible dans les marchés peu concurrentiels, mais élevée sur ceux où la concurrence est vive.

Cette distinction peut être faite dans une « économie à deux vitesses » les entreprises dans les branches orientées vers l'exportation ont une productivité notablement plus élevée que celles qui opèrent sur un marché intérieur protégé.

La concurrence, à savoir cette menace constante qui plane sur la position qu'occupent les entreprises sur le marché en raison de la présence de concurrents nationaux, mais aussi internationaux, est donc sans conteste l'un des principaux moteurs de la croissance.

En fait, tout monopole réalise ses bénéfices en réduisant la quantité offerte, ce qui lui permet de maintenir des prix élevés. Si le monopoleur perd sa position, non seulement les prix diminuent, mais encore les quantités vendues augmentent, ce qui a pour effet d'augmenter le bien-être. La baisse des prix ne s'exerce donc pas au seul avantage des consommateurs, mais aussi – et ceci tout particulièrement dans les branches orientées vers l'exportation – à celui des entreprises qui devaient se fournir en intrants à des prix élevés.

1. NIVEAU DES PRIX ET INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE

Le prix est le moyen le plus simple et le plus usuel qui sert à évaluer l'intensité de la concurrence. Si le même bien est notablement moins cher dans un autre pays au niveau de développement semblable, ceci indique une insuffisance de la concurrence sur le marché intérieur. Le cas de la Suisse est un exemple patent dans ce sens-là. En effet, le niveau des prix dans ce pays est près de 40% supérieur à celui des États-Unis et cette différence est du même ordre de grandeur par rapport aux voisins européens immédiats, et ceci vaut pour tous les prix, que ce soit ceux des biens que ceux des services. Cependant, c'est surtout la comparaison de certains groupes de marchandises qui est intéressante dans l'optique d'éventuelles mesures de politiques économiques. Par rapport aux Quinze de l'Union européenne, la palme va aux loyers bruts en 2015, le panier moyen du poste « logement » en Suisse coûtait 187 CHF, contre 109 CHF en France, 106 CHF en Allemagne ou encore 100 CHF en moyenne dans les pays de l'Union européenne. On peut donc estimer que les coûts du logement en Suisse sont 1,71 fois plus élevés en Suisse qu'en France. Le transport est

un des rares postes où la Suisse n'est pas le pays le plus cher. Sur un panier de services liés au transport, le coût en Suisse est de 123 CHF, contre 101 CHF en France, ou encore 96 CHF en Italie. Concrètement, on peut estimer que le prix des transports est 1,21 fois plus élevés en Suisse qu'en France, en Allemagne ou en Autriche, et 1,28 fois plus élevé en Suisse qu'en Italie.

En ce qui concerne les dépenses relatives à la Santé, la Suisse est clairement en tête, et de très loin, avec un panier moyen de services et produits qui coûte 214 CHF, alors que le même panier coûte 96 CHF en France, ou encore 103 CHF en Allemagne. En clair, on peut estimer que les coûts de la Santé en Suisse sont 2,23 fois plus élevés en Suisse qu'en France, ou encore 2,14 fois plus élevés que la moyenne des pays de l'Union européenne.

Pour terminer cette analyse, si nous considérons le panier moyen des télécommunications, il coûte 137 francs suisses, contre 99 francs suisses en France, ou encore 116 francs suisses en Italie. Concrètement, on peut donc estimer que le coût moyen des services et produits liés à la télécommunication est, en Suisse, 1,38 fois plus élevé en Suisse qu'en France, ou encore 1,41 fois plus élevé en Suisse qu'en Allemagne ou en Autriche².

Si l'on se penche sur les raisons possibles de ces énormes différences de prix, il apparaît clairement que l'insuffisance en matière de concurrence doit jouer un rôle déterminant. Il ne peut pas s'agir que de différences qualitatives, car des produits parfaitement homogènes sont souvent nettement plus chers dans un pays comme la Suisse. La différence des niveaux de revenus ne peut pas non plus servir d'explication, car les pourcentages que nous venons de citer proviennent d'une comparaison avec des pays dont les niveaux de développement sont similaires.

2. LES STRATÉGIES DE PRIX ET DE QUANTITÉS

De façon générale, la concurrence sur un marché se manifeste tout d'abord par le choix d'une politique tarifaire et de production (de biens ou de services) pour chacune des entreprises. Ces choix se font de manière interdépendante, c'est-à-dire que chaque entreprise prend ses décisions, en anticipant les décisions des autres entreprises. La prise en compte des stratégies des concurrents est importante car les profits de chaque entreprise dépendent de ses propres choix de prix et de production, mais aussi

des prix et des volumes de production choisis par ses concurrents. Par exemple, si une entreprise anticipe que ses concurrents vont baisser leurs prix, elle a intérêt à baisser ses prix pour conserver ses clients. Elle peut de même avoir intérêt à augmenter sa production si elle anticipe que les autres vont limiter leur production sur le marché.

Dans les modèles de concurrence imparfaite, les prix ou les quantités que l'entreprise choisit, correspondent, au final, à la meilleure réponse possible aux choix attendus de ses concurrents. Ces choix qui se font en interdépendance stratégique donnent lieu à une situation d'équilibre (imparfait) dès lors qu'aucune entreprise ne souhaite modifier sa stratégie compte tenu de la stratégie des autres entreprises. Cette situation est formellement qualifiée d'équilibre de Nash.

Les deux modèles de base utilisés par les économistes industriels pour étudier la concurrence imparfaite sont le modèle de Cournot (1838) et le modèle de Bertrand (1881). La concurrence à la Bertrand est une concurrence qui porte sur les prix. Les entreprises sont supposées offrir des produits homogènes et ne pas avoir de contraintes de capacités. Si les entreprises ont les mêmes coûts de production, la situation d'équilibre se caractérise alors par des profits nuls pour les entreprises. Cette situation résulte des comportements stratégiques des entreprises qui les poussent à fixer un prix toujours inférieur (même légèrement) à ceux des concurrents afin d'attirer l'ensemble de la demande (puisque les produits sont homogènes, donc parfaitement substituables). Finalement, les entreprises se retrouvent toutes à fixer le même prix, qui est aligné sur leur coût marginal, c'est-à-dire le coût qu'elles supportent pour produire et distribuer une unité additionnelle. Même si les entreprises sont peu nombreuses sur le marché, elles se retrouvent dans l'incapacité d'en tirer le moindre pouvoir de marché, les marges obtenues sur chaque unité vendue étant nulles. Cette situation, appelée le paradoxe de Bertrand, montre que l'on peut avoir une absence de relation causale entre le nombre d'entreprises sur le marché (le degré de concentration de l'offre) et leur rentabilité. Dans une concurrence à la Bertrand, les profits seront les mêmes quel que soit le nombre d'entreprises sur le marché. La situation est un peu différente avec une concurrence à la Cournot, dans laquelle les entreprises se concurrencent sur les quantités offertes sur le marché.

Dans ce modèle de concurrence, les entreprises offrent des biens homogènes et le prix du marché est

celui qui permet de rendre compatibles les quantités offertes et les quantités demandées. Il en résulte que chaque entreprise a intérêt à réduire son volume de production, si elle anticipe que ses concurrents vont augmenter leurs volumes de production, afin de limiter la baisse du prix de marché et tenter de préserver ses marges sur chaque unité vendue. A l'inverse, si elle anticipe que ses concurrents vont diminuer leur volume de production, elle a intérêt à produire plus, afin d'augmenter ses parts de marché. Dans une concurrence à la Cournot, la meilleure réponse de chaque entreprise est donc de faire l'inverse de ce que les autres entreprises font, ce qui permet à ces dernières à l'équilibre d'obtenir des profits positifs. Le modèle de concurrence à la Cournot permet d'éclairer la relation entre structure et performance de marché.

Ainsi, le pouvoir de marché d'une entreprise (mesuré par le niveau de marge) tend à diminuer avec le nombre d'entreprises sur le marché et la sensibilité des consommateurs aux prix, appelé aussi élasticité-prix de la demande.

L'élasticité-prix permet de quantifier la baisse de la demande lorsque le prix d'un bien augmente de 1%. Il existe donc une relation positive entre le degré de concentration sur un marché et la rentabilité des entreprises dans le cadre d'une concurrence à la Cournot, relation que l'on ne retrouve pas dans une concurrence à la Bertrand.

Le modèle de Cournot est plus adapté pour analyser des secteurs d'activité qui nécessitent des investissements élevés en capacité et une plus ou moins stabilité du niveau de production. On peut penser par exemple à des marchés comme l'automobile, l'acier ou la chimie. En revanche, les secteurs qui ne connaissent pas de contraintes de capacités (comme le secteur des services) ou qui se caractérisent par des capacités fortement excédentaires, relèvent plus d'une concurrence à la Bertrand, qui se traduit par une situation de guerre de prix et par des faibles marges.

Dans la pratique l'on utilise davantage le modèle de Bertrand avec produits différenciés (concurrence imparfaite) que le modèle classique avec produit homogène qui mène au paradoxe.

Il faudrait noter également que la distinction fondamentale entre les modèles de concurrence à la Cournot et à la Bertrand ne réside pas dans la variable stratégique (quantité ou prix) mais dans la complémentarité stratégique des choix des entreprises.

Cette distinction se résume de la façon suivante :

- Compléments stratégiques (Bertrand) : l'entreprise A, a une incitation à augmenter son prix, si l'entreprise B augmente le sien.
- Substituts stratégiques (Cournot) : l'entreprise A, a une incitation à augmenter ses quantités, si l'entreprise B abaisse les siennes.

3. LES APPROCHES EN TERMES DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Dans le contexte de ces éléments certes éminemment empiriques, il apparaît clairement que toute politique orientée efficacement vers la croissance doit accorder une priorité élevée à une intensification de la concurrence sur le marché intérieur. Une première approche essentielle est naturellement ici celle de la législation en matière de concurrence. Les lois sur la concurrence doivent permettre une dynamique qui favorise un développement du bien-être collectif. Le projet de règlement relatif au partage des compétences entre la Commission et les Autorités nationales de concurrence des Etats membres de la CEMAC pour l'application des règles relatives à la protection de la concurrence qui ont été adoptées, intègre cette vision qui concilie les politiques publiques et le fonctionnement efficient du marché communautaire.

Toutefois, il faut dire qu'on ne peut s'attaquer aux prix élevés que par la seule pratique d'une politique de la concurrence au sens étroit du terme. La faible concurrence sur un marché donné peut être aussi bien la conséquence directe de cartels explicites, que le résultat de réglementations de toutes sortes qui, par différents moyens, constituent des obstacles à l'accès au marché. C'est le cas lorsque l'influence de l'Etat est très forte. Ceci vaut pour la santé comme pour les loyers, pour les dépenses publiques comme pour les denrées alimentaires. C'est pourquoi une stratégie d'ensemble qui viserait à accroître la concurrence doit aller bien au-delà de la révision de la loi sur les cartels. Les approches possibles sont ici l'introduction de davantage de concurrence dans les secteurs concernés (santé, la poursuite de la dérégulation des infrastructures publiques, la libéralisation du secteur de l'agriculture ou l'encouragement à la transparence dans les marchés publics à tous les niveaux de l'État). De plus, il faut garder présent à l'esprit le fait que les importations sont souvent le moyen le plus direct et le plus efficace pour confronter les entreprises du pays à la saine pression de la concurrence. C'est

la raison pour laquelle les accords qui ont pour but de libéraliser le commerce extérieur, qu'ils soient bilatéraux ou multilatéraux, comptent souvent parmi les principaux instruments d'une politique de la concurrence comprise au sens large, c'est le cas dans la zone CEMAC.

Au regard de cette définition de la concurrence qui est captée essentiellement en termes de marché, l'intérêt de ce travail est aussi de mettre en exergue la nécessité de veiller à la cohérence des politiques afin d'atteindre ces différents objectifs.

II. QUELQUES EXEMPLES POUR ILLUSTRER LA COORDINATION DES POLITIQUES

1. CONCURRENCE, CONCENTRATION ET RÉGULATION

L'un des exemples marquant est le rachat de T-Mobile par AT&T, soumis à l'examen des autorités antitrust aux Etats-Unis, ce cas nous rappelle que, si le fonctionnement normal d'un marché pousse les entreprises à rechercher la croissance, qu'elle soit externe ou interne, cette tendance est amplifiée dans le secteur des industries de réseaux où les effets d'échelle incitent à se regrouper.

La situation est cependant assez différente en Europe, où l'intensité concurrentielle est, dans l'ensemble, sensiblement plus élevée qu'aux Etats-Unis. Il faut y voir notamment l'effet d'une régulation destinée non seulement à accompagner l'ouverture de ces industries à la concurrence, mais également à créer les conditions d'une concurrence pérenne.

Aujourd'hui, en France, dans le fixe comme dans le mobile, quatre principaux opérateurs de réseaux se font concurrence : en effet, Bouygues Telecom 14,87% de part de marché au 31/12/2015 est véritablement entré sur le marché du fixe en 2010, Free Mobile est entré sur celui du mobile début 2012 et détenait 14,61 % en 2015. Pour la même année, SFR et Orange détiennent respectivement 27% et 35,54% de parts de marché. Les réserves de croissance qu'offrent ces deux marchés donnent à penser que cette configuration pourrait être pérenne. Il revient au régulateur de s'assurer que les conditions a priori de l'animation concurrentielle du secteur demeurent remplies et que ne se recréent pas de rentes indues. Il s'agit là d'une mission nécessaire

tant pour favoriser la croissance et l'innovation dans le secteur que pour permettre aux consommateurs de tirer le plein bénéfice de services de communications constamment enrichis.

En Afrique, la situation est plus complexe avec la taille restreint des marchés et surtout les faibles moyens des autorités de concurrence pour sanctionner les entreprises qui adoptent des comportements qui restreignent la concurrence, nous avons l'exemple dans le secteur de la télécommunication au Cameroun avec les deux grands opérateurs au côté de l'opérateur traditionnel qui s'entendent pour évincer de potentiels entrants dans le secteur du transfert d'argent. Une illustration peut être faite avec le cas EXPRESS UNION qui sera développé dans la deuxième section qui nous montre en effet que ces ententes constituent une entorse au bon fonctionnement du marché et sont préjudiciables au bien-être des individus.

Dans le marché du mobile, le Cameroun vient d'attribuer une quatrième licence de mobile à Camtel, l'opérateur traditionnel, ce qui va redistribuer les cartes au grand bénéfice des consommateurs

2. CROISSANCE, INNOVATION ET RÉGULATION

Le débat sur l'interventionnisme ou non de l'état dans la bonne marche de l'économie reste permanent, et ce débat devient vif lorsqu'il s'agit de l'atteinte des objectifs du développement durable. Pour certains, l'économie de marché, pure et dure, sans aucune intervention publique est le meilleur modèle de développement. Pour d'autres, de moins en moins nombreux, l'économie administrée garderait des atouts. Entre ces deux points de vue, la plupart des acteurs publics ou économiques estiment qu'un certain niveau et certaines formes d'intervention publique dans l'économie sont non seulement acceptables mais nécessaires, cette intervention massive de l'état se justifie assez bien en temps de crise (le cas de la crise sanitaire du Covid-19 qui sévit en ce moment illustre assez clairement la prise de contrôle des états dans le monde entier pour limiter les effets sur l'économie réelle et accompagner les entreprises au moment de la reprise des activités). Dès le 19ème siècle, époque du libéralisme économique triomphant, l'Etat est intervenu, non seulement dans le domaine social (législation du travail ; régimes de prévoyance...) mais aussi économique, notamment dans les secteurs nouveaux sur le plan technique (les mines, les chemins de fer...) pour des raisons à la fois

de sécurité et d'efficacité. C'est le cas des banques centrales, souvent publiques, qui sont mises en place pour sécuriser le système financier. Il faut dire que dès les années 20, les Etats-Unis prennent conscience que la concurrence, pierre angulaire de l'économie de marché, ne peut être respectée que grâce à l'action d'une administration publique (la « Commission antitrust » - Federal Trade Commission). Depuis lors, au-delà des légitimes et fructueux débats entre keynésiens et monétaristes, un consensus existe sur un degré raisonnable d'intervention publique dans l'économie, par exemple au travers de la fiscalité ou de mécanismes de régulation de certains marchés, notamment ceux issus de monopoles, voire par des politiques industrielles ou de soutien à la recherche.

En somme, il s'agit de concilier les objectifs de croissance équilibrée, c'est-à-dire régulière et peu inflationniste, de croissance durable, c'est-à-dire économe des ressources de la planète, et innovante. Ceci ne peut se faire qu'à travers une forme de régulation de l'économie.

Cette approche de la croissance schumpétérienne évoquée par Aghion P. et Howitt P. (1992)³ repose sur un modèle de croissance endogène plus complexe avec des implications de politiques économiques plus nuancées.

Il s'agit en quelque sorte de rechercher les fondements micro-économiques de la croissance comme résultats de la *destruction créatrice* : les entreprises investissent dans la Recherche et le Développement (RD), ce qui augmente la probabilité d'innover et l'avance sur les concurrents.

Ce modèle rend bien compte des effets classiques de sous-investissement des entreprises dans la RD. Cependant, il met également en évidence un effet possible inverse, de surinvestissement. En effet, par le processus de « course – des entreprises-aux brevets », il existe un risque de rotation trop rapide des innovations. Cet emballement aboutit alors à la sous-exploitation collective (ou publique, sociale).

Ici, deux éléments institutionnels apparaissent prépondérants pour expliquer les relations entre la croissance économique et l'innovation : « classiquement », le cadre concurrentiel dans lequel les agents adoptent leurs comportements stratégiques ; mais également, et de façon inédite, l'« obsolescence sociale » de l'innovation, contre-productive pour le potentiel de croissance.

Comment la concurrence va booster l'atteinte des ODD au regard de la dispersion de leur nature ?

III. LA CONFRONTATION DES ODD AU MARCHÉ

La politique de la concurrence a pour objectif le bon fonctionnement des marchés en faveur des consommateurs mais également des entreprises qui peuvent développer des stratégies leur permettant de s'attaquer aux marchés extérieurs ; pour ce faire, elle dispose de deux leviers principaux : l'application du droit de la concurrence et sa promotion. Ce droit sanctionne les pratiques anticoncurrentielles résultant de l'acquisition ou de l'exercice par une entreprise d'une position dominante induite, pénalisante pour le consommateur qui se voit imposer des prix plus élevés, une qualité plus faible, un choix limité et le manque d'innovation. La loi contient des dispositions destinées à éviter les situations qui entraîneront une baisse de la concurrence, par exemple les projets de fusions anticoncurrentielles. Dans la réalité, nous allons être confrontés à deux grandes situations : le rapport des objectifs avec le marché et la perception même de la politique de concurrence par rapport à l'économie industrielle.

1. UNE ANALYSE EN TERMES DE RAPPORTS MARCHANDS

Lorsque nous lançons un regard sur l'ensemble des objectifs du développement durable, le premier constat est leur diversité et leur nature. Ces objectifs peuvent être quantifiables pour certains et non quantifiables pour d'autres.

En nous référant à la théorie de la catégorisation des biens en économie publique nous avons choisi de classer nos ODD en trois catégories relativement au caractère marchand ou non marchand. Cette option est tout simplement liée au fait, comme nous l'avons signalé, que la manifestation de la concurrence s'exprime sur un marché.

Dans une perspective de l'atteinte des objectifs du développement durable, la cohérence des politiques suppose que les pouvoirs publics lorsqu'ils cherchent à réaliser certains buts et objectifs stratégiques⁴ nationaux dans des domaines tels que le commerce, la concurrence, l'investissement, l'agriculture, l'environnement, etc., s'efforcent d'éviter les doubles emplois, les tensions et les conflits inutiles. Aux

niveaux régional et international, la cohérence des politiques suppose que soient évités au niveau de la mise en œuvre des débordements préjudiciables à d'autres États membres d'un groupement régional ou à d'autres acteurs de la scène mondiale.

Lorsque l'on considère la question de la cohérence entre la politique de concurrence et les autres politiques publiques, l'attention doit se porter sur la réalisation des objectifs de développement du pays. Cela ne veut pas dire que l'on puisse réaliser tous les buts et objectifs de développement d'un pays en faisant appel à des solutions reposant sur le marché. Beaucoup d'objectifs sociaux, politiques et économiques nécessitent le recours à d'autres solutions si l'on veut promouvoir le bien-être de tous. Par exemple, pour que les consommateurs habitant dans des régions reculées aient accès aux services postaux, l'État est parfois amené à subventionner ces services, ce qui ne laisse pas de place aux forces du marché.

D'autre part, la cohérence ne signifie pas que la politique de concurrence soit la réponse à tous les problèmes économiques et sociaux. Selon les circonstances, d'autres politiques seront plus indiquées. En période de catastrophes naturelles et autres crises, les pouvoirs publics interviennent hors de leur champ d'action habituel pour essayer d'atténuer l'impact de la crise, c'est notamment le cas de la lutte contre la pandémie du covid-19 mentionné plus haut, au delà des critères de convergence, la CEMAC doit mener une réflexion sur la convergence des politiques sanitaires en mutualisant les capacités pour mieux faire face à la solidarité qui doit être de mise en ces temps de crise. Ces dysfonctionnements temporaires de marchés doivent être réglés en marge de la politique de concurrence, sans remettre en cause la question de la cohérence. Dans ces moments-là, il convient de revoir la politique de concurrence pour tenir compte de la nécessité de faire face aux dysfonctionnements temporaires du marché.

En réalité, il faut dire que si la concurrence est vitale pour promouvoir le bien-être des consommateurs, elle n'est pas le seul outil, et les gouvernements doivent prendre des décisions sur la manière de concilier la politique de concurrence et d'autres politiques dans l'intérêt du bien-être de la population.

Cette approche nous conduit à définir trois groupes d'objectifs qui seront synthétisés dans le tableau qui va suivre.

Objectifs à FRM	Objectifs FRM	Objectifs ARM
1. Elimination de l'extrême pauvreté et de la faim	3. Permettre à tous de vivre en bonne santé et promouvoir le bien-être de tous à tout âge.	5. Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser les femmes et les filles.
2. Éliminer la faim, assurer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition et promouvoir l'agriculture durable	4. Assurer l'accès de tous à une éducation de qualité, sur un pied d'égalité, et promouvoir les possibilités d'apprentissage tout au long de la vie.	11. Faire en sorte que les villes et les établissements humains soient ouverts à tous, sûrs, résilients et durables.
7. Garantir l'accès de tous à des services énergétiques fiables, durables et modernes, à un coût abordable.	6. Garantir l'accès de tous à l'eau et l'assainissement et assurer une gestion durable des ressources en eau.	15. Préserver et restaurer les écosystèmes terrestres, en veillant à les exploiter de façon durable, gérer durablement les forêts, lutter contre la désertification, enrayer et inverser le processus de dégradation des sols et mettre fin à l'appauvrissement de la biodiversité.
8. Promouvoir une croissance économique soutenue, partagée et durable, le plein emploi productif et un travail décent pour tous.	12. Établir des modes de consommation et de production durables.	16. Promouvoir l'avènement de sociétés pacifiques et ouvertes à tous aux fins du développement durable, assurer l'accès de tous à la justice et mettre en place, à tous les niveaux, des institutions efficaces, responsables et ouvertes à tous.
9. Bâtir une infrastructure résiliente, promouvoir une industrialisation durable qui profite à tous et encourager l'innovation.	13. Prendre d'urgence des mesures pour lutter contre les changements climatiques et leurs répercussions.	
10. Réduire les inégalités dans les pays et d'un pays à l'autre.	14. Conserver et exploiter de manière durable les océans, les mers et les ressources marines' aux fins du développement durable.	
17. Partenariats pour la réalisation des objectifs.		

Regroupement proposé par l'auteur

Pour ce faire, nous allons considérer le tableau ci-dessous :

	Fort PRM	Faible PRM	Absence de RM
Objectifs	1, 2, 7, 8, 9, 10, 17	3, 4, 6, 12, 13, 14	5, 11, 15, 16

RM : Rapports marchands, **PRM** : présomption de rapports marchands **ARM** : absence de rapport de marché, **FRM** : Objectifs à faible présomption de marché

a) Objectifs à fort présomption de rapports marchands

Le financement de tous les projets nécessaires à la réalisation des objectifs du développement durable nécessite une mobilisation des ressources financières colossales et ne peut donc se faire que dans le cadre d'un partenariat tel que prescrit par l'objectif 17. Il s'agit de faire recours au marché financier afin de trouver ces moyens financiers aux meilleures conditions concurrentielles et pouvoir investir dans des secteurs tels que l'agriculture, l'industrie agroalimentaire etc... pouvant permettre de créer les conditions favorables non seulement au recul de la pauvreté et de la faim, à la garantie de la sécurité alimentaire mais aussi, à la promotion d'une agriculture durable, ce qui correspond bien aux objectifs 1 et 2 des ODD.

Ces différents projets créateurs de richesses vont être à la base de la croissance et, pour que cette croissance soit bénéfique, il faudrait que ce soit une croissance pro-pauvre c'est-à-dire qui permette de lutter également contre la pauvreté de façon durable par la création des industries qui profitent à tous et portées vers l'innovation qui garantisse la réduction des inégalités dans les pays par une juste redistribution des fruits de la croissance et le déploiement de la bonne gouvernance traduit par un égal accès à des services énergétiques fiables, modernes, durables à un coût abordable.

La mise en œuvre de telles actions permet d'atteindre les objectifs 7, 8, 9 et 10, mais il faudrait bien connaître ces marchés pour optimiser les différentes interventions. Malheureusement on est très souvent confronté à l'absence de source de données fiables, l'absence de compétences pour extraire ces données de la masse d'informations comptables, le peu de moyen de coercition pour obliger les entreprises de fournir ces informations, l'absence de statistiques chronologiques et le manque de ressources pour mener les enquêtes et même pour faire des études de marché.

Dans certains cas on ne peut définir le marché qu'à l'aide de données qualitatives faute de statistiques suffisantes. C'est le cas dans la sous-région CEMAC où l'accès aux informations est difficile et impose d'utiliser des outils économétriques pour estimer les corrélations qui existent sur le marché.

Sur le marché de l'énergie, il faudrait mettre en œuvre toutes les stratégies pour identifier l'ensemble des opérateurs qui interviennent car nous l'avons déjà fait

remarquer, ce sont des économies fortement ancrées dans le secteur informel. Comment prendre en compte les quantités de bois utilisées pour la cuisson dans les zones rurales ? Peut-on mettre en œuvre une véritable veille stratégique pour capter l'immensité des ressources et nourrir un système d'information sur l'ensemble des ressources ? Des travaux dans ce sens sont en cours dans le cadre des projets de création d'une base de données sur les ressources minières en Afrique.

b) Objectifs à faible présomption de rapports marchands

Les objectifs 3, 4, 5 et 6 qui visent l'égalité de tous face à l'éducation, la santé, à l'accès à l'eau vont relever de la politique économique décidée par les autorités politiques. Ceci va se traduire par une bonne étude des marchés. Le marché de l'éducation va nous fournir des informations sur l'offre en termes d'infrastructures, des informations en termes de demande et les besoins du marché. Ces informations vont permettre de définir une politique d'éducation en adéquation aux besoins en termes d'éducation en répondant aux décisions sur les filiales à promouvoir, sur la capacité des ressources humaines en termes d'encadrement, en fonction des besoins de l'économie. Sur le plan de la santé, une démarche similaire sera mise en œuvre pour augmenter le nombre de soignants, le nombre de lits, le niveau du plateau technique en fonction des pathologies ; il s'agit de rechercher la situation d'équilibre entre l'offre et la demande sur ces deux marchés, ceci se traduit par une réflexion sur le long terme sur la capacité de formation des soignants et des investissements nécessaires pour adapter les capacités. Les objectifs 12, 13 et 14 relèvent quant à eux, à la volonté des décideurs politiques de s'engager de manière forte dans la voie de la protection de l'environnement par une rationalisation de l'utilisation des ressources.

c) Objectifs avec absence de rapports marchands

Les objectifs 5, 10, 15 et 16 complètent les ODD relèvent également des mesures politiques pour corriger des inégalités des sexes, restaurer les écosystèmes pour mettre fin à l'appauvrissement de la biodiversité assurer l'accès à tous à la justice et surtout encourager la mise en place des institutions efficaces, responsables et ouvertes à tous.

Il ressort de cette approche que la concurrence aura des effets directs sur l'atteinte des objectifs

des catégories PRM forts ou faibles et que la réglementation peut permettre d'atteindre les objectifs sans rapport marchand. C'est le cas des biens publics imparfaits, biens communs mondiaux. Nous pourrions bien évidemment faire face au passager clandestin car l'objectif étant le bien-être collectif de la planète, la réglementation peut encourager l'éclosion des énergies renouvelables au détriment des énergies fossiles en faisant la promotion des réseaux électriques de type décentralisé.

Le véritable problème est celui de la clarté des objectifs et surtout de l'acceptation de ces objectifs,

2. OBJECTIFS DES POLITIQUES DE CONCURRENCE ET DE L'ÉCONOMIE INDUSTRIELLE

De façon générale, les objectifs poursuivis par la politique de la concurrence sont en général différents de ceux poursuivis par l'économie industrielle. Cette situation est visible dès les débuts de l'élaboration de la politique de la concurrence européenne, et tout au long de la réforme de celle-ci depuis lors, les points de vue des différents pays se sont révélés assez distincts. En matière de contrôle des concentrations ainsi, si l'Allemagne et le Royaume-Uni semblent partager une vision axée sur des objectifs exclusivement concurrentiels, la France a plutôt défendu une vision plus large (mais aussi considérablement plus floue) incluant des objectifs de politique industrielle (la constitution ou la défense de « champions nationaux ») ou sociaux. Aujourd'hui, on peut en première analyse définir l'objectif de la politique de la concurrence européenne comme l'efficacité économique à laquelle vient se superposer celui, spécifiquement européen, de l'intégration économique. Il faut d'ailleurs noter que cet objectif d'intégration des économies et de constitution du marché unique vient parfois heurter la recherche de l'efficacité. Il conduit par exemple à porter un jugement souvent négatif sur les discriminations de prix entre les pays membres, alors qu'aucun argument économique ne soutient en soi une telle méfiance lorsqu'il s'agit de promouvoir l'efficacité des marchés. Par exemple, un constructeur automobile peut vouloir adapter le prix de vente de ses produits à la demande locale, à l'existence ou non d'un constructeur national concurrent, ou à d'autres éléments spécifiquement liés au pays d'exportation : de telles clauses sont néanmoins considérées comme se heurtant à l'objectif d'intégration et sont donc vues d'un très mauvais œil par les autorités anti-trust.

Pourtant, il suffirait ici de s'assurer que les importations parallèles rendent les arbitrages possibles pour que les objectifs d'efficacité des transactions et de construction du marché unique ne se trouvent plus conflictuels. La distribution automobile s'est d'ailleurs récemment adaptée à une telle situation en rompant avec les pratiques antérieures d'exclusivité. Que faut-il entendre alors par la recherche de l'efficacité ? Du point de vue économique, ceci désigne-t-il la maximisation du surplus global (somme pondérée ou non du surplus des consommateurs et des profits de l'industrie) ou celui des seuls consommateurs ? On peut apporter à ces questions bien des réponses différentes selon que l'on va la chercher dans les textes juridiques ou dans la pratique des autorités. En Europe, par exemple, nous avons une lecture très différente des objectifs de l'économie publique. Selon que l'on s'intéresse à l'article 81 (ententes) du TCE ou article 101 du TFUE ou au règlement de la Commission sur les concentrations⁵. En première analyse, on peut lire l'objectif poursuivi par la Commission comme la maximisation du surplus global, sous la contrainte que les consommateurs ne perdent pas à l'opération ou à la pratique envisagée. Aux États-Unis, les choses sont beaucoup plus tranchées : l'objectif déclaré des politiques anti-trust est la protection du surplus des consommateurs. Dans d'autres pays anglo-saxons, comme le Canada, l'Australie ou la Nouvelle-Zélande, il s'agit explicitement de maximiser le surplus global.

La plupart des études empiriques attestent du lien entre degré de concentration sur un marché, taux de marge, et niveau des prix : sur la plupart des marchés, comme on peut s'y attendre, le niveau des prix et celui des marges (qui constitue un bon « résumé » du partage du surplus entre consommateurs et entreprises) sont des fonctions croissantes du taux de concentration. Ce phénomène témoigne à la fois de la meilleure capacité qu'ont des entreprises peu nombreuses à exploiter leur pouvoir de marché, et de mettre en œuvre plus facilement des comportements collusifs. Ce type de mesure empirique confirme bien le fait que les intérêts des consommateurs et celui des entreprises se trouvent en général conflictuels, ce qui justifie pleinement une définition claire des objectifs d'une politique touchant les structures de marché.

a) Les apports de la théorie économique

Dans ce débat, le point de vue de la théorie économique est assez tranché : dans la mesure où le surplus global constitue le gâteau à partager entre les consommateurs, les entreprises concernées

par la pratique ou la concentration (les « insiders ») et les entreprises concurrentes (les « outsiders »), et un gâteau plus gros permettant toujours en principe de donner plus à chacun, l'objectif de toute politique économique devrait être la maximisation du surplus global, du moins dans un monde « de premier rang » où les imperfections en tout genre n'empêchent pas la réalisation de l'optimum social. En matière de politique de la concurrence, ceci a des conséquences importantes si on l'applique au pied de la lettre, puisqu'un tel objectif pourrait conduire à accepter une pratique qui augmente le surplus global en augmentant celui des entreprises et en diminuant celui des consommateurs, ce qui finalement justifie la position adoptée dans les textes européens (maximisation du surplus global sous la contrainte d'une augmentation de celui des consommateurs). En Afrique, le débat est encore loin d'être engagé dans la mesure où les pays de la CEMAC ont un retard dans la mise en œuvre de la politique de concurrence en dehors du Cameroun, où les choses avancent malgré les moyens limités.

La politique de concurrence peut contribuer à l'amélioration du bien-être du consommateur. Toutefois, il faut éviter que cette maximisation du surplus du consommateur ne vienne compenser le biais en faveur des entreprises. Le risque est alors de voir s'ajouter des sources d'inefficacité plutôt que de corriger l'inefficacité initiale : si l'asymétrie d'information réduit le surplus global, par exemple parce que les entreprises mettent plus facilement en œuvre des comportements collusifs sans risquer d'être détectées par les autorités de concurrence, un objectif de surplus des consommateurs peut lui aussi conduire à accepter des comportements qui augmentent le surplus des consommateurs en réduisant encore le surplus global.

b) Les régimes d'exceptions

La politique de la concurrence devrait-elle intégrer la défense des petites entreprises ? La Commission européenne semble parfois mettre en avant la capacité d'innovation ou de création d'emploi plus marquée des petites et moyennes entreprises, ce qui justifierait alors qu'on préserve le sort de ces entreprises dans le processus concurrentiel. Ceci revient à accorder plus de poids à ces entreprises dans un objectif de surplus global. On oppose souvent d'ailleurs les décisions américaines et européennes de ce point de vue, les autorités européennes étant réputées « protéger les (petits) concurrents » et les autorités américaines « la concurrence ». Cette approche européenne est la voie choisie par les pays de la CEMAC en fixant des seuils

de concentration qui tiennent compte du niveau bas des économies de l'ensemble de ces pays. Bien que, très peu d'éléments empiriques viennent conforter sans ambiguïté le lien entre taille des entreprises et capacité d'innovation. Enfin, il faut noter cette tendance à intégrer des objectifs de politique industrielle dans les buts poursuivis par la politique de la concurrence : la création de champions nationaux paraît souvent en filigrane comme un moyen de promouvoir la politique commerciale stratégique.

Les États-Unis ont prévu des exceptions au droit anti-trust dans le cas des cartels à l'exportation : pourvu que le cartel n'entrave pas le commerce interne, ni les capacités d'exportation des concurrents non-membres du cartel, il peut être autorisé ; il obtient alors un « certificat d'innocuité » au terme duquel il est assuré ne pas affecter la concurrence intérieure. Il s'agit bien là d'une intégration d'objectifs non concurrentiels à la politique antitrust, mais on voit qu'il s'agit d'un objectif purement interne et qui fait peu de cas des conséquences anti-concurrentielles sur les autres pays. On voit ici que la coexistence d'autorités de concurrences dotées chacune d'un objectif national, quel qu'il soit, conduit de toute façon à des situations ne maximisant pas le surplus global mondial, objectif qui ne pourrait être poursuivi que par une autorité supranationale comme le décrit l'analyse d'Anne Perrot⁶. L'objectif 17 qui concerne la mise en œuvre d'un partenariat fort devient un objectif central pour pouvoir atteindre les ODD, car l'idée d'un partenariat qui dépasse une dimension nationale, régionale, continentale devient incontournable.

3. LA POLITIQUE DE CONCURRENCE : UN COMPLÉMENT POUR L'ATTEINTE DES OBJECTIFS DU DÉVELOPPEMENT DURABLE.

Si des politiques industrielles et commerciales appropriées sont sans l'ombre d'un doute nécessaires, elles ne permettent pas à elles seules de parvenir à une croissance et à un développement durable et solidaire. Pour que les gouvernements puissent atteindre cet objectif, une politique de la concurrence devrait en effet venir compléter ces politiques. Son importance est qu'elle permet d'accroître l'efficacité, de stimuler l'innovation et d'offrir un éventail de produits plus large et de meilleure qualité, protégeant ainsi mieux les intérêts des consommateurs. Elle influe aussi sur le comportement des entreprises. L'absence d'une rivalité concurrentielle peut inciter les entreprises en position dominante à maintenir ou à obtenir des rentes

de monopole, comportement qui s'oppose au concept de croissance durable et solidaire et qui permet à des entreprises de faire des profits indus aux dépens des consommateurs et de leurs concurrents potentiels. On peut citer ici l'exemple des industries sidérurgique et chimique d'Afrique du Sud composées de champions nationaux qui n'avaient jamais été confrontées à la concurrence pendant la période d'apartheid et qui privaient les industries intermédiaires de prix compétitifs qui auraient favorisé la croissance industrielle et économique et le développement du pays.

Pour que le droit et la politique de concurrence soit efficace, un certain nombre de conditions doivent être respecté :

a) Élaboration d'une politique de la concurrence judiciaire

Un dosage précis de mesures politiques prenant en compte la situation économique, sociale et environnementale spécifique du pays. Ces mesures devraient inclure des politiques commerciales, économiques, sociales et environnementales. Une politique de la concurrence bien conçue et mise en œuvre efficacement s'inscrit dans le prolongement de ces politiques pour générer une croissance durable et équitable.

À cette fin, la politique de la concurrence devrait être élaborée dans le cadre d'un processus participatif faisant appel à toutes les parties prenantes – y compris aux ministères et autres établissements compétents, aux représentants des consommateurs et du milieu des affaires, aux universitaires et à la société civile –, de sorte qu'elle réponde autant que faire se peut aux préoccupations exprimées par celles-ci. Cela dit, il convient de noter que cette politique peut poursuivre d'autres objectifs de manière indirecte et dans la mesure du possible.

b) Établissement des priorités

Compte tenu du besoin important de ressources nécessaires à sa mise en œuvre, une hiérarchisation des priorités peut être nécessaire. Les exemples du secteur agricole et des industries agroalimentaires évoqués plus haut peuvent être choisis comme prioritaires, ce qui permettrait à l'autorité compétente de concentrer ses ressources sur la répression des pratiques anticoncurrentielles observées dans ces secteurs et, partant, garantir des prix équitables aux consommateurs et aux producteurs, ce qui concourt à la création d'une valeur ajoutée locale pour les produits agricoles et améliorer ainsi le niveau de

vie des populations. La zone CEMAC peut être un véritable territoire d'expérimentation.

c) Exemptions dans le secteur agricole

En raison de son caractère multidimensionnel, il faut dire que l'agriculture est un secteur auquel les lois sur la concurrence et d'autres législations sectorielles accordent souvent un traitement spécial. L'agriculture génère en effet des activités économiques qui ont des dimensions à la fois sociales et environnementales.

Les regroupements peuvent être encouragés dans ce secteur pour renforcer le pouvoir de négociation des agriculteurs vis-à-vis des fournisseurs et des acheteurs dans le cadre des coopératives.

Ce secteur agricole est l'objet de débats houleux dans l'Union européenne et de nombreuses juridictions exemptent le secteur agricole de l'application de certaines règles de concurrence. Dans l'Union européenne, ces règles s'appliquent à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement alimentaire, soit des producteurs agricoles jusqu'aux distributeurs de produits alimentaires. Celles qui régissent les produits agricoles sont énoncées dans le règlement no 1308/2013 portant sur l'organisation commune des marchés des produits agricoles⁷, qui prévoit certaines exemptions. Ces dérogations permettent aux agriculteurs de conclure des accords de coopération qui visent à accroître leur productivité et à renforcer leur pouvoir de négociation vis-à-vis des acheteurs, pourvu que ces accords n'excluent pas la concurrence, ne portent pas atteinte aux objectifs de la politique agricole commune ou ne permettent pas la fixation de prix. Sont aussi exemptés les accords verticaux entre les agriculteurs, d'une part, et les transformateurs et les grossistes, d'autre part, sous réserve de certaines conditions. Par suite de la réforme de la politique agricole commune menée en 2013, de nouvelles règles de concurrence ont été introduites pour le secteur agricole. Ces règles permettent aux producteurs d'huile d'olive, de viande bovine et de certaines grandes cultures de vendre ou de commercialiser conjointement leurs produits par l'intermédiaire d'organisations de producteurs à certaines conditions, l'une étant de générer une hausse de la productivité et l'autre de ne pas dépasser certains seuils pour les volumes commercialisés par ces organisations.

d) Complémentarité

La politique de la concurrence est une mesure essentielle qui vient compléter les autres politiques gouvernementales visant à générer une croissance

et un développement durables. S'agissant de la dimension environnementale du développement durable, nul ne conteste l'importance de la R&D, de l'éco-innovation et des technologies respectueuses de l'environnement. La politique de la concurrence peut être conçue de manière à favoriser de telles activités, alors que la politique de l'environnement peut encourager les procédés de production, secteurs et produits écologiques. Cependant, ces mesures ou incitations ne devraient pas avoir un effet de protectionnisme déguisé, ni fausser inutilement la concurrence sur le marché

e) Intérêt public

Les lois sur la concurrence en zone CEMAC incluent le critère de l'intérêt public dans les dispositions relatives aux objectifs, aux exemptions et au contrôle des fusions⁹. Ces dispositions donnent une certaine marge d'action à l'organisme juridictionnel chargé d'évaluer l'incidence de la pratique en cause non seulement sur la concurrence, mais aussi sur des questions telles que l'emploi, la compétitivité des PME, l'accès aux marchés et l'autonomisation des citoyens. Les lois sur la concurrence de l'Afrique du Sud, du Botswana, de la Chine, de la Hongrie, de la Namibie, de la Pologne et de la Zambie incluent le critère de l'intérêt public dans l'évaluation de l'impact des fusions sur la concurrence. Néanmoins, ces dispositions relatives à l'intérêt public restent généralement secondaires par rapport à l'analyse de l'efficacité économique et de l'impact sur la concurrence réalisée par les autorités.

4. MRC/MRT ⁹ UN MODÈLE DE MANAGEMENT POUR UNE MEILLEURE MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE DE CONCURRENCE EN ZONE CEMAC

Il s'agit de promouvoir une approche systémique basée sur des épistémologies constructivistes, contrairement à l'approche analytique qui consiste à découper le tout en parties pour mieux comprendre, cette approche systémique va consister à une étude du tout dans sa globalité, en prenant en compte toutes les interrelations entre tous les sous-systèmes qui constituent le système général.

De façon concrète, il s'agit d'implémenter une veille sur les ressources communautaires qui permet de surveiller l'environnement des entreprises de la région, de surveiller les ressources communautaires. L'environnement ici est entendu comme les lois et règlements, les concurrents actuels et potentiels, les clients actuels et potentiels.

Pour ce faire, trois fonctions actives doivent être déployées : l'inventaire, la valorisation et l'enrichissement.

a) L'inventaire

Comme en comptabilité, l'inventaire va être la porte d'entrée du MRC/MCX il peut s'appuyer sur les acquis du système d'information mise en œuvre pour les ressources minières en Afrique et de tous les observatoires des ressources installés dans la zone.

Il s'agit d'identifier les entreprises de la région CEMAC secteur par secteur et leurs parts respectives de marché

Identifier les besoins de ces entreprises en termes de ressources, il faut dire que les ressources communautaires sont entendues ici en termes de ressources humaines, ressources financières, ressources scientifiques et techniques.

Cet inventaire doit tenir compte non seulement des ressources actuelles mais aussi des ressources potentielles. L'inventaire nous permet de faire l'état des lieux de l'existant.

b) La valorisation

L'étape de la valorisation consiste à se poser les questions sur comment tirer une meilleure partie de ces richesses.

c) L'enrichissement

L'enrichissement va consister à distinguer les ressources renouvelables, des ressources non renouvelables afin de planifier une utilisation durable de ces ressources, garantissant une vie meilleure aux générations futures.

Construire des capacités, en termes de formation par rapport aux besoins actuels et potentiels, identifier des capacités que nous pouvons trouver ailleurs pour éviter le syndrome du « Not invented here »

Les enjeux de cette approche de management pour la région CEMAC

Au niveau de la concurrence

La surveillance de la zone CEMAC se traduit par le déploiement des capteurs dans toute la zone. Ces capteurs vont nourrir notre système d'information sur les ressources et surtout nous donner des

informations sur les menaces qui peuvent peser sur notre région, sur nos entreprises. La surveillance va nous permettre de percevoir les indices que nous donnent l'environnement et ainsi de transformer des menaces en opportunités. La surveillance communautaire va aider la région de se procurer des avantages concurrentiels car elle nous permet de percevoir avant les autres les menaces, d'anticiper sur les solutions, d'innover pour apporter des réponses nouvelles aux besoins nouveaux.

Cette surveillance va également se traduire par une veille du cadre réglementaire de la concurrence, de la politique de concurrence communautaire et ses interactions avec le reste du monde.

Cette approche nous impose une organisation souple et flexible qui favorise l'adaptation rapide aux situations non prévues, d'apprendre rapidement chemin faisant (la crise sanitaire du Covid-19 que nous avons évoqué en est une parfaite illustration).

Il en découle que la politique de concurrence va être cruciale dans la mise en œuvre des différentes actions pour aboutir aux ODD conformément à l'agenda des Nations Unies.

IV. CONCURRENCE ET INDUSTRIES AGROALIMENTAIRES : PORTE D'ENTREE POUR L'ATTEINTE DES ODD DANS LES PAYS DE LA CEMAC

Aujourd'hui l'agriculture et l'industrie agroalimentaire (IAA) constituent un enjeu majeur pour les économies de la CEMAC dans le cadre de la mise en œuvre du développement durable. L'IAA regroupe toutes les industries de transformation des matières premières issues de l'agriculture, de la sylviculture, de l'élevage ou de la pêche en produits alimentaires destinés essentiellement à la consommation (Henson et Cranfield, 2009). C'est un des secteurs stratégiques de l'économie mondiale. Il représente 4% du PIB de la planète et reste l'un des plus grands pourvoyeurs d'emplois au monde (Performance Management Consulting, 2008). Ce sont environ 23 millions de postes qui ont été répertoriés à l'échelle mondiale et ce, malgré une forte rationalisation des besoins en ressources humaines dans l'industrie. En termes d'échanges, deux principaux acteurs se détachent : l'Union européenne qui est le principal exportateur et les Etats-Unis, qui sont le principal importateur. Cependant, l'essentiel des retombées financières de

cette industrie est capté par l'Union européenne qui conforte sa place de leader mondial de l'IAA devant les Etats-Unis

Malgré son important potentiel agricole et malgré les engagements pris par les gouvernements¹⁰ ainsi que les initiatives y relatives (ex : initiative 3ADI – *Accelerated Agribusiness Development Initiative*)¹¹, la contribution globale de l'Afrique est marginale (moins de 1%). En 2010, à peine 9 pays africains avaient atteint ou dépassé les cibles fixées (mécanisation de l'agriculture, cadre réglementaire, classes et normes élaboration des stratégies sectorielles). L'IAA est fortement dominée par l'Afrique du Sud et les pays de l'Afrique du Nord qui concentrent les plus importants chiffres d'affaires du secteur.

En Afrique Centrale, plus particulièrement dans la zone CEMAC¹², la stratégie agricole commune s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du Plan Détaillé pour le Développement de l'Agriculture Africaine du NEPAD. Elle répond à une disposition de la Convention régissant l'UEAC¹³ dont l'une des actions est d'« *accroître la productivité de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche, en développant le progrès technique, en assurant le développement rationnel de la production et un emploi optimum des facteurs de production, notamment de la main-d'œuvre, et ainsi améliorer le niveau de vie des populations* » (art.35).

L'atteinte des ODD nécessite d'énormes moyens financiers qui ne peuvent se trouver que dans le cadre d'un partenariat solide de tous les acteurs et comme nous l'avons mentionné, une approche systémique est plus indiquée dans la mesure où les objectifs sont interconnectés. Pour atteindre l'objectif 9 qui est axé sur l'industrialisation et l'innovation, il faut développer des activités créatrices de richesse et donc de la croissance qui va contribuer à l'amélioration du bien-être des individus à travers leur épanouissement, par l'emploi décent, une meilleure santé dans la justice et la paix.

C'est dans cette lignée là que s'inscrit le Cameroun dès 2009 dans son Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) en lançant un vaste programme d'accroissement de la production en vue de satisfaire non seulement les besoins alimentaires des populations, mais également des agro-industries. Le gouvernement y voyait un débouché important pour la production agricole et un puissant facteur d'intensification des activités et de transformation du monde rural.

Toutefois, pour atteindre les résultats escomptés, il faut lever les contraintes structurelles inhérentes au secteur agroalimentaire au rang desquels l'inconstance et l'insuffisance de matières premières ; les pertes importantes pendant le transport vers l'usine de fabrication ; l'obsolescence des équipements ; la mauvaise qualité des produits manufacturiers ; l'utilisation sous-optimale des équipements ; la formation approximative du personnel, etc.

Si la levée de ces contraintes est une condition essentielle de la croissance de l'IAA, elle n'est cependant pas suffisante pour assurer une croissance durable dans la mesure où le développement des IAA pourrait avoir des conséquences humanitaires, environnementales (réchauffement climatique ; épuisement des ressources naturelles; pollution de l'air ...) et politiques immédiates (Brown et Lester, 2003 ; Ernult et Asha, 2007 ; Dasilva et Baker, 2009 ; Raynal, 2009). Il convient donc de repenser le développement de l'IAA dans la zone CEMAC, de manière à assurer à la fois la durabilité du secteur agricole et la viabilité de l'ensemble de la chaîne de valeur de la filière. A cet effet, le Développement Durable (DD) apparaît comme la tentative de formulation, au plus haut niveau international, d'une « valeur nouvelle » dont l'objet serait la réconciliation entre des exigences de protection de l'environnement et le développement socio-économique.

Littéralement, la notion de Développement Durable (DD) renvoie à l'idée de maintenir le développement par-delà le temps. Dans l'acception générale, le DD encore appelé Développement Soutenable ou encore Développement Viable, est défini selon le Rapport Bruntland comme « *le développement qui répond aux besoins des générations actuelles sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs* » (CMED, 1987 :43). L'objectif est donc de dépasser le modèle du développement basé sur la croissance en offrant un cadre de développement qui s'appuie sur trois principaux piliers, à savoir l'Efficacité Economique, l'Equité sociale et l'Environnement (ESE).

L'intérêt de ce positionnement est triple. En ce qui concerne la protection de l'environnement, les performances des IAA dans la zone CEMAC, si nous nous référons au cas du Cameroun, restent relativement faibles, 33% des industries alimentaires

disposent d'une installation de protection de l'environnement (INS 2010), en deuxième position derrière les entreprises extractives. De plus, en contexte CEMAC, très peu de recherches renseignent sur l'effet des IAA sur la sécurité agroalimentaire.

Concernant le volet économique, deux approches d'analyse peuvent être adoptées, à savoir l'approche microéconomique et l'approche macroéconomique.

L'approche microéconomique fait référence aux stratégies, politiques et pratiques des entreprises. « *La logique qui préside à cette approche est que la performance environnementale est une composante indissociable de la performance de l'entreprise* » (Férone et al, 2004 : 46). Dans cette perspective, l'on s'intéresse aux pratiques dans les entreprises (utilisation et valorisation des ressources locales, innovation, professionnalisation des ressources humaines, recyclage des déchets et certification des démarches environnementales). L'approche macroéconomique, quant à elle, met l'emphase sur la meilleure manière de gérer les interactions entre la préservation du stock de capital naturel, la protection du capital humain (stock de capital social) et la sauvegarde du capital économique. Le rôle de l'Etat y est primordial en ceci qu'il doit mettre en œuvre des politiques économiques permettant de créer un climat propice à la sauvegarde de l'environnement, inciter les entreprises à s'arrimer aux pratiques de DD, financer et fournir aux agents économiques et aux entreprises des instruments économiques adéquats et évaluer les résultats des politiques mises en œuvre.

Au-delà de ces deux volets, l'on relève une diversité des intérêts soulevés par l'adjonction du DD dans la thématique du développement de l'IAA, notamment en ce qui concerne l'interaction entre santé des personnes, santé de l'économie et santé de l'environnement.

Dans la deuxième section de notre travail qui suit, nous essayons de montrer que du fait des interconnexions des économies, les décisions prises au sein de l'Union européenne et même ailleurs ont pu avoir des conséquences négatives pour les économies des pays en développement. Ces cas porteront sur les ententes horizontales et verticales, les abus de position dominante, ainsi que sur des cas de fusions ayant des effets restrictifs sur le fonctionnement des marchés.

SECTION II : ETUDE DE CAS DE DECISIONS AYANT IMPACTE LES ECONOMIES DES PAYS EN DEVELOPPEMENT

La politique de la concurrence ne vise pas à empêcher les entreprises de détenir une position forte, résultat du jeu normal de la concurrence entre des compétiteurs inégaux, mais plutôt les abus qui peuvent en découler, en empêchant l'accès au marché de rivaux aussi efficaces. Abaisser les barrières à l'entrée, faire en sorte que les positions acquises puissent en permanence être disputées, permettre aux innovations d'émerger, tous ces objectifs secondaires mais constitutifs de la politique de la concurrence sont bien les pendants économiques dont le bien-fondé n'est pas contesté en matière politique. Pourtant nombreux sont des cas de décisions qui ont des impacts négatifs sur les pays en développement. La première sous-section s'appuie sur un travail empirique du Forum Africain sur la Concurrence (FAC) et le Groupe Banque Mondiale (GBM) qui montre les effets quantifiés d'une politique vigoureuse sur les économies des pays faibles économiquement et pour ce faire, trois secteurs ont été retenus notamment le secteur du ciment, le secteur des transportes et télécommunications et celui des engrais. La seconde quant-à elle présente l'impact de certaines décisions sur ces économies. Ces cas concernent non seulement, des décisions d'abus de position dominante et d'entente dans la cadre des comités armatoriaux et des conférences maritimes qui ont eu des conséquences dommageables pour les économies impliquées mais aussi des décisions rendues à l'intérieur de ces pays et même ailleurs aux Etats Unies d'Amérique, au Pakistan et qui modifient profondément la structure de ces économies. Cette transmission des effets s'explique par une plus forte connexion des économies liée à la globalisation.¹⁴

SOUS-SECTION 1.- PROMOTION DE LA CONCURRENCE ET GAINS POUR LES ECONOMIES EN AFRIQUE : QUELQUES EXEMPLES EMPIRIQUES

La politique de concurrence est constituée d'une série de mesures visant à réduire ou éliminer les entraves au bon fonctionnement des marchés résultant d'interventions publiques (telles que les monopoles statutaires, les aides publiques et le contrôle des prix) et de pratiques commerciales

restrictives (ententes abus de position dominantes et fusions anticoncurrentielles). Le principal objectif de la politique de la concurrence est donc de maintenir et d'encourager une saine concurrence.

A ce titre, la politique de concurrence peut jouer un rôle important, sinon clé dans l'atteinte des ODD et contribuer ainsi, à créer les conditions idoines pour une Afrique prospère, basée sur une croissance inclusive et un développement durable.

Comme il a été vu dans la première partie de ce travail, la concurrence stimule la croissance en augmentant la productivité des entreprises et des industries, en permettant aux entreprises nationales de devenir plus compétitives à l'étranger, d'augmenter leurs exportations, et de générer une plus grande valeur ajoutée pour l'économie. En outre, la concurrence augmente le bien-être des ménages en encourageant les entreprises à offrir de meilleures offres aux consommateurs, en protégeant les ménages contre le paiement de surcoûts pour les biens de consommation essentiels, et en facilitant l'accès à une gamme plus étendue de biens.

Certains secteurs sont particulièrement importants pour assurer la compétitivité et la croissance des économies africaines et pour renforcer le bien-être des ménages moins riches. Le secteur du ciment, par exemple, joue un rôle essentiel dans la construction des infrastructures et du logement. Le secteur des engrais affecte la productivité agricole, et les secteurs du transport et des télécommunications affectent la connectivité à l'intérieur des pays et avec l'économie mondiale.

Nous nous appuyerons sur les données empiriques issues de l'étude conjointe Forum Africain sur la Concurrence et le Groupe Banque Mondiale (FAC/GBM) sur ces trois secteurs.

1. SECTEUR DU CIMENT

Le ciment joue un rôle clé dans les secteurs des infrastructures et du logement. Sa production et son importation met en relief un certain nombre de caractéristiques communes qui influencent les pratiques sur les marchés dans nombre de pays africains. Nous

avons d'une part, le niveau élevé des économies d'échelle et la forte intensité capitalistique de l'usage des capitaux dans la production et les importations de ciment, qui constituent déjà des obstacles à l'entrée, et d'autre part, une demande relativement faible. Cela signifie que les marchés ne peuvent efficacement supporter un grand nombre d'acteurs. Le caractère volumineux du produit et le taux élevé des coûts de transport par rapport à la valeur encouragent l'intégration verticale et la concentration régionale. Par conséquent, les fournisseurs s'inscrivent dans des stratégies régionales qui dépassent les frontières, et qui se complexifient avec la question de la disponibilité dans une localité spécifique, avec une juridiction spécifique, de la chaux qui est la principale matière première qui rentre dans la fabrication du ciment. On peut ajouter à tout ceci, la taille de la demande locale et des possibles restrictions à l'importation. Dans de telles circonstances, une mise en application efficace de la concurrence qui empêche des comportements anticoncurrentiels peut jouer un rôle essentiel.

En somme, les marchés de ciment africains sont fortement concentrés. La majorité des usines possédées par neuf grandes entreprises pan-régionales constituent la majorité de la capacité de production. Ensemble, ces entreprises ont une capacité moyenne de 18,9 millions de tonnes par an (MTA), comparé à moins de 3 mta pour les petits acteurs qui constituent le reste du marché. Il existe un contact multi-marché important entre ces entreprises, à la fois en Afrique et sur le plan international, ou les deux grandes entreprises ont des contacts dans sept pays en Afrique. Trois de ces entreprises qui ont des contacts dans des marchés à travers la région ont été précédemment impliquées dans un cartel de ciment de l'Union douanière d'Afrique australe (SACU, acronyme anglais) qui a été décelé par la Commission de concurrence de l'Afrique du Sud. De manière globale, dans 18 pays africains au moins, un fournisseur détient plus de la moitié des parts du marché. Au cours des trois dernières années, on assiste à de nouvelles entrées sur 21 marchés au moins, et sur 15 d'entre eux au moins, un ou plusieurs nouveaux arrivants étaient l'un des principaux acteurs pan-régionaux. Dangote, par exemple, est un nouvel arrivant dans 12 de ces pays.

D'autres facteurs liés à la fourniture qui affectent la structure du marché et la dynamique de la concurrence sont, entre autres, une dépendance du pays aux importations, l'implication étatique dans les

chaînes d'approvisionnement du ciment et le degré d'intégration verticale.

Nombre de pays dépendent des importations pour leur approvisionnement en ciment, exposant éventuellement certains marchés aux défis de concurrence d'autres pays, ainsi qu'aux barrières à l'importation. Plus de 60% des pays étudiés importent plus de la moitié de leur consommation de ciment, et au moins cinq de ces pays importent plus de la moitié de leurs approvisionnements auprès d'autres pays africains. L'intégration verticale le long de la chaîne d'approvisionnement est courante, mais ceci présente uniquement un risque de comportement exclusif si un producteur de clinker intègre verticalement en amont (le principal intrant à la production finale du ciment) est le fournisseur de ses rivaux en production de ciment en aval. Ceci est le cas au Botswana, en Mozambique et au Rwanda, chacun de ces pays a trois producteurs de ciment, au moins, mais un seul producteur de clinker dominant.

L'Etat intervient sur les marchés de ciment dans plus de la moitié des pays pour lesquelles il existe des données. Dans la plupart de ces cas, l'Etat est détenteur de moins de 50% du marché au travers de participation directe dans des usines de production.

Les interventions gouvernementales, sous forme de politiques, réglementations et procédures régissant le secteur du ciment, peuvent entraver la concurrence. Dans 69% des pays qui ont des réserves de calcaire, un facteur clé déterminant dans la concurrence des marchés de ciment est l'accès des entreprises à la chaux. L'octroi de l'exclusivité temporaire ou géographique sur les réserves de calcaire au-delà du niveau nécessaire à l'attrait des investissements et au maintien de l'efficacité peut empêcher l'arrivée de nouvelles entreprises. Les restrictions à l'importation peuvent également agir comme obstacles à l'entrée. Sur les 22 pays et les organismes régionaux pour lesquels des données sont disponibles, 45% disposent de restrictions aux importations de ciment, y compris l'interdiction absolue d'importer et la suppression progressive des licences d'importation (tels qu'en Angola, au Cameroun, en Ethiopie et au Nigeria) et des droits de douane antidumping (comme en Namibie et en Afrique du Sud). L'imposition de normes de qualité qui sont plus restrictives que nécessaires pour maintenir la qualité (telle qu'imposée au Nigeria et au Liberia) peut également empêcher l'entrée, augmenter les coûts de la concurrence et faciliter l'entente. Enfin, dans certains pays, il apparaît

que le gouvernement maintient un certain degré de contrôle des prix du ciment (tels qu'en Ethiopie, au Mozambique, en République du Congo et en Tunisie).

Les autorités de concurrence de certains pays d'Afrique Australe (Afrique du sud, Egypte, République Unie de Tanzanie, Zambie...) ont effectué des enquêtes sur les comportements potentiels anticoncurrentiels dans le secteur du ciment. Au cours des trois dernières années, les autorités de concurrence ont enquêté sur trois affaires de cartel, six affaires d'abus de position dominante, et six affaires portant sur d'autres types de comportements, tels que la discrimination tarifaire.

Huit de ces affaires, au moins, font encore l'objet d'enquête. Au cours de la même période, des sanctions ont été imposées uniquement en Afrique du Sud dans l'affaire du cartel SACU. Il convient de relever, cependant, que l'Egypte a également identifié et sanctionné un cartel de fixation des prix impliquant neuf producteurs en 2008. Le cartel SACU et le cartel égyptien font intervenir le plus grand acteur du marché africain. Les prix du ciment en Afrique sont bien au-dessus des prix mondiaux, mais l'impact potentiel de stimuler la concurrence sur le marché du ciment en Afrique est important. Les prix du ciment à la consommation en Afrique sont 183% plus élevés, en moyenne, que les prix du ciment à travers le monde. Même une surfacturation anticoncurrentielle modeste sur le ciment africain de 9,7% (équivalent à celui constaté dans le cartel SACU) signifierait que les consommateurs africains paient leur ciment avec un surplus de 2,5 milliards de dollars par an. On a déjà obtenu des gains en Afrique à l'issue de l'élimination de certains des défis de concurrence. Des mesures coercitives visant à lutter contre le cartel SACU ont permis aux consommateurs de ciment d'épargner 79-100 millions de dollars par an en Afrique du Sud. L'action de plaidoyer de la Commission tanzanienne de la concurrence, en vue d'encourager la suppression des droits suspendus sur les importations de ciment en la République-Unie de Tanzanie, a conduit à une réduction de 26% des prix de détail. L'entrée sur les marchés sud-africain et zambien du ciment est caractérisée par une chute des prix du ciment (5% par an au moins, en termes réels).

En résumé, la petite taille des marchés, les économies d'échelle, la surcapacité, la dépendance sur le commerce intrarégional et les contacts multimarque, entre autres, influencent la dynamique concurrentielle des marchés du ciment. La mise en application de la législation régissant la concurrence qui se traduit

par l'élimination des barrières non douanières et la mise en place de règles favorables à la concurrence et permettant l'entrée dans la production du clinker et du calcaire permettra aux consommateurs africains d'épargner 2,5 milliards de dollars par an.

2. SECTEURS DE LA TÉLÉCOMMUNICATION ET DES TRANSPORTS

a) Le sous-secteur du transport.

Les mesures réglementaires visant à renforcer l'ouverture et la concurrence des marchés jouent un rôle essentiel dans le développement du potentiel du marché du transport aérien en Afrique.

Les facteurs de restriction de la croissance, tels que des tarifs élevés et une mauvaise qualité de service dans la région, peuvent donner lieu à une absence de concurrence. Plusieurs paramètres économiques et réglementaires définissent la nature de la concurrence dans le secteur du transport aérien. Pour les liaisons internationales, la concentration du marché sur un certain nombre de liaisons reste élevée. En Afrique, plus d'un quart des voies aériennes continuent d'être desservies par un seul transporteur (BAD 2013), mais on a observé l'entrée de nouveaux opérateurs sur certaines liaisons. Les liaisons nationales restent concentrées, mais certains marchés, tels que le Kenya et l'Afrique du Sud, ont vu l'entrée de transporteurs à bas prix. Les efforts régionaux d'ouverture des marchés ont commencé depuis plus de 15 ans, avec 44 pays africains qui ont signé la Décision de Yamoussoukro de 1999, mais seuls quelques pays respectent ses principes en dépit des résultats positifs au Kenya, en Afrique du Sud et au sein de la SADC sur le nombre de passagers et les tarifs sur les liaisons qui ont été ouvertes à la concurrence au cours des dernières années.

Dans le secteur du transport aérien, la législation en matière de concurrence peut jouer un rôle dans l'évaluation des fusions, des abus de position dominante ou des accords entre concurrents.

Au moins quatre autorités de concurrence ont traité des affaires liées au secteur du transport aérien. La plupart de ces affaires étaient liées à l'abus de position dominante dans les services de transport aérien et les services connexes, tels que le ravitaillement en carburant. Les alliances entre compagnies aériennes ont également été analysées. Au Cameroun et en Afrique du Sud, les autorités de concurrence

ont qualifié au pénal les infractions au droit de la concurrence dans ce secteur.

Des tarifs de fret routier élevés en Afrique et la faible qualité en termes de ponctualité pourraient être expliqués en partie par des questions de concurrence dans les secteurs du transport et la logistique. Etant donné que différents acteurs interviennent dans la chaîne logistique du transport bout en bout du fret, les prix appliqués dans le secteur, la qualité du service et le rendement dépendent du fonctionnement de différents marchés interdépendants, y compris le camionnage, l'expédition de fret, le courtage, l'entreposage, le groupage des cargaisons et autres. De manière traditionnelle, les services de camionnage ont été plus lourdement réglementés. Une concurrence efficace dépend de facteurs qui affectent non seulement le camionnage, mais la chaîne de valeur de l'ensemble du transport et de la logistique. Les marchés de transport de marchandises par route en Afrique sont généralement constitués de différents opérateurs, mais il existe certaines restrictions à l'entrée d'opérateurs sur le marché intérieur. Sur la base des réponses à l'enquête FAC-GBM de 2015, les prix sont généralement non réglementés, bien que dans certains cas (Malawi, Cameroun et d'autres pays en Afrique de l'Ouest) des gouvernements ou des regroupements émettent encore des orientations sur le niveau des prix. Dans certains pays, il existe également des systèmes de répartition de fret qui sous-tendent les accords de partage des parts de marché.

En ce qui concerne le fret international, les accords bilatéraux limitent généralement le nombre de véhicules autorisés à fournir des services entre deux pays. D'autres exemples de réglementations anticoncurrentielles appliquées en Afrique comprennent les réglementations qui limitent les compagnies logistiques qui peuvent utiliser des expéditeurs et les interdictions de camionnage par des pays tiers et le cabotage qui sont communes en Afrique de l'Ouest. En revanche, l'Afrique du Sud n'a pas de quotas ou de files d'attente, ce qui permet des contrats directs entre les expéditeurs et les transporteurs. Les autorités de concurrence n'ont pas signalé de cas dans le transport routier de marchandises au cours des deux dernières années, mais la Commission de la concurrence et du commerce équitable du Malawi effectue actuellement une analyse des restrictions réglementaires et des questions de concurrence dans le secteur du transport routier.

b) Le sous secteur des télécommunications

Les télécommunications constituent un atout clé pour bénéficier des retombées numériques. Les services de téléphonie mobiles, d'Internet sans fil et de passerelle internationale sont les services de télécommunications les plus importants services (télécom) en Afrique et sont essentiels à l'élargissement de l'accès à Internet sur le continent. Des politiques favorables à la concurrence dans le secteur des télécommunications peuvent permettre de déployer ces technologies et de faire profiter les consommateurs de services ayant une plus grande variété de prix et une meilleure qualité. Néanmoins, au cours de l'année 2015, les pays d'Afrique subsaharienne ont les prix finaux les plus élevés pour les services mobiles à large bande passante dans le monde.

Le propriétaire médian d'un téléphone mobile en Afrique dépense près de 3% de son revenu mensuel sur les services mobiles. Pendant ce temps, l'utilisation d'Internet est le deuxième taux le plus bas entre toutes les régions, après l'Asie du Sud.

Les marchés de télécommunications sont généralement caractérisés par des facteurs bien connus au sein de cette industrie et qui rendent le secteur plus susceptible à la concentration et à des pratiques anticoncurrentielles éventuelles. Ceux-ci comprennent des coûts fixes importants et des investissements irrécupérables, des économies d'échelle et d'ampleur, les installations essentielles et les goulots d'étranglement des industries de réseau, et une dépendance sur des ressources limitées, y compris le spectre. Les problèmes d'accès et d'interconnexion se posent dans ce secteur, étant donné que les opérateurs ont besoin d'interagir réciproquement pour l'interconnexion des appels ou pour le transfert de données. La capacité des opérateurs à fixer des prix différents pour les appels hors Internet et pour les appels exacerbe les effets de réseau dans ce secteur. Les effets de club dont bénéficient les plus grands opérateurs peuvent rendre la concurrence plus difficile. En outre, les entreprises dominantes et verticalement intégrées à l'infrastructure du service en gros sont incitées à adopter un comportement d'exclusion. Pendant ce temps, des marchés concentrés, des barrières à l'entrée et l'homogénéité des coûts peuvent faciliter le comportement de cartel.

D'autres facteurs qui façonnent les marchés des télécommunications en Afrique sont la participation

de l'État, la disponibilité du spectre et les tarifs d'interconnexion élevés. Premièrement, sur les pays étudiés, 70% ont des fournisseurs appartenant à l'Etat avec plus de 50% des parts de marché dans les services Internet fixes et sans fil. Quatre des six pays dans le monde qui ont toujours des monopoles d'Etat dans les services de téléphonie mobile et Internet se trouvent en Afrique : Comores, Djibouti, Erythrée et Ethiopie. Deuxièmement, la disponibilité du spectre représente un obstacle majeur à l'entrée. Il n'y a pas d'entrée si les gouvernements ne délivrent pas de licences de spectre. Le Nigeria est le seul pays d'Afrique qui a attribué son spectre par vente aux enchères publiques. La plupart des pays ont attribué le spectre sur la base de la méthode Premier arrivé, premier servi, qui peut conduire à des résultats inefficaces. Au Kenya, l'opérateur historique a eu accès au spectre de la bande 4G, générant un avantage de premier opérateur. En dernier lieu, bien que les pays africains se soient engagés dans des interventions réglementaires qui réduisent les taux¹⁵ de terminaison mobile vers le coût d'un opérateur efficace, des tarifs de terminaison mobiles élevés sont encore courants en Afrique. Par exemple, les taux de terminaison mobile du Rwanda sont exceptionnellement élevés par rapport aux autres pays de la région, à plus de 200% comparés à la République-Unie de Tanzanie et plus de 330% comparés au Kenya.

Compte tenu des caractéristiques du secteur des télécommunications, les interventions gouvernementales sous forme de réglementation et de politique de concurrence sont nécessaires pour éliminer les problèmes anticoncurrentiels éventuels, mais dans certains cas, il est possible d'améliorer les politiques gouvernementales en vue de garantir la neutralité concurrentielle. Au Rwanda, par exemple, un opérateur para-étatique a reçu une bande de spectre pour la fourniture de technologies 4G supérieures et plus efficaces sur une base exclusive et avec un droit de premier refus pour le spectre supplémentaire disponible pour les nouvelles technologies. Au Kenya, les opérateurs doivent obtenir l'approbation tarifaire concernant tous les services de télécommunications, même ceux qui sont soumis à la concurrence ; ce qui augmente les coûts de la concurrence.

Partiellement liée à ces caractéristiques, les marchés de téléphonie mobile et sans fil africains présentent une forte concentration, et il y a un contact multi marché important entre les cinq plus grands opérateurs de réseaux mobiles. Sur les 57 marchés

de téléphonie mobile et sans fil en Afrique, 27 ont un acteur qui contrôle plus de 50% des parts de marché. Il existe des monopoles dans les services de télécommunication clés. Il y a 11 monopoles dans les services internationaux de passerelle en Afrique et six monopoles dans les services Internet sans fil. Sur les 42 pays où l'on retrouve, au moins, l'un des cinq grands groupes économiques pan régionaux, 25 pays ont au moins deux de ces groupes en compétition sur leur marché. Dans 88% des pays où l'on retrouve deux de ces groupes économiques pan régionaux, ces sociétés contrôlent conjointement plus de 70% du marché.

Les autorités de concurrence à travers l'Afrique ont été actives dans la conduite d'enquêtes dans le secteur des télécommunications. La Tunisie a lancé le plus grand nombre d'enquêtes entre 2012 et 2015, soit un total de 12, dont huit ont donné lieu à des sanctions.

L'Egypte a enquêté une affaire de fixation des prix contre les trois grands opérateurs, qui fait maintenant l'objet de poursuites judiciaires. En Afrique du Sud, l'opérateur de téléphonie fixe dominant en amont a été reconnu coupable d'avoir abusé de sa position dominante en amont pour exclure en aval les concurrents de sa division de vente au détail dans le segment Internet.

Des enquêtes ont également été menées au Kenya, au Malawi et en Ile Maurice.

L'ouverture des marchés de téléphonie mobile, du sans fil et des appels internationaux à la concurrence pourrait avoir un impact significatif sur la croissance et la compétitivité. Des recherches antérieures ont montré que, dans un échantillon de 40 pays africains, l'entrée d'un opérateur supplémentaire a conduit à une augmentation d'abonnements de téléphonie mobile et à une réduction significative des prix pour les usagers¹⁶.

3. LE SECTEUR DES ENGRAIS : ELÉMENT CLÉ DE LA PRODUCTION AGRICOLE

La production et l'importation d'engrais partagent nombre de caractéristiques observées sur les marchés du ciment, mais la participation du gouvernement le long de la chaîne logistique est plus prévalente. La production et les importations présentent un niveau élevé des économies d'échelle et une intensité élevée de l'usage des capitaux, associées à une faible demande locale et à un ratio élevé des coûts de transport par rapport à la valeur. A l'instar du ciment,

l'intégration verticale est courante, mais la participation de l'Etat est plus dispersée. L'Etat peut participer sur une base commerciale (comme en Afrique du Sud) ou sur la base de subventions. Dans ce dernier cas, la taille du mécanisme de subvention gouvernemental – et par conséquent du secteur privé à participer – varie considérablement, de 10% au Mozambique et 30% au Kenya, par exemple, ces subventions atteignent 90% au Togo et 100% en Ethiopie. Il existe un niveau élevé de contact multimarque entre les principales entreprises d'engrais, et les cinq entreprises qui interviennent le plus souvent en Afrique sont en contact dans cinq pays africains, en moyenne. Trois de ces entreprises ont déjà été impliquées dans des cartels d'engrais en Afrique.

Deux différences clés entre les marchés du ciment et des engrais influencent la dynamique concurrentielle : utilisation plus renforcée de ressources rares et faiblesse des capacités de production locale.

Premièrement, l'emplacement et l'utilisation des ressources rares utilisées comme intrants primaires pour les engrais (à savoir, le gaz naturel pour la production d'engrais N, le minerai de phosphate pour l'engrais P, et le minerai de potassium pour les engrais K) sont plus concentrés. Pour les engrais P, par exemple, il existe un producteur en situation de monopole dans tous les pays producteurs à l'exception de l'Egypte. Pour les engrais N, l'Afrique subsaharienne est la seule région du monde où tous les producteurs d'ammoniac sont des monopoles.

Deuxièmement, les engrais sont des produits négociés à l'échelle mondiale. Seulement 28% des pays africains ont la capacité de produire leurs propres engrais à partir de matières premières. L'Afrique subsaharienne importe 60% de sa consommation d'engrais N et P de l'extérieur de la région et 100% de sa consommation d'engrais K. Les pratiques commerciales en Afrique sont façonnées par les marchés mondiaux, qui sont dominés par : (i) deux cartels mondiaux d'exportation des engrais K ; et (ii) un duopole mondial pour les engrais P, avec l'un des deux producteurs mondiaux d'engrais P étant un monopole de l'Etat marocain, OCP, qui détient 82% des parts de marché de l'approvisionnement en phosphate à travers l'Afrique.

Les interventions gouvernementales, sous forme de politiques, réglementations, procédures et programmes d'assistance aux paysans dans le secteur des engrais, peuvent entraver la concurrence. Celles-ci comprennent de longues périodes d'essai,

des procédures d'enregistrement inutiles (même lorsque des produits similaires sont utilisés avec succès dans les pays voisins dans des conditions similaires), un manque d'harmonisation régionale dans les procédures d'enregistrement et le fait que, dans certains pays, l'enregistrement n'est pas une procédure ponctuelle, mais exige un renouvellement constant. Ces interventions agissent comme obstacles à l'entrée. Les droits de douane et les frais d'importation, imposées en contradiction à la Déclaration d'Abuja de 2006 sur les engrais, augmentent également les coûts de participation au marché. En Afrique de l'Ouest, les spécifications de qualité dans la réglementation nationale sur les engrais peuvent limiter l'utilisation de produits qui seraient, en principe, réciproquement des substituts naturels. Pendant ce temps, l'absence d'appels d'offres concurrentiels en matière d'approvisionnement d'engrais, au travers de mécanismes étatiques, rend le jeu inégalitaire dans certains pays.

Les cartels d'engrais ont été détectés par les autorités de concurrence en Afrique. En Afrique du Sud, il s'est avéré que trois entreprises disposaient d'accords entre elles sur les prix offerts aux clients. Dans une autre affaire en Afrique du Sud, il a été constaté l'existence d'un accord de non-concurrence entre les deux entreprises intervenant sur le marché des engrais P. En Zambie, il a été constaté que deux entreprises avaient divisé le marché des appels d'offre d'engrais lancés par le programme de subvention gouvernemental.

L'absence de concurrence sur les marchés des engrais augmente les prix pour le consommateur final. Une partie découle des marchés mondiaux. Les cartels d'exportation mondiaux augmentent le prix final des engrais en Afrique subsaharienne de 29%. Les facteurs régionaux jouent également un rôle. Par exemple, les prix de détail des engrais N sont généralement bien au dessus des repères concurrentiels dans les régions du Moyen-Orient et de la mer Noire. Dans 58% environ des pays africains analysés, un fournisseur contrôle plus de la moitié du marché, et 57% des pays n'ont pas vu de nouvelles entrées au cours des trois dernières années, ce qui indique un manque de potentiel de la pression concurrentielle. Cependant, il est possible que les gains potentiels découlant d'une mise en application du contrôle anticartel et de l'amélioration de l'environnement réglementaire soient importants. En Zambie, par exemple, les économies liées à l'élimination de la fraude des cartels dans

les appels d'offre et à la reforme des règles d'appel d'offres qui, précédemment, privilégiaient les acteurs présents ont été estimées à 21 millions de dollars en 2013 seulement.

Dans plus de la moitié des pays africains, un seul fournisseur d'engrais détient plus de 50% du marché, et moins de la moitié ont vu un nouvel arrivant dans l'importation ou la production des engrais au cours des trois dernières années. Il serait profitable de supprimer les restrictions réglementaires qui empêchent l'entrée, de disposer d'un système d'appels d'offres concurrentiel et d'effectuer une intelligence des marchés en vue de détecter des problèmes de concurrence.

4. LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS EN AFRIQUE PAR UNE VEILLE SUR LES PRIX

Réduire les prix des principaux produits alimentaires, même d'une marge aussi modeste que 10% (bien en dessous de la surfacturation moyenne imposée par les cartels à travers le monde) en rectifiant le comportement anticoncurrentiel dans ces secteurs ou améliorer la réglementation qui protège ces marchés contre la concurrence pourrait permettre à 270 000 personnes au Kenya, à 200 000 personnes en Afrique du Sud et à 20 000 personnes en Zambie d'échapper de la pauvreté. Une telle politique pourrait permettre aux ménages dans ces pays d'épargner plus de 700 millions de dollars (valeur du dollar américain en 2015) par an, ou les ménages pauvres gagneront de manière disproportionnée plus que les riches.

L'absence de concurrence en matière de biens essentiels sur les marchés africains nuit aux ménages à cause de l'effet sur les prix, mais les personnes pauvres sont les plus affectées.

Le gonflement de la facture de ces importations est une ponction récurrente sur le pouvoir d'achat des pays en développement qui achètent les produits visés.

Une étude de la CNUCED sur le cartel des vitamines¹⁷ a permis d'estimer le montant additionnel payé par 90 pays importateurs de vitamines tout au long de cette période, le total du surcoût pour quatre pays en développement a dépassé 100 millions de dollars EU (en dollars de 2000) et dans six autres pays il a dépassé 50 millions de dollars américain.

Comme le démontre l'analyse des trois principaux secteurs, les gouvernements peuvent prendre des

mesures visant à atténuer les risques éventuels de comportements anticoncurrentiels dans différents secteurs. L'interaction entre les paramètres sectoriels, le degré d'intégration verticale et les restrictions réglementaires applicables aux chaînes logistiques créent des dynamiques différentes sur les marchés.

Les autorités de concurrence peuvent aider à soutenir les modifications réglementaires, à partager l'intelligence économique, à renforcer leurs capacités et à accroître la capacité des décideurs à intégrer les principes de la politique de concurrence dans d'autres politiques publiques nationales.

SOUS SECTION 2 : QUELQUES DECISIONS AYANT EU DES IMPACTS SUR LES ECONOMIES DES ETATS AFRICAINS

I. CAS SECRÉTAMA : ABUS DE POSITION DOMINANTE¹⁸

1. Les faits

Secrétama est une société civile créée en 1954 pour assurer des prestations de services liées au fonctionnement d'accords entre compagnie maritimes ; cette société dont le siège social est établi 167, rue de Courcelles, à Paris (France), assurait dans le cadre des comités armatoriaux regroupant des compagnies desservant la France et divers États africains, des tâches de coordination, d'exécution et de contrôle.

Les comités armatoriaux procédaient en leur sein à un partage de cargaisons exportées de France vers onze États d'Afrique de l'Ouest et du Centre; et Secrétama assistait les comités dans l'élaboration de ce partage (en dressant, notamment, des états statistiques) et assurait, toujours pour le compte de ces comités, un contrôle du respect du partage des cargaisons en attestant sur les documents qui lui sont remis par les différents armements dans les principaux ports français que ces armements se sont conformés aux décisions prises par les comités.

Secrétama s'est employée, dans sa lettre du 13 juillet 1988, à nier implicitement l'existence de mécanismes de sanctions destinées à assurer le respect de la discipline des comités armatoriaux, à

mettre en doute leur existence, puis à dégager toute responsabilité des comités armatoriaux, et donc de Secrétama elle-même, dans l'application de ces mécanismes :

En effet Secrétama, dans sa présentation de la « formule » de fonctionnement des comités armatoriaux indique que celle-ci ne s'accompagne d'aucun système de pénalités, ce qui est présenté comme un « avantage » de cette formule. Il est certes compréhensible que Secrétama se réfère d'abord, de par ses fonctions, aux règles mises en place par les comités armatoriaux et non pas à des dispositions d'ordre public prises par les États dont une partie du commerce extérieur est couverte par l'activité de ces comités. Toutefois, en présentant l'absence de pénalités internes aux comités armatoriaux comme un avantage, Secrétama vise à conduire la Commission à conclure que cet avantage n'est pas compensé par un système de pénalités, peut-être extérieur aux comités, mais néanmoins destiné à garantir le respect de leur discipline. En effet, si tel était le cas, l'absence de mécanisme de pénalités à l'intérieur même des comités ne constituerait en aucune manière un avantage pour la compagnie maritime désireuse de charger des cargaisons en dépassement de son allocation, ou indépendamment de la discipline des comités armatoriaux. Présenter comme un avantage l'absence de pénalités internes aux comités armatoriaux revient donc à nier implicitement l'existence de tout mécanisme de sanctions.

Par lettre des 3 et 22 juillet 1987, l'association des armateurs danois et le gouvernement danois ont respectivement présenté des plaintes fondées sur les dispositions de l'article 10 du règlement (CEE) n°4056/86 à l'encontre, notamment des pratiques en France, des comités d'armateurs susvisés et de Secrétama, qui viseraient à limiter ou à fermer l'accès du trafic à la concurrence.

2. Décisions

La Commission estime que l'infraction ainsi commise revêt un caractère grave ; son caractère répétitif exclut qu'elle ait pu être commise par négligence. Secrétama a enfreint les dispositions de l'article 16 du règlement (CEE) n°4056/86 en fournissant des renseignements inexacts en réponse à une demande faite en application de l'article 16, paragraphe 3 de ce règlement. Secrétama se voit infliger une amende d'un montant de 5000 écus.

3. Analyse économique de la décision

Le Secrétama de par sa mission de coordination, d'exécution et de contrôle était l'organe chargé du respect des quotas. Pour estimer le trafic de ligne entre certains pays membres (Sénégal, Togo, Bénin, Gabon, Congo Niger) et la France se référait à la balance commerciale établie par les douanes françaises. En 1989 par exemple, les échanges commerciaux entre la France et les onze Etats d'Afrique de l'Ouest et du Centre ont atteint un montant global de 9,4 millions de tonnes à l'importation et de 1,61 millions de tonnes à l'exportation. Ces informations sur les échanges commerciaux ne prenaient pas en compte toutes les matières premières essentiellement le pétrole exploité au Gabon, au Cameroun et au Congo qui ne sont normalement pas transportées par des navires de lignes. Un biais aurait pu être introduit sans que ces pays africains puissent en prendre connaissance et qui aurait eu une incidence sur les tarifs appliqués renchérissant les cours des importations vers ces pays et par conséquent avoir une incidence sur les prix et, partant, sur le bien-être des consommateurs.

II. CAS N°2 LA CONFÉRENCE CEWAL (STRATÉGIE DE PRÉDATION ET ABUS DE POSITION DOMINANTE)

1. Les faits

Dans le cas de la conférence CEWAL (Associated Central West African Lines), la Commission européenne a engagé une procédure après avoir été saisi de plaintes par le gouvernement danois et par plusieurs armateurs. Elle a établi que cette conférence, qui regroupe des compagnies assurant un service de ligne régulier entre des ports européens et l'Angola et le Zaïre, avait agi de trois façons pour évincer son principal concurrent dans le trafic entre l'Europe septentrionale et le Zaïre, à savoir G&C, un service commun indépendant offert par un armateur belge et un armateur italien.

Elle avait conclu un accord de coopération avec l'autorité maritime zaïroise, prévoyant que la totalité des marchandises entrant dans le trafic considéré serait transportée par des compagnies membres de la CEWAL ;

Elle recourait à la pratique des fighting ships ("navires de combat") : Si un concurrent offrait des taux inférieurs à ceux de la CEWAL, la conférence se réunissait pour désigner les navires des compagnies membres qui devraient offrir des "taux de combat" réduits et prendre le départ à la même date que les navires du concurrent ou à une date voisine, de façon à lui soustraire sa clientèle. Les pertes de revenus imputables à la réduction des tarifs étaient prises en charge par tous les membres de la CEWAL.

La CEWAL imposait des accords de fidélité, les chargeurs devant recourir exclusivement aux services de ses membres pour pouvoir bénéficier d'une ristourne. Elle établissait une liste noire des chargeurs qui dérogeaient à ces accords.

2. Décision

Cette décision constitue une grande première pour la Commission européenne qui intervenait contre une conférence maritime en estimant qu'aucune des pratiques incriminées n'était couverte par l'exemption de groupe prévue pour les conférences maritimes.¹⁹ La CEWAL fut condamnée pour abus de position dominante en violation de l'article 86 du traité de la CEE. Une amende de 10.1 millions d'écus fut infligée à quatre membres de la conférence.

3. Analyse économique de la décision

L'analyse de l'impact de telles pratiques de prédation d'ententes au-delà des accords de groupe montre qu'elles ont été très préjudiciables aux compagnies maritimes des pays africains dont plusieurs compagnies maritimes ont notamment fait faillite, avec de licenciements massifs qui ont accru les problèmes de pauvreté en accentuant les écarts de développement.

III. CAS N°3 COMITÉS ARMATORIAUX FRANCO-OUEST-AFRICAINS

1. Les faits.

A la demande d'armateurs indépendants et du Gouvernement danois, la Commission européenne a engagé une procédure contre quatre conférences maritimes et 11 comités armatoriaux qui s'étaient entendus pour restreindre la concurrence dans le trafic entre la France et 11 pays d'Afrique de l'Ouest

et d'Afrique centrale (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Congo, Gabon, Guinée, Mali, Niger, République centrafricaine, Sénégal et Togo). Les accords conclus visaient à répartir entre les membres de ces comités la totalité des cargaisons transportées par navires de lignes, et prévoyaient un dispositif pour contrôler les allocations attribuées à chaque armement. Les membres se partageaient systématiquement le trafic entre la France et les pays africains considérés, sur une base mensuelle. Après avoir fait adopter par les autorités de ces pays africains des mesures destinées à leur réserver l'intégralité des cargaisons, ils avaient pris part active à leur mise en œuvre en vue d'écarter du marché les armateurs souhaitant exercer leurs activités de façon indépendante. Les indépendants, avec Maersk en tête, ont déposé une plainte formelle auprès de l'Union européenne contre ces pratiques restrictives.

2. Décisions

La Commission européenne avait jugé que certains membres des conférences européens tels que SDV, CMB Transport, et Ned Lloyd avaient profité de leur position dominante sur le marché et cherchait à le réguler en passant des accords à travers des comités bilatéraux mis en place avec les partenaires ouest africains.

La Commission européenne (DG IV) estimant que les arrangements conclus entre les armateurs membres des conférences et les pays ouest africains étaient contraires aux règles de la concurrence communautaire avait infligé des amendes aux armateurs. Le transporteur SCAC-DELMAS-VIELJEUX (SDV) décida de se retirer des conférences de la COWAC, de la MEWAC et de l'UKWAL. Ce retrait remet en question l'existence même des services maritimes ouest africains. Le retrait de SDV faisait partie d'un accord conclu avec l'Union européenne afin que les amendes imposées sur le groupe fussent réduites. Affaiblies par les amendes infligées par Bruxelles en 1992, les deux conférences, COWAC et MEWAC furent dissoutes en février 1994. Elles furent remplacées par l'EWAC (Europe-West Africa Conference), créée pour les transporteurs africains et européens restants de la conférence.

Une amende de 18,8 millions US\$ fut imposée à SCAC-Delmas Vieljeux (SDV), accusée de complicité avec les gouvernements ouest africains et les compagnies maritimes nationales afin de créer des cartels de contrôle tarifaires entre 1981

et 1991. Par le biais de ses nombreuses « joint-ventures », acquisitions et accords commerciaux, SDV contrôlait, semblait-il, 66 % des services entre la France et l'Afrique, et 24 % des services entre l'Europe et le continent africain. En avril 1993, la Commission a aussi imposé une amende de 11,5 millions US\$ à CMB-Transport, tandis que Nedlloyd Lines de Hollande a fait l'objet d'une amende de 120 000 US\$ pour s'être engagé dans des pratiques anticoncurrentielles dans les échanges Europe du Nord - Afrique Centrale.

3. Analyse économique de la décision.

Le marché du transport du fret était organisé autour des conférences maritimes et des quotas étaient instaurés pour permettre une expression de la concurrence. De façon concrète, le transport de fret entre un point A et un point B situés à l'intérieur d'une conférence devait être effectué pour 40% par chacun des armements nationaux et les 20% restant par le reste des membres de la Conférence maritime. Ces quotas créent des barrières à l'entrée du secteur qui conduisent au quasi monopôle des compagnies membre du comité. Cette pratique restrictive du marché est une atteinte au bon fonctionnement du marché ayant de fortes conséquences sur les prix et l'anéantissement du bien-être du consommateur et par conséquent une fragilisation du tissu économique des pays victimes des pratiques mises en cause. Dans la réalité, ces comités armatoriaux s'arrogeaient le monopole du transport du fret sur ces lignes, dans la mesure où ce sont ces mêmes navires européens qui transportaient la quote-part réservée aux pays africains. Le code de conduite de la CNUCED 40-40-20 est une disposition généralement traduite par l'application par les conférences d'une clef de répartition dite des 40:40:20, soit: 40 % de la cargaison conférientielle à chacun des armements nationaux des pays situés de part et d'autre d'une liaison bilatérale donnée et le résidu (20 %) aux armements des pays tiers membres de la même conférence.

Dans la réalité, il faut dire que le volume du trafic de lignes régulières de l'Afrique de l'ouest et centrale est très modeste 1,2% de la totalité des exportations vers les pays de la CDEAO et 1,3% des importations correspondantes. On peut conclure que le transport maritime vers et en provenance de cette partie de l'Afrique est affecté par les marchés internationaux

des services maritimes et que cette région n'impacte pas de façon significative cette activité.

Les chargeurs européens qui opèrent sous des pavillons de complaisance, détiennent une part importante de ce marché soit environ 82%, les transporteurs africains n'opérant que 16% du trafic.

La raison fondamentale est que, les pays africains avaient investi dans des navires de conception rapidement obsolète qui n'étaient pas adaptables aux exigences technologiques du transport en conteneur. En 1990, l'ensemble des pays africains possédait une capacité de transports de conteneurs équivalente à 1,810 TEU (ou EVP-Équivalent Vingt Pied), ce qui est bien au-dessous de la capacité d'un navire porte-conteneurs de troisième génération. En 1992, cette capacité est tombée à 585 TEU.

La tendance observée au sein des compagnies maritimes africaines a été une réduction généralisée de leur flotte. Par exemple, la *BlackStar Line* du Ghana et la *National Shipping Lines* du Nigeria possédaient et opéraient un total de 45 vaisseaux polyvalents en 1985. Au début des années 1990, elles possédaient et opéraient moins de 20 vaisseaux, après avoir vendu une partie de leur flotte sans l'avoir remplacée. Les contraintes financières auxquelles la plupart des compagnies ont eu à faire face ne leur a pas permis d'acquérir de nouveaux navires, en raison de leur coût d'acquisition (fin 1994) : 21 millions de dollars pour un navire conventionnel de 15,000 tonnes de port en lourd, 42 millions de dollars pour un navire roulier de 1,200 TEU, et 40 millions pour porte-conteneurs de 2,500 TEU.

La création des Services Maritimes Africains permet une rationalisation des efforts et une mutualisation de moyens pour pouvoir compétir dans la cour des outsiders dotés de moyens modernes dans la suite et sous la direction de la COSENAM du Sénégal, plusieurs pays (Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Niger et Togo) essayent d'offrir un service coordonné mais cet effort pourrait se limiter à l'arrangement/cargo-slot des cargaisons. Ce début d'effort sous-régional pourrait inciter l'industrie des services maritimes de la sous-région à s'engager dans un processus de coopération.

Dans l'ensemble, les ports ouest africains apparaissent comme les moins productifs au niveau mondial, prolongeant la durée des escales et des rotations des navires ; de plus, les frais de passage portuaire sont très élevés. L'utilisation des conteneurs est devenue

partie intégrante des systèmes de livraison porte-à-porte à cause de leur facilité de transfert d'un mode de transport à un autre. Ce type de technologie implique un minimum d'infrastructures, sinon les avantages de la containérisation sont perdus, en particulier si les conteneurs doivent être dépotés au port pour répondre à des exigences douanières.

IV. CAS ETATS-UNIS CONTRE MICROSOFT CORP

1. Les faits

La société Microsoft, fondée en 1975 et établie à Redmond, Washington, est devenue le plus grand concepteur, fabricant et fournisseur de logiciels pour PC du monde, avec un chiffre d'affaires mondial de 3,7 milliards d'US\$ et un bénéfice net de près d'un milliard d'US\$ en 1993, dont un tiers a été réalisé dans l'Union européenne. Microsoft produit les systèmes d'exploitation MS-DOS et Windows, qui sont utilisés sur plus de 120 millions d'ordinateurs personnels ; elle domine donc ce marché, où elle n'est pratiquement pas concurrencée.

La Commission a ouvert une enquête sur les pratiques de licence de Microsoft à la suite d'une plainte déposée le 30 juin 1993 par Novell, deuxième fabricant mondial de logiciels pour PC, dont le siège est à Provo, Utah. La société Novell est surtout connue pour ses logiciels de gestion de réseau, mais elle fournit aussi des systèmes d'exploitation en concurrence avec Microsoft. Novell affirmait dans sa plainte que Microsoft empêchait les concurrents de pénétrer le marché des systèmes d'exploitation pour PC en recourant à certaines pratiques anticoncurrentielles. Les accords type utilisés par Microsoft pour octroyer aux fabricants de PC des licences concernant les logiciels étaient, selon Novell, conçus de telle manière qu'ils empêchaient les concurrents de vendre leurs produits. Les fabricants devaient verser à Microsoft une redevance basée sur le nombre de PC livrés, que ce soit avec un logiciel Microsoft préinstallé, avec un logiciel concurrent, ou sans logiciel.

2. Décision

Après examen de la plainte, la Commission s'est inquiétée du fait que :

- l'utilisation de licences «par processeur» et «par système», c'est-à-dire de clauses exigeant le versement d'une redevance sur chaque ordinateur

produit 16 juillet 1994 par un fabricant de PC et comportant un type précis de processeur ou appartenant à un modèle défini par le fabricant, que l'ordinateur soit ou non livré avec un logiciel Microsoft préinstallé ;

- la clause d'«engagement minimum» prévue dans ces contrats, c'est-à-dire l'obligation pour les preneurs de licence de verser une redevance pour une quantité minimum, fixée à l'avance, d'exemplaires d'un produit donné, indépendamment de leur utilisation réelle et
- la durée des accords de licence de Microsoft avait pour effet de fermer à la concurrence le marché européen des systèmes d'exploitation pour PC, violant ainsi les articles 85 et 86 du traité CE.

Dans le même temps, les autorités antitrust américaines se sont livrées à une enquête similaire. Les premières investigations avaient été entreprises par la Federal Trade Commission. Quand, au début de 1993, cet organisme s'est trouvé divisé sur la question de savoir s'il convenait ou non d'entreprendre une action, l'affaire a été reprise par la division antitrust du Department of Justice. Au cours de cette enquête, Microsoft a consenti à l'échange d'informations entre la Commission et le Department of Justice, en renonçant à son droit au secret vis-à-vis de ces deux instances. La DG IV et le Department of Justice ont ensuite établi de nombreux contacts, au cours desquels ils ont défini une démarche commune. Cette action conjointe a toutefois été menée indépendamment de l'accord de coopération en matière de concurrence conclu en 1991 entre la Commission et le Department of Justice, accord dont la Cour de justice n'a pas encore confirmé la validité.

3. Analyse économique

L'entreprise Microsoft est une firme multinationale ayant ses tentacules partout dans le monde, toute pratique restrictive de la concurrence va avoir un impact sur les prix des ordinateurs et par le mécanisme de contagion internationale, les conséquences vont être ressenties par toutes les économies qui aujourd'hui sont pratiquement tributaires de l'informatique. L'abus de position dominante va se manifester à travers l'obsolescence des produits qui peuvent voir leur durée de vie diminuée pour inciter à leur remplacement et également la multiplication des incompatibilités de matériels qui vont limiter le choix des consommateurs.

V. PAKISTAN CONTRE FOURNISSEURS DE THÉ

1. Les faits

Le marché du thé au Pakistan avait pour principaux fournisseurs, Lipton (Pakistan) Limited et Brooke Bond Pakistan Limited, qui détenaient plus de 50% du marché. Une caractéristique de ce marché était que la totalité du thé vendu au Pakistan est importée. Les sociétés mères des deux entreprises avaient fusionné avec Unilever Plc (Royaume-Uni), qui possédait 75% des actions de Lipton (Pakistan) Limited et 58% de celles du Brooke Bond Pakistan Limited (Royaume-Uni). En outre, Brooke Bond limited détenait 50% du capital de Brook Bond Pakistan Limited. Au fil des ans, la part des importations en provenance du Kenya avait augmenté. Le prix du thé importé du Kenya était nettement supérieur au cours du marché international.

2. Décision

L'organe pakistanaise chargé de la surveillance des monopoles a ouvert une enquête conformément au droit national de la concurrence, et a établi que le prix moyen du thé aux sociétés affiliées du Kenya était supérieur aux prix pratiqués par d'autres vendeurs sur le marché international. Dans le cas de Lipton, environ un tiers de ses importations annuelles de thé provenait du Kenya, et 90% du thé kényan était acheté à des sociétés affiliées. Les autorités pakistanaises sont entrées en pourparlers avec le représentant d'Unilever, et cette société a offert de retirer une de ses marques du marché et d'apporter certains changements structurels à ses investissements dans le pays. Les autorités ont jugé que cela réduirait la part des ventes de thé de Lipton sur le marché. Finalement, Unilever a ramené sa participation au capital d'Unilever (Pakistan) de 50% à 40%.

3. Analyse économique

Cet exemple du marché de thé au Pakistan met en exergue la nécessité pour les autorités de concurrence de veiller sur les restructurations des entreprises qui opèrent sur le marché pertinent. Dans ce cas, l'analyse nous montre qu'en réalité nous avons un seul principal opérateur qui est la

structure, fruit de la fusion des deux sociétés mères et en plus, les exportateurs kenyans vers le Pakistan sont des sociétés affiliées. Tout ceci nous place en situation de quasi-monopole et de contrôle exclusif des prix, ce qui a pour conséquence une restriction de la concurrence à l'import et c'est ce qui explique que le prix du thé au Pakistan soit plus élevé que sur le marché international et constitue un abus de position dominante.

VI. CAS EXPRESS UNION CONTRE MTN CAMEROON ET ORANGE CAMEROUN :²⁰

Les ententes et abus de position dominante

1. Les faits

En 2014, l'entreprise Express Union (EU) a obtenu de l'Agence de Régulation des Télécommunications (ART), par le biais du fournisseur de services à valeur ajoutée LMT GROUP²¹, le code d'accès ci-après : **USSD *050#**. Ce code permet aux clients d'EU utilisant son service Mobile Money²², d'accéder au réseau de tous les opérateurs de téléphonie mobile pour leurs opérations de transfert de fonds, contre le paiement des frais d'un SMS.

En juin 2016, MTN suspend l'option « 1-transfert » du menu du code USSD *050#. Selon EU, le but de cette mesure est d'empêcher ses clients d'utiliser désormais le réseau MTN pour leurs opérations de transfert d'argent.

En juin 2017, Orange a augmenté de plus de 600% le coût d'accès au portail USSD *050#, passant de 20 FCFA à 153 FCFA. Les frais d'accès à ce portail ont toujours été de 20 FCFA, correspondant au coût d'un SMS.

Face à cette situation, EU a saisi tour à tour l'ART, le Ministère en charge des télécommunications (MINPOSTEL), ainsi que les tribunaux de droit commun, pour pratiques anticoncurrentielles de la part de MTN et Orange.

En date du 18 octobre 2016, l'ART a enjoint MTN de rétablir l'option « 1-transfert » du code USSD *050#. Face à la non-exécution de cette injonction par MTN, EU a saisi la justice. Le 24 janvier 2017, le TPI de Yaoundé/Centre-administratif a ordonné le rétablissement, dans son entièreté, du portail USSD *050# sous astreinte de 500 000 FCFA

par jour de retard. MTN a interjeté appel de cette décision.

Selon une source interne à MTN, aucun contrat ne lie cet opérateur à EU, relativement au code USSD *050#. Ce code appartient à la société LMT, avec laquelle MTN a signé un contrat pilote pour la délivrance des services aux clients via ledit code.

En résumé, EU se plaint de la suspension abusive du code USSD *050# et de la surfacturation de son coût d'accès.

2. L'approche juridique

En l'espèce, il s'agit manifestement d'un différend opposant des entreprises concurrentes dans le secteur du transfert d'argent. La société EU a en effet porté plainte contre MTN et Orange pour pratiques anticoncurrentielles.

Selon l'article 3 de la loi n°98/013 du 14 juillet 1998 relative à la concurrence, les pratiques anticoncurrentielles s'entendent de toutes pratiques qui auraient pour effet d'empêcher, de fausser ou de restreindre de manière sensible l'exercice de la concurrence au niveau du marché intérieur.

L'article 4 alinéa 2 de la loi précitée énumère, dans la catégorie des pratiques anticoncurrentielles :

- Les accords et ententes établis entre entreprises ;
- Les fusions et acquisitions d'entreprises ;
- Les abus de la part d'une entreprise, ou d'un groupe d'entreprises, en position dominante.

Dans l'affaire qui retient notre attention, nous sommes bien en présence d'un groupe d'entreprises en position dominante, coupables *a priori* d'abuser de cette position.

Il importe de garder à l'esprit que la position dominante sur un marché n'est pas considérée en soi comme une pratique anticoncurrentielle. C'est son exploitation abusive, susceptible de fausser le jeu normal de la concurrence, qui doit faire l'objet d'un contrôle, voire d'une interdiction.

En effet, MTN et Orange sont en position de quasi-monopole, dans la mesure où ils concentrent l'essentiel des parts de marchés dans la téléphonie mobile²³ au Cameroun. Dans le détail et selon les données disponibles à l'ART, MTN dispose de

57,04% du marché, contre 36,8% pour Orange. Soit 93,8% du marché au total pour les deux opérateurs.

Bien plus, MTN et Orange bénéficient d'une avance technologique certaine sur le plaignant²⁴. Entreprise de micro-finance, EU ne dispose pas d'installations de télécommunications propres pour effectuer ses opérations de transfert d'argent. Elle adosse ses activités sur celles d'un fournisseur internet (pour le transfert sécurisé de ses données) et sur celles des opérateurs de téléphonie mobile (pour l'envoi de SMS).

S'agissant de l'abus réprimandé, l'article 11 de la loi du 14 juillet 1998 dispose qu'une entreprise, ou un groupe d'entreprises, abuse de sa position dominante lorsqu'elle s'adonne à des pratiques ayant pour effet de restreindre d'une manière sensible la concurrence sur le marché.

Ces pratiques peuvent porter sur :

- L'adoption de mesures ayant pour effet d'évincer un concurrent ;
- Des actions ayant pour effet l'augmentation des coûts de production des concurrents²⁵.

A travers la suspension de l'option « 1-transfert » du code USSD *050# en juin 2016, l'entreprise MTN a manifestement tenté d'évincer un concurrent, en l'occurrence la société EU, du secteur d'activité « transfert d'argent ».

De même, en multipliant par plus de sept les frais d'accès au portail USSD *050# pour les clients de EU, dont les SMS sont passés de 20 à 153 FCFA, l'entreprise Orange a augmenté à dessein les coûts de production des services offerts par un concurrent, la société EU.

Certes, l'article 12 de la loi du 14 juillet 1998 sur la concurrence dispose que : « *lorsque les pratiques d'une entreprise en position dominante ont pour effet d'améliorer l'efficacité économique, notamment par une réduction des coûts de production ou de distribution, ces pratiques ne peuvent pas être considérées comme abusives même si elles ont pour conséquence l'élimination des concurrents, la contraction de leurs activités...* »²⁶.

On pourrait penser que, dès lors que MTN et Orange pratiquent des prix inférieurs à ceux de EU, comme c'est le cas pour certaines opérations de transfert

de fonds²⁷, ils sont fondés à prendre les mesures contestées par la micro-finance.

Toutefois, pour que l'article 12 trouve application en l'espèce, il aurait fallu, de notre point de vue, que la baisse des prix des opérations de transfert d'argent chez EXPRESS UNION soit consécutive à la suppression, par MTN, de l'option « 1-transfert » du menu du code USSD *050#. Or, tout laisse croire que le maintien de cette option n'aurait pas empêché MTN et Orange de pratiquer des prix inférieurs à ceux d'EU et des autres concurrents²⁸. Autrement dit, il n'existe aucun lien direct entre la baisse générale des coûts du service de transfert d'argent et la suppression de l'option querellée.

Par ailleurs, l'augmentation décidée par Orange est contraire à l'idée même d'induire, par une pratique qualifiable d'abus, une baisse des coûts du service de transfert d'argent et, partant, un gain d'efficacité. Bien au contraire, l'augmentation du tarif du SMS par cet opérateur va engendrer celle du coût final du service au client.

C'est le lieu ici de déplorer le fait que la loi du 14 juillet 1998 sur la concurrence n'ait pas formellement prévu l'intervention préalable de la Commission Nationale de la Concurrence (CNC) pour l'appréciation des dérogations aux abus de position dominante prévus par l'article 12 et mieux défini les critères de mesure de l'efficacité économique.

En effet, les accords et ententes, ainsi que les fusions/acquisitions anticoncurrentiels²⁹ peuvent être maintenus par la CNC s'il est démontré qu'ils sont susceptibles d'améliorer l'efficacité économique. Ce n'est pas le cas pour les abus de position dominante. Il n'est fait aucune référence à la CNC pour cette catégorie de pratique anticoncurrentielle.

Dans l'optique de se défendre, un responsable de l'entreprise MTN a affirmé qu'aucun contrat en rapport avec le code d'accès USSD *050# ne lie MTN à EU. Le contrat relatif à cet accès a été signé entre MTN et LMT GROUP.

Sur ce point, il convient de préciser qu'en Droit, de façon générale, le contrat est effectivement « la loi des parties ». En droit de la concurrence toutefois, cette maxime est fortement battue en brèche.

Pour mémoire, l'émergence d'un droit de la concurrence procède du constat que les dispositions du Code Civil ne sont pas toujours adaptées pour régir les relations entre concurrents dans un

marché commun. Ces dispositions ne tiennent pas suffisamment compte des questions telles que la contrefaçon, la concurrence déloyale³⁰...

La concurrence organise les conditions dans lesquelles s'exerce la rivalité entre opérateurs économiques au sein d'un marché. Elle vise le bien-être du consommateur. Par conséquent, le droit de la concurrence s'applique à tous les concurrents du même secteur d'activité au sein d'un marché commun et non uniquement entre deux entreprises unies par un contrat.

Concrètement, un concurrent qui s'estime lésé par une pratique qu'il juge contraire au droit de la concurrence est habilité à saisir les instances compétentes pour pratiques déloyales ou anticoncurrentielles. Aucune convention liant les concurrents concernés n'est donc exigée dès lors que les règles encadrant la concurrence ont été transgressées.

En l'espèce, l'inexistence d'un lien contractuel entre EU et MTN au sujet du code USSD *050# n'a aucune incidence sur les actions initiées par la micro-finance contre MTN et Orange. En vertu des dispositions de la loi du 14 juillet 1998 sur la concurrence, EU est fondée à saisir l'ART, le MINPOSTEL et même la CNC, si elle estime avoir subi un préjudice consécutif à une pratique anticoncurrentielle.

En conclusion, l'économie industrielle offre des outils et des modèles permettant de décrypter les stratégies concurrentielles des entreprises. Il s'agit de mieux comprendre comment les entreprises interagissent avec leurs concurrents, mais aussi avec leurs clients, leurs fournisseurs ou leurs autorités de régulation. Nous avons vu que l'objectif principal d'une entreprise est de préserver ou renforcer son pouvoir de marché et qu'elle dispose pour cela de différents moyens comme la différenciation de ses produits, la mise en place d'un cartel ou l'acquisition d'autres entreprises. Le marché camerounais de la téléphonie mobile illustre bien les stratégies que l'on peut rencontrer sur les marchés de concurrence imparfaite.

Tout d'abord, les opérateurs de téléphonie mobile sont en concurrence sur les prix de leurs forfaits, à travers les promotions ou les subventions d'accès qu'ils proposent aux nouveaux abonnés. Par ailleurs, chaque opérateur recourt de manière très sophistiquée à la discrimination tarifaire de second et troisième degré, qui prend la forme de forfaits 2H, 4H, etc., certaines offres sont liées à certaines plages horaires d'autres étant réservées aux professionnels

ou aux étudiants. Les offres sont aussi différenciées en termes de qualité de services (débits, options). Les opérateurs font aussi largement appel à la publicité et au marketing pour se différencier en termes d'images (différenciation artificielle). Enfin nous pouvons dire que les entreprises MTN et Orange, en situation de position dominante sur le marché, ont effectivement abusé de cette position au détriment de la société EU et ceci a été facilité par la structure du marché qui est propice à la collusion.

MTN a tenté d'évincer cette microfinance en supprimant une option essentielle pour ses activités de transfert d'argent, tandis qu'Orange a subtilement alourdi les charges d'exploitation de celle-ci. Ces actes rentrent bien dans la catégorie des pratiques qualifiées d'anticoncurrentielles par la loi du 14 juillet 1998 sur la concurrence et surtout qui peuvent mettre en difficulté cette entreprise qui est pourvoyeuse de nombreux emplois au Cameroun en contribuant activement à la dynamique de l'économie camerounaise.

Il faut noter que cette affaire est en cours.

VII. ACQUISITION DE LA SIAC ISENBECK PAR SABC

1. Les faits

En décembre 2008, la Commission Nationale de la Concurrence est saisie par le Directeur Général des Brasseries du Cameroun pour confirmer l'acquisition de 1011 actions de la Société Industrielle d'Afrique centrale-brasserie.

2. Décision

La CNC décide d'accepter cette fusion en arguant que celle-ci bien que renforçant la position dominante existante de la Société Anonyme des Brasseries du Cameroun SABC, ne remet pas en question le dynamisme du marché et la concurrence.

3. Analyse économique

Cette fusion transforme considérablement la structure du marché des boissons hygiénique et alcoolisées en renforçant bien évidemment le pouvoir de marché de la SABC en réduisant forcément la concurrence dans le secteur. Il s'agit également de voir si le renforcement du pouvoir de marché de la nouvelle entité ne va pas fausser le bon fonctionnement du marché à travers

une manipulation de l'offre pour faire flamber les prix. Toutes ces interrogations sont nécessaires pour éviter que les entreprises en position dominante n'abusent de celle-ci. Ce secteur est très dynamique et pourvoyeur d'emplois et, il serait important que les exigences d'une bonne politique de concurrence dans un pays comme le Cameroun tiennent tout de même compte des effets induits. Dans l'optique de l'atteinte des objectifs du développement durable, l'utilisation des modèles de simulation est nécessaire pour voir quel est l'impact de cette fusion sur l'amélioration de la qualité de vie. En termes d'emploi, c'est-à-dire qu'il faudrait voir si celle-ci favorise la création d'emplois nouveaux ou la destruction d'emplois existants, peut être un complément dans l'analyse des autorités de concurrence.

VIII. FUSION ENTRE SAGA CAMEROUN SA ET SDV CAMEROUN SA

1. Les faits

En date du 3 mai 2010, la commission de concurrence est saisie par lettre cosignée par Christophe PUJALTE et Jose VADERAMA pour SAGA Cameroun SA et SDV Cameroun respectivement pour la fusion des deux sociétés. Notons que ces deux sociétés ont leurs activités dans le secteur des professionnels maritimes ou auxiliaires de transport maritime.

2. Décision

La commission nationale de la concurrence a validé cette absorption en s'appuyant sur le fait que celle-ci permettait à la société SAGA de détenir environ 21,25% des parts de marché dans les activités des professionnels maritimes ou auxiliaire de transport maritime. Elle se plaçait ainsi en première position sur le marché des activités para-maritimes hors terminal à conteneurs et, en deuxième position sur l'ensemble des activités d'acconage derrière la Douala International Terminal (DIT) qui détenait 53,35% des parts de marché.

3. Analyse économique

La CNC estimant que les sociétés DIT (53,35%), SDV Cameroun SA (12,75%) et SAGA Cameroun SA (8,50% des parts de marché) appartenait toutes au groupe Bolloré qui détient en réalité

74,60% des parts de marché, ce qui constitue une position dominante, la fusion ne modifiait en rien la situation de la concurrence telle qu'elle existait dans les activités para-maritimes au Cameroun avant cette opération.

Pour avoir une vision claire, il est important d'utiliser des modèles de simulations pour voir l'impact d'une telle opération sur l'économie du pays. Pour cela il faut avoir un regard sur les objectifs de la fusion, ces opérations ont généralement pour but d'optimiser la gestion et créer plus de marge et il est donc important de voir l'impact social d'une telle opération en termes d'emplois, en termes de prix des services ; si cette opération a pour but de maîtriser des coûts, son impact peut créer des distorsions sur le marché des services maritimes. Depuis 2015, Bolloré a regroupé ses activités au sein de la BOLLORE LOGISTICS qui exerce ses activités dans 4 métiers : le transport multimodal et logistique, la gestion des terminaux portuaires, l'exploitation des concessions ferroviaires et enfin la logistique et distribution de produits pétroliers. Bolloré renforce ainsi son pouvoir de marché sur chacun des marchés pertinents, et il serait important de s'assurer que ce renforcement de son pouvoir de marché n'impacte la structure des différents marchés, entraînant une guerre de prix.

En conclusion, nous dirons tout simplement que la neutralité d'une telle opération n'est pas facile à établir d'où la nécessité de faire une analyse d'impact approfondie.

IX. FUSION ENTRE TOTAL CAMEROUN ET LA SOCIÉTÉ DES BITUMES CUT- BACKS CAMEROUN (SBCBC)

1. Les faits

En date 23 décembre 2010, Monsieur Bruno Vincent, Directeur Général de TOTAL Cameroun SA saisi la commission nationale de la Concurrence du Cameroun au sujet de la fusion entre TOTAL Cameroun SA et la Société des Bitumes et Cut-backs du Cameroun (SBCBC). La Société de bitumes et Cut-backs du Cameroun est spécialisé

dans la production des bitumes tels que le béton bitumeux, le grave bitumeux, le goudron bitumeux, les enrobés noirs, les enrobés rouges et les enrobés drainant pour les finitions soignées qui sont des bitumes dont la viscosité a été réduite par l'ajout d'un diluant plus ou moins volatil. Tandis que TOTAL Cameroun SA exerce dans les activités pétrolières.

2. Décision

La commission nationale de la concurrence a validé cette fusion en estimant que les deux sociétés n'exerçaient pas des activités sur le même marché et par conséquent que cette fusion ne causerait pas de modification des rapports de force sur les différents marchés pertinents. Cette décision s'appuie sur l'idée que le marché des bitumes se distingue du marché du pétrole bien que des effets congloméraux peuvent apparaître.

3. Analyse économique

Sur le marché camerounais des bitumes et cuts backs, la Société des bitumes et cut-backs (SBCBC) occupe la seconde position derrière la Société TERMCOTANK au regard des répartitions des parts de marché avant fusion. Il faut dire que si les entreprises décident de fusionner, la raison première est le gain d'efficience. Cette mutualisation des moyens dans le cadre d'une entreprise qui est structurellement nouvelle a forcément un impact sur l'économie concernée car, il n'est pas exclu que nous soyons en face des effets congloméraux quand on sait que ces bitumes sont produits à partir des dérivés du pétrole. La politique de concurrence qui veille sur le bon fonctionnement du marché doit tout de même ici être complétée par d'autres mesures d'accompagnement car, s'il est admis que la guerre économique est généralement gagnée par le moins disant-social, il est important de s'interroger sur le plan social qui accompagne cette fusion, quel est l'impact sur l'emploi et même son impact sur les finances publiques. Ces interrogations s'appuient sur l'idée que le choix de fusionner des entités peut s'inscrire également dans une vision d'optimisation fiscale.

L'étude d'impact doit être faite de façon minutieuse pour éviter de mettre en mal le bien-être des populations.

CONCLUSIONS

L'objet de ce module était non seulement de montrer que, la globalisation de l'économie a mis en exergue l'interconnexion des économies et amplifié les transmissions des effets d'un pays à un autre, mais aussi que l'atteinte des objectifs de développement durable ne pouvait se faire qu'en mettant en œuvre des stratégies concertées au regard de la nature de ces ODD. La distinction qui est faite des objectifs ayant peu ou pas de rapports marchands vient raviver le débat sur la nécessité de mener une analyse économique sérieuse afin de soutenir les décisions en matière de concurrence. Ce travail nous a permis de voir à travers les décisions que nous avons passées en revue, que toutes les décisions qui sont prises tant sur le plan international que sur le plan national ont des répercussions sur la structure des économies des pays en développement. La microéconomie et l'économie industrielle mettent à notre disposition une pléiade d'instruments nous permettant d'éclairer les décisions en matière de concurrence. Et c'est pour cette raison que veiller sur la structure des pouvoirs de marché est une nécessité pour les autorités de concurrence des pays de la CEMAC, et la mise en œuvre de cette veille stratégique est un moyen d'encadrer la concurrence en s'assurant que celle-ci se fasse sans créer de distorsions au bon fonctionnement des marchés.

La réussite de cet exercice est un gage de création de richesses et de préservation de notre environnement pour le bien-être global de la communauté humaine. Le soutien de l'Union européenne pour promouvoir la concurrence dans la zone CEMAC élargie à la République Démocratique du Congo, Sao-Tomé et Principe est salutaire pour le développement des ressources humaines dans cette zone, permettant de concilier la santé des hommes, de l'économie et de l'environnement.

Cette étude s'inscrit dans un paradigme systémique, qui considère le monde comme un système complexe c'est-à-dire un complexe de sous-système en interrelation permanente. Vue de cette manière-là, les objectifs du développement durable, ou du développement viable ou du développement soutenu peuvent se réduire à la tri type santé des personnes, santé de l'économie et santé de l'environnement.

Il s'agit de faire comprendre aux autorités en charge de la concurrence au niveau local, national et communautaire le bien fondé de la concurrence pour l'atteinte des ODD, les familiariser avec les instruments de l'analyse économique, de donner aux autorités de concurrence des pays de la zone CEMAC élargie au RD Congo et Sao-Tomé et Principe, des bases de l'analyse économique appliquée au droit et à la politique de concurrence car, la connaissance des mécanismes économiques en jeu sur les marchés est devenue indispensable pour comprendre le comportement des entreprises. En effet, les autorités de concurrence ont besoin de plus en plus d'argumentaires économiques sophistiqués pour soutenir et justifier leurs décisions.

Il s'agit non seulement de pouvoir évaluer les dommages causés par une pratique qui restreint la concurrence, mais également de chiffrer les compensations qui doivent venir en réparation des préjudices subis par les parties victimes des pratiques anticoncurrentielles.

Au-delà de l'aspect sanction, il faut également dire que l'aspect pédagogique est une attente d'un tel programme qui a pour but d'enseigner les bonnes pratiques en matière de concurrence.

Une des recommandations de cette étude est de concevoir un manuel de formation permettant aux apprenants de comprendre les liens entre la concurrence et l'atteinte de chaque objectif de développement durable tout en ayant à l'esprit le caractère global des ODD qui impose une dose de régulation pour atteindre certains objectifs non marchands

A la fin de la formation les apprenants doivent être à même de définir le marché pertinent quel que soit le secteur d'activité, mettre en œuvre une forme de veille concurrentielle pour détecter à temps des signaux d'alertes des comportements déviants (ententes, abus de position dominante), maîtriser les modèles de simulation des fusions et pouvoir à l'aide de quelques modèles économétriques estimer les dommages occasionnés par des pratiques anticoncurrentielles.

Pour ce faire, les apprenants doivent comprendre :

- 1) les fondements du recours à l'analyse économique
- 2) que l'analyse économique est une question de spécialistes

- 3) que la mobilisation de l'analyse économique n'est pas une sinécure et qu'il y a nécessité pour les autorités de concurrence de se doter d'un service économique
- 4) l'investissement dans l'analyse économique est indispensable pour l'efficacité économique et sociale de la politique de la concurrence
- 5) le recours aux modèles économétriques est incontournable.

Il s'agira globalement de montrer en quoi l'analyse économique est importante dans l'examen des pratiques anticoncurrentielles

Pour cela, il s'agira dans un programme de formation de 3 jours selon les arbitrages, de dérouler trois modules de 3h chacun

1^{er} module : les grands enjeux du développement durable en rapport avec la politique de concurrence

2^e module : un Débat sur le marché pertinent et l'organisation d'une veille concurrentielle pour détecter les distorsions telles que les ententes, les abus de position dominante.

3^e Module : les instruments de l'analyse économique dans l'examen des fusions

BIBLIOGRAPHIE

- Aide à la décision économique [ADE]-TDI, *Étude pilote sur la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles en Afrique centrale – le cas des télécoms*, Rapport final, partie II (rapport pays), juin 2009 [ci-avant «ADE-TDI étude 2009 »].
- Alchian A. et Demsetz H., « Production, information costs and economic organization », *The American Economic Review*, vol. 62, no 5 (décembre 1972), p. 777 à 795.
- Assiga Ateba, A E. M., *Croissance Économique et Réduction de la Pauvreté au Cameroun*, Paris, L'Harmattan, 2010.
- Michel Audigé *Les services maritimes en Afrique de l'Ouest : TENDANCE ET PROBLÈMES* Octobre 1995
- Boumsong L. N. 2010 « Le rôle de la politique de concurrence dans la promotion du développement économique du Cameroun », Communication à la sixième Conférence de la CNUCED sur la Concurrence, Genève, 8-12 novembre 2010
- Brooks D. H. (2007). «Industrial and competition policy: conflict or complementarity? » ADBI Research Policy Brief No. 24.
- Brooks D. H. et Evenett S. J. (2005). *Competition Policy and Development in Asia*. Londres : Palgrave Macmillan.
- Brusick P. et Evenett J. S., «Should developing countries worry about abuse of dominant power», *Wisconsin Law Review* 2008, p. 269 à 294.
- Carlton D. et Perloff J. (1998) *Économie Industrielle*, Edition DeBoeck.
- Combe E. (2002) La politique de la concurrence, Editions Repères LaDecouverte.
- Christian Huveneers. Les multiples objectifs de la politique de concurrence : un système de n équations à n+1 inconnues ? De Boeck Supérieur/ « Reflets et perspectives de la vie économique », 2008/1 Tome XLVII | pages 9 à 37.
- CNUCED. L'utilité de la politique de la concurrence pour les consommateurs TD/B/C.I/CLP/27 29 avril 2014
- CNUCED. Rôle de la politique de la concurrence dans la promotion d'une croissance durable et solidaire TD/RBP/CONF. 8/6, 27 avril 2015
- CNUCED. Sensibilisation aux questions de concurrence, contrôle des fusions et application effective du droit en période de difficultés économiques TD/RBP/CONF.7/6 26 août 2010
- CNUCED 1998. « Comment l'application des principes du droit et de la politique de la concurrence peut contribuer à une plus grande efficacité dans le domaine du commerce international et du développement : étude empirique », TD/B/COM.2/EM/10/Rev.1, disponible à l'adresse <http://www.unctad.org/fr/docs/c2emd10r1.fr.pdf>.
- CNUCED (2004). *Manual on the formulation and application of competition law*. 2004. New York et Genève.
- Dahlman C., Routti J. et Ylä-Anttila P. (eds.) (2006). *Finland as a Knowledge Economy: Elements of Success and Lessons Learned*. Institut de la Banque mondiale.
- Evenett S. J. (2003). « Les pays en développement peuvent-ils bénéficier de négociations dans le cadre de l'OMC sur des disciplines contraignantes en matière d'ententes injustifiables ? » Document élaboré pour le secrétariat de la CNUCED. New York et Genève. http://www.unctad.org/fr/docs/ditoclp20033_fr.pdf.
- CNUCED (2015) Rôle de la politique de la concurrence dans la promotion d'une croissance durable et solidaire, Note du secrétariat de la CNUCED
- F. Jenny (2012) *Price instability and competition law: the case of the potash cartel*, OECD Global Forum on Trade & Competition.

- E. Fox (2019) "Making Markets Work for Africa: Markets, Development, and Competition Law in Sub-Saharan Africa" (Oxford University Press) (with Mor Bakhoun)
- FMI (2011), Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne.
- Gabszewicz, J.J. (2003) La concurrence imparfaite, Collection repères La Découverte, Paris, 2^{ème} édition.
- Gabszewicz, J.J. (2007) La différenciation des produits, Collection repères La Découverte, Paris.
- Jiang X. (2002). «Promoting competition and maintaining monopoly: dual functions of Chinese industrial policies during economic transition. » *Washington University Global Studies Law Review*. 1:49–69.
- Laffont J. (1998). «Competition, information and development». Document élaboré pour la Conférence annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement. Washington, 20 et 21 avril. Disponible à l'adresse : <http://www.worldbank.org/html/rad/abcde/laffont.pdf>.
- Laffont J. et Tirole J. (2000). *Competition in Telecommunications*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Lall S. (1994). «Industrial policy: The role of government in promoting industrial and technological development. » UNCTAD Review 1994 (UNCTAD/SGO/8) .TD/B/C.I/CLP/3 page 24
- Lee C. (2005). «Malaysia» Dans *Competition Policy and Development in Asia*, publié par Brooks D. H. et Evenett S. Londres: Palgrave Macmillan.
- NERA Economic Consulting (2002). The E.ON-Ruhrgas merger: the German Government decides against competition. Energy Regulation Brief. <http://www.nera.com>.
- Julian Nowag (2020), "Sustainability & competition law and policy- Background note for to serve as a background note for Item 1 at the 134th Meeting of the Competition Committee on 1-3 December 2020, OECD, DAF/COMP (2020)3
- Pangestu M. (2002). «Industrial policy and developing countries». Dans *Development, Trade, and the WTO: A Handbook*, publié par B. Hoekman, A. Mattoo et P. English. Washington, Banque mondiale.
- Rodrik D. (2004). «Industrial policy for the twenty-first century. » Document élaboré pour l'ONUDI, septembre. Disponible à l'adresse : <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf>.
- Seïd A., « Réglementations des pratiques commerciales anticoncurrentielles affectant le commerce entre les États membres de la CEMAC », Document de travail, CEMAC.
- Tirole J. (1995) Théorie de l'organisation industrielle, Édition Economica
- Jean Tirole, 2016, Economie du Bien commun, Press Universitaire de France
- UNCTAD (2005), "A synthesis of recent cartel investigations that are publicly available", note by the UNCTAD secretariat, UN conference on Competition Policy, November.
- UNCTAD (2010), Three decades of UNCTAD work on competition and consumer protection policy, United Nations, New York, Geneva.
- Wade R. (1990). *Governing the Market*. Princeton: Princeton University Press.
- White L. J. (2008). «Antitrust policy and industrial policy: a view from the U.S.» New York University Law and Economics Working Paper, no 118.
- World Bank (2010) *Doing Business 2010 : Reforming Through Difficult Times*, Washington, 2009
- (www.doingbusiness.org) Faire tomber les barrières : libérer le potentiel de l'Afrique grâce à une politique de concurrence vigoureuse, (FAC-GBM) The World Bank Group, Washington, DC, 2015
- "World Bank Group (2016); African Competition Forum. Breaking Down Barriers: Unlocking Africa's Potential through Vigorous Competition Policy. World Bank, Nairobi, Kenya. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org>

NOTES DE FIN

- ¹ Opérateurs de téléphonie mobile à la base, MTN et Orange sont désormais concurrents de la société Express Union dans le secteur d'activité « transfert d'argent ».
- ² Source : Office Fédéral Suisse de la Statistique-Eurostat-données 2015
- ³ AGHION P. et HOWITT P. "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica* 60 (2), pp. 323-351, 1992.
- ⁴ Note du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies intitulée « Cohérence, coordination et coopération en matière de financement du développement ». Réunion de haut niveau du Conseil économique et social tenue à New York les 10 et 11 mars 2011 Voir <http://www.un.org/esa/ffd/ecosoc/springmeetings/2011/Programme.pdf>. TD/B/C.I/CLP/9 GE.11-50865 5.
- ⁵ Règlement (CE) n° 139/2004 du Conseil du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises («le règlement CE sur les concentrations»)
- ⁶ Anne Perrot, La politique de la concurrence contribue-t-elle à la croissance économique ? Une analyse à partir des cas américains et européens, *Economie publique/Public economics*, 12/2003/1 Varia.
- ⁷ RÈGLEMENT (UE) No 1308/2013 DU PARLEMENT EUROPÉEN ET DU CONSEIL du 17 décembre 2013 portant organisation commune des marchés des produits agricoles et abrogeant les règlements (CEE) : <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:347:0671:0854:fr:PDF>
- ⁸ Voir le Règlement N°06/19-UEAC-639-CM33 relatif à la concurrence de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), adopté en 2019.
- ⁹ MRC/MCX : une combinaison du management des ressources communautaires et du management de la complexité
- ¹⁰ Accroître la part des budgets nationaux alloués à l'agriculture à au moins 10% et l'emploi agricole à au moins 6% (ECA-OECD, 2014).
- ¹¹ Voir aussi le CAADP (*Comprehensive Africa Agriculture Development Program*) dans le cadre du NEPAD
- ¹² Communauté Economique de l'Afrique Centrale
- ¹³ Union Économique de l'Afrique Centrale
- ¹⁴ http://unctad.org/meetings/fr/SessionalDocuments/ciclpd49_fr.pdf
- ¹⁵ Les tarifs d'interconnexion sont les frais que les opérateurs de téléphonie mobile facturent aux autres opérateurs pour écouler des appels sur leurs réseaux. Ceci représente un coût de facteurs de production important pour la fourniture des services de télécommunications.
- ¹⁶ World Bank Group; African Competition Forum. 2016. *Breaking Down Barriers: Unlocking Africa's Potential through Vigorous Competition Policy*. World Bank, Nairobi, Kenya. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org>
- ¹⁷ Evenett, Simon (2003), "Can developing economies benefit from WTO negotiations on binding disciplines for hard core cartels?" Note By the UNCTAD secretariat.
- ¹⁸ DÉCISION DE LA COMMISSION du 1er avril 1992 relative à une procédure d'application des articles 85 et 86 du traité CEE (IV/32.450 - Comités armatoriiaux franco-ouest-africains) (Les textes en langues espagnole, danoise, allemande, anglaise, française et néerlandaise sont les seuls faisant foi.) (92/262/CEE)
- ¹⁹ Règlement (CEE) n° 4056/86 du Conseil du 22 décembre 1986 déterminant les modalités d'application des articles 85 et 86 du traité aux transports maritimes.
- ²⁰ Opérateurs de téléphonie mobile à la base, MTN et Orange sont désormais concurrents de la société Express Union dans le secteur d'activité « transfert d'argent ».
- ²¹ LMT GROUP est une entreprise spécialisée dans la gestion de la relation client à travers la fourniture des solutions innovantes de communications électroniques (SMS, SVI, numéros courts et longs, USSD) et les centres de contacts (télémarketing, accueil téléphonique, service client ou appels sortants et appels entrants). Elle a été déclarée auprès de l'Agence de Régulation des Télécommunications (ART) et du ministère des postes et télécommunications. Sa mission est de fournir des solutions de communications adaptées à chaque entreprise en vue de générer de la valeur pour ses clients et pour les clients de ses clients.
- ²² EU permet à ses clients d'ouvrir des comptes à partir desquels ils peuvent effectuer des transactions financières par le canal des SMS fournis par les entreprises de téléphonie mobile.

- ²³ Selon l'article 4 de la loi du 14 juillet 1998, hormis les relations entre concurrents opérant au même niveau, la pratique anticoncurrentielle peut être constatée entre entreprises opérant à des niveaux différents dans la chaîne de production ou de commercialisation d'un produit/service. En l'espèce, MTN et Orange interviennent dans le service offert par EU par le biais des SMS émis dans leurs réseaux respectifs.
- ²⁴ Selon l'article 10 de la loi du 14 juillet 1998 sur la concurrence, la dominance d'une entreprise, ou d'un groupe d'entreprises, s'apprécie également par son avance technologique sur ses concurrents.
- ²⁵ Le fait d'exercer des pressions sur des distributeurs à l'effet d'empêcher l'écoulement des produits des concurrents constitue également un abus de position dominante.
- ²⁶ Dans l'esprit de la loi, il s'agit d'une baisse généralisée des tarifs et non uniquement de ceux pratiqués par les concurrents auteurs des pratiques répréhensibles.
- ²⁷ A Orange, les frais de transfert de la somme de 10 000 FCFA se chiffrent à 150 FCFA tandis qu'à EU, tout récemment encore, les frais d'envoi de la même somme étaient de 475 FCFA.
- ²⁸ D'autres entreprises opèrent en effet dans le secteur du transfert d'argent. Outre EU, on peut citer Express Exchange, FIFFA.
- ²⁹ Il s'agit de deux des trois pratiques qualifiées d'anticoncurrentielles.
- ³⁰ Notamment la vente de produits similaires à ceux fabriqués par le vendeur.

