

# POLITIQUE(S) DE LA CONCURRENCE DANS UNE ÉCONOMIE GLOBALE

Jean-Marc Siroën <sup>1</sup>  
*UNiversité Paris-Dauphine*

Journée organisée par le CERESA à l'Université Paris-Dauphine le 28 mars 2001, "Les nouvelles approches de la concurrence. Au-delà des pures et simples imperfections du marché"

Une idée souvent admise est que l'ouverture commerciale des économies favorise la concurrence. Les anciens monopoles et oligopoles nationaux se verraient imposer une compétition avec l'ensemble des entreprises mondiales. Selon l'exemple classique, si deux monopoles nationaux sont localisés dans deux pays autarciques, l'ouverture des frontières conduit d'abord à un oligopole plus concurrentiel. Cette mise en concurrence des monopoles nationaux peut d'ailleurs se réaliser sans échange effectif entre les pays si la « menace » des entreprises étrangères suffit à imposer aux firmes des stratégies concurrentielles (Markusen, 1981) <sup>2</sup>.

Si les économies nationales sont étanches à la concurrence internationale, les contradictions entre les différents objectifs possibles des politiques de la concurrence sont limitées. Si les prix se rapprochent de leur niveau concurrentiel, les consommateurs sont avantagés, les niveaux de production et d'emploi s'élèvent, l'allocation des ressources de l'économie se rapproche de l'optimum. Les firmes, soumises à la pression concurrentielle, sont incitées à rechercher une plus grande efficacité. Les instruments habituels de la politique de la concurrence peuvent poursuivre des objectifs différents, mais compatibles, et même intégrer des éléments de philosophie politique comme la protection des faibles (consommateurs, firmes dominées). Les seules grandes contradictions qui demeurent sont liées à l'existence de monopoles naturels et à la contribution des grandes firmes monopolistiques au progrès technique.

---

<sup>1</sup> L'auteur tient à remercier M. M. Rezzouk pour ses remarques sur la première version.

<sup>2</sup> Néanmoins, les résultats immédiats sur le bien-être ne sont pas assurés car si, en économie fermée, le monopole a pour effet d'allouer trop de ressources au secteur concurrentiel, l'ouverture, par ses effets de spécialisation, peut conduire à aggraver cette distorsion si elle ne suffit pas à imposer une structure de marché suffisamment concurrentielle.

L'internationalisation défie les politiques de la concurrence puisqu'elle disjoint l'espace géographique affecté par les pratiques anticoncurrentielles du territoire où elles sont décidées et mises en œuvre. Mais cette remise en cause de l'efficacité des politiques de la concurrence ne serait pas très inquiétante si, en même temps, la globalisation des marchés les rendait superflues.

La contribution remet en cause cette approche qui envisage la globalisation comme un substitut au droit de la concurrence. Ce doute est d'abord suscité par l'observation des faits : loin de se résigner au déclin, les autorités de la concurrence sont devenues plus actives notamment à l'égard de firmes « globales » comme Microsoft ou à l'encontre des firmes étrangères.

Une première partie évoquera certaines des raisons pour lesquelles la globalisation, loin d'éliminer les questions de régulation concurrentielle suscite un besoin nouveau de règles et d'arbitrages. La seconde partie évoque les problèmes liés à la mise en œuvre d'un droit de la concurrence « globalisé » et aux conflits qui en découlent. Une plus grande importance est donnée non seulement aux conflits entre les États mais également aux conflits d'objectifs à l'intérieur des États. Dans une troisième partie, ceux-ci sont illustrés et synthétisés à partir d'un modèle microéconomique simple.

## 1. LA GLOBALISATION IMPOSE-T-ELLE LA CONCURRENCE ?

Le processus de globalisation ne s'est pas accompagné du déclin des politiques de la concurrence. Autrefois cantonnées aux abus avérés de position dominante, elles ont déployé un activisme nouveau dans la prévention des pratiques anti-concurrentielles. Le graphique 1 ci-dessous retrace l'explosion des fusions notifiées aux autorités américaines et européennes de la concurrence <sup>3</sup>.

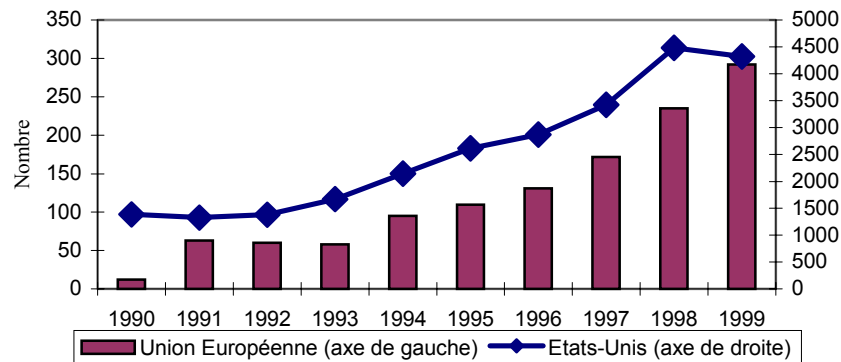
La globalisation ne réduit donc pas la demande d'intervention des autorités régulatrices de la concurrence. Evenett & alii (2000) évoquent les éléments de la globalisation qui auraient modifié les stratégies des entreprises en les conduisant, le cas échéant, à rechercher les regroupements : chute des tarifs douaniers qui favorisent les échanges intrafirme, libéralisation et encouragement des investissements directs, dérégulation des entreprises publiques, développement des nouvelles techniques de communication. Les raisons privilégiées ici pour expliquer ce paradoxe sont plus synthétiques : l'accès à des marchés

---

<sup>3</sup> Le 2<sup>o</sup> rapport du Groupe de travail de l'OMC sur l'interaction entre le commerce et la concurrence établissait ainsi que "whereas in the past, countries could hope to achieve development through other (possibly more interventionist) tools and approaches, these approaches were no longer workable in light of the extent of trade liberalization and globalization of business activities that had taken place and the increased importance of foreign direct investment as an engine of growth in the present economic environment. As a result of these developments, anti-competitive practices of enterprises were increasingly international in scope and appeared to be relatively more significant than in the past. Consequently, according to this view, a vigorous competition policy was necessary to respond appropriately to these concerns and to establish a climate conducive to investment and economic growth." (WTO, 1998). Dans un autre ordre d'idée, Stiglitz (1999) rappelle que « the benefits of lower tariffs do more to increase profits of the monopoly wholesaler/importer than to lower prices for the ultimate consumer ».

fortement élargis induit des innovations biaisées en faveur d'oligopoles ou de monopoles "naturels" mondiaux sans toujours rendre les marchés plus contestables. Cette approche permet de traiter aussi bien des monopoles naturels de l'ancienne économie que les entreprises de la nouvelle économie, fondée sur les effets de réseau et l'importance des charges fixes (de construction de réseau, de recherche & développement, etc.). La segmentation persistante des marchés favorise par ailleurs des pratiques discriminatoires discutables.

GRAPHIQUE 1  
Notification des fusions



Source : USA, *Antitrust Division Annual Report*; UE : *Direction de la Concurrence*, [europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/stats.html](http://europa.eu.int/comm/competition/mergers/cases/stats.html)

### 1.1. La globalisation favorise l'apparition de monopoles globaux.

Conformément à l'intuition d'Adam Smith, les structures de production et le progrès technique sont endogènes à la taille des marchés accessibles aux firmes. La globalisation n'est pas seulement une "aubaine" qui donnerait aux firmes installées des économies d'échelle ou de gammes supplémentaires. Elle ne permet pas seulement d'offrir aux consommateurs des produits plus variés et aux producteurs des biens d'équipement plus performants. Elle favorise aussi l'apparition de nouveaux produits et de nouveaux secteurs qui ne peuvent atteindre leur seuil de rentabilité que sur un marché élargi.

En effet, certaines innovations ne sont pas accessibles à un monopole national limité à son marché intérieur. La globalisation rend également possible des productions à externalités de réseau lorsque la masse critique des utilisateurs se situe à un niveau qui dépasse celui des marchés nationaux <sup>4</sup>. La globalisation apparaît alors comme un préalable de l'apparition

<sup>4</sup> Les téléphones mobiles où ces effets de réseau existent, trouvent en grande partie leur origine dans des "petits" pays non contraints par la taille de leur marché intérieur même si celui-ci a favorisé leur développement dans un processus à la Linder (fin 99, les taux de pénétration les plus élevés étaient constatés en Finlande, Norvège, Islande, Suède, Danemark...)

d'innovations schumpeteriennes, liées positivement au pouvoir de monopole obtenu par les entreprises concernées. La construction aéronautique civile est une illustration d'une tendance au duopole (monopole ?) naturel mondial. Sans l'accès au marché mondial, ni les Airbus, ni les Boeing actuels n'auraient eu de chances d'atteindre un seuil de rentabilité suffisant. Mais, de la pharmacie aux systèmes d'exploitation d'ordinateurs, ce secteur est loin d'être le seul concerné.

La globalisation "déforme" donc l'innovation en faveur de monopoles ou d'oligopoles naturels mondiaux. Les anciens secteurs mis en concurrence sur leurs marchés nationaux par l'ouverture seront tentés de se désengager au profit de secteurs nouveaux qui, du fait de leur pouvoir de marché, seraient susceptibles de bénéficier d'une forte rentabilité. Si la globalisation favorise donc la concurrence dans les anciens secteurs, elle accélère leur déclin en favorisant la réallocation des investissements et, notamment, de la recherche-développement, vers les secteurs peu concurrentiels et globalisés par nature. Ces remarques peuvent être représentées à partir du graphique ci-dessous qui utilise la représentation scolaire du monopole.

Sur le graphique,  $p$  est le prix de monopole,  $m$  le coût marginal,  $AD$  la droite de demande et  $AC$  la droite de recette marginale. En notation algébrique,  $S$  représente les aires et  $F$  des charges « réellement » fixes car supportées quel que soit le volume de production.

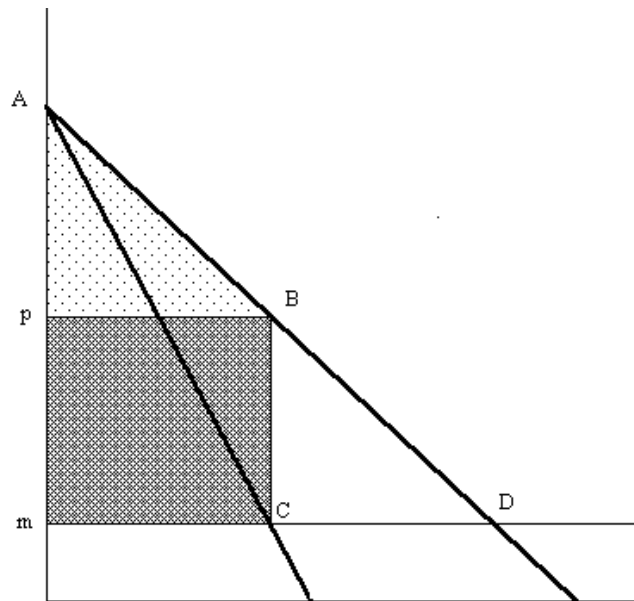
Si le monopole est localisé dans un pays, le surplus total de l'économie est la somme des surplus des consommateurs,  $S(Abp)$ , et du producteur,  $S(BCmp)$ :

$$S(Abp) + S(BCmp) - F$$

Le monopole privé produit le bien si  $S(BCmp) \geq F$

Même si l'existence de ce secteur bénéficie aux producteurs et aux consommateurs, l'écart par rapport une situation de *first best* est représenté par la surface  $S(BCD)$ . Elle correspondrait à une tarification concurrentielle ( $p=m$ ) où les consommateurs capteraient la totalité du surplus. Mais cette solution n'est pas accessible à une entreprise privée qui doit couvrir ses charges fixes à moins qu'elle trouve un mode de financement auprès de l'État, de « sponsors », de licences d'usage, de la publicité, etc....

GRAPHIQUE 2  
Monopole et bien-être



Supposons que le bien soit fourni par un monopole mondial qui fournit  $n$  pays. Dans ce cas, le monopole (mondial) privé peut produire le bien si :

$$\sum_{i=1}^n S(BCmp)_i \geq F$$

La globalisation peut donc avoir pour conséquences de permettre la production de biens inaccessibles à des marchés isolés ou de permettre la « privatisation » des monopoles naturels. Cette création d'entreprises « endogène » à l'ouverture des marchés améliore donc le bien-être global mais, en même temps, conduit à l'apparition de monopoles mondiaux.

## 1.2. La globalisation ne suffit pas à rendre les marchés contestables.

La globalisation favorise non seulement l'apparition de secteurs "naturellement" concentrés, mais également de secteurs peu contestables. En effet, le caractère "naturel" de la concentration trouve son origine dans l'importance des charges fixes irrécouvrables liées aux activités de recherche et à la constitution de « réseaux », barrières à l'entrée qui protègent durablement le premier entrant <sup>5</sup>. Si certaines de ces barrières peuvent apparaître *ex post* comme « naturelles », elles peuvent conduire les entreprises à adopter des politiques anticoncurrentielles pour bénéficier des avantages exorbitants du premier entrant ou inciter les États à intervenir pour aider leurs firmes nationales à développer et imposer les technologies à

<sup>5</sup> La cession possible de brevets ou de réseaux (par exemple, les abonnés) peut motiver l'entrée de concurrents. Elle a pu, par exemple, motiver la constitution de *start-up* qui anticipaient les prix de cession. Néanmoins, ces cessions se réalisent souvent dans le cadre d'une rationalisation des marchés qui aboutit finalement à une concentration plus forte.

externalités de réseau (Kubota, 1999). Loin de favoriser la poursuite du processus d'innovation, ces pratiques peuvent au contraire la bloquer <sup>6</sup>.

Si les innovations stimulées par la globalisation favorisent des structures de marché peu contestables, elles compliquent la mise en oeuvre des prescriptions qui ont accompagné certaines dérégulations. Celles-ci dissociaient, la fourniture d'infrastructures d'une exploitation concurrentielle. Mais cette politique implique une certaine autorité des agences de régulation sur les firmes multinationales. Elle devrait exiger également que l'accès aux infrastructures puisse être assuré de façon ni discriminatoire à l'encontre des fournisseurs étrangers, ni inéquitable à l'encontre des entreprises ou des contribuables nationaux qui en auraient assuré le financement préalable. L'accès aux infrastructures pose, en effet, la question du *free riding* qui, faute d'État mondial disposant du pouvoir légal de lever un impôt « global », est plus difficile à régler au niveau international <sup>7</sup>.

Le caractère non contestable des marchés mondiaux est d'ailleurs en partie entretenu par le renforcement du droit de la propriété intellectuelle. L'accord ADPIC de l'OMC conforte ainsi les barrières à la contestabilité dans les secteurs concernés par le biais anticoncurrentiel de la globalisation. Il assure le droit de monopole des entreprises sinon sur leurs produits finals, du moins sur leurs techniques de production. Carstensen (1999) en prenant appui sur le procès Microsoft, considère, d'ailleurs que des actions antitrust plus actives s'expliquent aussi par la volonté d'imposer un contrepoids aux effets monopolistiques du droit de la propriété intellectuelle.

### **1.3. La globalisation privatise les barrières et segmente les marchés.**

La suppression des barrières publiques, comme les tarifs douaniers ou les protections non tarifaires, peuvent inciter les entreprises à modifier leur stratégie et à réintroduire des obstacles privés aux échanges.

Les entreprises peuvent tirer partie d'une segmentation construite des marchés qui permettra d'adapter leur politique commerciale aux caractéristiques locales. Cette segmentation va quasiment de soi lorsque les principes de tarification concurrentielle sont inapplicables (charges fixes élevées, coût marginal constant ou décroissant). La différenciation des prix accroît alors les chances de couvrir les charges fixes ce qui constitue l'aspect positif de cette politique commerciale qui avait d'ailleurs déjà été pressentie par Dupuit en 1844. Mais la segmentation permet aussi, le cas échéant, de capter une partie plus importante du surplus des consommateurs ce qui entre en conflit avec les préoccupations des autorités de la concurrence. Les conséquences de cette segmentation sur le bien-être global sont donc ambiguës (et l'analyse se compliquerait encore si on introduisait des critères

---

<sup>6</sup> Sur la « victoire » des mauvais produits du fait des externalités de réseau, voir Katz & Shapiro (1985). Paul Romer dans son témoignage à charge contre Microsoft a ainsi défendu les effets négatifs de cette firme sur le processus d'innovation (dont le témoignage est accessible sur : [www.usdoj.gov/atr/cases/f4600/4643.htm](http://www.usdoj.gov/atr/cases/f4600/4643.htm)).

<sup>7</sup> Si l'Internet s'est développé c'est parce que les États-Unis avaient renoncé à facturer l'accès à un réseau initialement développé pour assurer la sécurité de la transmission des informations militaires et donc financé par les contribuables américains. Mais cet altruisme (qui n'en est peut-être pas un compte tenu des retombées sur l'économie américaine) ne peut être considéré comme un cas général.

d'équité). Ainsi, l'Union européenne considère que, dans certains cas, les écarts de prix permettent de dessiner les contours des "marchés pertinents" et d'autres fois comme la preuve de pratiques anticoncurrentielles (Haller, 2001) <sup>8</sup>.

Cette dispersion des prix est un fait attesté dans des secteurs relativement traditionnels comme l'automobile et dans des zones en principe intégrées comme l'Union européenne (Goldberg & Verboven, 1998). Elle est également vérifiée dans des réseaux globalisés <sup>9</sup>.

La mondialisation ne conduit donc pas mécaniquement à une convergence des politiques de tarification. Si les possibilités d'arbitrage sont plus importantes, les entreprises peuvent avantageusement réintroduire des barrières et des segmentations. Ainsi, Volkswagen a été récemment condamné par la Commission pour les entraves que cette firme apportait aux importations parallèles d'automobiles.

## **2. LA GLOBALISATION REMET EN CAUSE LES ENJEUX DES POLITIQUES DE LA CONCURRENCE.**

La mondialisation des marchés brise la superposition du territoire marchand –qui devient le monde- et du territoire juridictionnel limité à la nation même s'il est étendu par l'extraterritorialité du droit de la concurrence. Dans quelle mesure les marchés pertinents considérés par les autorités de la concurrence peuvent-ils s'affranchir des frontières nationales ? Quelle est la crédibilité des autorités nationales de la concurrence face à des monopoles localisés à l'étranger ? Un abus qui serait condamné par une autorité nationale s'il atteignait les consommateurs du pays deviendrait-il tolérable si les consommateurs étrangers étaient les seuls pénalisés ? Un monopole nuisible en économie fermée n'améliore-t-il pas, au contraire, la situation de l'économie nationale dès lors qu'il capte des rentes sur les marchés étrangers ?

### **2.1. Des relations commerciales plus conflictuelles.**

La globalisation des marchés et donc des pratiques non concurrentielles conduit à la confrontation de deux corps doctrinaux : celui de la libre concurrence et celui du libre-échange. Ces deux approches se fixent, en principe, le même objectif économique d'allocation optimale des ressources rares et d'amélioration du bien-être des consommateurs. Dans un univers qui serait parfaitement concurrentiel, au sens académique du terme, ces deux

---

<sup>8</sup> On sait que le prix de monopole est inversement proportionnel à l'élasticité de la demande. Le prix le plus élevé est pratiqué sur le marché le moins élastique. Prendre les différences de prix pour définir les marchés pertinents revient donc à considérer que chaque marché pertinent se définit par sa propre élasticité ce que font, par exemple, Neven & Röller (2000).

<sup>9</sup> A titre d'illustration anecdotique, nous avons consulté à une même date (17 décembre 2000) les prix de l'album "One" des Beatles, version « masterisée » de leurs anciennes chansons et sorti mi-novembre dans le monde entier. Le prix proposé sur l'Internet par une seule firme, Amazon, sur quatre sites aux États-Unis, en Grande-Bretagne, en Allemagne et en France. Les prix en euros étaient respectivement de 14,83 €, 16,46 €, 12,26 € et 17,18 €. Les différences sont donc sensibles mais surtout, l'écart le plus élevé (environ 30%) se constatait donc entre deux pays européens de la zone euro astreints, par ailleurs, aux mêmes règles de TVA (avec des différences de taux faibles)! Sur la dispersion des prix dans l'Union européenne, voir Haller (2001).

approches ne s'opposeraient donc pas. Mais il n'en est plus de même lorsque la révélation d'un prix concurrentiel n'est pas accessible.

Pour reprendre le schéma présenté ci-dessus, un monopole mondial est, du point de vue du bien-être mondial, plus efficace que la somme des monopoles nationaux. En effet :

$$\sum_i^n S(ABCm)_i - F > \sum_i^{n'} [S(ABCm)_i - F] + \sum_i^{n-n'} S(ABCm)_i$$

Avec  $n$  le nombre de pays « ouverts » et  $n'$  le nombre de pays initialement dotés d'un monopole national protégé devant couvrir des charges fixes  $F$ . Les  $(n-n')$  autres pays se fournissent alors auprès d'un pays producteur et ne supportent pas le coût fixe..

Le premier membre représente le surplus mondial lorsque le bien est fourni par un monopole qui évite la duplication des charges fixes (par exemple, le coût de la recherche-développement ou du prototype) et le second identifie le bien-être avant la monopolisation du marché. Passer de  $n'$  monopoles nationaux à un monopole mondial permet ainsi à l'économie mondiale d'économiser  $(n'-1)F$ .

Mais, si le monopole mondial conserve les pratiques des monopoles nationaux, le bien-être individuel des  $(n'-1)$  pays initialement producteurs ne s'élève pas puisqu'ils abandonnent à la firme étrangère leur rente de monopole<sup>10</sup>. D'ailleurs, la mondialisation des marchés rend plus difficile une régulation du monopole si les agences de régulation restent nationales. Certes, si le nombre de producteurs ne se limite pas à une firme unique et se situe entre 2 et  $(n'-1)$ , l'ouverture des marchés conduit à une structure plus concurrentielle qui fait gagner l'ensemble des pays. Mais ce résultat n'est pas assuré et cette configuration plus concurrentielle maintiendrait une duplication des charges fixes ce qui la priverait de son statut de *first best*<sup>11</sup>.

Les effets négatifs de la monopolisation mondiale peuvent donc être compensés par la mise en disponibilité de biens nouveaux ou de meilleure qualité. Mais rien ne permet de s'assurer que, compte tenu de la captation des rentes de monopole, les gains l'emporteront sur les coûts pour tous les pays (Siroën, 1997 ; 1998).

Même si la balance était positive, la question de l'équité dans l'échange internationale est réouverte. Grâce à ce transfert de rentes, les pays qui concentrent les monopoles « globaux » amplifient leurs gains à l'échange et les autres connaissent de gains plus faibles voire de

<sup>10</sup> Cette problématique a certes été évoquée par la théorie de la politique commerciale stratégique, mais sous l'angle des politiques commerciales des pays où les firmes disposent d'un pouvoir potentiel de monopole. La question a notamment été posée pour le secteur aéronautique. Si on admet que, compte tenu des coûts de recherche-développement et de l'importance des effets d'échelle et d'apprentissage, ce secteur est un monopole naturel mondial, la présence de deux entreprises ne permet pas la minimisation des coûts. Mais, d'un autre côté, la concurrence duopolistique permet d'éviter des pratiques monopolistes dont souffriraient les pays importateurs. Les études empiriques menées sur cette question arrivent ainsi, en général, à des résultats nuancés (Siroën, 1997).

<sup>11</sup> On sait que le *first best* (assez théorique) serait une tarification au coût marginal et des charges fixes financées par un impôt neutre (forfaitaire).

perdes. Dans la mesure où les relations économiques internationales sont aussi fondées sur les positions relatives des pays<sup>12</sup>, cet écart peut se trouver à l'origine de conflits.

En effet, le gain maximal pour (n-1) pays est  $S_i(\text{Abp})$  alors que le gain pour le nième pays qui produit le bien est :

$$S(\text{ABp}) + \sum_i^n (\text{BCmp})_i - F$$

Le gain du nième pays qui abrite le monopole mondial est donc plus élevé que celui des autres pays. Cette situation est source de conflit *ex ante* par une compétition destructrice des pays pour localiser ce monopole ou *ex post* si les autorités nationales n'apprécient la situation que par rapport aux effets du monopole sur le marché national.

La segmentation des marchés et la différenciation des prix qui lui est associée infléchit d'ailleurs le mode de répartition des gains de l'échange. Les règles commerciales internationales n'interviennent que si les prix pratiqués à l'étranger apparaissent anormalement bas. Même si les actions antidumping protègent les firmes nationales et sont donc susceptibles de retarder la monopolisation du marché mondial, leur administration n'est pas confiée aux autorités de la concurrence<sup>13</sup>. Les règles antidumping du GATT (article VI et accord sur sa mise en oeuvre) ne font pas directement mention de considérations concurrentielles comme, par exemple, l'existence de prix prédateurs<sup>14</sup>. Au contraire, elles tendent à faire de la concurrence entre firmes étrangères et firmes nationales un élément de « préjudice ». Paradoxalement, dans des secteurs très concentrés astreints à supporter des charges fixes élevées, les pays qui se défendent du « dumping » sont pourtant position de *free rider* puisqu'ils acquittent une part « anormalement » faible des coûts fixes engagés par le monopole...

Une autre mesure concurrentielle viserait, au contraire, à sanctionner les cas de dumping inverse. Les tarifs sont d'ailleurs, dans ce cas, un instrument qui permet au pays importateur de récupérer une partie de la rente de monopole captée par la firme étrangère (Katrak, 1977). Mais elle peut aggraver la situation des consommateurs et contredire les objectifs des

<sup>12</sup> Cette thèse qui donne une importance aux positions relatives est défendue en économie politique internationale par les « néo-réalistes » : « Quand les États, confrontés à une possibilité de coopération avec des gains mutuels, se demandent s'ils vont coopérer, la question qu'ils se posent est de savoir comment le gain se partagera. Ils sont contraints de se demander non pas "Est-ce que nous allons tous les deux gagner ?" mais : "Qui va gagner le plus" » (Waltz, 1979 cité par Kébabdjian, 1999, p. 228).

<sup>13</sup> A l'exception des relations commerciales intra-communautaires. Vis-à-vis des pays tiers c'est la Direction Générale du Commerce qui est compétente.

<sup>14</sup> Les Etats-Unis ont d'ailleurs utilisé cet argument pour défendre à l'OMC leur législation antidumping de 1916 mise en cause par l'Union européenne et le Japon "*the United States contends, such a price difference [between two national markets] is simply one indicator, or supporting evidence, of the possible existence of the activity which the 1916 Act does target, i.e., predatory pricing by the importer in the United States' market, which consists of sales at predatorily low price levels with the intent to destroy, injure, or prevent the establishment of an American industry or to restrain trade in or monopolize a particular market*" (OMC, WT/DS136 & 162/AB/R). Il est vrai, toutefois, que cet argument n'a été retenu ni par le groupe spécial, ni par l'organe d'appel.

politiques de la concurrence<sup>15</sup>. Sur le plan institutionnel, cette taxe, théoriquement justifiée risquerait, d'apparaître comme une violation des règles du GATT qui, contrairement au dumping « classique » ne permet pas à un pays de se faire justice lui-même. Toutefois, les autorités américaines de la concurrence ont imposé récemment une amende (et non une taxe sur les produits importés) à *Nippon Paper* pour une entente sur le prix des papiers pour télécopie.

## **2.2. L'inadaptation des politiques nationales de la concurrence.**

Non seulement la mondialisation n'impose pas le respect spontané de pratiques concurrentielles, mais elle peut rendre plus difficile la mise en œuvre d'une politique de la concurrence. Alors que la mondialisation suscite un processus endogène de création de monopoles naturels mondiaux, il n'existe pas de processus institutionnel équivalent qui autoriserait une régulation mondiale des monopoles ou oligopoles mondiaux. Du *Sherman Act* aux États-Unis au règlement communautaire de 1989 dans l'Union Européenne, les processus d'intégration des marchés s'accompagnent pourtant d'un processus parallèle d'intégration juridique.

La mondialisation des marchés pose, en effet, une double difficulté dans la mise en place d'une régulation concurrentielle mondiale : d'une part elle complique la définition des objectifs des politiques de la concurrence et, d'autre part, elle limite les compétences des autorités nationales.

En effet, comme nous l'avons vu, une fusion ou des abus de position dominante qui seraient condamnables dans des économies relativement fermées deviennent plus ambigus lorsque les firmes en cause s'adressent aux marchés mondiaux. L'intérêt des consommateurs et, dans certains cas, la défense des concurrents nationaux, peuvent passer au second plan par rapport à des objectifs de compétitivité ou de part de marché. Un pays qui localise un monopole mondial est aussi un pays qui bénéficie de la puissance économique de ses entreprises sur les marchés étrangers et des rentes monopolistiques qui lui sont liées.

D'autre part, la mise en place d'une politique effective de la concurrence est rendue plus difficile. Certes, en théorie, le marché pertinent ne se limite pas au territoire communautaire. La « règle de l'effet » permet d'apprécier les conséquences d'actions anticoncurrentielles sur ce marché pertinent. La nationalité des firmes n'est pas en cause et une autorité nationale peut interdire ou conditionner la fusion de deux firmes étrangères dès lors que leur activité dans le territoire concerné dépasse un certain seuil. Mais cette sauvegarde nationale (ou communautaire dans l'Europe des 15) des comportements concurrentiels et des fusions conduit à une multiplication des procédures fondées sur des droits sensiblement différents, soumis chacun aux aléas de l'appréciation des autorités concernées, à une définition différente

---

<sup>15</sup> En effet, la rente est récupérée par l'État et non par les consommateurs. Néanmoins, ce gain peut leur être redistribué par un allègement de la fiscalité.

du marché pertinent qui n'a effectivement aucune raison d'être le même dans tous les pays <sup>16</sup>. Cette extra-territorialité du droit serait une source d'instabilité forte des relations internationales si elle devait être systématiquement appliquée. Bien entendu, seuls les grands pays peuvent effectivement mettre en œuvre cette extra-territorialité. Dans ces conditions, la globalisation des politiques de la concurrence doit-elle être greffée au processus de globalisation des marchés (Fox, 1998 ; Siroën, 2000 ; Evenett & alii, 2000) ?

Il ne s'agit pas ici de revenir sur une discussion ouverte il y a plus de cinquante ans au moins avec la ratification (avortée) d'une Charte de la Havane qui introduisait des normes concurrentielles dans les règles du commerce international <sup>17</sup>. En effet, dès lors que l'instance mondiale compétente en matière d'échanges internationaux est l'Organisation Mondiale du Commerce, que sa contribution à la libéralisation des échanges et donc à la globalisation des marchés est constatée, il paraît a priori naturel de penser à cette organisation lorsque la question d'une « globalisation » des règles de concurrence est posée. De fait, cette évolution est d'ores et déjà constatée dans certains des accords constitutifs de l'accord de Marrakech <sup>18</sup> ce qui autorise, par exemple, une étude de l'OCDE à considérer que « *les accords de l'OMC traitent bien en fait dans une certaine mesure de la relation entre le commerce et la concurrence* » (OCDE, 1999, p.18).

Cette évolution se heurte à plusieurs obstacles qui peuvent être synthétisés par le constat suivant : l'OMC est une instance spécialisée dans les politiques commerciales, qui organise la libéralisation des échanges sur la base d'une réciprocité inter-étatique qui doit conduire à la hausse simultanée des exportations des États membres. Ainsi définie, les objectifs de l'OMC peuvent entrer en contradiction avec ceux des politiques de la concurrence. En effet, celles-ci s'adressent aux firmes et protègent les consommateurs alors que l'OMC ne traite que des politiques publiques et arbitre entre les États <sup>19</sup>. L'OMC n'est d'ailleurs compétente qu'à

---

<sup>16</sup> Un certain nombre d'exemples récents illustre la réalité de ces conflits (Neven & Röller, 2000): acquisition de la firme aéronautique canadienne de Havilland par le consortium franco-italien Aerospaziale/Alenia (autorisé par les instances canadiennes mais refusée par la commission), la fusion des firmes américaines Mc Donnell-Douglas et Boeing (autorisée aux États-Unis et dans l'Union européenne mais à la suite d'un conflit assez violent), la fusion entre les deux firmes sud-africaines Lonrho et Gencor (soutenue par l'Afrique du Sud mais interdite par la Commission).

<sup>17</sup> On trouvera la position récente des organisations internationales dans OCDE (1999 & 2000), UNCTAD (1999a et 1999b), WTO (1999).

<sup>18</sup> Ainsi, par exemple, l'Article II:4 du GATT 1994 traite des monopoles à l'importation. L'Article XVII pose certaines conditions à remplir par les entreprises commerciales d'État. L'Article VIII du GATS vise l'abus de position dominante. D'autres dispositions concurrentielles peuvent être repérées dans l'Accord sur la propriété intellectuelle et d'autres accords ou memorandum (voir la revue dans OCDE, 1999).

<sup>19</sup> Le rapport de décembre 98 du Groupe de travail de l'OMC sur l'interaction entre le commerce et les politiques de la concurrence note que « *Trade policy was basically concerned with governmental action, whereas competition policy focused on the behavior of enterprises. Trade policy was traditionally focused on measures at the border, whereas competition policy regulated competitive conditions and behavior of enterprises within the country. In illustrating this complementarity, reference was made to the role of competition policy in ensuring effective market access and the role of trade liberalization in facilitating the removal of governmental measures that facilitated anti-competitive behavior enterprises.* »

l'égard des comportements anticoncurrentiels qui impliquent les États ou les autorités publiques <sup>20</sup>

Certains pays, comme les États-Unis, redoutent la « pollution » des objectifs concurrentiels par des objectifs commerciaux (et, peut-être, une remise en cause du pouvoir de marché de leurs firmes nationales par des autorités étrangères). Pourtant, cette dérive est déjà perceptible par l'évolution unilatérale du droit ... américain. Celui-ci considère aujourd'hui que le droit de la concurrence vise non seulement à défendre les intérêts des consommateurs nationaux mais aussi à affirmer celui des exportateurs.

Cette divergence crée aussi des rivalités entre administrations nationales, jalouses de leurs prérogatives et attachées aux principes qui fondent leur action. Les responsables de la politique commerciale sont, en général, plus ouverts à la multilatéralisation des règles de la concurrence dans un cadre commercial (l'OMC, par exemple) qui élargit leur champ de compétence. A l'inverse, les autorités de la concurrence redoutent d'être dessaisies. Comme l'écrivent Hoekman B. & P. Holmes (1999) : *“The competition officials are afraid that their main objective of defending economic efficiency may be made subordinate to trade officials whose aim is to promote exports.”* Cette disqualification de l'OMC serait ainsi attestée par la caution qu'elle accorde à des mesures qui, comme les mesures antidumping abriteraient les rentes des firmes nationales (Hoekman, 1998 ; De C. Grey, 1999).

Pourtant, s'il est vrai que l'OMC est fondée sur une dynamique mercantiliste de promotion des exportations, elle n'en a pas moins réussi à promouvoir la libéralisation des échanges. Par analogie, rien ne prouve que des conceptions qui seraient peu concurrentielles au niveau national ne conduiraient pas à accroître la concurrence au niveau mondial en protégeant les autorités de la concurrence de pressions protectionnistes qui deviendraient incompatibles avec les règles commerciales multilatérales. Si l'OMC peut admettre, comme le droit américain, que la défense des exportateurs nationaux est légitime, la multilatéralisation des règles de la concurrence visera aussi à empêcher que cet objectif ne se réalise pas au détriment des autres pays.

Pour certains, les procédures de l'OMC fondées sur la réciprocité seraient inadaptées. En effet, la libéralisation des échanges suscite des gains mutuels alors que l'élimination de pratiques non concurrentielles ne profite qu'au pays victime (Lloyd & Vautier, 1999). Cet argument confond, en fait, négociations effectivement fondées sur la réciprocité et règles du

---

<sup>20</sup> Ainsi, en la distribution et la vente au Canada de boissons alcoolisées par les organismes provinciaux de commercialisation ont pu être condamnés dans la mesure où les pratiques en cause émanaient de monopoles publics : *«Le Groupe Spécial a noté que le Canada faisait valoir que les différentiels de majoration correspondaient aussi dans certains cas à une politique de maximalisation des recettes de la part des régies provinciales des alcools qui majoraient davantage le prix de vente des boissons alcooliques importées que celui des produits nationaux similaires parce qu'elles commercialisaient les produits importés comme produits de qualité supérieure et profitaient de ce que la demande de ces produits était moins élastique par rapport aux prix; d'après le Canada, cette politique était conforme à l'Accord Général puisque la maximalisation des recettes était justifiée par des considérations commerciales normales. Le Groupe Spécial a estimé que la marge bénéficiaire du monopole d'importation résultant de la politique de maximalisation des recettes appliquée par les régies provinciales des alcools ne pouvait normalement pas être considérée comme une «marge de bénéfice raisonnable»*

jeu qui ne le sont pas et conduisent à sanctionner ceux qui ne les respectent pas. Les pays émergents redoutent une remise en cause des politiques industrielles de type « champion national ». Cette réserve n'est pas complètement évidente dans la mesure où une multilatéralisation des règles concurrentielles devrait aussi conférer aux pays émergents les moyens de se protéger des abus de firmes étrangères (Lloyd, Tsai & Vautier ; 1999).

Devant les obstacles posés à la multilatéralisation des règles de concurrence, d'autres formes de coordination ont été mises en place : inclusion de règles dites de « courtoisie » (*comity*) dans les accords bilatéraux ou multilatéraux, généralisation de la coopération entre autorités nationales de la concurrence. Mais ces procédures, qui ont permis une coopération effective, notamment entre les autorités américaines et européennes, n'effacent pas les divergences d'intérêt ou de doctrine. Elles n'ont pas empêché la montée en puissance du conflit transatlantique lors de la fusion Boeing-McDonnell Douglas <sup>21</sup>.

### 3. UNE ILLUSTRATION STYLISÉE

Nous avons souligné dans les parties précédentes que la globalisation pouvait créer en elle-même des problèmes de nature concurrentielle et qu'elle activait les conflits d'intérêt à la fois entre les nations et entre les administrations ou agences qui poursuivent des objectifs éventuellement contradictoires.

Une des premières raisons qui plaiderait en faveur d'une « centralisation » des lois antitrust, par l'OMC ou par une autre organisation, est le risque de conflit entre les autorités nationales ou entre celles-ci et les organisations internationales comme l'OMC (Neven & Röller, 2000 ; Gifford & Sullivan, 2000).

Neven & Röller mettent en balance les avantages et les inconvénients des solutions supranationales « centralisées » et des solutions nationales voire, dans les États fédéraux, infra-nationales. La première solution évite que l'appréciation des pratiques concurrentielles se limite au territoire couvert par la juridiction appelée à se prononcer en ignorant les externalités diffusées à d'autres territoires. Toutefois, une centralisation supranationale éloigne aussi la prise de décision des producteurs et des consommateurs. Elle accroît les problèmes d'« agence » c'est-à-dire le risque que les autorités de la concurrence poursuivent d'autres objectifs que ceux qui lui ont été assignés.

Les droits et les politiques de la concurrence entrent en conflit avec d'autres politiques qui agissent sur la structure de marché. Ainsi, une des difficultés institutionnelles qui bloque le dossier de l'inclusion des questions de concurrence dans l'OMC est la dépossession redoutée des responsables de la concurrence au profit des autorités commerciales <sup>22</sup>. Il succède, en quelque sorte au conflit plus ancien entre les politiques de la concurrence et les politiques

---

<sup>21</sup> Gifford & Sullivan (2000) expliquent ce conflit par le fait que les autorités américaines donnant plus d'importance à l'efficacité avaient apprécié les perspectives d'économies d'échelle et de gammes associées à la concentration alors que les autorités européennes avaient privilégié les effets anticoncurrentiels de la disparition d'une des trois firmes du secteur.

<sup>22</sup> Aux États-Unis, le Ministère de la justice (DOJ) et la Federal Trade Commission pour la concurrence, le Ministère du Commerce (DOC) l'USTR, l'US International Trade Commission pour le commerce international.

industrielles. Pour illustrer ces conflits potentiels, plusieurs scénarios sont proposés qui prennent en compte certaines des oppositions signalées.

Sont retenues quatre objectifs de régulation :

- Un **objectif concurrentiel** qui vise à la maximisation du surplus des consommateurs. Cet objectif est, en principe dominant dans les droits de la concurrence où les gains d'efficacité consécutifs au regroupement doivent bénéficier aux consommateurs.
- Un **objectif de politique commerciale** (au sens de la politique commerciale stratégique) où l'objectif recherché est la maximisation des profits par transfert des rentes captées sur les marchés étrangers. Cet objectif est très proche de celui incorporé dans la pratique du droit de la concurrence américain qui étend aux firmes exportatrices la protection accordée aux consommateurs
- Un **objectif d'emploi** qui vise à maximiser le volume de la production et donc de l'emploi. Rappelons que cet objectif figure dans le préambule du GATT et de l'OMC.
- Un **objectif utilitariste** de maximisation du bien-être (celui qui est retenu par les économistes), c'est-à-dire la somme du surplus des consommateurs et des profits. On retrouve cette proposition par exemple chez Gifford & Sullivan (2000) qui insistent sur l'ensemble des gains d'efficacité attendus de la concentration.

Nous considérons trois pays. Deux partagent les mêmes fonctions de demande et de coût<sup>23</sup> et sont susceptibles de produire un bien pour les trois marchés. Le marché tiers diffère des deux premiers par une élasticité plus forte de la demande. Une production rentable ne peut pas être engagée sur ce marché faute de pouvoir dégager une marge suffisante pour couvrir les charges fixes<sup>24</sup>. Néanmoins ce marché peut être ouvert aux firmes des deux autres pays.

Cinq niveaux de juridiction sont envisagés. Celui des trois pays pris individuellement, celui des deux pays producteurs liés par des accords de coopération, celui « centralisé » par une autorité unique. En effet, aujourd'hui, un nombre croissant de pays disposent d'un droit de la concurrence qui exige que les fusions lui soient signalées même si elles ne concernent que des firmes étrangères. C'est d'ailleurs cette « concurrence » entre plusieurs juridictions qui est susceptible de créer une situation de conflit. Par ailleurs, certains pays –notamment l'Union européenne et les États-Unis- ont signé des accords de coopération qui, dans une interprétation forte de la règle de courtoisie, peuvent conduire les autorités de la concurrence à considérer les intérêts de l'ensemble des pays. Par ailleurs, le marché pertinent à considérer dans l'examen de la fusion n'est pas nécessairement limité au territoire national. Une juridiction peut donc être tentée d'examiner les conséquences d'une fusion sur plusieurs marchés nationaux. Certains auteurs (par exemple, Neven & Röller, 2000) considèrent que les

---

<sup>23</sup> Les fonctions de demande sont à élasticité constante. Le coût de production est classiquement de la forme  $C = mq + F$  où  $C$  est le coût total de production,  $m$  le coût variable (et marginal) constant,  $q$  la production de la firme et  $F$  les charges fixes. Le coût moyen diminue donc avec les quantités ce qui permet de prendre en compte les gains d'efficacité liés à la concentration.

<sup>24</sup> Bien entendu, l'accès aux marchés étrangers pourrait permettre de lever ce handicap. On peut néanmoins supposer que la concurrence ne concerne que les opérateurs historiques qui opéraient sur un marché national protégé.

frontières du marché pertinent peuvent être dressées à partir de l'élasticité-prix de la demande. C'est donc aussi parce que nous avons supposé que celle-ci était identique dans les deux marchés producteurs qu'une juridiction (virtuelle) agrégeant ces deux marchés a été envisagée. Enfin, la question de l'insertion des politiques de concurrence dans un cadre multilatéral reste posée malgré l'échec de la Conférence de Seattle.

Quatre situations sont envisagées.

Les deux premières illustrent notamment les propos de la première section. On considère, en effet, des monopoles nationaux « fermés » c'est-à-dire protégés des importations et non exportateurs (ce qui signifie que le troisième pays ne dispose pas du bien en question).

- Le premier scénario considère un **marché régulé qui impose une tarification au coût marginal**. Les pertes pour le monopole national sont égales à ses charges fixes éventuellement couvertes par des subventions.
- Le second envisage un **marché contrôlé par un monopole privé non régulé qui pratique une tarification monopolistique**. Cette référence à une économie fermée permet de mesurer le progrès économique associé à l'ouverture. Celle-ci, par ses effets de restructuration, permet à la fois de réduire la duplication des charges fixes ou la multiplication de réseaux incompatibles (Kubota, 1999), de lancer la production de biens nouveaux et de fournir les pays tiers. Mais les comportements anticoncurrentiels associés ne conduisent pas nécessairement à une situation optimale ni même, dans certains cas, mutuellement bénéfiques.
- Un troisième scénario considère donc l'ouverture de ces deux monopoles nationaux à la concurrence et aux marchés étrangers. **Un duopole à la Cournot s'établit alors sur chacun des marchés** (avec une situation symétrique pour les deux pays producteurs). Un autre duopole de Cournot s'établit sur le marché tiers.
- Enfin, un **quatrième scénario est relatif à la fusion dans un monopole mondial localisé par convention dans le pays 1**. Cette opération a pour effet de transférer les activités de production et les profits vers la firme et donc le pays absorbant. Cette firme est alors susceptible de mener une politique de tarification monopolistique sur l'ensemble des marchés. Les autorités concurrentielles peuvent interdire cette fusion. Néanmoins celle-ci a aussi pour effet de rationaliser la production mondiale en évitant la duplication des charges fixes.

Dans le modèle de base, les charges fixes imputées aux profits bruts (marge sur coût variable) et donc aux valeurs du bien-être annulent les profits dans une configuration de Cournot. Les résultats sont évidemment sensibles au montant des charges fixes <sup>25</sup>. Pour l'illustration, nous avons pris arbitrairement  $q_{1,2} = 10^4 p_{1,2}^{-2}$  et  $q_3 = 10^4 p_3^{-2,5}$  avec un coût marginal fixé à 1 (q et p représentent respectivement les quantités et les prix avec le pays en indice).

---

<sup>25</sup> Il s'agit d'un maximum au-delà duquel le monopole mondial s'impose et qui ne doit pas descendre en dessous des profits captés sur le marché tiers (pays 3) par un monopole mondial (dans le cas inverse, le pays 3 aurait pu produire le bien en économie fermée).

Les graphiques 3 à 6 ci-dessous représentent la réalisation des quatre objectifs retenus ventilés par niveau de responsabilité.

Le tableau 1 indique, pour chaque niveau de juridiction envisageable, la solution qui maximise l'objectif considéré.

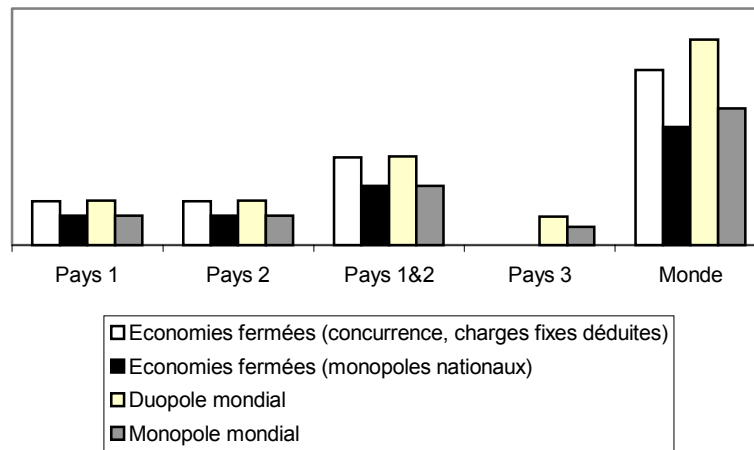
Le tableau 2 indique la position des différentes juridictions à l'égard de la concentration (scénario 4). Celle-ci est acceptée si, compte tenu des objectifs des autorités, la situation 4 de monopole mondial permet une amélioration par rapport au scénario 3 de duopole mondial.

Le tableau 1 montre que, dans l'exemple choisi, les conflits sont moins nombreux entre les différents niveaux de juridiction (lignes du tableau) qu'entre les objectifs internes des politiques de régulation (colonnes), ce qu'avaient déjà observé Neven & Röller (2000) à partir d'une approche différente. Il n'y a pas de conflits si les autorités de la concurrence maximisent le surplus des consommateurs. Toutefois, les conflits surviennent lorsque les autorités de la concurrence choisissent la maximisation du bien-être national. Le pays 1 favorise l'absorption mais le pays 2 préfère le scénario 1 d'économie fermée concurrentielle contraignant le pays 1 à adopter la même politique. Par rapport au duopole mondial, ce jeu non coopératif conduit donc à une situation plus défavorable pour chacun des trois pays par rapport à l'objectif de maximisation de bien-être. Cette contradiction peut conduire à une entente entre le pays 1 et le pays 2.

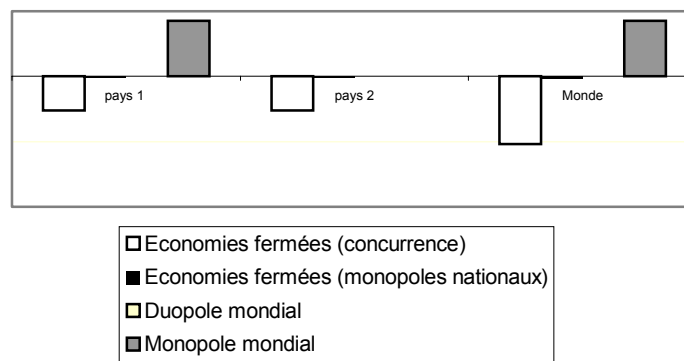
Le tableau 2 confirme ces contradictions. L'ensemble des niveaux de juridiction interdira la fusion si l'objectif est la maximisation du surplus des consommateurs. Le pays 1 l'autorisera contre les autres niveaux l'interdiront si l'objectif est la maximisation du bien-être.

Dans notre exemple plausible, mais non généralisable (les résultats dépendent notamment du montant des charges fixes), les conflits d'intérêt sont importants. Le choix le plus stable pour les relations économiques internationales est la maximisation du surplus des consommateurs qui conduit à un duopole mondial. C'est également celui qui, pour une certaine « fourchette » de charges fixes maximise le bien-être mondial. Mais elle ne constitue pas la politique privilégiée par le pays si celui-ci donne une importance suffisante aux objectifs de maximisation des profits des firmes nationales ou à la maximisation du bien-être national.

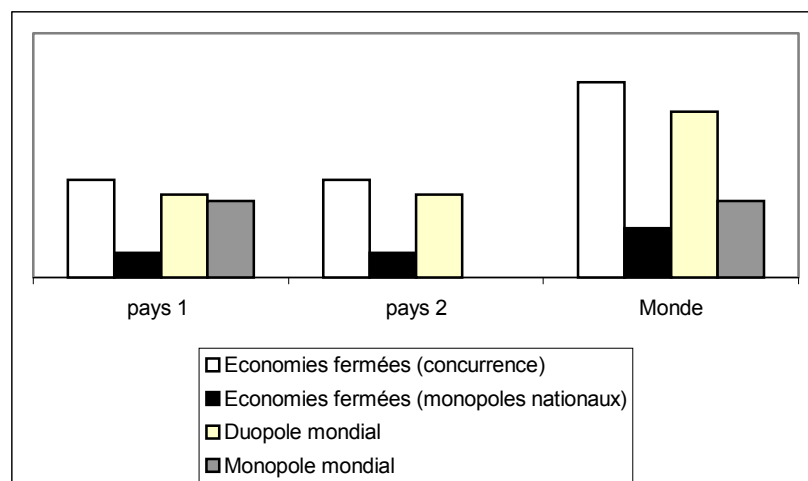
GRAPHIQUE 3  
Les surplus des consommateurs



GRAPHIQUE 4  
Les profits des producteurs



GRAPHIQUE 5  
Les productions (pays 1 et 2)



GRAPHIQUE 6  
Le bien-être

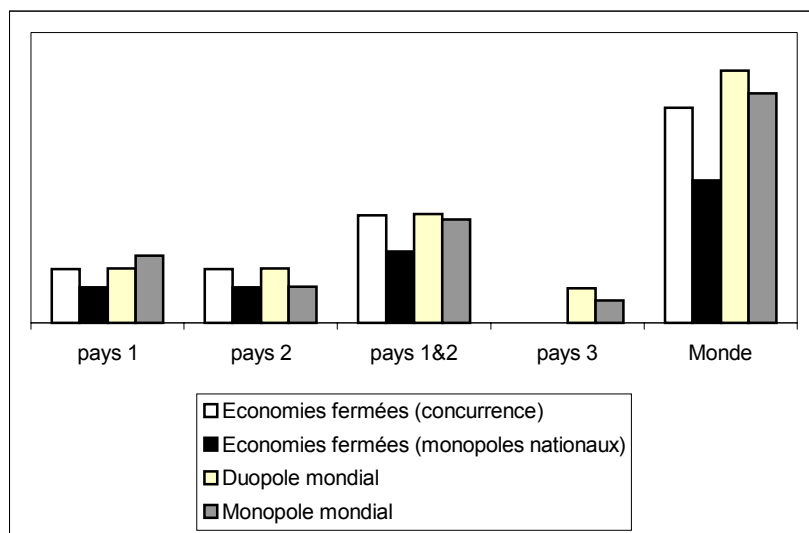


TABLEAU 1  
Les préférences des différents niveaux de décision en fonction de leurs objectifs.

	Pays 1	Pays 2	Pays 1 & 2	Pays 3	Centralisation
Politique de la concurrence (maximisation du surplus des consommateurs)	3	3	3	3	3
Politique commerciale (maximisation des profits)	4	3	Sans objet	Sans objet	4
Politique d'emploi (maximisation de la production)	1	1	1	Sans objet	1
Politique utilitariste (maximisation du bien-être)	4	3	3	3	3

Scénario 1 : Économies fermées (concurrence)

Scénario 2 : Économies fermées (monopoles nationaux)

Scénario 3 : Duopole mondial

Scénario 4 : Monopole mondial

TABLEAU 2

**Décision des autorités de la concurrence (selon leurs objectifs) dans le cas d'une fusion (passage d'un duopole mondial à un monopole mondial).**

	Pays 1	Pays 2	Pays 1 & 2	Pays 3	Centralisation
Politique de la concurrence (maximisation du surplus des consommateurs)	interdiction	interdiction	interdiction	interdiction	interdiction
Politique commerciale (maximisation des profits)	autorisée	Interdiction	autorisé	Sans objet	Sans objet
Politique d'emploi (maximisation de la production)	interdiction	interdiction	interdiction	Sans objet	interdiction
Politique utilitariste (maximisation du bien-être)	autorisée	interdiction	interdiction	interdiction	interdiction

#### 4. CONCLUSION.

Nous sommes partis du constat du renouveau des politiques de la concurrence malgré la poursuite d'un processus de mondialisation qui aurait dû en diminuer l'objet et remettre en cause leur pertinence.

En réalité, la concentration des marchés et certains comportements anticoncurrentiels sont une conséquence de la globalisation des marchés alors même que la régulation des monopoles ou des oligopoles mondiaux devient moins accessible. L'activisme retrouvé des autorités nationales de la concurrence constitue alors une réponse nécessairement limitée dans la mesure où l'espace des marchés déborde l'espace de compétence des autorités de régulation nationales (ou communautaires pour l'Union européenne).

Dans le cadre restreint de l'exemple présenté dans la troisième section, il apparaît que pour assurer la compatibilité des décisions nationales et la promotion du bien-être global, l'objectif de maximisation du surplus des consommateurs par les autorités nationales surpasse celui de maximisation du bien-être national en évitant les conflits d'intérêt. Dans notre exemple, la structure de marché adoptée par des autorités nationales qui maximiseraient le surplus des consommateurs serait équivalente à celle que « choisirait » une autorité centralisée transnationale qui chercherait à maximiser le bien-être mondial.

Ce résultat qui, par ailleurs, ne traite que des structures de marché façonnées par les fusions, pourrait contribuer à la formation d'une « doctrine » autour de laquelle les pays pourraient harmoniser leur droit de la concurrence.

- CARSTENSEN P.C. (1999), "Remedying the Microsoft monopoly: Monopoly law, the rights of buyers, and the enclosure movement in intellectual property", *Antitrust Bulletin* 44(3), 577-617
- DE C. GREY, RODNEY (1999), "The Relationship between Anti-Dumping Policy and Competition Policy", UNCTAD. May.
- DUPOIT J. (1844), « De la mesure de l'utilité des Travaux Publics », *Annales des Ponts et chaussées*, reproduit dans *Revue Française d'Économie*, volume X,2, printemps,55-94.
- EVENETT S.J., A. LEHMAN & B. STEIL (2000), "Antitrust Policy in an Evolving Global Marketplace", in Evenett S.J., A. Lehman & B. Steil.
- EVENETT S.J., A. LEHMAN & B. STEIL EDS. (2000), *Antitrust Goes Global. What Future for Transatlantic Cooperation ?*, London, Royal Institute of International Affairs ; Washington, Brookings Institution Press.
- FOX E.M. (1998), "International antitrust : against minimum rules ; for cosmopolitan principles", *The antitrust Bulletin*, 5-13.
- GIFFORD D.J. & E.T. SULLIVAN (2000), "Can international antitrust be saved for the post-Boeing merger world? A proposal to minimize international conflict and to rescue antitrust from misuse", *The Antitrust Bulletin* 45 (1), Spring, 55-118.
- GOLDBERG P. & F. VERBOVEN (1998), "The evolution of Price Discrimination in the European Car Market", NBER Working Paper, n°6818.
- HALLER S. (2001), *Intégration européenne, prix unique et concurrence : éléments d'analyse et applications*, Thèse, Paris 1.
- HOEKMAN B. (1998), "Free Trade and Deep Integration: Antidumping and Antitrust in Regional Agreements", World Bank, April 13.
- HOEKMAN B. & P. HOLMES (1999) *Competition Policy, Developing Countries, and the World Trade Organization*, World Bank, working paper 2211, october.
- KATRAK H. (1977), "Multinational Monopolies and Commercial Policy", *Oxford Economic Papers*, pp. 283-91.
- KATZ M. & C. "SHAPIRO (1985), Network Externalities, Competition, and Compatibility", *American Economic Review*, vol. 75, no. 3, June, pp. 424-40
- KÉBABDJIAN G. (1999), *Les théories de l'économie politique internationale*, Paris, Le Seuil.
- KUBOTA K. (1999), "Trade negotiations in the presence of network externalities", The World Bank, December 28.
- LLOYD, P. J. & K. VAUTIER (1999), *Promoting Competition in Global markets: A Multi-National Approach*, Edward Elgar, Cheltenham.
- LLOYD, P. J., TSAI I.W. & K. VAUTIER (1999), "Competition Policy, Developing Countries and the WTO" World Bank, July.

- MARKUSEN, J. (1981), "Trade and the Gains from Trade with Imperfect Competition", *Journal of International Economics*, vol 11, November, pp. 531-551.
- NEVEN D.J. & L.-H. RÖLLER (2000), "The allocation of jurisdiction in international antitrust", *European Economic Review*, 44, 845-855.
- OCDE (1999). Eléments relatifs à la concurrence inclus dans les accords commerciaux internationaux. Aperçu général des accords de l'OMC après le cycle d'Uruguay, COM/TD/DAFFE/CLP(98)26/FINAL.
- OCDE (2000), International Options to Improve the Coherence between Trade and Competition Policies, COM/TD/DAFFE/CLP(99)102/FINAL
- SIROËN J.-M. (1997), *Choix de la politique commerciale dans le cas de la concurrence imparfaite*, Commissariat Général du Plan (accessible sur <http://www.dauphine.fr/ceresas/WebSiroen/Plan2.pdf>).
- SIROËN J.-M. (1998), "Monopoles naturels, ouverture commerciale et gains de l'échange", *Économie Internationale*, n°75, 3<sup>o</sup> trimestre, pages 55-80.
- SIROËN J.-M. (2000a), « Mondialisation, innovations institutionnelles et politiques de la concurrence », in Michèle Tallard, Bruno Théret et Didier Uri (eds.) : *Innovations institutionnelles et territoires*, Collection Logiques Politiques, L'Harmattan.
- STIGLITZ J.E. (1999), "Promoting Competition and Regulatory Policy With Examples from Network Industries", The World Bank, July, 25.
- UNCTAD (1999a), "The development dimension of competition law and policy", UNCTAD Series on Issues in Competition Law and Policy.
- UNCTAD (1999b), "Report of the pre-UNCTAD X seminar on the role of competition policy for development in globalizing world markets", Geneva, 14-15 June 1999.
- WALTZ K. N. (1979), *Theory of International Politics*, Reading et New York, Addison-Wesley et Mc Graw Hill.
- WTO (1998), "Report (1998) of the Working Group on the Interaction Between Trade and Competition Policy to the General Council", 8 December 1998, (98-4914) WT/WGTCP/2
- WTO (1999), "Report (1999) of the Working Group on the Interaction Between Trade and Competition Policy to the General Council", 11 October 1999, (99-4245) WT/WGTCP/3