

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

WT/WGTCP/W/66

26 mars 1998

(98-1211)

Groupe de travail de l'interaction du commerce
et de la politique de la concurrence

Original: anglais

COMMUNICATION DES ÉTATS-UNIS

La Mission permanente des États-Unis a fait parvenir au Secrétariat la communication ci-après, datée du 10 mars 1998, en lui demandant de la distribuer aux Membres.

Incidences des pratiques anticoncurrentielles des entreprises et associations sur le commerce international

I. INTRODUCTION

Les États-Unis exposent dans la présente communication leurs vues sur les pratiques anticoncurrentielles ainsi que l'expérience qu'ils en ont acquise et les effets de ces pratiques sur le commerce international. Avant d'entamer cet exposé, nous donnons quelques explications sur l'approche que nous avons adoptée.

Premier point: nous n'entendons nullement proposer une étude exhaustive du rôle que ces pratiques peuvent jouer ni un exposé complet de nos vues sur ce sujet ou des approches qu'il est possible d'adopter. On pourrait à certains égards d'ailleurs soutenir que les participants au système commercial multilatéral commencent à peine à mesurer vraiment l'incidence que les pratiques anticoncurrentielles peuvent avoir sur le volume et l'orientation des échanges mondiaux et à apprécier la solidité des concessions que les États ont accordées et des obligations qu'ils ont contractées en un demi-siècle de libéralisation du commerce.

Deuxième point: nous examinons le problème en puisant dans les enseignements tant de la politique de la concurrence que de la politique commerciale. Nous ne proposons pas d'analyse parfaite ni de l'une ni de l'autre, nous voulons simplement permettre au Groupe de travail de mieux remplir sa fonction didactique en indiquant quelles sont les perspectives communes et les orientations divergentes propres à chacun de ces cadres politiques.

Troisième point: nous allons, comme d'autres certainement, parler généralement des "pratiques anticoncurrentielles" et de leurs "incidences sur le commerce international", mais nous tenons à dire d'emblée qu'une étude sérieuse et nuancée de la question exige peut-être de mettre plus de soin dans le choix des termes. Il y a des actions et des pratiques, comme les ententes horizontales, les restrictions et les ententes verticales, les pratiques d'entreprises dominantes et les fusions de portée internationale qui peuvent avoir des conséquences de caractère anticoncurrentiel sans que ce soit nécessairement ni toujours le cas. De même, ces actions et pratiques peuvent avoir ou non des effets sur le commerce international. Il arrive qu'elles aient une incidence à la fois sur la concurrence et sur le commerce mais il arrive aussi qu'elles n'exercent aucune influence ni sur la concurrence ni sur le

commerce. Nous développons plus loin ces convergences et ces divergences qu'il faut aussi garder à l'esprit quand le Groupe de travail étudie la mise en œuvre ainsi que les objectifs de la politique commerciale et de la politique de la concurrence et cherche jusqu'à quel point il est utile (et justifié) de recourir aux instruments techniques de l'une de ces politiques pour réaliser les objectifs de l'autre. La politique de la concurrence et la politique commerciale ont chacune des objectifs indépendants - et légitimes -; il arrive que les résultats obtenus au moyen de l'une d'elles complètent ou facilitent les résultats visés au moyen de la seconde, mais il importe de garder constamment à l'esprit leurs différences pour bien comprendre leur interaction. Le minimum de principes qu'on peut d'ores et déjà dégager est que les objectifs de la politique commerciale, c'est-à-dire la libéralisation des échanges, la non-discrimination et la transparence, peuvent en règle générale beaucoup faciliter une concurrence intense, tandis que la mise en place et l'application ferme d'une bonne législation antitrust et d'une saine politique de la concurrence peuvent en règle générale beaucoup faciliter la création d'un climat propice au développement de relations commerciales actives, libres et ouvertes entre les pays.

Une dernière mise en garde encore, qui a trait une fois de plus à la portée de la présente communication: nous en sommes à la quatrième réunion du Groupe de travail, mais c'est la première à laquelle nous commençons à nous pencher sur "l'interaction" du commerce et de la politique de la concurrence sous l'angle de problèmes ou de pratiques particulières relevant à la fois de la politique commerciale et de la politique de la concurrence. Comme nous cherchons surtout ici à voir quelle est l'incidence des pratiques anticoncurrentielles sur le commerce et comment la politique de la concurrence peut favoriser la libéralisation du commerce, nous ne nous sommes pas toujours limités aux pratiques anticoncurrentielles du secteur privé *per se* et nous évoquons aussi la réglementation et certains autres éléments de l'intervention (ou de la non-intervention) des pouvoirs publics qui peuvent se conjuguer avec les comportements du secteur privé et avoir pour effet de restreindre la concurrence et/ou l'accès aux marchés. À certains égards par conséquent, nous allons anticiper sur le programme du Groupe de travail et aborder certaines des questions qui sont inscrites à l'ordre du jour de ses quelques prochaines réunions. Nous aurons donc peut-être à revenir sur certaines des idées exposées ici et peut-être aussi à approfondir certaines questions.

Dans le chapitre qui suit, nous voyons quelle est l'attitude des autorités antitrust de l'administration fédérale des États-Unis face aux pratiques anticoncurrentielles revêtant une dimension internationale. Puis, nous étudions le rôle de plus en plus important que ces pratiques jouent dans l'élaboration et la mise en œuvre de la politique commerciale. À la fin de chaque chapitre, nous posons quelques questions et formulons quelques idées à méditer sur les solutions et les moyens éventuels d'améliorer celles qui sont utilisées actuellement à l'encontre de ces pratiques.

II. LES AUTORITÉS ANTITRUST DES ÉTATS-UNIS FACE AUX PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES DES ENTREPRISES PRIVÉES AYANT UNE INCIDENCE SUR LE COMMERCE INTERNATIONAL

Depuis l'adoption en 1890 de la Loi Sherman, les autorités fédérales des États-Unis chargées de veiller à l'application de ce régime antitrust ont acquis une expérience considérable des pratiques anticoncurrentielles du secteur privé, y compris celles qui ont une incidence sur le commerce international. Depuis 108 ans que les autorités fédérales appliquent la législation antitrust, le Département de la justice et la Federal Trade Commission (FTC, Commission fédérale de la concurrence) ont intenté des milliers d'actions judiciaires de différents types. Le mouvement de mondialisation économique des dernières années a obligé les autorités des États-Unis à s'intéresser de plus en plus aux comportements anticoncurrentiels privés revêtant une dimension internationale. Nous exposons dans le présent chapitre l'expérience que les autorités antitrust ont acquise aux États-Unis de ces comportements.¹ Nous ne nous attarderons pas autant sur les comportements

¹ On trouvera une étude des mesures prises récemment au titre de la législation antitrust, y compris des mesures de portée internationale, dans le dernier Rapport économique du Président, pages 195-214 (février 1998).

anticoncurrentiels privés qui n'ont pas de dimension internationale, c'est-à-dire ceux pour lesquels les acteurs en cause sont nationaux et dont le comportement s'inscrit dans le cadre national, mais il ne faut pas toutefois oublier que les comportements de ce type peuvent eux aussi avoir une incidence sur le commerce international.

Conformément aux suggestions formulées par le Président du Groupe de travail lors de la dernière réunion, nous donnons beaucoup d'exemples concrets et nous indiquons quels effets certains types de pratiques anticoncurrentielles ont eus sur les importations, les exportations et/ou l'investissement et quels secteurs économiques et zones géographiques ont été touchés. En dernier lieu, là encore pour répondre à la demande du Président, nous indiquons quelles mesures correctives les États-Unis ont adoptées à l'encontre de ces pratiques anticoncurrentielles de portée internationale, dans quelle mesure leur législation antitrust fait obstacle à ces comportements et s'il est possible d'améliorer le régime actuel d'application de la législation antitrust.

A. APPLICATION INTERNATIONALE DE LA LÉGISLATION ANTITRUST PAR LE DÉPARTEMENT DE LA JUSTICE ET LA COMMISSION FÉDÉRALE DE LA CONCURRENCE: UN APERÇU

Aux États-Unis, la législation antitrust est le dernier rempart de protection qui mette à l'abri le jeu de la concurrence au sein d'une économie totalement libérale. Thurman Arnold, ministre adjoint de la justice chargé des affaires antitrust sous la présidence de Franklin Roosevelt l'expliquait par une image: "Si la législation antitrust n'est pas appliquée efficacement, le jeu de la concurrence ressemble à un combat sans arbitre". Il n'est pas si simple d'assurer l'application de la législation antitrust. Au cours des dix dernières années, pour ne considérer que cette période, le Département de la justice a intenté près de 700 actions pénales (concernant des collusions sur les prix, des soumissions concertées et le partage du marché entre concurrents); le Département de la justice et la FTC ont ensemble examiné près de 25 000 projets de fusion et ont contesté (ou pris d'autres mesures correctives) près de 400 fusions et acquisitions anticoncurrentielles; et les deux institutions ont, ensemble également, intenté plus de 150 actions portant sur des pratiques anticoncurrentielles d'un autre type (création ou tentative de création de monopole, ententes anticoncurrentielles mais non délictueuses entre concurrents, et utilisation anticoncurrentielle de limitations verticales et des droits de propriété intellectuelle). Les consommateurs et les entreprises des États-Unis tirent profit du type d'économie ouverte et libérale créée grâce à cette application de la législation antitrust. Mieux protégés contre les comportements anticoncurrentiels dans le secteur privé, les consommateurs accèdent à des marchandises et des services plus novateurs, de meilleure qualité, pour un prix inférieur. Cette protection renforce par ailleurs la compétitivité des entreprises des États-Unis à l'échelle mondiale parce qu'elle favorise de saines rivalités, qu'elle encourage l'efficacité et qu'elle donne pleinement accès aux débouchés à tous les concurrents sur un pied d'égalité, qu'ils soient nationaux ou étrangers.²

On ne recueille pas systématiquement des données sur le nombre d'affaires qui, sur ce total, puissent être qualifiées d'"internationales" à un titre ou un autre ou dont on puisse dire qu'elles ont une incidence sur le commerce international. Il n'existe pas non plus de définition généralement acceptée de l'affaire de "portée internationale", même s'il existe à cet égard des éléments pertinents: c'est-à-dire que l'une des entreprises en cause au moins (ou l'une au moins des entreprises touchées par les pratiques en cause) est constituée à l'extérieur des États-Unis, que le comportement incriminé a été constaté à l'étranger, que des moyens de preuve déterminants sont situés à l'étranger, qu'un État étranger est l'un des responsables du comportement anticoncurrentiel. L'absence de données s'explique en partie par la politique adoptée de longue date par le Département de la justice et la

² Comme l'a expliqué Michael Porter: "Pour renforcer l'économie, l'État doit avant tout stimuler la concurrence sur le plan intérieur ... Il est indispensable, pour renforcer une économie, d'adopter une politique ferme de lutte antitrust, tout particulièrement en ce qui concerne les fusions horizontales, les alliances et la collusion sous ses différentes formes." M. Porter, "The Competitive Advantage of Nations", pages 662-663 (1990).

Commission fédérale de la concurrence: les deux institutions, "quand elles assurent l'application de la législation antitrust, ne pratiquent aucune discrimination fondée sur la nationalité des parties. Elles ne se servent pas non plus du pouvoir qui leur est légalement imparti pour favoriser la réalisation d'objectifs sans rapport avec la lutte antitrust."³ Mais nous savons néanmoins que l'action menée sous de multiples formes par les États-Unis pour appliquer la législation antitrust revêt de plus en plus un caractère international en ce qui concerne notamment les entreprises en cause, le lieu où se trouvent d'importants éléments de preuve, et l'intérêt qu'ont des pays tiers à ce que la législation soit dûment appliquée. Par exemple, en 1997, près de 30 pour cent des enquêtes antitrust de caractère pénal menées par le Département de la justice avaient à certains égards un caractère international marqué (le pourcentage était de 10 pour cent en 1993) et elles ont porté sur des entreprises constituées dans une bonne vingtaine de pays. Et il est aujourd'hui de pratique courante, en ce qui concerne les enquêtes de la FTC sur les projets de fusion, que, pour une moitié d'entre elles environ, la Commission prenne contact avec des autorités étrangères de même compétence parce que l'une des parties, ou bien les deux parties, certains actifs pertinents, ou une information déterminante que détient une tierce partie se trouve à l'étranger.

La portée internationale de l'action menée par les autorités fédérales des États-Unis pour appliquer la législation antitrust a beaucoup évolué dans le temps.⁴ La première grande affaire revêtant une dimension internationale a été l'affaire *American Tobacco* qui remonte à 1907. Dans cette affaire, le Département de la justice poursuivait 94 entreprises et particuliers des États-Unis et deux entreprises du Royaume-Uni en contestant la création par les défendeurs aux États-Unis d'un monopole privé de production de tabac. Le comportement illicite incriminé avait notamment consisté pour des entreprises de production de tabac des États-Unis et des entreprises britanniques à conclure un accord aux termes duquel lesdites entreprises s'abstiendraient de s'implanter sur le marché "intérieur" des entreprises parties à l'accord et se partageraient le reste du monde. Cette suppression de la concurrence lésait les consommateurs américains (de même que les consommateurs du Royaume-Uni et des pays tiers visés dans l'accord). Quand les entreprises du Royaume-Uni ont fait valoir que la Loi Sherman n'était pas applicable à leur comportement, la Cour suprême des États-Unis a rejeté l'argument, déclarant que le comportement de tous les défendeurs, américains et britanniques sur un pied d'égalité, était illicite.⁵ À peu près à la même époque, le Département de la justice a contesté également diverses ententes passées entre des sociétés concurrentes de navigation maritime des États-Unis, du Canada et d'Europe visant à éliminer la concurrence sur certains trajets en provenance et à destination des États-Unis; certaines des actions intentées ont abouti, d'autres sont restées sans solution à cause de la première guerre mondiale.⁶ Là encore, les ententes lésaient non seulement les consommateurs américains mais encore les consommateurs et les entreprises des pays tiers empruntant ces liaisons maritimes.

Toutefois, ce n'est pas avant les années 40 et le début des années 50 que les autorités ont commencé, aux États-Unis, à intenter un nombre important d'actions antitrust de caractère

³ Département de la justice et Commission fédérale de la concurrence (FTC), *Antitrust Enforcement Guidelines for International Operations*, 2^{ème} édition (avril 1995).

⁴ De nombreux ouvrages relatent en détail comment les États-Unis ont agi à l'échelle internationale pour faire valoir la législation antitrust. Voir par exemple 1 W. Fugate, *Foreign Commerce and the Antitrust Laws*, pages 5-13 (5^{ème} éd. 1996); 1 B. Hawk, *États-Unis, Common Market and International Antitrust, a Comparative Guide*, pages 1-28 (2^{ème} éd. 1996); 1 S. Waller, J. Atwood, K. Brewster et S. Waller: *Antitrust and American Business Abroad*, paragraphe 2.1-2.23 (1997).

⁵ *United States c. American Tobacco Co*, 221 US 106, pages 142-143, 181-184 (1911).

⁶ *United States c. Pacific and Arctic Ry*; 228 US 87 (1913); *United States c. Hamburg-Americanadische Packetfahrt-AG*, 239 US 466 (1916).

"international" mettant en cause des entreprises étrangères ou intéressant directement le commerce international. Au cours de cette période, le Département de la justice a intenté des poursuites (tantôt au pénal, tantôt au civil) à l'encontre de toute une vaste gamme de cartels internationaux auxquels participaient des entreprises américaines et des entreprises européennes; parmi les nombreux produits visés, on peut mentionner l'aluminium - ce fut la célèbre affaire *Alcoa*⁷ -, les colorants, les lampes incandescentes, le nylon, le titane, le carbure de tungstène, les roulements à billes, du matériel optique militaire et des instruments d'aéronefs.⁸ Les dispositions de l'entente contestée variaient d'une affaire à l'autre. Beaucoup d'accords ressemblaient à celui qui avait été mis en cause dans l'affaire *American Tobacco*: les entreprises des États-Unis acceptent de ne pas vendre en Europe, les entreprises européennes acceptent de ne pas vendre aux États-Unis, et d'autres dispositions visent à limiter la concurrence sur les marchés des pays tiers. D'autres ententes étaient réalisées au moyen de diverses restrictions anticoncurrentielles appliquées à l'exploitation sous licence de droits de propriété intellectuelle.⁹ La sanction obtenue par le Département de la justice était, elle aussi, variable; la mise en œuvre de l'entente était désormais interdite sur les marchés des États-Unis et il était parfois imposé de lourdes amendes pénales aux entreprises comme aux personnes physiques.

Pendant la période allant du début des années 60 à la fin des années 80, les autorités des États-Unis ont intenté, sur le plan international, des affaires importantes mais relativement peu nombreuses. Il convient de citer l'affaire *Singer* dans laquelle des fabricants de machines à coudre des États-Unis et de Suisse se sont frauduleusement entendus au moyen d'une mise en commun de brevets pour éliminer des importations concurrentes en provenance du Japon sur le marché des États-Unis¹⁰; l'affaire *Canadian Radio Patents*, dans laquelle des entreprises des États-Unis et des Pays-Bas ont été accusées de limiter l'exportation au Canada de postes de radio et de télévision en provenance des États-Unis grâce à l'utilisation anticoncurrentielle de brevets mis en commun¹¹; l'affaire *Addison-Wesley Publishing*, dans laquelle des éditeurs des États-Unis et du Royaume-Uni se sont partagé le marché mondial¹²; ainsi que les poursuites intentées par le Département de la justice contre des compagnies aériennes des États-Unis et d'Amérique centrale accusées de pratiquer des ententes sur les prix de certaines liaisons internationales.¹³ Le Département de la justice a également obtenu le prononcé d'ordonnances de ne pas faire à l'encontre d'associations professionnelles des États-Unis qui, au moyen de codes de conduite discriminatoires, de "marques d'homologation", de restrictions à l'adhésion, etc, avaient évincé les concurrents étrangers sur les marchés des chaudières et du matériel

⁷ *United States c. Aluminium Co. of America*, 148 F. 2^{ème} 416 (2^{ème} Cir. 1945).

⁸ Voir *supra* les auteurs cités à la note 4.

⁹ Par exemple, dans l'affaire *United States c. National Lead Co.*, 332 US 513 (1947), c'est-à-dire l'affaire du cartel du titane, les membres du cartel avaient conclu un ensemble complexe d'accords au sujet de l'exploitation de leurs droits de brevet, y compris des échanges de brevets, qui avaient pour effet d'assurer l'application de l'entente.

¹⁰ *United States c. Singer Mfg. Co.*, 374 US 174 (1963).

¹¹ *United States c. General Electric Co.*, 1962 Trade Cas. (CCH) paragraphe 70.342, 70.428, 70.546 (S.D.N.Y. 1962).

¹² *United States c. Addison-Wesley Publ. Co.*, 1976-2 Trade Cas. (CCH) paragraphe 61.225 (S.D.N.Y. 1976).

¹³ *United States c. Air Florida, Inc.*, Crim. n° 84-260 (D.D.C. du 11 juillet 1984). Les défendeurs ont dû acquitter des amendes de pénalité.

de manutention.¹⁴ En outre, pendant la dernière partie de la période considérée, les autorités des États-Unis ont commencé à examiner de plus en plus de projets de fusion et d'acquisition intéressant des sociétés américaines et étrangères à la fois.

Au cours des années 90, l'application de la législation antitrust a fréquemment aux États-Unis revêtu des aspects internationaux. Une bonne partie de l'action répressive pénale due au Département de la justice est actuellement dirigée contre des cartels internationaux, une bonne partie des enquêtes sur les fusions assurées conjointement par le Département de la justice et la FTC intéresse des fusions et des acquisitions avec participation étrangère, réelle ou potentielle, et une bonne partie de l'action répressive menée par les deux institutions à l'encontre d'autres pratiques anticoncurrentielles se déroule dans un cadre international. Nous avons donné un bon nombre d'exemples d'affaires antitrust de caractère international faisant appel à la coopération entre les autorités chargées de la lutte antitrust aux États-Unis et à l'étranger dans la communication que nous avons récemment soumise sur la coopération antitrust¹⁵ et nous n'y revenons pas; nous donnons en revanche ci-après de nouveaux exemples.

Au cours des quelques dernières années, le Département de la justice a intenté toute une série d'actions pénales visant des ententes internationales sur les prix et sur le partage des marchés¹⁶ mettant en cause des produits et des services extrêmement divers: papier thermosensible pour télécopie, vaisselle de plastique, diamants industriels, pesticides, métaux frittés, "fibre de Tampico", lysine, gluconate de sodium, services de construction navale et de transport connexes¹⁷, et, depuis le mois dernier, les électrodes de graphite.¹⁸ La moitié des ententes internationales suspectes que le Département de la justice soumet actuellement à enquête portent sur un chiffre d'affaires américain supérieur à 100 millions de dollars par an, tandis que dans certaines d'entre elles, par exemple l'entente délictueuse intéressant les *électrodes de graphite*, le chiffre d'affaires aux États-Unis dépasse le milliard de dollars par an. Ces ententes peuvent aussi intéresser un très important commerce non américain.

¹⁴ *United States c. American Society of Mechanical Engineers, Inc.*, 1972 Trade Cas. (CCH) paragraphe 74.028 (S.D.N.Y. 1972); *United States c. Material Handling Institute, Inc.*, 1973-1 Trade Cas. (CCH) paragraphe 74.362 (W.D. Pa. 1973).

¹⁵ Données d'expérience des États-Unis concernant les accords de coopération antitrust, WT/WGTCP/W/48 (24 novembre 1997), pages 5-9.

¹⁶ Les cartels peuvent recourir également au partage de la clientèle ou à des limitations de la production.

¹⁷ Dans l'affaire *United States c. Heeremac, V.O.F.*, n° 97-CR-869 (N.D. Ill. en date du 22 décembre 1997), une entreprise néerlandaise et un ressortissant néerlandais ont admis être coupables d'avoir présenté des soumissions concertées en vue d'assurer des services de levage pour construction navale aux États-Unis et ailleurs. Dans l'affaire *United States c. Dockwise, N.V.*, n° 97-CR-870 (N.D. Ill. inscrite au rôle le 22 décembre 1997), affaire connexe intentée en même temps, une entreprise belge, sa filiale aux États-Unis et deux ressortissants néerlandais ont admis être coupables d'avoir présenté des soumissions concertées en vue d'assurer des services de levage et de transport d'équipements semi-submersibles aux États-Unis et ailleurs. Dans les deux affaires, les défenseurs ont accepté de devoir verser des amendes pénales totalisant 65 millions de dollars des États-Unis. Dans ces deux affaires, les enquêtes sont toujours en cours.

¹⁸ *United States c. Showa Denko Carbon Inc.*, n° 98-85 (E.D.Pa., inscription au rôle le 23 février 1997). Dans cette affaire, une filiale américaine d'une entreprise japonaise a reconnu être coupable d'avoir participé entre 1993 et janvier 1997 à une entente délictueuse sur les prix et sur le partage du marché mondial des électrodes de graphite, qui sont utilisées dans la fabrication des aciers. Comme nous l'indiquons, cette entente frauduleuse portait sur une fraction très importante du commerce des États-Unis. L'enquête est en cours.

Nous évoquerons une importante affaire récente, l'entente frauduleuse sur l'acide citrique, pour faire ressortir certains points qui se retrouvent dans toutes les ententes internationales. Dans cette affaire, quatre entreprises - Archer Daniels Midland Company, entreprise des États-Unis; une filiale des États-Unis de Bayer AG, entreprise allemande; et deux sociétés suisses, Hoffman-Laroche et Jungbunzlauer, ainsi que plusieurs ressortissants étrangers ont tous plaidé coupables de s'être concertés sur le prix de l'acide citrique utilisé comme additif alimentaire et sur le partage des ventes, aux États-Unis et ailleurs, pendant la période allant de juillet 1991 à juin 1995. À l'échelle mondiale, les ventes annuelles de ce produit représentent une somme supérieure à 1,2 milliard de dollars des États-Unis. L'entente délictueuse était complexe: des cadres supérieurs des entreprises en cause se réunissaient en secret, un peu partout dans le monde entier, pour définir les conditions générales de l'entente, laissant à des adjoints le soin de régler les détails et d'assurer la mise en œuvre de l'accord. En outre, les membres du cartel ont défini des modalités de mise en œuvre complexes pour écarter le risque de non-respect de l'entente: ils ont d'abord défini à quel prix ils vendraient l'acide citrique ainsi que la fraction précise de la part totale du marché que chaque participant serait autorisé à vendre dans le reste du monde. Ensuite, chaque entreprise a accepté de communiquer aux autres membres de l'entente les chiffres mensuels de ses ventes mondiales, ce qui permettait de vérifier si elle respectait bien son volume de vente. En dernier lieu, les membres de l'entente examinaient en fin d'année le chiffre des ventes de chacun d'eux et l'entreprise qui avait vendu plus que sa part, était tenue, l'année suivante, d'acheter, à concurrence de l'excédent enregistré, la quantité correspondante à un autre membre de l'entente ayant vendu moins que sa part. Le montant total des amendes pénales déjà infligées par les États-Unis dépasse 140 millions de dollars. Des actions en dommages-intérêts au triple intentées par des entreprises qui disent avoir été lésées par l'entente sont actuellement en cours.

La plupart des fusions, qu'elles aient un caractère national ou international, ne sont pas sensiblement préjudiciables à la concurrence. D'ailleurs, la mondialisation a eu notamment pour effet d'amener de nouveaux concurrents étrangers sur les marchés des États-Unis, de sorte que certaines fusions qui auraient peut-être été auparavant anticoncurrentielles ne l'ont pas été. Il n'empêche que certaines fusions internationales sont problématiques et doivent sans doute être examinées par plusieurs juridictions. Parmi les actions intentées récemment par les autorités des États-Unis au sujet de fusions internationales, il convient de citer l'affaire *Kimberly Clark/Scott* qui date de 1995 et qui concernait la fusion de plusieurs entreprises concurrentes de production de papier ayant leur siège aux États-Unis, fusion qui a suscité une enquête antitrust dans plusieurs pays dont les États-Unis, le Canada, Costa Rica, l'Union européenne et le Mexique. L'affaire a abouti dans plusieurs pays, dont les États-Unis, à une ordonnance de désinvestissement. Autre exemple, l'affaire de la fusion *Allison/ZF*, qui date de 1994 et dans laquelle le Département de la justice et l'Office fédéral allemand des cartels ont chacun enquêté sur le projet d'acquisition d'un fabricant américain de boîtes de vitesse pour camions par un concurrent allemand; chacune des deux institutions a décidé de s'opposer à l'opération, à laquelle les parties ont finalement renoncé.¹⁹

De même, la FTC et l'Union européenne ont au cours des quelques dernières années examiné un bon nombre de fusions opérées dans l'industrie pharmaceutique qui sont assorties d'effets transfrontières, par exemple *Glaxo/Wellcome*, *Upjohn/Pharmacia* et *Ciba-Geigy/Sandoz*.²⁰ Ces affaires montrent que le marché géographique pertinent garde un caractère "national" pour les

¹⁹ L'OCDE a publié en 1994 une étude sur "Le contrôle des fusions et le monde des affaires: méthodes et procédures" qui contient beaucoup de renseignements utiles sur les fusions internationales à notre époque, y compris neuf études de cas.

²⁰ *Glaxo plc*, dossier FTC n° C-3586, *compte rendu dans* 5 Trade Reg. Rpt. (CCH) paragraphe 23.784 (1995); *The Upjohn Company*, Dossier FTC n° C-3638, *compte rendu dans* 5 Trade Reg. Rpt. (CCH) paragraphe 23.914 (1996); *Ciba-Geigy Ltd.*, Dossier FTC n° C-3725, *compte rendu dans* 5 Trade Reg. Rpt. (CCH) paragraphe 24.182 (1997).

médicaments et les articles approuvés - parce que les régimes de mise sur le marché ont un caractère national - mais qu'il peut exister en revanche un marché mondial pour les produits qui en sont à un stade avancé de la recherche, du développement et des essais. Plusieurs de ces fusions faisaient craindre que certains produits de la recherche soient compromis avant même d'atteindre le marché. Dans l'affaire *Ciba-Geigy/Sandoz*, par exemple, les parties, suisses toutes les deux, ont conclu avec la FTC un accord d'expédient aux termes duquel elles ont accepté de concéder certains droits de propriété intellectuelle pour préserver la concurrence dans la mise au point de traitements anticancéreux de thérapie génique.

Certaines fusions et acquisitions ont parfois des répercussions importantes au-delà des frontières des pays dans lesquels les parties qui projettent de fusionner ont leur siège ou leurs usines. Par exemple, en ce qui concerne la fusion *Boeing/McDonnell Douglas*, les sites de production sont aux États-Unis pour les deux parties, mais leur clientèle couvre le monde entier. La fusion a été autorisée après enquête de la FTC²¹ et de l'Union européenne²² une fois que les parties eurent pris certains engagements vis-à-vis de l'Union européenne. De même, lors de la fusion, en 1994, des entreprises *Oerlikon-Bührle* et *Leybold*²³, la production se situait pour une bonne part en Suisse, mais la distribution intéressait surtout le territoire des États-Unis. La FTC et l'Office fédéral allemand des cartels ont conjugué leurs efforts pour imposer des mesures correctives.

S'agissant de la répression dirigée contre d'autres pratiques anticoncurrentielles, nous signalerons plusieurs exemples récents d'actions intentées aux États-Unis dans un contexte international. Dans l'affaire *Pilkington*, qui date de 1994, le Département de la justice a accusé une entreprise du Royaume-Uni et sa filiale aux États-Unis de monopoliser le marché mondial du verre plat. D'après la plainte, la société Pilkington avait passé des accords de licence indûment restrictifs avec ses concurrents potentiels (y compris des entreprises des États-Unis) et, pendant plus de 30 ans, avait exploité ces accords et brandi la menace de poursuites, pour empêcher des entreprises des États-Unis de concurrencer Pilkington et de concevoir, construire ou exploiter des usines de fabrication de verre plat dans des pays tiers, alors même que Pilkington ne pouvait plus faire valoir de droits de propriété intellectuelle pour justifier ces restrictions. L'affaire a été réglée au moyen d'une décision d'expédient.²⁴ Dans une autre affaire, une entreprise allemande, Bayer AG, s'était activement préparée à entrer sur le marché des États-Unis avec un nouvel insecticide breveté de nature à fortement concurrencer l'entreprise S.C. Johnson and Sons, qui est constituée aux États-Unis et qui est numéro un sur le marché des États-Unis. À la dernière minute, Bayer a décidé de ne pas s'implanter sur le marché des États-Unis, mais de concéder son produit sous licence à Johnson. Or, comme Bayer était sur le point de pénétrer sur le marché des États-Unis (en exploitant son produit directement ou sous licence), la décision de Bayer privait les consommateurs américains de la présence d'un concurrent potentiel sur le marché des insecticides en l'absence d'avantages compensatoires sur le plan de la concurrence. Le Département de la justice a donc contesté le comportement de Bayer et par la voie d'un décret d'expédient lui a interdit d'accorder sa licence.²⁵ Nous évoquons dans la

²¹ Voir les déclarations qu'ont faites séparément, au sujet de l'affaire Boeing, le président de la FTC, M. Pitofsky (accompagné des commissaires Steiger, Starek et Varney) et M. Azcuenaga, commissaire, le 1^{er} juillet 1997, et qu'il est possible de consulter sur la page d'accueil de la FTC sur Internet, <http://www.ftc.gov>.

²² *Boeing/McDonnell Douglas*, JO L 336/16 (8 décembre 1997), affaire n° IV/M.877.

²³ *Oerlikon-Bührle Holding AG*, dossier FTC n° C-35555, *compte rendu dans 5 Trade Reg. Rpt.* (CCH) paragraphe 23.697 (N.D. Ill. 1994).

²⁴ *United States c. Pilkington plc*, 1994-2 Trade Cas. (CCH) paragraphe 70.842 (D. Ariz. 1994); voir *Economic Report of the President*, *supra*, page 210.

²⁵ *United States c. S.C. Johnson & Sons Inc.*, 1995-1 Trade Cas. (CCH) paragraphe 70.884 (N.D. Ill. 1994).

communication que nous avons récemment présentée à l'OMC sur la coopération antitrust trois autres dossiers récents, les affaires *Microsoft*, *Sabre* et *Nielsen*.

B. LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES ET LEURS CONSÉQUENCES POUR L'IMPORTATION, L'EXPORTATION ET L'INVESTISSEMENT

Pour la commodité de l'analyse, nous allons examiner quels effets produisent sur l'importation, l'exportation et l'investissement les pratiques anticoncurrentielles réprimées par le Département de la justice et la FTC en nous arrêtant successivement sur les cartels et ententes, sur les fusions et sur les autres pratiques anticoncurrentielles.

L'analyse ci-dessus prouve clairement que les ententes internationales ont souvent une incidence importante, comme le souhaitent d'ailleurs les membres du cartel, sur les trois dimensions du commerce international que sont l'importation, l'exportation et l'investissement. Depuis l'époque de l'*American Tobacco*, les ententes relatives au partage du marché ont eu pour effet de restreindre et souvent de supprimer totalement l'importation aux États-Unis du produit ou du service considéré en provenance de pays tiers, de même que l'exportation du produit ou du service américain à destination d'autres pays ainsi que la possibilité pour les entreprises des États-Unis de procéder à l'étranger à un investissement concurrentiel (et vice versa). D'autres types d'entente, comme celle qui était en cause dans l'affaire de l'acide citrique, restreignent globalement les ventes mais n'impliquent pas nécessairement de restrictions au niveau national. La répression vigoureuse des cartels a eu notamment pour effet d'ouvrir les marchés des États-Unis à la concurrence étrangère et d'inciter les entreprises des États-Unis à exporter à destination de pays qu'ils avaient préalablement accepté d'éviter.²⁶ Et, manifestement, la répression visant les ententes sur les prix de caractère transfrontières et même les ententes purement nationales a des retombées positives pour les consommateurs étrangers comme pour les consommateurs nationaux.²⁷

En ce qui concerne les fusions anticoncurrentielles, lesquelles, bien entendu, sont en général bloquées avant d'être conclues parce qu'elles sont soumises aux États-Unis à l'obligation de notification préalable, il est plus difficile d'indiquer avec précision, fût-ce sommairement, quels seraient leurs effets potentiels sur le commerce. Justement parce qu'aux États-Unis, les actions dirigées contre des fusions sont quasiment toujours intentées avant que la fusion soit opérée, il n'existe guère de données empiriques *a posteriori* sur les effets produits sur le commerce. En gros, toutefois, les fusions entre concurrents peuvent avoir des effets anticoncurrentiels de deux types: la concurrence est affaiblie au moyen d'une interaction coordonnée et/ou elle est affaiblie par des actions unilatérales.²⁸ À l'échelle internationale, les fusions anticoncurrentielles peuvent avoir sur le

²⁶ On dit que l'affaire *Allison Wesley* évoquée ci-dessus aurait eu pour résultat "d'ouvrir aux éditeurs des États-Unis des marchés étrangers qui leur étaient préalablement fermés". 1 Hawk, *supra*, page 20.

²⁷ Par exemple, en 1992, le Département de la justice a engagé une action civile contre huit compagnies aériennes des États-Unis ainsi que la Airline Tariff Publishing Company (ATP) en les accusant d'entente sur les prix des lignes intérieures. L'ATP, qui est détenue par un groupe de compagnies aériennes, y compris en l'espèce les compagnies défenderesses, est un service de collecte et de diffusion de données sur les prix pratiqués par les compagnies. La thèse du Département de la justice était que, par le biais de l'ATP, les compagnies pouvaient échanger des informations détaillées sur les barèmes à établir de sorte qu'elles s'entendaient l'une avec l'autre sur les prix à pratiquer ou sur la suppression des remises. L'affaire a débouché sur des décisions d'expédient aux termes desquelles les compagnies aériennes en cause ont toutes accepté de s'abstenir du comportement incriminé. *United States v. Airline Tariff Publ. Co.*, 1994-2 Trade Cas. (CCH) paragraphe 70.687 (D.D.C. 1994); 1993-2 Trade Cas. paragraphe 70.409 (D.D.C. 1993).

²⁸ Pour une analyse de ces deux types d'effets potentiels, voir les Horizontal Merger Guidelines (Directives relatives aux fusions horizontales) du 8 avril 1997 destinées au Département de la justice et à la FTC, paragraphe 2. Comme l'expliquent ces directives, l'interaction coordonnée "correspond aux mesures adoptées par un groupe

commerce certains des effets que produisent les ententes et autres pratiques anticoncurrentielles: des prix plus élevés pour les consommateurs des États-Unis (et les consommateurs étrangers) et/ou des restrictions de la production, de telle sorte que certains consommateurs qui achèteraient le produit si le prix était concurrentiel s'abstiennent. Par exemple, dans l'affaire *Shell/Montedison*²⁹ la FTC a plaidé que la fusion des activités de Shell et de Montedison dans le secteur du polypropylène risquait de restreindre pour la coentreprise Union Carbide/Shell les possibilités d'exporter en concédant sous licence l'exploitation de la technologie du polypropylène. Dans cette affaire, l'accord d'expédient et l'ordonnance définitive ont eu pour objet de préserver la concurrence sur le marché mondial de l'exploitation sous licence de la technologie du polypropylène.

Au cours des dernières années, la coentreprise (à laquelle on donne parfois le nom d'"alliance stratégique") a été pour les entreprises un moyen de "prendre la température" d'un marché nouveau. Par exemple, quand la FTC, en 1983, a autorisé à certaines réserves près la création de la coentreprise automobile *General Motors/Toyota*³⁰, les sociétés Honda et Nissan s'étaient déjà implantées aux États-Unis pour y produire leurs modèles. Toyota, toutefois, n'a pas voulu s'engager définitivement et a choisi de créer avec GM une coentreprise qui a également permis à GM d'apprendre les méthodes de production japonaises. En 1990, un autre cas de création de coentreprise à caractère "didactique" entre la société japonaise Nippon Sheet Glass (NSG) et Pilkington plc du Royaume-Uni a inquiété la FTC. Pilkington était le plus gros producteur mondial de verre plat fabriqué suivant le procédé "float glass" et était propriétaire de la société Libbey-Owens-Ford (LOF), l'un des producteurs de verre plat les plus importants des États-Unis. De son côté, NSG était également un producteur de verre plat important au Japon et ailleurs en Asie et dans le Pacifique. NSG a passé accord avec Pilkington pour acquérir 20 pour cent des actions de LOF; était annexé à cet accord de prise de participation un accord dit de capacité qui aurait interdit pendant cinq ans à la fois à Pilkington et à NSG de créer ou d'acquérir indépendamment des capacités de production de verre plat en Amérique du Nord sauf en passant par l'intermédiaire de LOF. L'affaire a abouti à l'adoption d'un accord d'expédient aux termes duquel les parties ont abrogé l'accord de capacité et accepté de ne pas limiter la capacité de production en Amérique du Nord ni de limiter les importations destinées à l'Amérique du Nord.³¹ Les coentreprises peuvent donc avoir l'avantage de favoriser la concurrence en facilitant la pénétration d'un marché par des entreprises ou des investissements étrangers mais il convient de les analyser avec soin pour s'assurer qu'elles ne vont pas par la suite fermer ce marché aux étrangers comme aux nationaux.

Les autres pratiques anticoncurrentielles ont sur le commerce des effets potentiels qui varient, bien entendu, avec le type de pratique. Dans certaines des affaires portant sur des ententes entre concurrents, par exemple les affaires *Singer*, *Material Handling* et *S.C. Johnson* évoquées ci-dessus, le comportement incriminé avait pour effet d'exclure les concurrents étrangers des marchés des États-Unis (avec ou sans leur consentement). D'autres affaires, comme la récente affaire *Laminated*

d'entreprises qui ne sont fructueuses pour chacune d'elles que si les autres entreprises du groupe les mettent activement en pratique". Par exemple, une augmentation de prix peut n'être rentable que si les concurrents suivent. Quant aux effets unilatéraux, ce sont, comme le terme lui-même l'indique, des décisions tendant par exemple à augmenter les prix ou à réduire la production que des entreprises peuvent estimer rentable de prendre en toute indépendance.

²⁹ *Montedison/Shell*, dossier FTC n° C-3580, compte rendu dans 5 Trade Reg. Rpt. (CCH) paragraphe 23.749 (1995).

³⁰ *General Motors Corp.*, 103 F.T.C. 374.

³¹ *Nippon Sheet Glass Co. Ltd.*, 114 F.T.C. 568.

Tubes engagée à l'initiative du Département de la justice³², portent sur des ententes plus larges visant à interdire des marchés étrangers aux entreprises des États-Unis et à interdire le marché des États-Unis aux entreprises étrangères. D'autres affaires encore, l'affaire *Pilkington* par exemple engagée à l'initiative du Département de la justice, visent un comportement monopolistique ayant pour objet d'interdire des marchés étrangers aux exportateurs des États-Unis.

C. LES PRODUITS EN CAUSE ET LA PORTÉE GÉOGRAPHIQUE DES AFFAIRES ANTITRUST INTERNATIONALES

Comme on l'aura constaté ci-dessus, l'expérience que les États-Unis ont acquise de la lutte antitrust à l'échelle internationale permet de dire que les comportements anticoncurrentiels se manifestent à l'égard d'une gamme extrêmement étendue de produits et de services. Un bon nombre des produits ayant fait l'objet d'ententes de cartel ont bien été des produits sans marque, assimilables à des produits de base (le titane, la lysine, le gluconate de sodium par exemple), mais cela n'a pas toujours été le cas (s'agissant de matériel optique militaire ou de vaisselle de plastique, par exemple). Et s'il y a eu relativement peu d'affaires d'entente internationale dans le secteur des services (les affaires concernant les transports maritimes, les compagnies aériennes, la construction navale et les transports y relatifs étant manifestement des exceptions), l'expérience abondante que les États-Unis ont acquise des soumissions concertées dans la passation des marchés publics et privés sur le territoire national ainsi que la mondialisation croissante des marchés des services financiers ou des télécommunications notamment donnent à penser que les affaires de ce type vont devenir plus nombreuses. En ce qui concerne les autres pratiques anticoncurrentielles, beaucoup d'affaires (par exemple, les affaires *Singer*, *Canadian Radio Patents*, *Pilkington* et *S.C. Johnson*) ont été suscitées par une exploitation anticoncurrentielle de droits de propriété intellectuelle, réels ou prétendus tels, relatifs à des produits de marque, tandis que d'autres affaires se situaient dans le secteur des services (voir par exemple les affaires *Sabre* et *Nielsen*). Il serait difficile de formuler la moindre généralisation sur les produits et les services en cause dans nos affaires de fusion internationale, la seule constatation possible étant simplement que ces affaires portent sur une gamme fort étendue de produits et de services, qui vont des télécommunications aux boîtes de vitesse de camion.

En ce qui concerne la portée géographique de la lutte antitrust de caractère international, on sait que les autorités des États-Unis sont légalement tenues de s'intéresser essentiellement à l'incidence que des comportements anticoncurrentiels ont sur le commerce intérieur et extérieur des États-Unis. L'observation vaut également pour les cartels, les fusions et les autres pratiques. Les comportements anticoncurrentiels de caractère international que les autorités chargées de la lutte antitrust aux États-Unis ont pris pour cible visaient intégralement ou essentiellement des importations à destination des États-Unis et/ou des exportations en provenance des États-Unis. Le fait ressort clairement de toutes les affaires de partage du marché, depuis l'affaire *American Tobacco* jusqu'à l'affaire *Graphite Electrodes* en cours. Mais ces accords de cartel avaient évidemment pour objet de protéger des entreprises étrangères tout autant que des entreprises des États-Unis des rigueurs de la concurrence (tandis qu'ils avaient pour effet de porter préjudice aux consommateurs des États-Unis comme aux consommateurs étrangers). Pour une part importante de ces ententes, la composante géographique comprenait un élément étranger; en fonction de la physionomie du marché en cause et des intentions des participants au cartel, certaines ententes intéressaient par conséquent les États-Unis et l'Europe, d'autres l'Amérique du Nord et d'autres encore le monde entier.

Il importe toutefois d'avoir conscience que, si les autorités des États-Unis chargées de la lutte antitrust s'intéressent avant tout à l'incidence des pratiques anticoncurrentielles sur les prix et la production dans le cadre du commerce des États-Unis, bon nombre de ces pratiques empêchent les

³² *United States c. American National Can Co.*, 1996-2 Trade Cas. (CCH) paragraphe 71.641 (D.D.C. 1996).

entreprises étrangères d'accéder à des marchés ou de se procurer des intrants à bas prix. Ces pratiques empêchent également non seulement les consommateurs des États-Unis mais souvent aussi les consommateurs étrangers d'acheter des produits de qualité à des prix concurrentiels.

D. MESURES CORRECTIVES, DISSUASION ET AMÉLIORATIONS ÉVENTUELLES DE LA LUTTE À L'ÉCHELLE INTERNATIONALE

Avec le temps, le Congrès des États-Unis a donné aux autorités chargées de la lutte antitrust des instruments dont elles avaient besoin pour faire respecter la législation antitrust. Depuis le début, les infractions à la Loi Sherman sont passibles de sanctions à titre de délits comme à titre d'infractions civiles et les particuliers comme les entreprises sont passibles de poursuites judiciaires. Les délits sont lourdement sanctionnés: les personnes morales encourent des amendes qui peuvent atteindre 10 millions de dollars des États-Unis et les personnes physiques sont passibles de peines d'emprisonnement dont la durée maximale est de trois ans et/ou d'amendes d'un montant maximum de 350 000 dollars des États-Unis.³³ Dans les affaires de fusion et les affaires relatives à d'autres pratiques anticoncurrentielles relevant de la Loi Sherman, de la Loi Clayton ou de la Loi portant création de la FTC, les autorités peuvent obtenir l'adoption de l'injonction indispensable pour mettre fin au comportement anticoncurrentiel en cause ou pour lui apporter la correction voulue.

La question de savoir si la législation antitrust des États-Unis et les moyens répressifs qui l'accompagnent sont suffisamment dissuasifs à l'encontre des comportements anticoncurrentiels du secteur privé est une question que les autorités des États-Unis se posent souvent. Par exemple, les poursuites que nous avons récemment intentées à l'encontre de cartels internationaux donnent la preuve qu'un siècle de lutte antitrust vigoureuse n'a pas mis fin à la création de cartels à très grande échelle. C'est du reste pourquoi le Département de la justice a récemment demandé au Congrès de porter à 100 millions de dollars des États-Unis le montant maximum de l'amende dont sont passibles les personnes morales coupables de collusion sur les prix, de soumissions concertées et de partage de marché. De même, les décisions prises actuellement par le Département de la justice et la FTC ainsi que leurs enquêtes dans les secteurs de l'informatique et de la défense conduisent à se demander comment la législation antitrust peut et doit être appliquée aux marchés de haute technologie. Mais l'histoire de la lutte antitrust menée par les États-Unis à l'échelle internationale montre que lorsque les autorités parviennent à dissoudre une entente internationale, quand elles font échec à un comportement monopolistique qui revêt une dimension internationale, et quand elles imposent une restructuration ou prononcent purement et simplement une interdiction face à une fusion internationale anticoncurrentielle, les effets positifs de leur action sur la concurrence (et souvent sur les échanges) ne tardent pas à se faire sentir et les consommateurs en bénéficient largement.

L'expérience que les États-Unis ont acquise de la lutte antitrust au cours des dernières années et que nous avons analysée dans notre précédente communication sur la coopération antitrust a convaincu les autorités des États-Unis qu'elles doivent être mieux à même de participer aux côtés d'homologues étrangers à des enquêtes internationales sur la base d'une garantie de confidentialité et de l'intérêt réciproque. En particulier, le Département de la justice et la FTC cherchent à créer un réseau d'accords bilatéraux d'aide réciproque leur permettant d'avoir accès à des éléments de preuve et de les communiquer à leurs partenaires dans le cadre d'affaires antitrust. Plus généralement, il convient, pour améliorer le climat de la lutte antitrust à l'échelle internationale, de créer une "culture internationale" de lutte antitrust vigoureuse, culture qui serait fondée sur le partage des données d'expérience, la coopération bilatérale et la fourniture d'une assistance technique aux pays qui

³³ Il est possible de majorer l'amende pénale à concurrence d'un montant égal au double du profit dont les participants à l'entente ont bénéficié ou au double de la perte subie par les victimes, dès lors que l'un ou l'autre de ces montants est supérieur au montant légal maximum de l'amende, soit 10 millions de dollars des États-Unis pour les personnes morales.

s'attellent tout juste à la tâche difficile consistant à promulguer une législation de la concurrence et à en assurer l'application. Le Groupe de travail offre un cadre qui peut beaucoup favoriser la création de cette culture de la concurrence.

III. LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES VUES SOUS L'ANGLE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

Du point de vue du commerce, le problème des pratiques anticoncurrentielles revêt depuis quelques années beaucoup plus d'importance, essentiellement en raison de deux éléments étroitement liés l'un à l'autre: la mondialisation et la réduction sur le plan international des obstacles frontaliers à l'accès aux marchés. Au départ, les experts de la politique commerciale se sont surtout préoccupés des pratiques anticoncurrentielles des entreprises que les États toléraient à l'échelle nationale ou qu'ils approuvaient, leur souci tenant au fait que ces pratiques avaient pour effet d'entraver l'accès aux marchés étrangers. Toutefois, certains affirment aussi que les pratiques des entreprises qui faussent ou restreignent le commerce international sont plus patentées aujourd'hui alors que les règles multilatérales destinées à remédier aux obstacles érigés par les pouvoirs publics ont été étendues et développées. En outre, face à l'intégration croissante de l'économie mondiale, beaucoup de pratiques anticoncurrentielles revêtent, semble-t-il, une dimension transfrontières plus accentuée et ont, de même, une incidence transfrontières plus forte. Il faut donc désormais, pour mesurer le problème, chercher à savoir comment les pratiques anticoncurrentielles privées et l'intervention (ou la non-intervention) connexe de l'État peuvent jouer le rôle d'obstacles au commerce international. L'étude du problème s'étend au rôle des monopoles d'État, des droits d'exclusivité et des politiques de réglementation qui feront l'objet d'un examen plus détaillé lors de réunions ultérieures du Groupe de travail.

En résumé, nous constatons que la politique commerciale témoigne de plus en plus d'une meilleure intelligence des obstacles potentiels à l'accès aux marchés. L'évolution consiste à aller au-delà des obstacles aux frontières tels que les droits de douane pour adopter d'autres aménagements sensibles des conditions d'accès aux marchés et on s'intéresse désormais aux divers obstacles qui freinent la libre concurrence sur le marché et risquent d'empêcher les entreprises étrangères d'exercer efficacement leur activité sur le marché où elles pénètrent. Cette conception plus large de l'accès aux marchés s'étend donc au degré d'ouverture du marché considéré à la concurrence exercée par les entreprises étrangères, que ce soit par l'exportation ou par l'investissement. C'est-à-dire qu'il ne s'agit pas simplement de prendre en considération les obstacles au commerce qui se situent "à la frontière" et les obstacles à l'établissement d'investisseurs; il faut aussi prendre aujourd'hui en considération la nature de la concurrence à laquelle doivent faire face les marchandises, les services, les fournisseurs de services et les investisseurs une fois qu'ils se trouvent sur le marché considéré.

Les milieux d'affaires internationaux ont, eux aussi, souligné la nécessité de situer les problèmes liés au commerce, à la concurrence et à l'investissement dans le cadre d'une conception de l'accès aux marchés qui soit plus large. De plus en plus, ces milieux constatent un chevauchement de plus en plus large entre les notions classiques de l'accès aux marchés, de la politique d'investissement et des restrictions à l'investissement étranger vues sous l'angle commercial d'une part, et, de l'autre, l'aptitude à soutenir efficacement la concurrence une fois que l'accès et/ou l'implantation est facilitée. À cet égard, la Chambre de commerce internationale (CCI) dit dans son programme d'action de 1996 qu'"il ne suffit plus aujourd'hui de faire exclusivement des obstacles au "commerce" l'entrave essentielle aux transactions transfrontières. Il faut de plus en plus adopter désormais une conception plus large de l'accès aux marchés - c'est-à-dire s'intéresser de plus en plus aux règles internationales d'un commerce pratiqué à l'échelle mondiale".

Cette conception plus large de l'accès aux marchés a conduit à développer sensiblement les éléments de la politique commerciale qui visent des obstacles autres que les droits de douane à la frontière. Par exemple, les règles du GATT puis de l'OMC dans les secteurs des normes, de

l'évaluation en douane, des licences d'importation et des marchés publics existent depuis près de 20 ans, tandis que les règles applicables aux services, aux mesures concernant les investissements et liées au commerce et à la propriété intellectuelle sont relativement nouvelles.

A. UN ÉVENTUEL CADRE D'ANALYSE

S'il est largement admis qu'il faut désormais adopter cette conception plus large de l'accès aux marchés, les divergences de vues sont profondes entre les décideurs et au sein des milieux d'affaires et des milieux universitaires quant aux principes d'action qu'il faut dégager de cette nouvelle conception. Une conclusion assez équilibrée, toutefois, nous dit que "l'on ne tirera pas pleinement parti de la libéralisation du commerce international tant qu'il ne s'exercera pas une concurrence efficace sur le marché intérieur des pays qui procèdent à des échanges et il devient plus difficile et plus coûteux, sinon impossible, de favoriser une concurrence efficace sur le marché intérieur sans libéraliser le commerce et l'investissement à l'échelle internationale. Ni la politique commerciale ni la politique de la concurrence ne suffit chacune à elle seule à garantir une bonne contestabilité des marchés ainsi que l'efficience économique à l'échelle mondiale".³⁴

Pour chercher à voir comment les diverses façons dont les restrictions à la concurrence recourent les problèmes de l'accès aux marchés, nous avons construit une matrice analytique à l'aide de deux paramètres: i) selon que tous les concurrents, ou simplement les concurrents étrangers, sont touchés par la restriction; et ii) selon que la restriction relève d'une catégorie générale de mesures soumises depuis toujours à la répression antitrust.

Cadre d'analyse

	Problèmes relevant normalement des mesures correctives prévues par la législation antitrust³⁵	Problèmes, de réglementation notamment, échappant généralement aux mesures correctives prévues par la législation antitrust
Sont lésés les concurrents étrangers et les concurrents nationaux	Problèmes du type A1	Problèmes du type B1
Sont lésés principalement les concurrents étrangers	Problèmes du type A2	Problèmes du type B2

L'idée dont procède la matrice ci-dessus est que, comme il faut l'admettre, certaines pratiques anticoncurrentielles érigent des barrières à la pénétration du marché à l'encontre de tous les

³⁴ Cette conclusion est tirée du projet de rapport du Groupe de travail conjoint sur la concurrence et le commerce international de la Chambre de commerce internationale, lequel a été diffusé et examiné lors de la réunion qui s'est tenue à Paris le 12 février 1998 sous le titre "Consultation sur la politique de la concurrence et la politique commerciale à l'échelle mondiale: les vues du milieu d'affaires international". Dans le même projet de rapport, la CCI dit qu'il "reste beaucoup à faire avant que l'on puisse s'atteler dans le cadre d'une négociation multilatérale aux problèmes découlant de l'interface entre le commerce et la concurrence". Les vues exprimées dans ce projet de rapport ne représentent pas officiellement celles des membres de la CCI tant que le rapport n'est pas approuvé et adopté.

³⁵ Soit parce que le comportement tombe sous le coup d'interdictions proprement dites, soit parce que le comportement sera qualifié d'anticoncurrentiel après examen rationnel des faits.

concurrents, étrangers ou nationaux, tandis que d'autres pratiques écartent principalement la concurrence étrangère. Les problèmes du type A1 et A2 sont de ceux qui ont été évoqués plus haut dans notre deuxième chapitre. Par ailleurs, les pratiques du type de celles que nous analysons dans la présente section, qu'elles visent ou non uniquement la concurrence étrangère, ne seront pas toutes censées tomber dans tous les cas sous le coup de la législation antitrust.

Par conséquent, comme nous l'avons dit dans l'introduction à la présente communication, il peut se poser, du point de vue des principes d'action et du point de vue pratique, des problèmes sensiblement différents quand les décideurs cherchent à remédier comme il convient aux pratiques et mesures qui s'inscrivent à l'intérieur de chacun des quadrants de la matrice ou dans plusieurs d'entre eux. À ce sujet, il faut savoir, comme l'établit implicitement la matrice, que, du point de vue de l'accès aux marchés, les pratiques ou les situations susceptibles de fausser le commerce international ne se limitent pas à celles qui impliquent des entreprises situées dans différents pays se livrant à des pratiques anticoncurrentielles privées ou de nature à léser des entreprises ou les consommateurs dans différents pays. C'est-à-dire qu'il faut s'intéresser, certes, aux affaires faisant appel à une application internationale de la loi antitrust, mais qu'il faut aussi aller au-delà. On doit également admettre que, concrètement, les entraves à la concurrence peuvent résulter de situations dans lesquelles les échanges sont faussés par des pratiques anticoncurrentielles imputables à la fois au secteur public et au secteur privé.

B. APPLICATION DU CADRE: EXEMPLES D'INTERACTIONS ENTRE LES PRATIQUES OU MESURES SUSCEPTIBLES DE RESTREINDRE LA CONCURRENCE ET L'ACCÈS AUX MARCHÉS

Problèmes du type A1. S'agissant des marchés nationaux ou transfrontières, les comportements anticoncurrentiels privés ne vont pas simplement léser les concurrents nationaux, existants et potentiels. Ils risquent aussi d'empêcher des concurrents étrangers d'accéder au marché considéré ou de les gêner. L'observation vaut pour pratiquement toute la gamme des pratiques anticoncurrentielles qui font normalement l'objet d'enquêtes et peut-être de mesures correctives au titre de la législation antitrust, c'est-à-dire les pratiques telles que les soumissions concertées, le partage du marché et autres ententes injustifiables, les restrictions verticales (dont les ententes relatives à la distribution), les pratiques monopolistiques et toutes autres restrictions à la concurrence imposées par les entreprises en position de force sur le marché.

En outre, des pratiques anticoncurrentielles privées qui sont induites, tolérées ou autorisées par l'État, activement (ou passivement), peuvent léser à la fois les concurrents nationaux et les concurrents étrangers. Par exemple, quand la structure du marché fait appel à des groupements d'entreprises dont les relations horizontales et verticales sont solides, cela risque de créer des obstacles anticoncurrentiels à l'égard des entreprises nationales qui n'appartiennent pas à l'un quelconque de ces groupements et des concurrents étrangers qui se voient refuser l'accès audit marché. Toutefois, les problèmes de ce type ne cadrent pas toujours parfaitement avec la catégorie A1. Plus particulièrement, en raison des relations avec les pouvoirs publics et des caractéristiques structurelles que ces relations présentent, ces problèmes peuvent souvent relever tout aussi nettement de la catégorie B1, examinée plus loin.

Les problèmes du type A2. D'autres fois, la pratique restrictive affectera principalement les entreprises étrangères. Les exemples les plus patents sont peut-être les ententes horizontales entre concurrents nationaux qui cherchent à interdire le marché aux participants étrangers. Il est possible de recourir à cet effet à une foule de mécanismes, consistant par exemple à exercer une discrimination dans l'adoption de normes industrielles, à voir les associations professionnelles réglementer l'accès à l'activité en question par la délivrance d'une autorisation, à pratiquer certaines ententes à l'importation, à restreindre l'accès à des installations essentielles, à imposer des conditions discriminatoires en matière de préqualification, à restreindre l'accès aux premières phases de la conception des produits, etc.

Problèmes du type B1. Des mesures prises à l'initiative des pouvoirs publics peuvent aussi restreindre la concurrence sur le marché intérieur et gêner les concurrents étrangers qui voudraient pénétrer sur ce marché. Nous citerons pour exemples patents les monopoles d'État et les entreprises commerciales d'État ainsi que les droits ou privilèges spéciaux que l'État peut leur accorder. L'État peut aussi adopter une politique industrielle visant à limiter l'accès au marché intérieur aux dépens des concurrents étrangers et même privilégier certains des concurrents nationaux aux dépens des autres. De façon moins ostensible, la réglementation intérieure peut peser de façon excessive sur la concurrence et en fausser le jeu. C'est ce qui arrive quand la politique adoptée en matière de réglementation favorise indirectement les monopoles et les oligopoles, qu'elle privilégie certains concurrents nationaux aux dépens des autres concurrents nationaux et des concurrents étrangers, qu'elle s'abstient d'intégrer les nouvelles technologies et freine le changement - cette politique crée des obstacles à la pénétration et à l'accès aux marchés, supprime la nécessité pour les entreprises d'innover et de devenir plus efficaces, et se préoccupe souvent plus de la santé des entreprises en place que de la concurrence (nationale ou étrangère) dans la branche considérée.

Ces recoupements entre les restrictions à la concurrence et l'accès aux marchés ont parfois imposé de traiter des questions de concurrence dans le cadre de la libéralisation du commerce. Par exemple, les négociateurs qui ont mis au point l'Accord de l'OMC sur les services de télécommunications de base ont vu qu'il était inutile d'ouvrir l'accès à ce marché sans donner en même temps l'assurance de pouvoir accéder sans discrimination aux réseaux de distribution et aux autres équipements essentiels précisément détenus par des monopoles parce que cela empêcherait vraisemblablement la libéralisation de la branche de produire les avantages escomptés. Autre exemple, la présence dans l'Accord général sur le commerce des services de son article VIII, qui interdit aux monopoles et fournisseurs exclusifs de services d'abuser de leur situation de façon à limiter la concurrence, et par là, à limiter le commerce des services. En dernier lieu, il est encourageant de constater qu'il est prévu, dans le Mémoire d'accord de l'AGCS sur les engagements relatifs aux services financiers, de supprimer ou limiter une série de mesures qui ne sont non discriminatoires qu'en apparence et restreignent, par exemple, la gamme des services que telle ou telle autre entité peut fournir, tendent à imposer une limitation territoriale à l'implantation ou à l'extension des activités, ainsi que "d'autres mesures qui ... portent préjudice à la capacité des fournisseurs de services financiers de tout autre Membre d'opérer, de participer à la concurrence sur le marché du Membre ou d'y accéder".

En outre, les spécialistes de la politique commerciale se sont penchés sur la nécessité de garantir que les restrictions à la concurrence, une fois en place, n'ôtent pas trop d'intérêt à la libéralisation du commerce et de l'investissement. Cette préoccupation fait l'objet du conflit récent relatif à l'accès au marché japonais de la pellicule photographique, et ressort en outre d'affaires portant sur l'article II du GATT qui indiquent que l'intégrité des engagements souscrits en faveur de l'accès aux marchés doit être protégée contre certaines pratiques restrictives exercées à l'intérieur des frontières qui découlent de la structure du marché considéré, telle l'exploitation d'un monopole.³⁶

Très souvent, les restrictions à la concurrence ou à l'accès aux marchés qui sont imputables à ces interventions de l'État ou à la réglementation ne peuvent pas être réprimées par les autorités antitrust ni par les tribunaux au titre de la législation antitrust. Toutefois, quand il y a privatisation ou déréglementation, la politique adoptée en matière de concurrence peut prévoir des sauvegardes

³⁶ Voir le rapport du Groupe spécial sur l'importation, la distribution et la vente de boissons alcooliques au Canada par les organismes provinciaux de commercialisation (1988). Quand les pratiques d'un monopole d'État échappant aux mesures de répression antitrust prises par l'autorité nationale responsable de la concurrence reviennent à limiter l'entrée sur le marché et l'accès à ce marché principalement aux dépens des concurrents étrangers, ce peut être un cas de figure du type B2.

primordiales destinées à garantir que des restrictions "privées" ne vont pas remplacer la réglementation de l'État aux fins d'affaiblir la concurrence. Il faut donc adopter une politique de la concurrence qui fonctionne bien pour éviter que les entreprises en place, lesquelles ont appris à cohabiter avec les autorités réglementaires et aussi l'une avec l'autre pour établir les règles du jeu telles qu'elles se pratiquaient précédemment sous l'emprise de l'État ou de la réglementation publique, ne s'entendent entre elles, au lendemain de la déréglementation, pour faire obstacle à la pénétration du marché et conserver des prix non compétitifs. En outre, une bonne politique de la concurrence doit également veiller à ce que les responsables de la réglementation ne tolèrent pas les pratiques anticoncurrentielles privées, cette tolérance se manifestant soit par la passivité des pouvoirs publics soit par la promulgation de normes ou de règlements injustifiés et réclamés par la branche considérée. Sous cet angle, la politique de la concurrence aide aussi à améliorer les conditions d'accès aux marchés au profit des entreprises étrangères.

Problèmes du type B2. Certaines pratiques des pouvoirs publics eux-mêmes peuvent être dirigées principalement contre les fournisseurs étrangers. En pareil cas, les problèmes sont à peu de choses près ceux qui sont évoqués sous la rubrique B1 ci-dessus, mais revêtent en outre une dimension discriminatoire. À titre d'exemple, nous citerons les structures réglementaires de caractère discriminatoire, les restrictions applicables à l'investissement étranger direct qui ne s'appliquent pas également aux investisseurs nationaux dans des circonstances identiques, certaines normes arbitraires et certaines pratiques en matière de passation de marchés publics. Dans chacun de ces cas de figure, les entreprises étrangères auront plus de mal à s'implanter sur le marché national et/ou à y soutenir efficacement la concurrence en raison des restrictions en question, lesquelles sont alors, du point de vue du commerce, une entrave à l'accès aux marchés.

Là encore, s'il y a déréglementation ou assouplissement des restrictions pratiquées par les pouvoirs publics, c'est une application efficace de la politique de la concurrence qui aidera à préserver les avantages escomptés de la libéralisation, y compris les avantages dus à l'amélioration des conditions d'accès au marché considéré pour les marchandises ou les services étrangers.

C. LES MESURES CORRECTIVES ÉVENTUELLES ET LEURS INCIDENCES

Comme on l'aura constaté, nous avons formulé à plusieurs reprises au cours de l'analyse ci-dessus l'observation générale suivante: du point de vue de la politique de la concurrence adoptée, les pratiques qui restreignent le choix des entreprises ne représentent pas toutes une perte nette de bien-être pour le consommateur. Mis à part les cas de figure relativement peu nombreux où les restrictions ralentissent manifestement la progression du bien-être (s'agissant par exemple des ententes sur les prix et des soumissions concertées) et où les pratiques sont illicites *per se*, on recourt pour analyser le jeu de la concurrence à un examen éminemment rationnel des faits qui vise à évaluer les pertes potentielles imputables à des pratiques restreignant le commerce par rapport aux gains potentiels d'efficacité découlant éventuellement desdites pratiques. Dans un cas de figure déterminé l'analyse peut donner à penser par conséquent qu'un arrangement contractuel entre un fabricant et un distributeur apporte assez de gains d'efficacité (réduction des dépenses de fonctionnement, amélioration des services aux clients, etc.) pour compenser largement le risque potentiel d'une limitation de la concurrence exercée par des producteurs concurrents.

Dans le domaine des échanges internationaux, cette évaluation comparée des gains et des pertes par l'autorité antitrust nationale risque d'être perçue autrement par les responsables de la politique commerciale (et/ou de la politique de la concurrence) sur le marché étranger. L'explication du phénomène est variable et l'on trouve dans le rapport annuel de l'OMC 1997, à la section III.3 du chapitre consacré au commerce et à la politique de la concurrence, une analyse de cette situation qui incite à la réflexion. L'auteur conclut qu'"il ne suffit pas qu'une décision d'un pays en relation avec la politique de la concurrence affecte de façon négative un pays étranger pour qu'en elle-même cette décision soit injustifiée du point de vue de l'efficacité mondiale. Pour que la politique de la

concurrence soit indésirable en ce sens, elle doit impliquer une distorsion, c'est-à-dire que les conséquences négatives pour les intérêts étrangers doivent l'emporter sur les avantages pour les agents économiques nationaux".³⁷

Les responsables de la politique commerciale sont nécessairement concernés dès que les restrictions, publiques ou privées, font sérieusement obstacle à l'accès aux marchés étrangers. C'est-à-dire que ces responsables devraient en principe s'occuper de restrictions se situant dans chacun des quatre quadrants de la matrice ci-dessus. En outre, il ne s'agira pas nécessairement de restrictions discriminatoires, car les obstacles publics ou privés opposés à tout nouveau venu potentiel sur le marché, qu'il s'agisse d'un marché national ou international, sont aussi à considérer du point de vue de la politique commerciale comme des obstacles potentiels ou réels à l'accès aux marchés.

Telle étant la toile de fond, nous pouvons analyser les divers scénarios pour chercher à comprendre pourquoi le responsable de la politique commerciale va s'intéresser éventuellement aux mesures ou aux pratiques en question ainsi qu'à la nature des mesures correctives à appliquer le cas échéant.

1. Les problèmes du type A1

Vue sous l'angle de la politique commerciale, une législation sur la concurrence qui fonctionne bien doit être en mesure de remédier aux restrictions de ce type, c'est-à-dire de résoudre les problèmes qui se posent tant sur le plan de la concurrence intérieure que sur celui de l'accès aux marchés. Dans ces conditions, à supposer qu'il existe sur les marchés étrangers une législation sur la concurrence adéquate dont l'application soit correctement assurée, les responsables de la politique commerciale laisseront volontiers leurs homologues de la politique de la concurrence s'occuper des problèmes du type A1. On a déjà vu des exemples précis de la "lutte antitrust internationale" menée par les autorités des États-Unis qui sont décrits en détail au chapitre II ci-dessus.

Il peut arriver, dans ce cas de figure, que les intérêts des responsables de la politique commerciale et ceux des responsables de la politique de la concurrence divergent si certaines restrictions au commerce sont, d'un strict point de vue rationnel, jugées insuffisantes pour justifier l'intervention sur le marché des responsables de la lutte antitrust et qu'il subsiste néanmoins un problème d'ordre commercial. Dans la mesure où ces restrictions commerciales sont perçues comme un élément important des difficultés d'accès au marché considéré, les responsables de la politique commerciale risquent alors de réexaminer leur tendance première à ne pas intervenir (ils peuvent, par exemple, aboutir à la conclusion que les restrictions en cause sont réellement ou majoritairement des pratiques du type B1). Les responsables de la politique commerciale procéderont peut-être au même calcul quand la législation antitrust ou bien n'existe pas ou bien n'est pas appliquée sur le marché touché par les restrictions en cause.

2. Les problèmes du type A2

Les mêmes considérations sont en grande partie valables pour les problèmes du type A2. C'est-à-dire qu'en principe, les mesures antitrust prévues devraient normalement régler les difficultés imputables aux pratiques anticoncurrentielles, c'est-à-dire régler aussi le problème des entraves à

³⁷ Voir page 65. Bien entendu, que ce soit ou non une raison valable d'intensifier la coopération internationale, il n'est guère besoin de faire observer qu'actuellement, ni les responsables de la politique de la concurrence ni ceux de la politique commerciale n'iront fonder des décisions de portée nationale en matière de législation, ni même de politique, sur des considérations d'"efficacité mondiale". En revanche, il serait pour certains légitime, même dans une optique nationale, de se demander si, parfois, l'analyse des gains et des pertes potentiels liés à une pratique restrictive qui est opérée aux fins de la politique de la concurrence n'a pas pris insuffisamment en compte les avantages liés à une concurrence étrangère potentielle.

l'accès aux marchés. Il se peut toutefois que les restrictions du type A2 (c'est-à-dire celles qui lèsent principalement les concurrents étrangers) ne se signalent pas aussi facilement à l'attention des responsables de la législation de la concurrence sur le marché en question, surtout si la législation du pays ne permet pas aux entreprises étrangères de contester lesdites pratiques. C'est-à-dire qu'il faut parfois découvrir les comportements anticoncurrentiels sous l'angle de la politique commerciale avant de pouvoir les analyser et les traiter sous l'angle de la politique de la concurrence. Il peut donc là aussi surgir des conflits d'intérêt et de compétence entre les responsables de la politique commerciale et ceux de la politique de la concurrence, particulièrement là où la législation antitrust fait défaut ou n'est pas appliquée ou bien là où les pratiques en cause mettent effectivement ou implicitement en jeu des problèmes du type B2.

3. Les problèmes du type B1

Quand la législation antitrust ne prévoit pas de mesures à l'encontre des restrictions en question, les responsables de la politique commerciale dans le pays qui exporte ou qui investit vont en règle générale être beaucoup plus fortement incités à participer à la mise au point d'approches destinées à garantir que le climat commercial ne fait pas efficacement obstacle à l'accès aux marchés. Comme la réforme de la réglementation et la suppression des obstacles à l'accès aux marchés ont en général des effets favorables à la concurrence qui renforcent le rôle de la législation et de la politique de la concurrence, les responsables de la politique commerciale et ceux de la politique de la concurrence tendent normalement et fortement, les uns comme les autres, à plaider sur le marché cible en faveur de ladite réforme et/ou de ladite libéralisation. Il est manifeste que la réduction ou la suppression des obstacles à la concurrence étrangère peut fortement stimuler la concurrence sur le marché national et promouvoir par conséquent le bien-être. Cela vient s'ajouter aux gains d'efficacité ressentis à l'échelle mondiale qu'il faut imputer à l'exploitation par les pays de leurs avantages comparatifs au moyen du commerce.

4. Les problèmes du type B2

C'est là, semble-t-il, un secteur où ce sont les responsables de la politique commerciale qui doivent jouer le premier rôle, c'est-à-dire mettre les problèmes en évidence et rechercher comment il serait possible de remédier à des pratiques qui restreignent l'accès des concurrents étrangers aux marchés. Mais, là encore, il est possible que se retrouvent sur le même terrain les responsables du commerce du pays d'exportation ou d'investissement et les responsables de la politique de la concurrence du pays d'accueil parce qu'ils ont les uns et les autres intérêt à la libéralisation des pratiques restrictives visées.

IV. CONCLUSION

Comme nous l'indiquons dans l'introduction à la présente communication, nous proposons l'analyse ci-dessus sans chercher à recenser de façon exhaustive les effets que les pratiques anticoncurrentielles produisent sur le commerce international, ni à prescrire dans le détail la solution parfaite des problèmes liés à ces pratiques, que ce soit du point de vue de la politique de la concurrence ou de celui de la politique commerciale. Aux experts et aux décideurs des deux milieux, le phénomène de la mondialisation de l'investissement, de la production et du commerce offre de nouveaux et intéressants défis à relever. Mais il est clair que le caractère diversifié et complexe de ces problèmes exclut toute solution simpliste ou toute faite. Il nous faut donc être méthodiques, sur le plan de l'action à mener comme sur le plan sectoriel, et attentifs à des nuances importantes sur ces deux plans, cependant que nous approfondissons ces problèmes dans le cadre particulier de l'OMC et de ses dispositions.
