



HAL
open science

POLITIQUE EUROPEENNE DE LA CONCURRENCE

Hélène Heron, Marc Rohfritsch

► **To cite this version:**

Hélène Heron, Marc Rohfritsch. POLITIQUE EUROPEENNE DE LA CONCURRENCE: Sa mise en œuvre est-elle un frein à l'émergence de champions européens?. Economies et finances. 2015. hal-01668984

HAL Id: hal-01668984

<https://minesparis-psl.hal.science/hal-01668984>

Submitted on 20 Dec 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

POLITIQUE EUROPEENNE DE LA CONCURRENCE

Sa mise en œuvre est-elle un frein à l'émergence
de champions européens ?

Hélène HERON - Marc ROHFRIEHSCH

Juin 2015

Avant-propos

Ce mémoire a été réalisé durant l'année scolaire 2014-2015, dans le cadre de la troisième et dernière année de formation du corps des Mines.

Il a été élaboré en grande partie grâce à des entretiens, et nous souhaitons remercier ici toutes les personnes qui ont accepté de partager leur point de vue avec nous et dont la rencontre fut riche et passionnante. Pour plus d'exhaustivité, nous les avons citées à la fin de ce mémoire.

Nous souhaitons remercier tout particulièrement notre pilote, Jean-Luc Delpeuch, pour ses apports essentiels au cheminement de notre réflexion et son soutien sans faille tout au long de cette année.

Nos interlocuteurs de la DGCCRF, au premier rang desquels Frédérique Daudret-John et André Marie, nous ont apporté une aide substantielle tant par leurs grandes expériences et expertise du sujet, que par la richesse des contacts qu'ils nous ont communiqués ; qu'ils en soient ici remerciés.

Nous remercions également l'administration du corps des Mines qui nous a permis de passer plusieurs jours à Bruxelles dans le but de rencontrer de nombreux interlocuteurs impliqués dans la mise en œuvre de la politique européenne de la concurrence et qui contribuent à la faire évoluer.

Nous remercions par ailleurs les membres de la Commission des Travaux Personnels qui nous ont confié ce travail. Leur attention lors de nos présentations, leurs questions, leurs conseils et leurs anecdotes ont nourri notre réflexion et nous leur en sommes reconnaissants. En particulier, nous tenons à remercier Olivier Baujard, Michel Berry, Yvon Raak, Claude Riveline et Thierry Weil pour les entretiens et conseils vivifiants qu'ils nous ont donnés.

Le cadrage initial mentionnait une comparaison des politiques de la concurrence dans le monde et de leur efficacité. Notre mémoire aurait alors pu prendre la forme d'une analyse comparée des cadres réglementaires et des pratiques des principales autorités de la concurrence, analyse établie à la lumière d'une sélection judicieuse de décisions choisies dans l'imposante jurisprudence et la littérature économique spécialisée. Assommant ! En outre, dégager de cette analyse un point de vue suffisamment étayé sur l'efficacité des politiques de la concurrence - même en restreignant l'analyse à un seul outil du droit de la concurrence comme le contrôle des concentrations et à un seul secteur comme par exemple celui des télécoms - ne nous a pas semblé être la bonne approche du sujet.

Au cours de nos réflexions, nous avons ensuite été amenés à nous intéresser aux critiques, souvent entendues dans les économies dites avancées, vis-à-vis de la mise en œuvre du droit de la concurrence. L'une des critiques les plus troublantes, dont les ressorts sont multiples, tient à une supposée naïveté européenne : face aux pratiques débridées qui sont à l'œuvre dans d'autres régions du monde, avec l'appui d'Etats engagés dans une compétition économique mondiale, le primat de la politique de la concurrence en Europe peut sembler désuet. Sur la scène internationale, nous observons en effet le rôle croissant que jouent des firmes soutenues par leurs Etats en Chine, dans certains pays du Golfe, mais aussi aux Etats-Unis. Ces régions du monde ne s'embarrasseraient pas de règles trop contraignantes et/ou sauraient parfois faire passer l'objectif d'une saine concurrence après d'autres intérêts stratégiques. La critique se résume par une formule qui a retenu notre attention : ***la mise en œuvre de la politique de la concurrence fait-elle de l'Europe l'idiot du village global ?***

Au-delà de la formule-choc, cette question couplée à la problématique de l'émergence de grandes entreprises mondiales leaders sur leurs marchés, autrement dit de champions, constitue une préoccupation légitime, que ce soit pour la communauté du corps des Mines, et même au-delà.

C'est par conséquent autour de cette préoccupation que nous avons choisi de construire notre mémoire qui comporte quatre parties. La première vise à clarifier ce que la notion de champion recouvre pour nous et met en évidence un repli préoccupant du nombre de champions d'origine européenne. La deuxième partie nous permet de revenir sur les fondements du droit européen de la concurrence et ses principaux outils. Dans la troisième partie, nous montrons que trois autorités de la concurrence, correspondant aux trois principales zones économiques du monde, ont une influence et une responsabilité d'envergure mondiale. La dernière partie est consacrée aux deux grands bouleversements qui ne sont pas sans conséquences sur notre manière d'appréhender la concurrence : d'une part l'intervention d'Etats-nations en faveur de leurs champions nationaux dans la compétition mondiale et, d'autre part, l'avènement de l'économie numérique qui change profondément la donne.

Table des matières

AVANT-PROPOS.....	1
TABLE DES MATIERES.....	3
INTRODUCTION	4
I. CHAMPIONS EUROPEENS: UN REPLI INELUCTABLE?	6
I.1. QU'EST-CE QU'UN CHAMPION ?.....	6
I.2. EVOLUTION DES CHAMPIONS OU LE DECLIN PROGRAMME DE L'EUROPE	8
I.3. QUEL RENOUVELLEMENT DES CHAMPIONS ?	9
II. DROIT EUROPEEN DE LA CONCURRENCE : AU CŒUR DE LA CONSTRUCTION EUROPEENNE	10
II.1. UN DROIT EUROPEEN DE LA CONCURRENCE PRIMORDIAL	10
II.2. EN QUOI CONSISTE LE DROIT EUROPEEN DE LA CONCURRENCE ?	12
II.3. LES INSTITUTIONS EUROPEENNES	16
II.4. UN CONCEPT CLE POUR LE TRAITEMENT DES CAS: LE MARCHÉ PERTINENT.....	18
III. TROIS AUTORITES DE LA CONCURRENCE DE RANG MONDIAL.....	21
III.1. TROIS ZONES ECONOMIQUES PREDOMINANTES	21
III.2. LES AUTORITES DE LA CONCURRENCE AMERICAINE ET CHINOISE	21
III.3. UNE RESPONSABILITE PARTAGEE ENTRE LES TROIS AUTORITES	22
III.4. ECARTS DANS LES PRATIQUES DES TROIS AUTORITES	24
IV. QUELS CHAMPIONS EUROPEENS POUR LE MONDE DE DEMAIN ?	27
IV.1. DES STRATEGIES INDUSTRIELLES PLUS OU MOINS AFFIRMEES	27
IV.2. PRENDRE EN COMPTE LES EFFETS DE LA MONDIALISATION.....	30
IV.3. LES DEFIS CONSIDERABLES DE L'ECONOMIE NUMERIQUE	32
CONCLUSION	38
PERSONNES RENCONTREES.....	41
BIBLIOGRAPHIE.....	44

Introduction

Les sondages portant sur la perception de la concurrence par les Français peuvent exprimer des choses en apparence contradictoires. Nous avons d'une part (figure 1), une comparaison mondiale établie par le World Values Survey sur les trente dernières années, montrant que la France est un des pays où la confiance en la concurrence est la plus faible au monde. D'autre part (figure 2), un sondage effectué pour le compte de l'autorité de la concurrence par TNS Sofres en 2011 soutient l'idée inverse, à savoir que pour la grande majorité des Français, la concurrence évoque plutôt quelque chose de positif. Au delà du fait qu'il est nécessaire de prendre les enquêtes d'opinion avec des pincettes, ceci illustre assez bien l'idée selon laquelle, en matière de concurrence, nous sommes tous pétris de contradictions : ce que réclame le consommateur au titre de son pouvoir d'achat fait peur au salarié et instille le doute chez le citoyen.

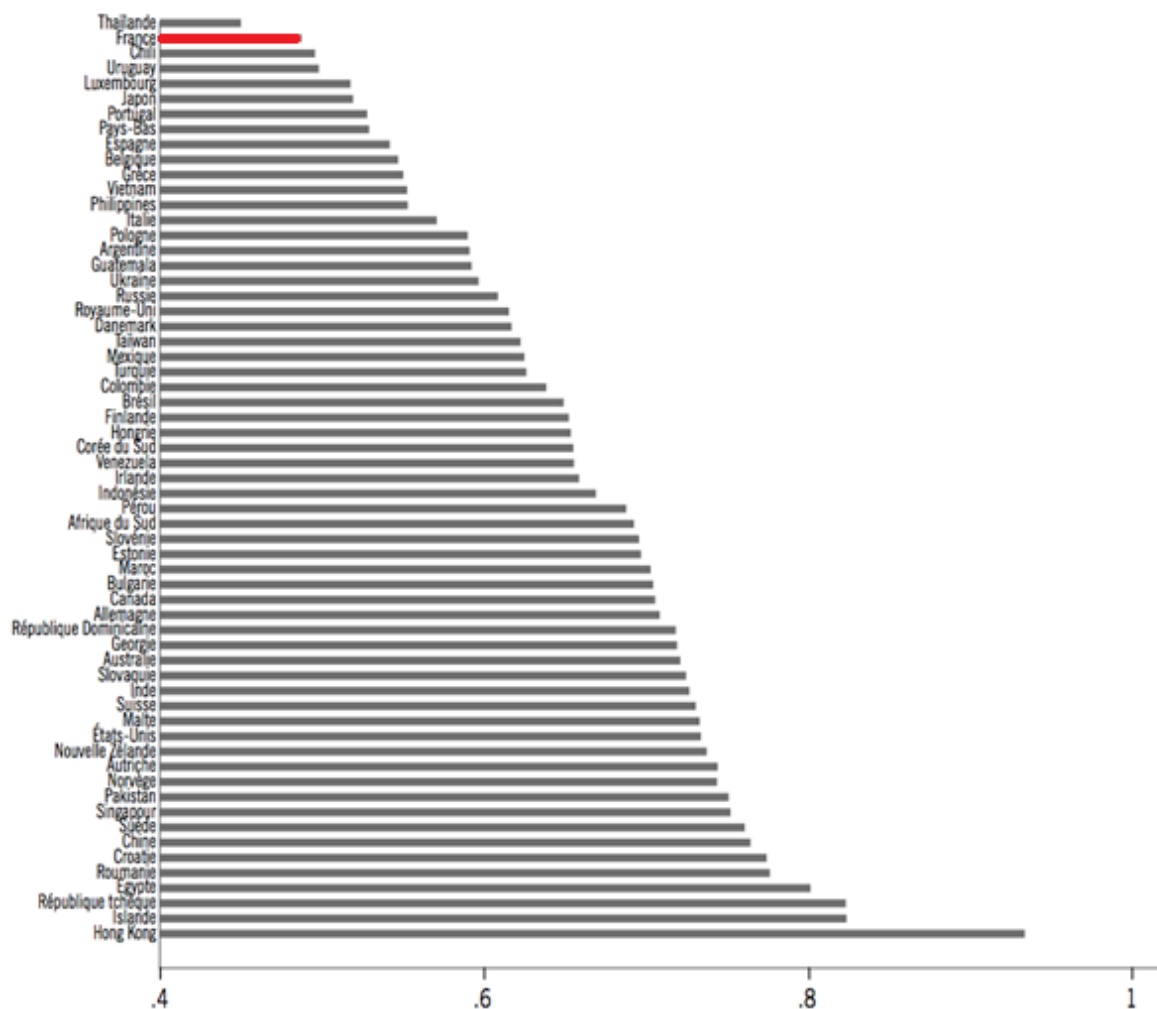


Fig1 - Confiance en la concurrence - moyenne sur la période 1981-2008

Source: World Values Survey

En France, les doutes vis-à-vis d'une application trop stricte et tatillonne du droit européen de la concurrence sont entretenus par le penchant de certains leaders politiques ou chefs d'entreprises. Ces derniers présentent la Commission européenne comme un bouc émissaire commode pour expliquer les difficultés des entreprises (chômage persistant, perte de compétitivité et croissance en panne). Ce doute est alimenté par les quelques décisions malheureuses de la Commission qui sont reprises en boucle. Il n'en reste pas moins que la priorité donnée à la politique de la concurrence en Europe est en opposition avec les références très françaises comme l'attachement au colbertisme et à l'idée d'un Etat interventionniste, protecteur et stratège.

Quand je vous dis le mot "concurrence", pouvez-vous me dire s'il évoque pour vous quelque chose de très positif, plutôt positif, plutôt négatif, très négatif ?

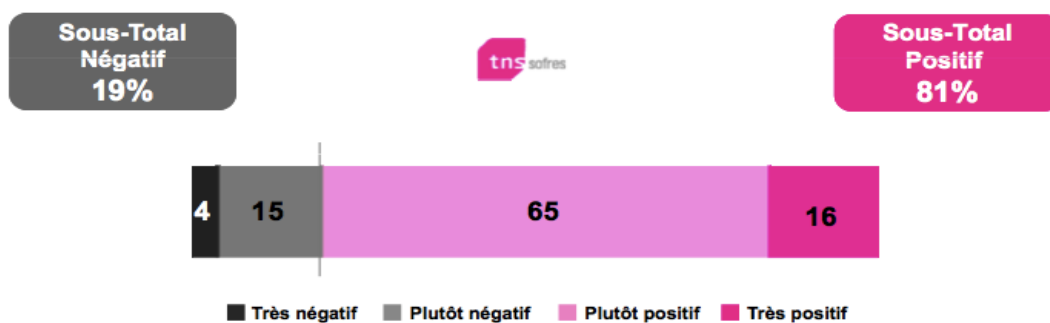


Fig.2 - Perception de la concurrence par les Français en 2011

Source: Sondage TNS Sofres pour l'autorité de la concurrence

Nous verrons que les champions continuent d'avoir un rôle important - structurant - dans nos économies et qu'ils restent le plus souvent fortement marqués par leur pays d'origine. En raison de leur taille et de leur fort pouvoir de marché, les champions attirent naturellement l'attention et la suspicion des autorités de la concurrence. La taille rend suspect et la détention de positions dominantes par les champions est déjà, en quelques sortes, l'antichambre de l'infraction aux règles de la concurrence. Or, dans le contexte actuel de guerre économique, les champions européens sont porteurs de valeurs spécifiques ainsi que d'intérêts stratégiques européens. En outre, le déficit de champions européens dans un certain nombre de secteurs d'avenir, en particulier dans le domaine essentiel, voire vital de l'économie numérique, doit nous interpeller.

Ainsi, la question que nous posons est de savoir si l'application du droit européen de la concurrence est un frein à l'émergence de grands champions européens ?

I. Champions européens: un repli inéluctable?

I.1. Qu'est-ce qu'un champion ?

En première approche, on imagine qu'un champion est une entreprise de taille importante, en position de leader sur le marché mondial. Ce sont de grandes firmes internationales qui jouent un rôle très important dans nos économies :

- leur poids est tout sauf anecdotique: les deux cent premières firmes mondiales représentent un quart de l'ensemble de la production mondiale ;
- les champions ont un effet d'entraînement sur les chaînes de valeur, d'importantes capacités de recherche, développement et innovation. Ils disposent d'un accès facilité aux financements et sont responsables d'une grande part des échanges de biens et de services à l'échelle mondiale.

Les champions évoqués ici ne le sont pas sur le modèle du trust ultra-dominant, au sens de ceux qui furent à l'origine du droit américain de la concurrence (J. D. Rockefeller avec le pétrole ou A. Carnegie avec l'acier). De même, ils s'éloignent des anciens modèles allemands (*Konzern*) ou japonais (*zaibatsu*) démantelés en raison de leur rôle central dans la constitution des complexes militaro-industriels de ces deux pays.

Quelques champions, au sens où nous l'entendons, peuvent s'apparenter à des conglomérats plus ou moins diversifiés, comme le sont les *chaebols* coréens (Samsung, Hyundai, LG) ou les *keiretsu* japonais (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo). Le groupe General Electric est un autre exemple de cette typologie. Cependant, dans la majorité des cas, le champion est présent sur un nombre limité d'activités sur lesquelles il détient une position de leader mondial.

Company name	Nationality	Industry	Rank +/-	31 March 2015		31 March 2009	
				Rank	Market Cap (\$bn)	Rank	Market Cap (\$bn)
Apple Inc	United States	Technology	32	1	725	33	94
Google Inc	United States	Technology	20	2	375	22	110
Exxon Mobil Corp	United States	Oil & Gas	(2)	3	357	1	337
Berkshire Hathaway Inc	United States	Financials	8	4	357	12	134
Microsoft Corp	United States	Technology	1	5	334	6	163
PetroChina Co Ltd	China	Oil & Gas	(4)	6	330	2	287
Wells Fargo & Co	United States	Financials	48	7	280	55	60
Johnson	United States	Health Care	-	8	280	8	145
ICBC Ltd	China	Financials	(5)	9	275	4	188
Novartis AG	Switzerland	Health Care	19	10	267	29	100
China Mobile Ltd	Hong Kong	Telecommunications	(6)	11	267	5	175
Wal-Mart Stores Inc	United States	Consumer Services	(9)	12	265	3	204
General Electric	United States	Industrials	11	13	250	24	107
Nestle SA	Switzerland	Consumer Goods	1	14	243	15	129
Toyota Motor	Japan	Consumer Goods	8	15	239	23	108
Roche Holding AG	Switzerland	Health Care	2	16	237	18	119
Facebook Inc	United States	Technology	-	17	231	IPO	-
JPMorgan Chase & Co	United States	Financials	10	18	226	28	100
Procter & Gamble Co	United States	Consumer Goods	(9)	19	221	10	138
Pfizer Inc	United States	Health Care	16	20	214	36	92

Fig.3 - Vingt premières entreprises mondiales par capitalisation en 2015

Source: PricewaterhouseCoopers Global Top100



Les champions sont porteurs d'un étendard national. Et cette nationalité continue de déterminer un grand nombre de décisions stratégiques : les centres de décisions et de R&D restent souvent dans le pays d'origine, les retombées y sont bien supérieures à la place réellement occupée dans le pays d'origine que ce soit en termes d'emplois ou d'investissements. Total, Danone, Renault, Air France, Carrefour, L'Oréal, Orange, Pernod Ricard, Michelin... sont des champions français, même si leurs actionnaires ne sont pas nécessairement tous français et leurs activités hors de France bien plus importantes que celles sur leur marché "domestique". De plus, les partenaires étrangers projettent le pays d'origine en toile de fond de leurs relations avec les entreprises.

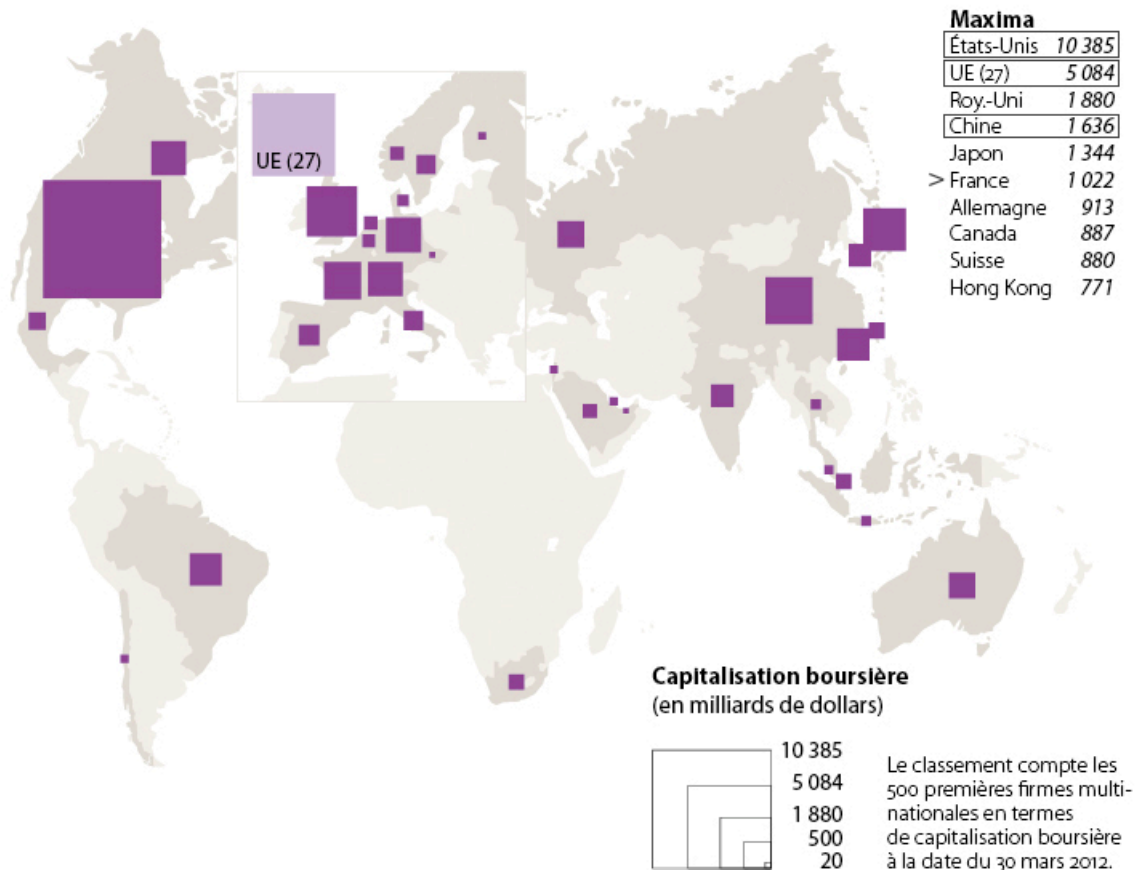


Fig.4 - Localisation du siège social des 500 premières firmes multinationales

Source: Financial Times

La figure 4 permet de mesurer à quel point trois régions du monde concentrent les sièges sociaux et centres de décision des principales firmes multinationales : Les Etats-Unis, l'Europe et l'ensemble constitué par la Chine, Hong-Kong et le Japon. Les champions européens sont représentés de deux façons différentes: la première représentation distingue les champions de chaque Etat membre (Royaume-Uni, France, Allemagne, Suisse...) ; la deuxième représentation regroupe l'ensemble des champions de l'Union européenne (cf. le carré plus clair avec l'inscription UE 27). Ceci illustre le fait que les champions européens sont pour l'essentiel des géants d'abord nationaux (dont le pays d'origine se trouve être en Europe). Il existe en réalité très peu de champions qui soient européens avant d'être nationaux. L'exemple par excellence est immanquablement Airbus,

véritable construction européenne, pour laquelle il a été possible, à la fois dans la gouvernance et dans l’empreinte industrielle, de tenir compte et de maintenir des équilibres entre Etats membres de l’Union, de sorte que le groupe n’est ni allemand, ni français, ni britannique, ni espagnol : il est européen. Mais une telle consolidation serait-elle encore possible avec le droit de la concurrence tel qu’il est appliqué aujourd’hui ? Or, il s’agit d’un véritable enjeu si nous voulons voir émerger d’autres « Airbus », c’est à dire des champions intrinsèquement européens, dans des secteurs stratégiques.

I.2. Evolution des champions ou le déclin programmé de l’Europe

La figure 5 montre l’évolution du nombre d’entreprises appartenant au Top 100 en termes de chiffre d’affaires et de capitalisation boursière. Le classement selon le critère du chiffre d’affaires montre, entre 2000 et 2014, un recul des Etats-Unis, de l’Europe et surtout du Japon, qui se fait essentiellement au profit de la Chine.

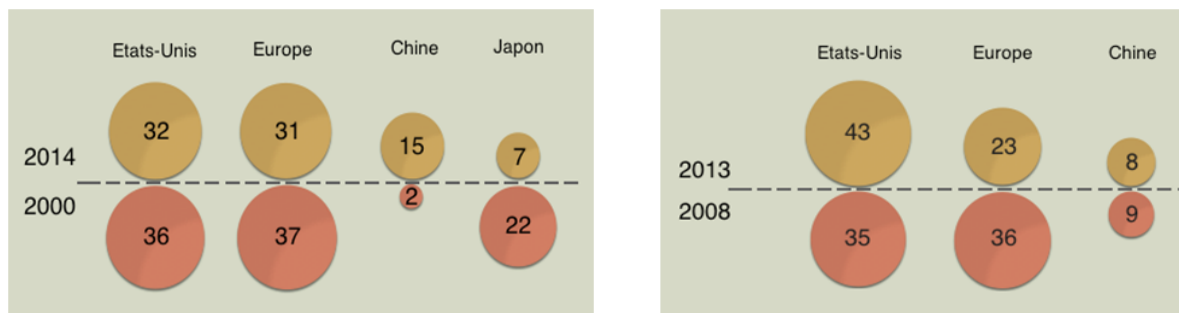


Fig.5 - Evolution du nombre d’entreprises appartenant au Top 100 par zone géographique, Top 100 en chiffre d’affaires (à gauche) et Top 100 en capitalisation boursière (à droite)

Source: Fortune Global 500 & PricewaterhouseCoopers

Le classement selon la capitalisation boursière établi par le cabinet PricewaterhouseCoopers a montré que, avec la mondialisation, tout va plus vite, les ordres de grandeur sont plus grands et les inégalités augmentent au sein de la population des champions. Apple, la première capitalisation mondiale, a vu sa taille augmenter de 54 % en un an. En 2014, un grand groupe doit peser plus de 85 milliards de dollars pour intégrer le top 100, soit deux fois plus qu’il y a six ans !

Les cinq premières places (et de façon plus générale la moitié du classement) sont occupées par des géants américains. La fin de l’hégémonie économique américaine n’est pas pour demain. Sur cet indicateur de capitalisation boursière, entre 2008 et 2013, les Etats-Unis ont renforcé leur statut de leader (les valorisations sont plus élevées dans le secteur du numérique) tandis que l’Europe recule et que la Chine se maintient. Contrairement à l’Europe, les Etats-Unis bénéficient d’une perpétuelle création de nouveaux champions dans lesquels sont placées de fortes perspectives de croissance future.

I.3. Quel renouvellement des champions ?

La pyramide des âges des entreprises, comme en démographie, est un indicateur de vitalité de la population considérée. Il est particulièrement intéressant d'établir cet indicateur pour la population des champions mondiaux et d'effectuer une comparaison entre l'Europe et les Etats-Unis.

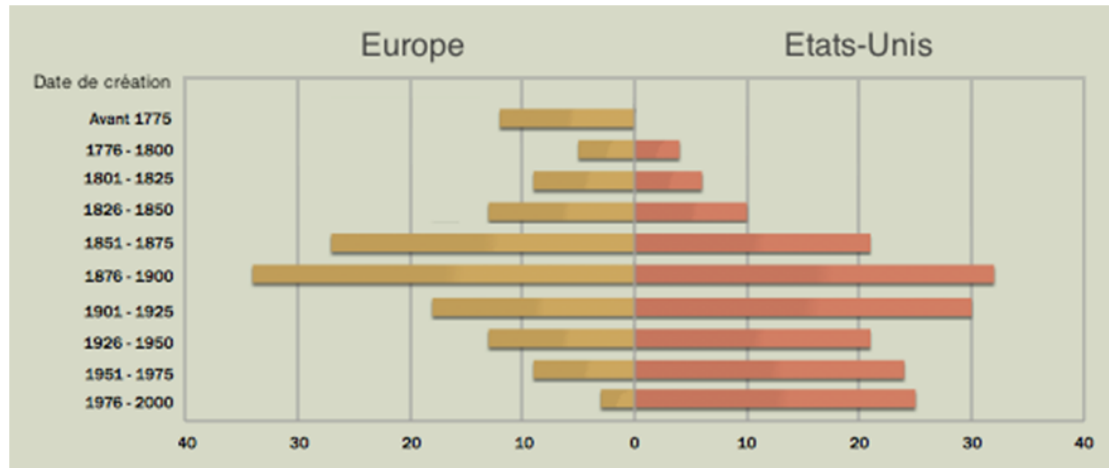


Fig. 6 - Pyramide des âges des champions en Europe et aux Etats-Unis

Source: T.Philippon et N.Véron, *Financing Europe's Fast Movers*, Bruegel policy brief

En Europe, la base de la pyramide est inversée, ce qui confirme le constat établi précédemment : un déficit flagrant de nouveaux champions. En effet, Les champions européens d'aujourd'hui sont presque toujours nos champions d'hier ou d'avant-hier. Si on s'intéresse spécifiquement à la France, des économistes ont montré que notre pays n'a pas de problème de création d'entreprises mais un problème de croissance de ses entreprises.

La pyramide des âges montre un bien meilleur renouvellement des champions américains. Les entreprises américaines savent mieux s'adapter à l'air du temps (champions industriels, géants financiers, hightechs, biotechnologies, service à la personne) par une modernisation et régénération de leur tissu économique.

Le déclin européen s'est amorcé au début du XX^{ème} siècle mais il se prolonge et s'accroît après la deuxième guerre mondiale, ce qui correspond à l'entrée en vigueur d'un droit européen de la concurrence. Il faut donc se demander si cette incapacité à créer de nouveaux champions européens n'est pas en partie liée à un droit européen de la concurrence qui serait trop strict ou trop rigide ?

II. Droit européen de la concurrence : au cœur de la construction européenne

« DETRUIRE LA CONCURRENCE, C'EST TUER L'INTELLIGENCE »

FREDERIC BASTIAT

II.1. Un droit européen de la concurrence primordial

Le droit de la concurrence est primordial dans les deux sens du mot : (i) il est introduit dans les textes fondamentaux de la construction européenne dès l'origine et (ii) le droit européen de la concurrence reste aujourd'hui encore indispensable et essentiel.

Pourquoi un droit de la concurrence ?

Le droit de la concurrence vise à s'assurer, par un certain nombre de règles, que les entreprises se livrent une compétition loyale sur un marché considéré. Parmi ces règles, il faut en particulier que les acteurs installés (*insiders*) ressentent une pression suffisante de la part de compétiteurs, de façon à ce qu'ils ne cessent de s'adapter et d'innover. Il faut également que les nouveaux entrants (*outsiders*) aient la possibilité de pénétrer librement le marché et de s'y installer.

L'existence d'une forme de concurrence, même imparfaite, crée pour les entreprises, quelle que soit leur taille, une situation qui les incite à la recherche permanente d'une meilleure efficacité économique, de produits et services innovants et de prix ajustés, de façon à maintenir ou augmenter leurs parts de marché. La vitalité d'une économie de marché prend la forme d'une saine concurrence.

Traumatismes dus aux régimes totalitaires que l'Europe a vécu

L'Europe a connu au XX^{ème} siècle deux anti-modèles qui ont un effet repoussoir incontestable. Le premier, l'économie national-socialiste du régime nazi, économie de guerre dans laquelle les grands *Konzern*, ont été les instruments de la puissance du complexe militaro-industriel. Les libertés économiques, notamment la liberté d'entreprendre, n'existaient plus. Des lois anti-konzern ont été votées dès la fin de la guerre pour mettre fin à ce régime d'économie dirigée. Deuxième anti-modèle : l'économie soviétique planifiée, caractérisée par peu d'innovation, peu de souci du client et des pénuries importantes. L'absence d'émulations favorables au progrès du fait de la situation de monopole des entreprises d'Etat y était avérée. L'Union européenne s'est construite en réaction à ces deux anti-modèles totalitaristes caractérisés par une absence de concurrence. Dans la mise en place du droit européen de la concurrence et la création d'un marché unique où règne une concurrence libre et non faussée, l'Europe recherchait une barrière aux résurgences du nationalisme de quelque forme que ce soit, et notamment un possible embrigadement nationaliste de l'économie. La Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), créée en 1952, avait notamment pour finalité d'empêcher le réarmement national.

Traité de Rome de 1957 : base de la construction et de l'identité européenne

Dans l'Europe de l'après-guerre, les économies étaient encore largement administrées, l'État contrôlant le commerce et les prix. Les concepteurs de la nouvelle économie politique, qui cherchaient à faire croître et intégrer les marchés, ont conclu que la politique de la concurrence pouvait être un élément-clé.

Le traité de Rome, ratifié en 1957, formalise le droit européen de la concurrence qui comportait déjà l'essentiel de ce qui le constitue encore aujourd'hui : des règles applicables aux entreprises (interdiction des ententes et des abus de position dominante), ainsi qu'un encadrement des aides accordées par les Etats membres. Le contrôle des concentrations a nécessité plus de temps avant d'être accepté par les Etats membres, il fera l'objet d'un règlement spécifique adopté en 1989.

Le fait que le droit européen de la concurrence trouve ses racines dans le traité de Rome n'est pas anodin. En effet, le droit européen de la concurrence ne vise pas seulement à assurer l'efficacité économique de l'ensemble composite que constitue l'Union européenne. Il cherche aussi - et peut-être surtout - à parachever le processus d'intégration du marché unique afin de faire de l'économie européenne la première puissance économique mondiale. Il s'agit de créer un marché unique et unifié où règne une économie libre et non faussée. La politique de la concurrence est bien un des fondements principaux du processus de construction européenne, ce qui explique la prééminence de cette politique sur beaucoup d'autres au sein de la Commission européenne: le droit de la concurrence a, de fait, une valeur quasi-constitutionnelle au sein de l'Europe.

Il s'agissait à l'origine d'un **droit à la concurrence**, à la liberté d'entreprendre qui prend ses racines dans le courant de pensée de l'ordo-libéralisme, courant de pensée élaboré à partir des années 1930 par un groupe d'économistes allemands de l'école de Fribourg. L'ordo-libéralisme est cohérent avec la structure fédérale de l'Union Européenne: il s'agit de créer et de maintenir un cadre économique et social satisfaisant et des règles favorables à l'activité économique. Par contre, dans la doctrine ordo-libérale, la puissance publique est censée se limiter à cette fonction d'arbitre et ne doit pas intervenir dans le fonctionnement du marché en lieu et place des acteurs économiques eux-mêmes - son action régulatrice vise essentiellement à corriger les dysfonctionnements (défaillances de marché) et ne comporte pas de dimension interventionniste.

Le droit européen de la concurrence est aussi le fruit d'un dialogue entre la Commission et la Cour de justice de l'Union européenne. En outre, l'approche ordo-libérale a insufflé dès l'origine une forte tradition juridique au droit européen de la concurrence. Depuis, ce droit a évolué pour donner une plus grande importance à la dimension économique dans le traitement des cas et la Commission a adopté une approche davantage fondée sur l'examen des effets produits sur le marché.

Divergence franco-allemande dans la perception du droit de la concurrence

La France a tendance à percevoir le droit de la concurrence européen comme une entrave qui pénalise ses entreprises, et notamment ses champions, sur la scène internationale. L'Allemagne, dont les entreprises évoluent dans ce même cadre européen, obtient pourtant d'excellentes performances économiques, en particulier à l'exportation. Le modèle industriel allemand, dans lequel le *Mittelstand* tient une place importante, est très différent du modèle français. Il se développa à la suite de la Seconde Guerre mondiale. Les grands groupes industriels furent dissous en 1945 en raison de leur lien avec l'économie de guerre nazie. Ce modèle fut synonyme de liberté, de responsabilité et de concurrence retrouvée. Il est aussi marqué par un fort consensus social conduisant à une forme d'union-sacrée pour l'industrie. Ceci poussa les Allemands à coopérer davantage et aiguisa leur appétence pour l'export et le commerce.

En France, les autorités publiques très centralisées vont généralement se montrer très respectueuses des contraintes imposées par l'encadrement communautaire s'agissant des aides d'Etat. Dans le même temps, les autorités allemandes, beaucoup plus décentralisées, hésitent bien moins à mettre en œuvre des mécanismes ciblés, sans attendre une validation communautaire, dans le but de soutenir la compétitivité d'industries jugées stratégiques. Un exemple significatif est l'ensemble des avantages octroyés depuis quelques années, sans notification préalable, par l'Allemagne aux industriels les plus électro-intensifs (exonérations de multiples taxes et contributions). Certains de ces avantages ont été déclarés incompatibles après enquête de la Commission européenne, qui a néanmoins accepté de les pérenniser sous une autre forme. Pendant ce temps, la France tentait sans succès de faire valider par la Commission, préalablement à toute mise en œuvre, un mécanisme très compliqué de soutien aux industriels les plus sensibles au prix de l'électricité.

La politique de la concurrence est un acquis communautaire incontestable

Aujourd'hui, en Europe, la politique de la concurrence est devenue un acquis communautaire. Toutefois, nombreux sont ceux, notamment en France, qui font preuve d'une certaine ambivalence ou qui ont tendance à perdre de vue les bienfaits de la politique européenne de la concurrence. En effet, il est parfois commode de la rendre responsable de certaines difficultés économiques. Face à la logique du bouc émissaire, ne perdons pas de vue que l'Allemagne est le troisième exportateur mondial derrière la Chine et les Etats-Unis et qu'elle est soumise au même droit de la concurrence que les autres pays européens.

II.2. En quoi consiste le droit européen de la concurrence ?

Le droit européen de la concurrence a vocation à lutter contre les comportements néfastes et préjudiciables des entreprises (ententes, abus de position dominante), à préserver une structure de marché compétitive (contrôle des concentrations) et à prévenir les interventions publiques abusives (encadrement des aides d'Etat). Le traité de Rome de 1957

inclut des textes relatifs à une politique antitrust, à savoir le contrôle des ententes et des abus de positions dominantes, ainsi que des textes sur l'encadrement des aides d'Etat. Le contrôle des concentrations sera instauré en 1989. Les textes fondamentaux du droit de la concurrence sont en fait concis et peu nombreux : articles 101 et 102 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) pour le droit antitrust, règlement 139/2004 pour le contrôle des concentrations et articles 107 et 108 du TFUE pour le contrôle des aides d'Etat. Les principes sont simples, en revanche la pratique du droit de la concurrence produit une abondante jurisprudence, qui est elle-même source de droit. Il s'agit donc d'un droit essentiellement jurisprudentiel.

Les quatre piliers du droit européen de la concurrence

Les **ententes** sont des accords entre entreprises susceptibles d'entraîner des restrictions du niveau de concurrence. Il s'agit notamment d'accords relatifs à la fixation conjointe de prix ou d'accords quant à la répartition de zones géographiques ou de marchés. Il existe deux types d'ententes : les ententes horizontales, les plus néfastes, entre entreprises opérant sur le même marché et les ententes verticales entre entreprises agissant à des niveaux différents de la chaîne de production ou de distribution qui sont favorables aux consommateurs dans certains cas. Le droit européen de la concurrence prévoit des "soupapes". Un régime d'exemption permet d'autoriser certaines ententes dont les avantages sociaux et économiques dépassent les effets anticoncurrentiels. La Commission souhaite pouvoir rendre possible la coopération entre opérateurs lorsque les effets économiques sont bénéfiques sans que cela ne se fasse au dépend de la concurrence.

Exemple d'entente: Novembre 2008: amende record de 1,38 milliard d'euros pour quatre producteurs de verre pour l'industrie automobile, condamnés pour une entente en cours de 1998 à 2003. Les groupes condamnés (le Français Saint-Gobain, le Britannique Pilkington, le Japonais Asahi et le Belge Soliver) contrôlaient 90 % de ce marché. Saint-Gobain écope des deux-tiers de l'amende, soit 896 millions d'euros.

L'**abus de position dominante** est une pratique unilatérale consistant pour une entreprise à profiter de son pouvoir de marché au détriment des consommateurs et de concurrents plus faibles. La vente liée, le refus de vente et les prix prédateurs constituent des pratiques traduisant un abus de position dominante. Dans les affaires d'abus de position dominante traitées par la Commission, un des points critiques est la détermination du marché pertinent. En effet, plus le marché pertinent retenu est petit, plus il sera aisé de démontrer qu'il y a position dominante.

L'arrêt du 9 novembre 1983 de la Cour européenne de justice précise que "la position dominante concerne une situation de puissance économique détenue par une entreprise, qui lui donne le pouvoir de faire obstacle au maintien d'une concurrence effective sur le marché en cause en lui fournissant la possibilité de comportements indépendants dans une

mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et, finalement, des consommateurs”.

Exemples d’abus de position dominante: Microsoft a écopé de plusieurs amendes pour abus de position dominante de la part de Bruxelles en 2004 et en 2009. Cumulées, les sanctions infligées à Microsoft ont dépassé le chiffre de 2 milliards d’euros. Une autre affaire concernant Google est en cours d’instruction par la Commission européenne. Elle a transmis en avril 2015, après cinq années d’enquête, une communication des griefs, c’est-à-dire un document contenant l’ensemble des éléments étayant les charges d’abus de position dominante de la part de Google. Le service Google shopping est notamment visé car il est systématiquement privilégié par Google au dépend des autres comparateurs de prix en ligne. Suite à cette notification, Google va disposer de deux à trois mois pour préparer sa défense. Une audition par la commission européenne pourrait ensuite avoir lieu. La décision de prendre une sanction contre Google (amende, actions correctives) se fera au plus tôt fin 2015.

Le contrôle des concentrations, compétence exclusive de la DG Concurrence au delà d'un seuil (chiffre d'affaires mondial supérieur à 5 milliards d'euros et activités en Europe supérieures à 250 millions d'euros), il couvre les fusions, les acquisitions et les prises de contrôle totales ou partielles. Lorsque l'opération de rapprochement induit une diminution du niveau de concurrence, la Commission délivre parfois une autorisation sous conditions, par exemple des cessions d'actifs. Les concentrations peuvent avoir des conséquences pro concurrentielles telles que les économies d'échelle, les synergies et l'atteinte d'une taille critique pour que l'entreprise puisse peser sur la scène internationale. La Commission met le consommateur (les clients) au centre de ses préoccupations et vérifie principalement que la fusion n'affecte pas la concurrence au point de conduire à des hausses probables de prix qui seraient inacceptables. La DG Concurrence est très transparente: les entreprises connaissent les tests et les méthodes qui seront utilisés pour étudier le cas et tout l'historique des décisions prononcées par la Commission est public.

Après une éventuelle période d'échanges préliminaires très, la procédure commence avec la notification auprès de la Commission de la concentration envisagée, qui devient de fait publique. Des questions sont posées par la Commission aux concurrents, clients, fournisseurs dans le cadre du processus d'investigation. Les délais à respecter sont très contraignants pour éviter l'enlèvement des procédures. Suite à la notification, la Commission dispose de 25 jours pour prendre sa décision en phase I. En cas de difficultés, notamment lorsque la DG Concurrence va devoir trouver des remèdes en accord avec l'entreprise, il est possible de passer en phase II et les délais s'allongent jusqu'à 8 mois.

Exemple de contrôle des concentrations: Les cas les plus connus sont souvent des refus qui ont été fortement médiatisés: Schneider/Legrand (2001), General Electric/Honeywell (2001), Deutsche Börse/Nyse-Euronext (2012). Une affaire sensible est en cours d'examen: la fusion entre GE et Alstom Power. La communication des griefs a eu lieu mi-juin 2015. Le document mentionne surtout la réduction de la concurrence sur le marché des turbines à gaz de haute puissance. Avec la fusion, il ne resterait que trois acteurs dans le monde : GE (leader), Siemens et Mitsubishi Hitachi Power Systems (MHPS). GE travaille à l'identification de remèdes acceptables par la Commission pour défendre son projet de fusion.

Les aides d'Etat sont, en principe, interdites afin de garantir une concurrence équitable au sein du marché intérieur européen mais des exceptions très larges au principe d'interdiction sont prévues par les traités. Les financements accordés par les États à leurs entreprises sont contrôlés pour protéger les travailleurs qui pourraient être victimes d'entreprises concurrentes fortement subventionnées et pour prémunir les contribuables contre les excès d'aides publiques. Cependant, il est largement possible de recourir aux aides d'Etat si l'aide autorisée contribue à la poursuite d'un intérêt commun pour l'Union européenne (par exemple la protection de l'environnement), si elle est nécessaire, proportionnée (limitée au minimum requis) et si les bénéfices économiques attendus sont importants.

Pour que l'on parle d'aides d'Etat, il faut que trois critères soient remplis : la dépense doit être imputable à la puissance publique et financée par des ressources publiques, elle doit constituer un avantage économique à une entreprise en s'écartant des conditions normales (il n'y a pas d'avantages si la puissance publique agit comme un investisseur avisé, dans les mêmes conditions qu'un acteur privé) et cet avantage doit être sélectif (une seule entreprise ou un seul secteur). Les aides d'Etat peuvent prendre une très grande diversité de formes : subventions, prêts à taux préférentiels, exonérations, réductions fiscales, investissement public.

En application du principe d'exonération, certaines aides d'Etat ne sont pas soumises à l'encadrement de la Commission : les subventions en faveur des PME, de la recherche et développement, de la protection de l'environnement ou concernant l'emploi et la formation à condition que le montant et la durée restent en dessous d'un certain seuil. L'objectif est de limiter les aides d'Etat inefficaces et d'autoriser celles susceptibles d'améliorer l'efficacité économique et sociale car un soutien public peut aussi avoir une incidence positive lorsqu'il est bien ciblé, qu'il remédie à des défaillances du marché et qu'il crée des incitations en faveur d'investissements et d'initiatives commerciales qui ne se concrétiseraient pas sans ce soutien.

Le contrôle des aides d'Etat par un échelon supranational est probablement l'outil de la politique de la concurrence le moins consensuel au sein des Etats membres de l'Union européenne. Ce contrôle est d'ailleurs une spécificité européenne qui n'a pas d'équivalent dans les autres régions du monde. La mise en place d'un marché unique imposait de limiter les possibilités d'intervention d'un Etat en faveur de seules entreprises de son territoire

(distorsion de concurrence), et les effets potentiellement ravageurs des surenchères pouvant en découler. Le contrôle des aides d'Etat permet également de limiter le mauvais emploi des fonds publics consistant à soutenir des causes perdues – il donne par ailleurs aux responsables politiques un argument utile, qui a l'avantage de leur être extérieur.

Exemple de contrôle des aides d'Etat :

A l'issue de la privatisation de la SNCM en 2006, l'Etat français est resté actionnaire afin de continuer à rester garant de cohésion territoriale vis-à-vis de la Corse. La compagnie a bénéficié de subventions au titre de son contrat de service public et de recapitalisation pour faire face à des pertes d'exploitation récurrentes.

Corsica Ferries s'est positionné en 2001 sur le marché du transport maritime entre la Corse et le continent en affichant une bien meilleure compétitivité que la SNCM, notamment grâce à des salaires plus faibles, l'absence de grèves à répétition. Corsica Ferries a porté plainte auprès de la Commission européenne concernant les subventions publiques perçues par la SNCM. La Commission a jugé ces aides non compatibles avec le marché intérieur et a par conséquent réclamé le remboursement (440 millions d'euros versées entre 2002 et 2013).

Une application qui peut paraître "mesurée" du droit de la concurrence

Regardons maintenant quelques chiffres sur la mise en œuvre du droit européen de la concurrence. Il n'est pas aisé de plaider devant la Commission les gains d'efficacité résultant de fusions. Cependant, seule une vingtaine de cas de concentrations a été interdite par la Commission sur près de 3000 cas notifiés depuis les années 90. La Commission ne bloque donc pas massivement le regroupement d'entreprises pouvant aboutir à la constitution de futurs champions. Certes, certaines fusions sont acceptées avec des contreparties structurelles comme la cession d'actifs qui peuvent affaiblir sensiblement le poids de la nouvelle entité créée. Il y a aussi un phénomène d'autocensure : les entreprises qui pensent que la fusion qu'elles envisagent sera refusée par la Commission européenne préfèrent souvent renoncer plutôt que d'engager du temps et de l'argent à la constitution d'un dossier. Sujet réel mais impossible à quantifier...

D'autre part, il est tout à fait possible de soutenir nos entreprises dans le cadre européen du contrôle des aides d'Etat. Trente milliards d'euros d'aides d'Etat ont été acceptés en 2012. Autre aspect, les subventions pour soutenir la compétitivité de nos entreprises représentent 0,34 % du PIB en France et 0,43% en Allemagne pour 0,35% au Japon et seulement 0,24% aux Etats Unis. (cf. bibliographie [1])

II.3. Les institutions européennes

Rôle des différentes institutions européennes

Le **Conseil européen** rassemble les 28 chefs d'Etat ou de gouvernement et donne les impulsions politiques et les lignes directrices à la construction européenne. Les lignes

directrices de l'action européenne (énergie, gouvernance, gestion de crise...) y sont décidées. Le Conseil européen a eu un poids croissant ces dernières années.

La **Commission européenne** peut être vue comme le gouvernement européen et est représentée par 28 commissaires. La Commission propose des textes législatifs et veille à l'application des lois. Elle est la gardienne des traités et de l'intérêt commun européen: elle saisit le juge communautaire en cas d'infraction par les Etats membres. Chaque commissaire est à la tête d'une Direction Générale (DG). Une des DG, la DG COMP (DG Competition ou DG Concurrence en français), est en charge de l'application du droit européen de la concurrence.

La nouvelle Commission est moins technocratique et plus politique dans le bon sens du terme. Ceci est une bonne chose en théorie. Reste à savoir si, dans la pratique, lors du traitement et de la prise de décision sur une affaire de concurrence, une appréciation plus large de l'affaire (dimension industrielle, impact sur l'emploi ...) sera effectivement faite par le biais d'un débat au sein du collège des commissaires.

Le règlement 1/2003 entré en vigueur le 1^{er} mai 2004 donne le pouvoir aux autorités nationales de la concurrence d'appliquer l'ensemble du droit européen. La Commission européenne se voit attribuer directement l'affaire lorsque la pratique en question induit des effets dans plus de trois Etats membres. Droit européen et droit français de la concurrence sont très proches et le droit français reste subordonné au droit communautaire.

De façon plus générale, certains Etats membres disposaient d'une autorité nationale de la concurrence bien avant le traité de Rome de 1957 qui, comme expliqué précédemment, pose les bases de l'autorité européenne de la concurrence. D'autres Etats membres ont développé encore très récemment leur autorité nationale de la concurrence.

Le **Parlement européen** rassemble 751 députés élus au suffrage universel direct (74 sièges pour les députés français). Il représente les citoyens européens. En plus du pouvoir législatif partagé avec le **Conseil des ministres** (ministres des gouvernements des Etats membres réunis en dix conseils thématiques), le Parlement européen a un pouvoir de contrôle et peut nommer des commissions d'enquête en cas d'infraction supposée au droit européen par un des Etats membres.

En matière de concurrence, l'Union européenne a une compétence dite exclusive. Pour cela, la DG Concurrence dispose d'importants pouvoirs d'investigation et de sanction. Sur le sujet sensible de la politique de la concurrence, il est nécessaire d'éviter que les Etats s'en mêlent trop directement. D'autres domaines comme l'industrie restent de la compétence des Etats membres qui ne peuvent que se faire aider par l'Europe dans leurs actions.

Le collège des commissaires prend sa décision sur la base de l'enquête et de l'instruction menées par la DG Concurrence. Dans les faits, le collège suit presque toujours les préconisations des équipes de la DG Concurrence. Il n'est pas aisé de remettre en cause l'analyse de la situation concurrentielle menée par les services ou d'y opposer la prise en compte d'autres intérêts stratégiques pour l'Europe. Par exemple, une fusion entre plusieurs

entreprises dans le but de créer un champion européen ne serait pas acceptée si l'opération avait pour conséquence de diminuer fortement l'intensité concurrentielle sur le marché européen avec pour corollaire un risque de hausse de prix jugé trop important. Ce cas de figure reviendrait à faire subventionner par le consommateur européen la stratégie de conquête d'une entreprise commerciale.

Dans environ 90% des cas, le côté technique prime et il n'y a pas de discussions au sein du collège des commissaires. Lorsque des enjeux particuliers conduisent à un débat au sein du collège, les marges de manœuvre restent, le plus souvent, limitées.

Poids croissant de la dimension juridique

Après que la décision ait été rendue par le collège des commissaires, il est possible de la contester en première instance devant le tribunal de l'Union européenne et en appel auprès de la Cour de justice de l'Union européenne. Malheureusement, les délais sont souvent très longs (parfois des années) et donc incompatibles avec la vie des affaires.

A Bruxelles, le risque de voir une décision de la Commission annulée par la justice est pris très au sérieux. Les tribunaux ont annulé trois décisions d'interdiction de concentration en 2002 : Airtours/First Joice, Schneider/Legrand et Tetra Laval/Sidel. Les tribunaux avaient pointé des erreurs manifestes d'appréciation de la part de la Commission européenne. Ces précédents ont marqué les esprits et ont conduit à une refonte des pratiques de la Commission. Par exemple, dans la consultation interservices menée par la DG Concurrence pour chacun des cas traités, l'avis de loin le plus important est celui de la direction juridique. Les services de la DG Concurrence cherchent à rapprocher les affaires en cours d'analyse à la jurisprudence bien établie afin d'éviter toute annulation juridique par la suite. L'articulation entre le droit reposant sur cette jurisprudence abondante et les analyses économiques complexes n'est pas chose facile.

II.4. Un concept clé pour le traitement des cas: le marché pertinent

La difficile appréciation du marché pertinent

L'appréciation du marché pertinent permet d'évaluer la réalité de la pression concurrentielle sur un marché donné. Elle joue par conséquent un rôle essentiel dans la détermination d'une position dominante, ou plus généralement, d'une éventuelle entrave à la concurrence. L'appréciation du marché pertinent comporte deux dimensions : la délimitation en produits/services et la dimension géographique. Plus simplement, il s'agit de répondre à deux questions :

- quel est le marché de produits/services à considérer - c'est-à-dire, tous les produits et/ou services que le consommateur considère comme **interchangeables ou substituables** en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auquel ils sont destinés.
- sur quel marché géographique faut-il l'examiner - c'est-à-dire le territoire sur lequel les entreprises concernées concourent à l'offre et à la demande des produits ou

services en cause, sur lequel les **conditions de concurrence sont suffisamment homogènes** et qui peut être distingué de zones géographiques voisines parce que, en particulier, les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable.

Or le marché est par nature un concept à contenu variable, difficile à cerner et difficilement objectivable. Il peut être apprécié différemment dans le temps, c'est une notion dynamique. Il peut même être l'objet d'analyses divergentes à un même moment, selon l'autorité saisie.

Illustration de la notion de marché pertinent dans le segment des boissons

Le Coca-Cola est-il en situation de concurrence vis-à-vis de tout ce qui est liquide sur le marché ou s'intègre-t-il au segment des boissons rafraîchissantes sans alcool, comprenant une gamme très vaste de produits, tels que l'eau du robinet, les eaux embouteillées, les jus de fruits, et pourquoi ne pas considérer une segmentation encore plus limitative ?

Différentes décisions communautaires prises à l'occasion d'opérations de concentration dans le secteur des boissons apportent un éclairage intéressant :

- la décision du 22 juillet 1992, relative à la concentration Nestlé/Perrier, retient un marché spécifique des eaux de source embouteillées, plates, gazeuses ou aromatisées.
- la décision du 22 janvier 1997, relative à la concentration Coca-Cola/Amalgamated Beverages, isole un marché des boissons gazeuses non alcoolisées.
- et enfin la décision du 11 septembre 1997, relative à la concentration The Coca-Cola Company/Carlsberg, délimite de nouveau un marché spécifique des boissons gazeuses sans alcool.

L'autorité française de la concurrence a quant à elle, dans sa décision n°96-D-67, délimité un marché spécifique des boissons au goût de cola en relevant que ces boissons possèdent des caractéristiques organoleptiques qui les distinguent des autres boissons gazeuses sans alcool. Parmi les boissons sucrées carbonatées, seules celles au goût de cola sont des créations originales nord-américaines que les consommateurs associent d'ailleurs au mode de vie américain comme en témoignent les campagnes de communication des producteurs de ces boissons.

Ce cas illustre également le caractère dynamique et évolutif des marchés sur les plans géographiques, culturels et temporels. En effet, les consommateurs européens peuvent effectivement être très attentifs aux variations de prix entre des boissons gazeuses comme le Coca-Cola et l'eau minérale, tout comme pourrait l'être aujourd'hui le consommateur américain, même si, il y a une quinzaine d'années, il n'aurait certainement pas envisagé l'eau minérale comme un produit de substitution (l'évolution des linéaires des grandes surfaces américaines durant la période peuvent également en témoigner) !

Le marché pertinent retenu par une autorité de la concurrence pour un cas donné conditionne toute l'analyse concurrentielle qui s'ensuit. Les praticiens doivent donc délimiter les marchés de biens ou de services aussi fidèlement que possible en tenant compte de la réalité des comportements des consommateurs sur le marché donné. Différents outils sont mobilisés, l'un d'eux est le test du monopoleur hypothétique : le test

consiste à observer si une faible augmentation du prix d'un produit (entre 5 et 10 %) amènera un nombre significatif de consommateurs à acheter un autre produit (un produit substituable). Les économistes ont recours à des tests statistiques et économétriques (corrélation de prix et variation de prix, élasticité-prix croisée, tests de causalité...), mais ils buttent parfois sur la disponibilité et la qualité des données (ils procèdent bien souvent par le biais de questionnaires). D'autre part, il peut y avoir des problèmes d'estimation, une corrélation n'étant pas synonyme de causalité. Les marges d'interprétation restent grandes et bien souvent, les autorités s'appuient sur la jurisprudence, c'est-à-dire sur la façon dont le marché pertinent a pu être apprécié dans une affaire précédente sur un même marché ou sur un marché comparable. La littérature commentée est abondante et illustre, s'il en était besoin, la difficulté à concilier l'approche du juriste et celle de l'économiste dans ce domaine - même si dans l'ensemble, les analyses récentes de la Commission paraissent bien plus solides aux yeux des observateurs, en particulier depuis la constitution en 2003 d'une équipe d'économistes autour du *chief competition economist* au sein de la DG Concurrence.

L'autorité de la concurrence est également amenée à définir la taille, au sens géographique du marché considéré. Il peut être de dimension mondiale (exemple : le marché des avions commerciaux de grande capacité sur lequel Airbus et Boeing sont en concurrence), continentale, nationale (exemple : le marché de la télévision payante sur lequel les chaînes de Newscorp en langue anglaise n'ont pas été considérées comme substituables à Canal+), ou bien encore locale (exemple : la concentration Casino/Monoprix, affectant la distribution alimentaire sur Paris sans avoir de répercussions notables à une autre échelle, a été traitée par l'autorité française de la concurrence). On comprend aisément que plus le marché pertinent retenu est étroit, plus la probabilité de devoir remédier à des atteintes à la concurrence est élevée. Dans le passé récent et parfois même encore aujourd'hui, il a pu être reproché à la Commission européenne une tendance à examiner la taille des marchés de manière trop restrictive et trop tournée vers le marché intérieur européen (cf. bibliographie [6]), ce qui ne facilite pas l'émergence de champions européens, capables de rivaliser avec les géants d'autres régions du monde. La décision de s'opposer au rapprochement entre Schneider et Legrand, qui aurait constitué un champion européen, est souvent citée en exemple.

III. Trois autorités de la concurrence de rang mondial

« ENTRE LA FAIBLESSE ET L'ABUS D'AUTORITE, LA MARGE EST ETROITE »

GENEVIEVE BERSIHAND

III.1. Trois zones économiques prédominantes

Les trois premières zones économiques en termes de PIB sont l'Union européenne (23.1 % du PIB mondial), les Etats Unis (22.4% du PIB mondial) et la Chine (12.3% du PIB mondial). L'Union européenne est la première puissance économique mondiale. Le marché intérieur européen regroupe 28 pays et plus de 500 millions de consommateurs. Il est relativement bien harmonisé, particulièrement ouvert au monde et constitue donc un acteur majeur et très attractif de la mondialisation.

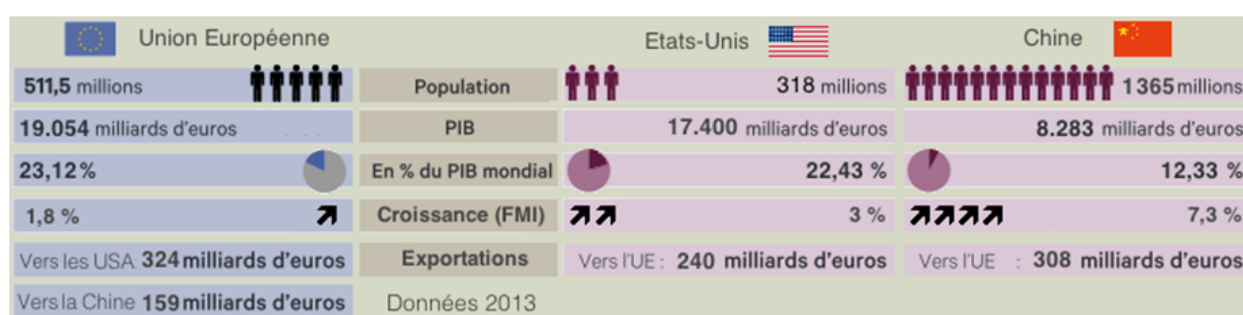


Fig. 7 - Quelques données sur l'Union européenne, les Etats-Unis et la Chine.

Source: FMI (données) - Les Echos (design)

III.2. Les autorités de la concurrence américaine et chinoise

Sans surprise, nous identifions trois marchés économiques principaux (la Chine, l'Union européenne et les Etats-Unis) et, pour chacun d'eux, une autorité de la concurrence compétente.

Aux Etats-Unis

La naissance du droit de la concurrence a eu lieu aux Etats-Unis à la fin du XIX^{ème} siècle. La crise économique de 1883 marquée par le développement de puissants conglomérats industriels donna naissance au *Sherman Act* en 1890 qui interdit les ententes. Le *Clayton Act* et le *FTC Act* ont été adoptés en 1914 : le premier institue le contrôle des concentrations et le second donne naissance à la *Federal Trade Commission* (FTC), autorité de la concurrence américaine. En plus de la FTC, le gouvernement américain dispose d'une deuxième entité pour assurer le respect du droit fédéral de la concurrence : le *Department of Justice* (DoJ). La FTC est une agence indépendante alors que le DoJ dépend de la branche exécutive et est donc sous le contrôle du Président. L'une des grandes particularités du système américain réside dans le pouvoir des Cours de justice indépendantes qui sont chargées de rendre les décisions définitives. Les décisions rendues ne sont pas publiées.

Aux Etats-Unis, les économistes ont toujours joué un rôle important dans l’instruction des dossiers : les effets économiques sont étudiés au cas par cas et à la lumière de la jurisprudence. Dans l’ensemble, les approches théoriques des Etats-Unis et de l’Europe sont assez proches, surtout depuis l’adoption en 2004 du nouveau règlement européen sur les concentrations.

En Chine

Les pays qui ont instauré récemment un droit de la concurrence, comme la Chine, se sont fortement inspirés des pratiques européennes. L'adoption de la loi anti-monopole, le 1^{er} août 2008, a initié la régulation de la concurrence en Chine. Sur le plan institutionnel, les compétences sont réparties entre trois autorités : le Ministère du Commerce compétent pour le contrôle des concentrations, la Commission d'Etat à la Réforme et au Développement chargée des ententes relatives à la fixation des prix entre concurrents et l'Administration de l'Industrie et du Commerce qui contrôle la concurrence déloyale, les ententes (sauf les cartels sur les prix) et les abus de position dominante.

Dans l’ensemble, les droits de la concurrence américains, chinois et européens sont proches en termes de doctrines. Il y a eu, à la fin du XX^{ème} siècle, une tendance à l’harmonisation entre les droits de la concurrence européen et américain, notamment concernant les tests économiques utilisés dans le traitement des cas. La Chine a, quant à elle, construit sa doctrine en s’inspirant du droit européen.

III.3. Une responsabilité partagée entre les trois autorités

En Europe, la DG Concurrence examine la situation des marchés européens et les atteintes potentielles à la concurrence indépendamment de la nationalité des entreprises qui souhaitent y vendre des produits ou des services. Le respect du droit européen de la concurrence est bien la clé d’entrée du marché européen pour toutes les entreprises, européennes ou non. Le champ d’action de l’autorité européenne de la concurrence est donc mondial et il en va de même – compte tenu de la taille et de l’attractivité de leurs marchés respectifs – pour les autorités chinoise et américaine.

En matière de concentrations, les grands acteurs de taille mondiale peuvent difficilement se passer de l’un des trois grands marchés mondiaux et par conséquent, ils ont impérativement besoin de l’accord des trois autorités de la concurrence pour que le rapprochement envisagé fasse sens. L’exemple récent dans le secteur du transport maritime de marchandises, détaillé ci-dessous, l’illustre parfaitement.

Le projet de rapprochement entre Maersk Line, MSC, CGM-CMA

Le droit de la concurrence chinois est certes récent mais il impacte déjà la manière dont les consolidations se font à l'échelle mondiale. On peut citer, à titre d'exemple, le cas de l'alliance envisagée par les trois premiers armateurs mondiaux dans le transport de conteneurs : Maersk Line, MSC et le français CMA-CGM afin de mettre en commun leurs navires sur les liaisons maritimes est-ouest. Ce réseau aurait rassemblé 255 navires sur 29 lignes maritimes réparties sur les trois principales routes commerciales. Les autorités de la concurrence américaine et européenne ont donné leur aval à cette alliance mais l'autorité chinoise a mis son veto en juin 2014. Les 40% de parts de marché de ce nouvel ensemble auraient constitué une position dominante inacceptable aux yeux de la Chine. La Chine montre, par ce veto, son statut de gendarme mondial de la concurrence. Cette décision est aussi politique, le transport maritime de marchandises étant vital pour la Chine.



A la suite de ce veto, les deux premiers armateurs mondiaux, Maersk Line et MSC, ont donc constitué une alliance à deux, tandis que CMA-CGM s'est rapproché du chinois China Shipping Containers Lines, et du qatari United Arab Shipping Company.

La présence grandissante de l'autorité de concurrence chinoise sur la scène internationale nous amène à nous poser les questions suivantes: faut-il craindre, que le petit mur opposé aux armateurs européens, qu'ils ont finalement contourné en trouvant des solutions alternatives, ne se transforme à l'avenir en muraille infranchissable pour les entreprises occidentales dès que les intérêts de la Chine seront en jeu? (cf. bibliographie [17])

L'existence de trois gendarmes mondiaux de la concurrence introduit une forme d'interdépendance. Il se forme un système qui se stabilise par lui-même : si l'un des gendarmes abuse de décisions guidées par ses seuls intérêts politiques, il risque de bloquer le système. Pour autant, il serait moins pertinent de vouloir mettre en place une autorité mondiale de la concurrence car elle risquerait soit d'être instrumentalisée au profit d'un pays et/ou d'une zone géographique, soit paralysée par une gouvernance inefficace.

Ce système vertueux fonctionne également pleinement en matière d'antitrust, les acteurs mondiaux qui se rendraient coupables d'ententes illégales sur l'un des trois marchés considérés auraient de fortes probabilités d'être sanctionnés. Cependant les différences d'effectivité des autorités de la concurrence ailleurs dans le monde peuvent conduire

certaines multinationales à s’entendre pour fixer des prix non concurrentiels sur les marchés les moins regardants, tout en s’abstenant de tout comportement illicite sur les marchés européen, américain et chinois où les risques de sanctions sont plus grands.

III.4. Ecart dans les pratiques des trois autorités

La responsabilité partagée vis à vis des champions mondiaux n’empêche pas des écarts dans les pratiques des trois autorités, notamment en matière d’antitrust.

Sanctions antitrust : des gendarmes de la concurrence inégalement sévères

A partir des années 2000 les sanctions ont sensiblement augmenté, comme l’indique la figure 8 ci-dessous. La réforme de 2002 de la politique de clémence pour les cartels permet en partie d’expliquer l’augmentation du nombre de cas et donc du niveau des sanctions infligées dans l’Union européenne. L’initiateur du cartel ne peut évidemment pas solliciter de clémence. En Europe, les entreprises sanctionnées pour des pratiques illicites d’ententes ou d’abus de position dominante se voient infliger des amendes d’un montant allant jusqu’à un maximum de 10% du chiffre d’affaires mondial consolidé du groupe, même si ce seuil n’est jamais atteint. De tels montants peuvent être considérés comme disproportionnés et responsables de distorsions importantes entre les acteurs du marché considéré.

Pour être dissuasive, la sanction d’un cartel devrait être telle que: gain de l’infraction (surprix * quantité) < probabilité de détection * sanction moyenne. Bien tenir compte de la probabilité de détection est par conséquent important pour avoir une véritable dissuasion.

En période de crise économique, se pose la question de savoir s’il faudrait limiter le montant des amendes pour ne pas affaiblir davantage les entreprises au risque de les voir sortir du marché, ce qui aurait aussi pour effet de réduire l’intensité concurrentielle. Notons tout de même que la DG Concurrence tient déjà compte de la capacité à payer de l’entreprise lorsqu’elle définit le montant de la sanction. Par contre, la crise ne doit pas servir à justifier une approche laxiste du respect du droit de la concurrence. Les autorités américaines, dans les années 30, ont fermé les yeux voire incité un certain nombre d’accords entre les entreprises. Et ceci a eu pour effet pervers de rallonger la durée de la crise.

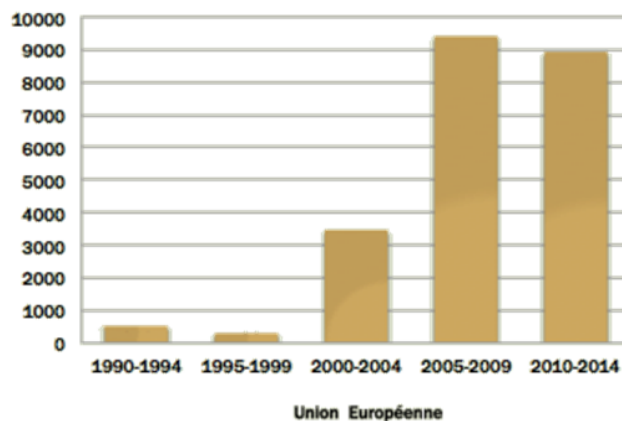


Fig. 8 - Niveau des sanctions infligées dans l’Union européenne depuis 1990 (millions d’euros)

Source: Clifford Chance – Global Antitrust Trends 2015

Comparons le niveau des sanctions pour antitrust (ententes et abus de position dominante) infligées par l'Union européenne, les Etats-Unis et la Chine de 2010 à 2014 (figure 9). Pour chaque zone géographique, cela inclut les sanctions envers les champions étrangers et celles envers les acteurs domestiques.

La première constatation est que la Chine est loin derrière les niveaux de sanctions infligées en Europe et aux Etats-Unis. Comme expliqué précédemment, ceci s'explique par le fait que l'autorité chinoise de la concurrence est encore jeune ; ce niveau de sanctions est d'ailleurs comparable à ce qu'il était en Europe dans les années 1990 et il est probable qu'il augmente dans le futur. Sur la période 2010-2014, pour un nombre comparable d'affaires sanctionnées entre les Etats-Unis et l'Europe (respectivement 24 et 30), le montant est assez différent. Pour faire une comparaison plus exacte avec les Etats-Unis, il faudrait néanmoins prendre en compte le montant des dommages et intérêts versés dans le cadre des actions civiles en réparation. Aux Etats-Unis, ce montant va au-delà de la simple restitution: les victimes peuvent recouvrer au civil jusqu'à trois fois le dommage économique subi en raison du cartel. En Europe, les actions civiles constituent une pratique nouvelle et encore peu développée à ce jour.

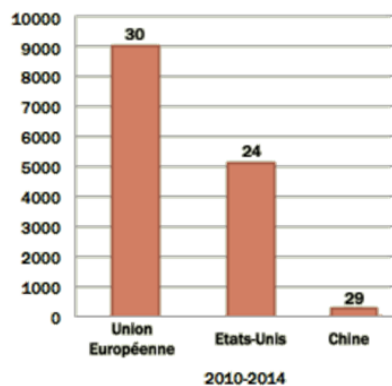


Fig.9 - Comparaison des niveaux de sanctions infligées en Union européenne, aux Etats-Unis et en Chine (millions d'euros). NB : la valeur indiquée au sommet de chaque histogramme renvoie au nombre d'affaires

Source: Clifford Chance – Global Antitrust Trends 2015

Quels effets dissuasifs ont vraiment ces sanctions ? Il est certain que le risque de poursuites pénales aux Etats-Unis semble conduire à une meilleure sensibilisation des managers américains au droit de la concurrence. Alors que la pénalisation des infractions au droit de la concurrence n'est pas une pratique répandue en Europe, il faut garder à l'esprit qu'en France, l'auteur de pratiques anticoncurrentielles peut – en théorie – se voir sanctionné pénalement via l'article L. 420-6 du Code du commerce.

Abus de position dominante: une arme de guerre économique ?

L'abus de position dominante est de plus en plus utilisé comme une nouvelle arme de guerre économique pour lutter préférentiellement contre les champions étrangers. Le traitement de l'affaire Google aux Etats-Unis en est une illustration. A l'issue d'une enquête de 19 mois, la FTC américaine a finalement décidé en 2013 de ne pas poursuivre Google, soupçonné d'abus de position dominante. Aucune poursuite n'a été engagée contre Google alors que des abus de position dominante et des pratiques anticoncurrentielles avaient bien été identifiés comme le révèle le *Wall Street Journal* en 2015 suite à la fuite d'un rapport interne de la FTC. Ce rapport mentionne notamment que Google cause du tort à la concurrence en favorisant ses propres produits sur son moteur de recherche et que Google a volontairement gonflé les tarifs de diffusion des publicités des annonceurs souhaitant également publier sur d'autres plateformes. Contrairement au bureau de la concurrence, le bureau de l'économie aurait préconisé de ne pas attaquer Google. Même s'il faut rester prudent vis à vis de la publication de certains éléments de dossier nécessairement parcellaires, l'hypothèse d'une intervention « politique » de la part des autorités américaines n'est pas à exclure.

Dans une autre affaire, Intel qui était accusé de pratiques visant à évincer son principal concurrent AMD, a signé en 2012 un accord avec le procureur général de New York : en échange de l'abandon des poursuites pour concurrence déloyale, la firme a dû verser au procureur la somme de 6,5 millions de dollars au titre des frais de justice. L'affaire s'est en réalité réglée en dehors des tribunaux puisque Intel a choisi de verser 1,2 milliard de dollars à AMD en échange de l'abandon des poursuites. Intel n'a donc pas été reconnu coupable aux Etats-Unis, alors que la même affaire instruite par la Commission européenne en 2009 avait conduit à sa condamnation à verser 1 milliard d'euro d'amende.

Depuis les condamnations des géants américains du numérique que sont Microsoft et Intel en 2004 et 2009, les GAFAs (Google, Apple, Facebook et Amazon) semblent être dans le viseur de la Commission européenne, comme en témoigne l'affaire Google en instruction depuis 2010. Ceci a conduit le président Barack Obama à exprimer son point de vue sur le sujet en février dernier : « *Nous avons détenu l'internet. Nos sociétés l'ont créé, agrandi, perfectionné de façon à ce que les concurrents ne puissent pas rivaliser. Pour se défendre contre Google ou Facebook, les réponses des Européens souvent présentées comme de nobles positions, sont parfois plus motivées par l'aspect commercial ou concurrentiel que par autre chose* ».

Dernier exemple : dans l'industrie des semi-conducteurs et de la téléphonie mobile, où la Chine ne fait pas secret de ses ambitions, les autorités du pays enquêtaient depuis fin 2013 sur les pratiques du géant américain Qualcomm. Or le numéro un des puces et processeurs pour smartphones a été condamné en début d'année par le régulateur chinois à verser une amende de 860 millions d'euros pour abus de position dominante sur le marché chinois. Cette affaire est devenue un exemple phare pour le régulateur, désireux de montrer qu'il n'hésite désormais plus à faire usage de la loi sur les monopoles pour sanctionner les sociétés étrangères.

IV. Quels champions européens pour le monde de demain ?

« L'EUROPE EST TROP GRANDE POUR ETRE UNIE ; MAIS ELLE EST TROP PETITE POUR ETRE DIVISEE.

SON DOUBLE DESTIN EST LA. »

DANIEL FAUCHER

IV.1. Des stratégies industrielles plus ou moins affirmées

L'espace économique actuel est marqué par la mondialisation et par la montée en puissance des grands Etats-nations. Dans ce contexte, il est intéressant de s'intéresser au modèle atypique de l'Union européenne et de comparer son positionnement en matière de politique industrielle à celui des Etats-Unis et de la Chine.

La Chine et les Etats Unis se conçoivent comme deux hyperpuissances. La défense de leurs intérêts économiques se conjugue avec celle de leurs intérêts stratégiques et militaires. Même si le vocable de politique industrielle n'apparaît pas toujours en clair, il imprègne largement les pensées stratégiques et se trouve au cœur du projet politique. Le complexe militaro-industriel est un moteur de développement industriel très important aussi bien aux Etats-Unis qu'en Chine. La Silicon Valley n'aurait jamais été cet épice de l'innovation des *hightechs*, *biotechs* et *cleantechs* sans la composante militaire initiale. La volonté de puissance des Etats-Unis a conduit à investir massivement - y compris avec des fonds publics - dans la conquête spatiale, les technologies de l'information et, plus récemment, dans les sciences du vivant et les nanotechnologies.

L'accélération de la mondialisation a donné naissance à un monde avec des Etats nations très puissants. A côté de ce modèle de puissance nationale, l'Union européenne est un modèle atypique et d'une certaine manière plus moderne : c'est une puissance économique pacifiste avec une forte tradition de *soft power*. La notion de politique industrielle est comprise comme synonyme de contrôle des aides d'Etat et de mise en place de mesures transversales visant le développement d'un écosystème favorable aux entreprises. A l'inverse des grands Etats-nations, l'Europe n'a pas de complexe militaro industriel intégré pour dynamiser et soutenir l'innovation et la recherche.

La France, Etat centralisé par excellence et avec une forte tradition colbertiste, a du mal à se retrouver dans le modèle européen. Elle soutient le modèle d'un Etat interventionniste, protecteur et stratège et est favorable à une politique industrielle ambitieuse permettant notamment de soutenir des champions, véritable fierté nationale. La vision « française » de la politique industrielle est très minoritaire en Europe, elle est parfois synonyme de mauvaise utilisation des fonds publics : soutien de secteurs en déclin, cimetière de projets d'Etat qui ont échoué, décisions peu éclairées, rôle des réseaux d'influence...

Au contraire, l'Allemagne, avec sa structure fédérale, est en adéquation avec la philosophie européenne ordolibérale. Le concept de politique industrielle y est connoté très négativement du fait de l'expérience historique des *Konzerns* au service du régime nazi. L'Etat n'intervient que pour corriger les imperfections du marché et préserver une saine

concurrence, mais en aucun cas pour lancer des initiatives à la place des acteurs privés. La vision allemande postule la primauté des marchés tout en les soumettant à un cadre réglementaire et à des mécanismes correcteurs. L'intervention publique se veut modeste et respectueuse de l'autonomie des partenaires sociaux, des groupes d'intérêts et des entreprises. L'interventionnisme allemand est indéniable et décentralisé au niveau des *Länder*. Il s'appuie sur une grande proximité entre les acteurs du monde industriel, politique et financier.

Le *Mittelstand* allemand est très performant : il regroupe de nombreuses entreprises de taille intermédiaire et des champions discrets. Contrairement aux intuitions, il y avait en 2014 dans le top 100 en chiffres d'affaires dix champions allemands pour seulement huit champions français. Ce modèle du *Mittelstand* allemand nous montre qu'il peut y avoir des champions cachés et discrets, qui s'imposent, pas uniquement par leur taille, mais aussi par leur efficacité et leur agilité afin de compenser une taille quelquefois modeste.

Le schéma suivant récapitule les grandes différences en matière de politique industrielle.



Fig.10 – Des réalités très différentes selon les régions considérées

La combinaison entre politique industrielle et politique de la concurrence est d'autant plus performante que les deux politiques sont d'égale importance et sont menées à un même niveau. En France, un décalage s'est créé entre une politique de la concurrence forte au niveau européen et l'ambition de renouer avec une politique industrielle ambitieuse au niveau national. Mais un tel positionnement est délicat car il est quasi impossible de trouver une bonne complémentarité entre deux politiques qui ne sont pas menées au même niveau car alors les intérêts sont divergents dans un certain nombre de cas.

Une spécificité européenne en matière de politique industrielle

Les Etats membres ont transféré à l'Union la responsabilité d'un certain nombre d'outils de guerre économique (droits de douane, monnaie, aides d'Etat, etc.). Mais, à l'inverse, l'Union européenne n'a pas toutes les compétences d'un Etat souverain : pas de politique de défense intégrée, pas de complexe militaro-industriel européen... La politique industrielle n'est pas une compétence exclusive de l'Union européenne, qui œuvre peu sur ces sujets-là et toujours en coordination avec les Etats membres. Ce n'est pas pour autant incompatible avec la mise en place d'une politique communautaire plus affirmée. Il est certes difficile de définir le concept d'intérêt commun européen. Mais il est indispensable de construire une dimension externe au projet de l'Union européenne pour éviter un véritable affaiblissement de l'Europe: améliorer en permanence l'environnement des entreprises, mutualiser certaines dépenses, développer des pôles de compétitivité et remettre l'industrie au centre des politiques européennes en gardant à l'esprit les concepts de réciprocité et de défense des intérêts de l'Europe. L'industrie européenne reste compétitive mais souffre d'un important déficit d'investissement depuis la crise.

L'article 173 du traité de fonctionnement de l'Union européenne mentionne que l'Union et les Etats membres ont vocation à :

- accélérer l'adaptation de l'industrie face aux changements structurels
- encourager un environnement favorable à l'initiative et au développement des entreprises
- favoriser une meilleure exploitation du potentiel industriel

L'Union européenne doit désormais trouver un équilibre entre la nécessité d'établir une politique industrielle européenne plus affirmée et les impératifs de la politique de concurrence. Politique de la concurrence et politique industrielle ne sont pas incompatibles: comme le montre Emmanuel Combe (cf. bibliographie [11]). Dans certains pays, comme aux Etats-Unis ou au Japon, les deux politiques sont étroitement interconnectées. Des études qui analysent le « miracle japonais » d'après-guerre ont montré qu'une politique industrielle volontariste, par exemple en faveur d'une filière ou d'un secteur d'avenir, est d'autant plus productive qu'on ne choisit pas par avance les futurs champions, mais qu'on veille à l'existence de conditions de concurrence effectives entre les acteurs de la filière ou du secteur considéré.

Notons d'ailleurs que le marché unique est un pan essentiel de la politique industrielle de l'Europe. L'Union européenne est aussi particulièrement active en matière d'innovation: plan d'investissements lancé en 2014, R&D sur le projet Horizon 2020 (80 milliards d'euros), grands projets industriels (Galileo et Copernicus), régulations sectorielles...

Une politique de la concurrence portée prioritairement sur l'intérêt du consommateur, qui met en danger les champions ?

Des effets pervers vont apparaître si la politique de la concurrence est trop orientée au profit du consommateur, et ceci au dépend des équilibres sociaux et de la stimulation à investir et à innover. Ainsi, en France, l'entrée de Free sur le marché visait à diminuer les prix à court terme. Cette entrée, voulue par le pouvoir politique et rendue possible par la régulation sectorielle, a pu nuire à la logique d'investissement de long terme car elle s'est faite à une époque où les opérateurs historiques devaient investir lourdement dans la fibre et la 4G. Le régulateur belge des télécoms (cf. bibliographie [13]) a comparé les niveaux de prix des produits de télécommunication pratiqués en août 2014 dans cinq pays européens (Belgique, Pays-Bas, France, Allemagne et Royaume-Uni). Sur les 700 offres mobiles et fixes, les opérateurs français arrivent en bonne première place sur le podium des prix bas, sans que cela ne puisse s'expliquer par des avantages spécifiques en matière de couverture du territoire (la France n'a pas la plus importante densité de population). Les prix bas sont bien l'effet d'une concurrence exacerbée, voire d'une guerre des prix susceptible d'avoir un impact sur les niveaux d'investissement dans le futur.

Il convient néanmoins de garder à l'esprit que le consommateur, qui bénéficie grâce à la concurrence de prix compétitifs, est très souvent lui-même une entreprise (B2B). D'autre part, les phénomènes de guerre des prix, lorsqu'ils sont excessifs, peuvent trouver une réponse en dehors du droit de la concurrence, par l'application de principes du droit de la consommation ou du droit des affaires (équilibre des contrats, interdiction de vendre à perte).

IV.2. Prendre en compte les effets de la mondialisation***Enjeux de normalisation***

L'Europe est en train de perdre du terrain face à d'autres régions du monde dans la définition des normes internationales. Or la normalisation recouvre des enjeux hyper stratégiques pour l'Europe. L'approche de la DG Concurrence est parfois contestable. Prenons l'exemple de l'adoption du standard 4G dans la téléphonie mobile. Les cinq opérateurs dominants en Europe ont souhaité se rapprocher pour mettre au point, aussi vite que possible, les bases d'un standard européen à vocation mondiale. Or, la Commission européenne a rapidement ouvert une enquête pour suspicion d'entente illicite, considérant qu'une telle démarche devait associer les 120 opérateurs télécoms présents sur le marché européen pour leur permettre d'exprimer leurs intérêts légitimes. Cette attitude de la Commission européenne n'a pas permis à l'Europe d'être prête à temps et ce sont les normes mises au point hors d'Europe qui se sont finalement imposées pour la 4G. Qu'en sera-t-il pour la mise au point et l'adoption des normes relatives à la 5G ?

Les enjeux de normalisation sont essentiels. L'adoption de règlements techniques, de normes et procédures d'approbation figure parmi les aspects négociés avec les Etats-Unis dans le cadre du partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP). L'objectif recherché par l'Europe et les Etats-Unis est très clair: il s'agit de construire des normes et standards communs à l'Europe et aux Etats-Unis ce qui faciliterait leur adoption à l'international, au détriment d'autres acteurs comme la Chine.

Illusion d'un « level playing field »

La politique de la concurrence est relativement puissante, mais elle n'est pas pour autant en mesure de lutter contre les distorsions en provenance de pays tiers qui veulent (et c'est légitime) développer leurs champions nationaux. Il existe de multiples formes de concurrence déloyale, comme l'afflux de subventions publiques, le dumping fiscal, social ou environnemental. Les exemples ci-dessous montrent qu'on est encore bien loin d'un véritable « *level playing field* » c'est à dire de conditions de concurrence véritablement équitables.

Subventions publiques des compagnies du Golfe

Le cas des aides d'Etats aux compagnies aériennes du Golfe (Emirates de Dubaï, Etihad Airways d'Abou Dhabi et Qatar Airways basé à Doha) est édifiant. Les compagnies américaines (Delta, American et United) dénoncent des subventions à hauteur de 42 milliards de dollars sur dix ans qui auraient permis à ces trois compagnies aériennes du Golfe de conquérir les marchés mondiaux.

Face à cet interventionnisme étatique très important et très offensif, les cinq premières compagnies européennes (Air France-KLM, Lufthansa, IAG, Ryanair et Easyjet) ont demandé des mesures de soutien auprès de la commissaire aux transports de la Commission européenne. Et c'est une première ! Parmi leurs revendications communes, on a :

- le problème du coût des infrastructures aéroportuaires qui est trop élevé en Europe et nuit à la rentabilité et à la compétitivité des compagnies européennes
- l'accélération de la mise en place du ciel unique européen et des nouvelles technologies de contrôle du trafic aérien

Mais les choses ne s'arrêtent pas là. La détermination de l'intérêt communautaire dans cette affaire n'est pas chose facile. Les compagnies du Golfe ayant choisi de se constituer une flotte d'Airbus, il va falloir, d'une certaine manière, choisir entre les intérêts des compagnies européennes et les intérêts d'Airbus, le champion européen modèle. L'idéal serait bien sûr d'être en mesure de soutenir le transport aérien et l'industrie aéronautique mais cela est difficile et la balance penche plutôt en faveur d'Airbus et de Dassault.

Concurrence dans le secteur de l'acier

Les aciéristes européens ont été sanctionnés pour cartel illégal en 2010 par la Commission européenne, ce qui se justifie du fait des préjudices causés à l'économie européenne en pratiquant des prix abusifs. Toutefois, fallait-il qu'ils écotent d'une amende de 520 millions d'euros (ce qui correspond à plusieurs années d'investissement) lorsque, dans le même temps, les Chinois pratiquent un dumping sur leur acier vendus en Europe et les Américains limitent l'importation d'acier étranger sur leur territoire ?

Dans une telle situation, il est particulièrement difficile de fixer le montant des sanctions et de trouver le juste milieu entre d'une part, la dissuasion et d'autre part, la survie des entreprises dans un contexte international de concurrence déloyale.

Dans le cas du marché des avions ravitailleurs qui opposait Airbus et Boeing, les politiques américains ont fait appel au principe de préférence nationale pour expulser Airbus alors que ce dernier avait remporté l'appel d'offre. La concurrence est ici utilisée uniquement pour obtenir la meilleure offre possible de la part de l'entreprise "nationale". L'Europe ne doit pas faire preuve de naïveté : elle doit développer une véritable stratégie industrielle et affirmer sa dimension politique et ceci en partie au dépend de la perfection juridique trop souvent recherchée dans le traitement des cas.

La politique commerciale permet de faire des choses, en utilisant les instruments de défense commerciale et en intervenant auprès de l'Organisation Mondiale du Commerce. Mais est-ce suffisant pour protéger de manière efficace les entreprises contre toutes les formes de concurrence déloyale ? L'exigence de réciprocité dans les échanges commerciaux peut être perçue à la fois comme le moyen de restaurer une concurrence loyale dans les échanges internationaux et comme un outil protectionniste. C'est un principe fondamental du droit international de l'OMC. Ce principe peut faire sens dans de nombreux domaines: contrôle des investissements directs à l'étranger, protection des droits de propriété intellectuelle, contrôle des subventions publiques, instruments de défense commerciale... Il faut juste faire attention à ne pas tomber dans l'excès. Le protectionnisme et le repli sur soi ne sont pas des solutions: l'Europe se doit de rester ouverte sur le monde, que ce soit pour s'approvisionner ou pour développer sa croissance. Le principe de réciprocité et les outils de protection correspondants n'ont absolument pas pour objet de fermer le marché communautaire aux exportateurs de pays tiers, mais plutôt de rétablir les conditions équitables lorsqu'elles sont faussées par les pratiques déloyales.

IV.3. Les défis considérables de l'économie numérique

Le numérique représente un enjeu majeur pour l'économie de l'Union européenne, en quête de nouveaux relais de croissance, d'autant que l'immense potentiel du numérique est aujourd'hui bien documenté, y compris par la Commission européenne elle-même qui en fait l'un des facteurs de succès de la stratégie Europe 2020.

L'Inspection générale des finances a publié en 2012 un rapport sur le soutien à l'économie numérique dans lequel le poids du secteur du numérique est estimé à 5,2 % du PIB français et 1,15 million d'emplois en 2009 (davantage que l'énergie, les transports ou l'agriculture). Selon ce rapport, le secteur a contribué au quart de la croissance en 2010 et, dans les mêmes proportions, à la création nette d'emplois en France sur la période 1995-2010. En considérant les entreprises qui forment le cœur de l'économie numérique, les secteurs transformés par la numérisation – on dirait aujourd'hui « l'uberisation » – de l'économie et enfin les secteurs dont la productivité a crû significativement grâce aux technologies du numérique, c'est **près de 80% de l'économie française qui est concernée**, comme le montre la figure 11.

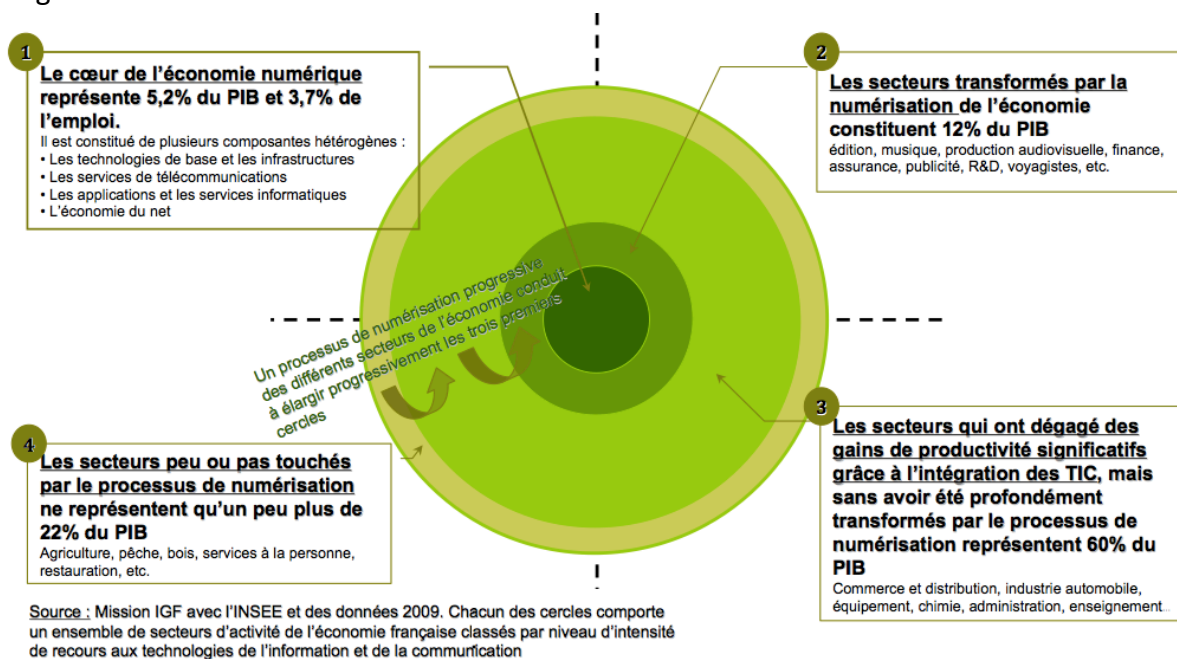


Fig.11 – Evaluation du poids de l'économie numérique en France

Source: IGF / INSEE 2010

D'autre part, les frontières entre secteur marchand et secteur non marchand sont estompées avec l'émergence d'un nombre de plus en plus grand de services dits collaboratifs, ces derniers permettent à tout un chacun de proposer des prestations diverses en lieu et place d'entreprises traditionnelles. Ceci s'accompagne d'un mouvement de « freelancisation » de la vie professionnelle, qui peut aller jusqu'à remettre en cause du salariat comme modèle dominant. Au Royaume-Uni par exemple, le *self employment* représente aujourd'hui 15% de l'emploi total, contre 7% en 1966.

Des champions d'un nouveau genre dans le numérique

Le numérique ébranle la puissance économique traditionnelle en bouleversant secteurs et marchés. Comme le montre la figure 12, les champions du numérique ont des effectifs modestes pour des valorisations prodigieuses. Uber et ses 1500 salariés pèse aussi lourd qu'Orange et sa tribu de 165 000 personnes.

ENTREPRISES	VALORISATION EN MILLIARDS DE DOLLARS ⁽¹⁾	SOIT UN POIDS AUSSI IMPORTANT QUE...	... MAIS BEAUCOUP MOINS POURVOYEUR D'EMPLOIS
Uber (transports)	41,2	France Télécom Orange	1 500 ⁽³⁾ contre 165 500 à France Télécom
Netflix (médias)	25,2	Saint-Gobain	2 200 contre 187 000 à Saint-Gobain
Airbnb (location immobilière)	13,0	Peugeot	600 ⁽⁴⁾ contre 190 000 à Peugeot
Flipkart (commerce Internet)	10,6	Veolia Environnement	8 000 ⁽⁵⁾ contre 203 000 à Veolia
Square (paiement mobile)	6,0	Faurecia	1 000 contre 82 000 à Faurecia
Spotify (musique)	4	BioMérieux	1 370 ⁽⁶⁾ contre 9 000 à BioMérieux
Criteo (publicité)	2,6	Air France	1 300 ⁽⁷⁾ contre 95 000 à Air France
Le Bon Coin (petites annonces) ⁽²⁾	2	Vilmorin	300 ⁽²⁾ contre 6 500 à Vilmorin

1. Estimation du magazine Fortune. 2. Consensus analystes et société. 3. Interview au Wall Street Journal de Travis Kalanick. 4. World Economic Forum 2014. 5. Salariés à temps plein (source : The Economic Times). 6. Statistic Brain. 7. Macroaxis.

Fig.12 - Comparaisons entre champions industriels et champions du numérique

Source : L'Expansion (juin 2015)

De même, l'entreprise américaine Netflix qui propose des films et séries télévisées en flux continu sur internet a réussi avec ses 2200 salariés à rattraper très rapidement la valorisation de Saint Gobain, champion français historique fondé en 1665 sous le nom de manufacture royale des glaces et qui participa notamment à la construction de la galerie des glaces de Versailles. Les GAFAs (Google, Apple, Facebook, Amazon) sont devenus des champions incontournables en très peu de temps. Comment appréhender le fait que quelques clics suffisent à révolutionner des pans entiers de l'économie ?

Les effets de réseau ou de « traction », facilités par la stratégie de gratuité des services en ligne, conduisent naturellement à une forte concentration au profit des grands acteurs du numérique : la position dominante de ces entreprises ne concerne pas des marchés bien identifiés mais englobe le plus souvent différents marchés connexes. Comme indiqué précédemment, l'économie numérique s'affranchit des frontières et vise, bien plus que l'industrie traditionnelle, à la position ultra dominante au risque sinon de se faire expulser du marché par les consommateurs. La position ultra dominante est donc à la base même des modèles d'affaires de ces nouveaux géants en raison des effets de réseaux : la valeur du service augmente avec le nombre d'utilisateurs (Uber avec le nombre de chauffeurs de véhicule et d'utilisateurs, Amazon avec le nombre de produits et de commentaires...). C'est la logique du « *winner takes all* » dans laquelle la course pour augmenter le nombre d'utilisateurs est le combat numéro un. Nicolas Colin, dans son ouvrage *L'âge de la multitude: Entreprendre et gouverner après la révolution numérique* affirme : « *On quitte le monde des rendements décroissants, pour entrer dans celui des rendements croissants. Les clients attirent toujours plus de clients. C'est une anomalie de l'histoire industrielle* ».

Par ailleurs, les champions du numérique, très largement américains, ont un effet redistributif très réduit sur notre territoire. Malgré une intense activité européenne, ils ne paient quasiment pas d'impôts en Europe. Pourtant ces entreprises captent une part croissante de la valeur ajoutée, au détriment des autres acteurs de la chaîne de valeur. Ce phénomène soulève une indignation croissante des opinions publiques européennes. Selon le Conseil national du numérique, les revenus générés par les GAFAs seraient de l'ordre de 2,5 à 3 milliards d'euros, et l'impôt sur les sociétés acquitté en France par ces quatre

sociétés serait seulement de 4 millions d'euros en moyenne par an, alors qu'elles pourraient être redevables d'environ 500 millions d'euros si le régime fiscal français leur était pleinement appliqué.

Il n'y a donc quasiment pas de champions européens du numérique. Les raisons susceptibles d'expliquer cette situation ne sont certainement pas à chercher d'abord du côté des règles de la concurrence. La fragmentation du marché européen est souvent avancée quand l'un des principaux facteurs clés de succès réside dans la capacité à initier et maintenir une croissance forte et rapide du nombre de clients/utilisateurs. Il est en effet plus facile dans le numérique de croître très vite sur une base installée homogène de centaines de millions d'utilisateurs (Etats-Unis, Chine). En Europe la barrière linguistique et les nombreuses spécificités nationales rendent l'exercice plus délicat. Dans ces conditions, il paraît plus simple de s'imposer en Europe après avoir déjà réussi à s'imposer aux Etats-Unis plutôt que l'inverse ! L'initiative européenne du *Digital Single Market* proclamant qu'il est temps d'adapter le marché unique de l'Union à l'ère numérique, de faire tomber les barrières réglementaires et de transformer les 28 marchés nationaux en un marché unique, est de ce point de vue, essentielle.

La conception globale et non géographique d'internet explique, quant à elle, la difficulté d'une régulation nationale d'une telle infrastructure, techniquement sans frontières. Les législations nationales peuvent être difficilement compatibles et conduire à des conflits de juridiction ou, à l'inverse, laisser des espaces de non-droit. En matière de régulation du numérique, l'échelon pertinent ne peut être qu'européen.

Quelles adaptations de l'autorité européenne de la concurrence?

L'hybridation des modèles d'affaires et la souplesse avec laquelle les acteurs du numérique font évoluer leur offre, rendent l'économie numérique difficile à appréhender du point de vue de l'analyse économique. Les déformations profondes des marchés existants qu'induit Internet rendent notamment la détermination du marché pertinent particulièrement complexe pour l'application du droit de la concurrence. La question qui se pose aux autorités de la concurrence et notamment à la Commission européenne est donc la suivante : les outils classiques du droit de la concurrence sont-ils adaptés pour traiter les cas impliquant les champions du numérique ?

Les cycles d'innovation dans le numérique et les services sont beaucoup plus courts que les cycles d'investissement dans l'industrie. A titre d'illustration, la construction d'un réseau fixe de télécoms est un investissement lourd qui permet de s'abstraire de la concurrence du fait de barrières d'accès à l'entrée. En revanche, l'iPhone 2 s'est imposé en six mois, Facebook en deux ans, Android a conquis 80% du marché mondial en trois ans... Ces acteurs seront probablement eux-mêmes détrônés par de nouveaux géants.

Le concept actuel d'abus de position dominante est-il bien adapté lorsqu'il s'agit de s'attaquer à de nouveaux acteurs qui peuvent acquérir ou perdre des pouvoirs de marchés très importants en un temps très court. Il est par conséquent difficile de combattre les

comportements anti-concurrentiels avec des processus d’instruction lents, car pendant l’instruction, les positions dominantes se renforcent et l’éviction de concurrents se fait à vitesse accélérée. La figure 13 montre l’ampleur de ce phénomène d’éviction pour les concurrents verticaux français et européens du moteur de recherche Google Shopping.

	June 2011	April 2013	November 2014	Drop (%)
Twenga	349 635	189 612	33 232	-90%
LeGuide	441 691	222 179	34 227	-92%
Kelkoo	157 243	55 812	8 349	-95%
Ciao	302 684	121 701	7 227	-98%
Cherchons	169 617	3 496	1 574	-99%
Idealo	67 212	60 247	11 106	-83%
Nextag	48 643	14 812	412	-99%
TousLesPrix	130 253	66 667	3 573	-97%
Combined Visibility	1 666 978	734 526	99 700	-94%

Fig.13 – Perte de visibilité de sites de vente en ligne concurrents de Google Shopping

Source: SearchMetrics SEO Visibility Index, France, 2011-2014

Alors que les géants du numérique sont essentiellement américains (et chinois), le marché européen demeure essentiel au développement de ces champions (taux élevé de connectivité dans l’Union Européenne, fort pouvoir d’achat des consommateurs européens). L’autorité européenne cherche par conséquent à peser dans le secteur du numérique face aux champions américains. Et c’est véritablement l’enjeu de demain tant le numérique est en train d’atteindre tous les secteurs de l’économie. A partir de son quasi-monopole sur la recherche en ligne et grâce au déploiement d’écosystèmes complémentaires, Google peut choisir de mettre en avant ses propres services et applications. Malheureusement, les procédures engagées par la Commission européenne sont très longues : celle initiée pour abus de position dominante contre Google en 2008 est toujours en cours, comme indiqué dans la partie II.

De nouveaux enjeux se posent à la DG Concurrence: le défi de la réactivité (l’économie numérique va beaucoup plus vite que l’économie traditionnelle industrielle), ainsi que la modernisation de certains concepts (par exemple pour la position dominante).

ISP (internet service provider) versus OTT (over the top content)

Les ISP, en français fournisseurs d’accès à internet qui sont aussi pour les plus importants des opérateurs de télécommunications (ex : Orange), participent au financement des infrastructures sur lesquelles circulent les contenus. Les OTT, quant à eux, délivrent des contenus et services sur le web dont certains (ex : Skype pour la voix et la téléconférence, Whatsapp pour la messagerie instantanée) sont comparables à ceux que proposent historiquement les opérateurs de télécommunications. Pourtant ces nouveaux entrants ne participent pas au financement des infrastructures et ne sont pas soumis au régime de régulation contraignant des opérateurs de télécommunication.

Vers une régulation des plateformes numériques?

La régulation des plateformes du numérique pose également plusieurs difficultés aux régulateurs, qu'ils soient sectoriels ou horizontaux. Elles ont pourtant des effets pro-concurrentiels en apportant davantage de transparence pour le consommateur et en offrant une exposition large (souvent mondiale). Grâce à la structure biface du marché, elles permettent une prévalence de la gratuité pour l'utilisateur (généralement la plateforme se rémunère d'un seul côté, celui des annonceurs). Les effets de réseau croisés sont tels qu'ils conduisent à une démultiplication rapide des forces de marché des leaders du domaine.

A l'opposé, ces caractéristiques portent en elles un certain nombre d'effets restrictifs de concurrence : les plateformes ont intérêt à fonctionner en silo, à tout faire pour capturer les consommateurs/utilisateurs, y compris par des moyens contestables puisque le temps joue en leur faveur (leur pouvoir de marché se consolide). En outre, la migration d'un utilisateur vers une autre plateforme est rendue très complexe et devient de facto quasi impossible. Enfin la question de la gestion des données collectées par ces plateformes et des conditions de leur mise à disposition à des tiers pose également de nouvelles questions. La réponse des régulateurs sur ces différents points n'est pas encore pleinement satisfaisante.

Le modèle d'affaires des plateformes est celui de l'intermédiation, qui capte la marge au détriment des acteurs traditionnels. Il peut s'agir d'intermédiation entre des particuliers et des professionnels, comme la publicité en ligne (les bannières ou les liens sponsorisés redirigent l'utilisateur vers des applications marchandes et sont rémunérés à ce titre par des commissions d'apport d'affaires). Le même type d'intermédiation est au cœur du modèle de places de marché (comme Amazon), de comparateurs de prix, d'agences de voyage en ligne (Expedia), d'achats groupés (Groupon)... Il peut aussi s'agir d'intermédiations entre particuliers: enchères sur des biens de grande consommation (eBay), location de voitures ou de logements voire prêts entre particuliers... L'effet de pouvoir de marché qu'acquiert l'intermédiaire lui permet de forcer la baisse des prix au profit du consommateur, et à mesure que la place de marché devient incontournable, il devient indispensable pour tout fournisseur d'y être référencé et cet élargissement de la plateforme accroît l'intensité concurrentielle. Au passage ce pouvoir de marché renforcé permet à l'intermédiaire de facturer plus cher sa prestation et de capter ainsi une part croissante de la marge.

Pour terminer ce chapitre sur les défis considérables de l'économie numérique, il apparaît que par son caractère transversal et disruptif, le numérique défie la vieille Europe : il renverse les modèles d'affaires, bouscule les règles de droit, se joue de l'impôt... L'économie numérique est dominée par une poignée d'acteurs privés non européens qui deviennent des rivaux des Etats. La maîtrise des infrastructures mais aussi des données qui circulent constitue un enjeu de souveraineté. L'Europe ne peut rester sans réaction, au risque de n'être demain qu'une vulgaire colonie du monde numérique.

Conclusion

En matière de politique de la concurrence, il s'agit désormais pour la Commission européenne de passer d'une priorité donnée à la régulation des affrontements économiques à l'échelle intracommunautaire, à une régulation à l'échelle mondiale, tout en préservant la concurrence sur le marché européen.

L'enjeu aujourd'hui n'est pas tant la consolidation de nos champions existants mais bien l'émergence de nouveaux champions innovants et capables de porter les valeurs et les intérêts européens partout dans le monde.

Pour cela il convient à la fois de re-légitimer la politique européenne de la concurrence et de renforcer la stratégie industrielle européenne, notamment dans l'économie numérique.

Re-légitimer la politique européenne de la concurrence

La Commission européenne, contrairement à la logique de bouc émissaire trop souvent entendue, reste la meilleure alliée des champions européens dans la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises ayant une activité sur le marché européen. Dans un monde de plus en plus interdépendant et complexe, elle s'efforce de remplir une mission exigeante compte tenu de l'ampleur des défis posés par la mise en œuvre de la politique de concurrence. La Commission européenne est certes susceptible de commettre des erreurs mais elle peut alors être contredite par la Cour de justice de l'Union européenne. Elle a d'ailleurs su tirer profit de ses erreurs comme en témoignent les nombreuses modernisations depuis une quinzaine d'années : introduction d'une équipe d'économistes autour d'un *Chief Competition Economist*, mise en place de tests économiques plus élaborés et recours à des conseillers auditeurs, garants du respect des droits de la défense. La sécurité juridique et la précision économique ont ainsi pris le relai des erreurs d'appréciation du passé par la Commission.

Les champions sont les fers de lance de la compétition qui se joue à l'échelle mondiale. Mais lorsqu'ils évoluent dans des contextes trop permissifs, leurs effets anticoncurrentiels reprennent le dessus. Par exemple, la toute puissance des conglomérats sud-coréens, encouragée par le pouvoir pendant longtemps, suscite de plus en plus de critiques à l'intérieur du pays. Ces géants, baptisés *chaebols*, ont été loués pour leur contribution au spectaculaire développement de la Corée du Sud. Ils représentent aujourd'hui 15% du PIB coréen et 75% des exportations, et sont donc tout simplement incontournables pour la Corée du Sud. Or, la collusion entre les *chaebols* et l'Etat est devenue un véritable problème structurel. Inquiets du ralentissement de l'activité sur leurs segments traditionnels, les *chaebols* se sont alors invités, depuis les années 2000, dans tous les secteurs de la vie économique domestique, où ils étouffent la concurrence de sorte que les PME survivent difficilement. Beaucoup de Sud-coréens ont le sentiment que ces conglomérats sont devenus totalement incontrôlables et trop gourmands. Face à cette situation inédite, tous les candidats à l'élection présidentielle de 2012 ont dû promettre de rétablir une forme de

justice sociale. Par conséquent, il ne faut pas perdre de vue que le droit de la concurrence est en réalité, partout où il existe, un ensemble de textes visant à préserver quelque chose de salubre, également pour les champions européens.

La politique européenne de la concurrence est un instrument puissant parmi d'autres pour favoriser l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs et leur permettre d'avoir une chance, pas uniquement à une échelle restreinte, de croître pour devenir potentiellement de futurs champions.

Dans le passé, le marché pertinent aux yeux de la Commission européenne était le marché européen, dans la mesure où l'enjeu principal après-guerre était de lutter contre toutes formes de nationalismes vus comme des risques majeurs de résurgence des affrontements entre Etats, et notamment le nationalisme économique (barrières monétaires, défense douanière, aides d'Etat, politique industrielle).

Renforcer la stratégie industrielle européenne, notamment dans l'économie numérique

Comme expliqué au sein de ce mémoire, il faut une adéquation entre l'échelon choisi pour mener la politique de la concurrence et la politique industrielle. Or, pour les nouveaux enjeux de l'économie numérique, seul l'échelon européen est pertinent. La France attend d'ailleurs de l'Europe, et notamment de la DG Concurrence, une protection contre l'assaut des géants américains qui s'attaquent à nos données personnelles. Elle doit donc accepter de soutenir un développement industriel et économique à l'échelle européenne et convaincre ses partenaires du bien-fondé d'une telle démarche.

En outre, il faut mettre en œuvre une politique européenne du numérique ambitieuse pour défendre et faire émerger des acteurs européens du numérique, de futurs champions. Cette politique engloberait des actions telles que la mise en œuvre de programmes de recherche et développement, de formations ainsi que des actions plus proactives pour soutenir des projets précis. Malgré l'hégémonie américaine, l'Europe a un créneau à trouver dans l'économie numérique. BlaBlaCar constitue un bon exemple de champions européens dans ce secteur. L'émergence d'entreprises numériques européennes à vocation mondiale permettrait d'éviter que l'autorité européenne n'adopte une posture trop défensive dans la stratégie du numérique. Pour l'instant, la vision stratégique de l'Union européenne sur le sujet est fragile et insuffisante.

Face à la concurrence déloyale de pays tiers, d'autres leviers à actionner

De nombreux pays cherchent à développer leurs champions nationaux (ce qui est légitime) en recourant parfois à des pratiques jugées déloyales : subventions publiques colossales, dumping de toutes formes. Les outils de la politique de la concurrence ne permettent pas d'apporter une réponse adéquate. D'autres politiques, comme la politique commerciale, ont davantage vocation à protéger les entreprises contre ces formes de concurrence déloyale.



Afin de rétablir des conditions de concurrence plus équitables lorsqu'une pratique répréhensible est caractérisée, la Commission peut par exemple imposer des droits de douane sur les produits importés vers l'Europe. Elle travaille aussi à l'identification des obstacles (tarifaires ou non tarifaires) qui entravent l'accès des produits européens aux marchés des pays tiers, dans une logique de réciprocité. Les plaintes des entreprises sont enregistrées puis traitées, mais souvent l'intervention se fait après une très longue instruction, alors que les dommages subis sont déjà très importants. C'est pourquoi nous pensons que la pratique européenne dans ce champ d'intervention mériterait également d'être modernisée.

Personnes rencontrées

- **DGCCRF**
 - **Nathalie Homobono**
DGCCRF - Directrice générale
 - **Stanislas Martin**
DGCCRF - Chef du service de la protection des consommateurs et de la régulation des marchés
 - **André Marie**
DGCCRF - Sous-directeur adjoint, Chef du bureau Politique de la concurrence
 - **Frédérique Daudret-John**
DGCCRF - Adjointe au chef du bureau Politique de la concurrence

- **Autorité de la concurrence**
 - **Emmanuel Combe**
Professeur d'économie, Vice président de l'autorité de la concurrence
 - **Thierry Dahan**
Conseiller Maître à la Cour des comptes, Vice président de l'autorité de la concurrence

- **Commission européenne - Direction Générale de la concurrence**
 - **Olivier Guersent**
Directeur Général adjoint - DG Stabilité financière, services financiers (FISMA)
ancien Directeur en charge de la lutte anti-cartels - DG Concurrence
ancien chef de cabinet du Commissaire européen Michel Barnier
 - **Sophie Moonen**
Chef d'unité "mergers" / Information, communication, médias
 - **Brice Allibert**
Case manager "antitrust" / Information, communication, médias
 - **Lucia Bonova**
Case manager "mergers" / Services financiers
 - **Cyril Hariton**
Economiste dans l'équipe du chef économiste (*Chief Competition Economist*)
 - **Frédéric Delacour**
Expert national détaché
 - **Bogdan Popescu**
Expert national détaché
 - **Arthur Stril**
Expert national détaché

- **Autres personnalités qualifiées**
 - **Antoine Gosset-Grainville**
Associé, cabinet d'avocats BDGS (Paris)
ancien directeur adjoint du cabinet du premier ministre François Fillon
 - **Benoit Le Bret**
Associé, cabinet d'avocats Gide Loyrette Nouel (Bruxelles)
ancien chef de cabinet du commissaire européen Jacques Barrot



- **Yvon Raak**
ancien vice-président exécutif de Nexans
- **Olivier Baujard**
Administrateur de sociétés
ancien PDG d'Alcatel Lucent France, ancien directeur technique de Deutsche Telecom
- **Olivier Sichel**
LeGuide.com – Président directeur général
- **Eric Debroeck**
Orange - Directeur des affaires règlementaires
- **Nicolas Laederich**
Orange - Directeur juridique concurrence et réglementation télécoms
- **Claire Paponneau**
Orange - Vice-présidente pour la zone WECA (West & Central Africa)

- **Yves Bertoncini**
Directeur de l'Institut Jacques Delors
- **Olivier Boylaud**
ancien chef économiste de l'Agence de l'innovation industrielle (AII), en charge de la notification des dossiers à la DG Concurrence de la Commission européenne
- **Xavier Ragot**
OFCE - Président de l'Observatoire français des conjonctures économiques
- **Viviane de Beaufort**
ESSEC - Professeur, responsable du département Droit et Environnement de l'Entreprise
Co-Directeur du Centre Européen de Droit et d'Economie

- **Romain Bonenfant**
ARCEP - Directeur des marchés très haut débit et des relations avec les collectivités locales
- **Stéphane Dupuis**
Conseiller concurrence et aides d'Etat à la Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne (RPUE)
- **François Valerian**
Membre du Conseil Général de l'économie, de l'industrie, de l'énergie et des technologies

- **Claude Riveline**
Ecole des Mines de Paris – professeur de gestion des organisations
- **Michel Berry**
Ecole de Paris Management
- **François Lévêque**
Ecoles des Mines de Paris – Professeur du CERNA – Centre d'économie industrielle

- **François Rosenfeld**
Commissariat général à l'investissement – Directeur stratégique et financier
ancien Expert national détaché à la DG Concurrence



- **Joachim Bokobza**
DG Trésor - Adjoint au chef du bureau Affaires militaires, aéronautiques et navales
ancien Expert national détaché à la DG Concurrence
- **Akilles Loudière**
Faurecia – Production manager
ancien Expert national détaché à la DG Concurrence

Bibliographie

- (1) M. Monti, *A new strategy for the single market at the service of Europe's economy and society*, Report to the President of the European Commission José Manuel Barroso, 9 May 2010.
- (2) V. de Beaufort, *Entreprises stratégiques nationales et modèles économiques européens*, Bruyant, 2012.
- (3) E. Farhi et N. Lambert, *Les entreprises face à la politique européenne de la concurrence*, Mines Paris Les Presses, 2006.
- (4) F. Souty, *Le droit et la politique de la concurrence de l'Union européenne*, Montchrestien, 2003.
- (5) C. Morin-Desailly, *Rapport d'information sur : « L'Union européenne, colonie du monde numérique ? »*, commission des affaires économiques du Sénat, mars 2013.
- (6) J-L. Beffa et G. Cromme, *Compétitivité et croissance en Europe*, mai 2013.
- (7) L. Gallois, *Pacte pour la compétitivité de l'industrie française*, rapport au Premier ministre, novembre 2012.
- (8) *L'Europe que veulent les entreprises - L'Europe en questions*, documentation du MEDEF.
- (9) V. de Beaufort, *Compétitivité, concurrence et réciprocité*, Revue de l'Union européenne, 2013.
- (10) Y. Bertoncini, *L'UE et ses normes: prison des peuples ou cages à poules?*, Institut Jacques Delors, 19 mai 2014.
- (11) E. Combe, *La politique de concurrence: un atout pour notre industrie*, Fondapol, novembre 2014.
- (12) E. Combe, *La politique de la concurrence, un instrument au service de la croissance et de l'emploi*, Concurrences, 2013.
- (13) *Etude comparative du niveau des prix des produits de télécommunication en Belgique, aux Pays-Bas, en France, en Allemagne et au Royaume-Uni*, Institut Belge des Services Postaux et des Télécommunications, 2014
- (14) J. Pelkmans et G. Luchetta, *Enjoying a single market for network industries?*, Institut Jacques Delors, février 2013.
- (15) *Entre stratégie industrielle et politique de concurrence, quelle voie pour l'Europe?*, Institut Montaigne, février 2008.
- (16) T. Dahan, *Un petit pan de mur de Chine*, Concurrences, 2014.
- (17) F. Souty, *Chine: La loi anti-monopole du 30 août 2007 et l'émergence d'un droit chinois moderne de la concurrence*, Concurrences, 2007.
- (18) E. Combe, J. Buhart, L. Lesur et E. Frot, *Sanctions des pratiques anticoncurrentielles: Pour quoi faire? réparation, dissuasion? Approche transatlantique*, Séminaire droit et économie de la concurrence, 28 janvier 2015.
- (19) M. Williams, *Concurrence: une théorie, trois systèmes*, Perspectives chinoises, 2003.
- (20) S. Martin et C. Strasse, *La politique communautaire des aides d'Etat est-elle une politique de concurrence?*, Concurrences, 2005.
- (21) I. Bruneau, *Rapport d'information sur : « La politique européenne de la concurrence »* (commission des affaires européennes), Assemblée nationale, juillet 2014
- (22) F. Marty, *Concurrence et politique industrielle: analyse de logiques distinctes*, HAL, 2012.

- (23) D.Encaoua, R.Guesnerie, *Politique de la concurrence*, Conseil d'analyse économique, 2006
- (24) Y.Jacob, S.Guillon, *En finir avec la mondialisation déloyale !* Janvier 2012
- (25) *Régulation : ce que Bruxelles doit vraiment faire*, Institut Montaigne, juin 2004
- (26) *Les juges et l'économie : une défiance française*, Institut Montaigne, décembre 2012
- (27) S.Gallon, M.A. Pinçon, D.Vasseur, *Politique industrielle et politique de la concurrence*, working paper DG Trésor, 2005
- (28) *Droit et politique de la concurrence dans l'Union Européenne*, OCDE, 2005
- (29) J-L. Lesquins, *Politiques de concurrence et analyse économique*, revue Lamy de la concurrence, juillet-septembre 2013.
- (30) J-L. Lesquins, *Politiques de concurrence et analyse économique II*, revue Lamy de la concurrence, juillet-septembre 2014.
- (31) D. Sraer, *Les vertus de la concurrence*, Fondapol, septembre 2010
- (32) S. Ciriani, M. Lebourges, *A new European competition policy for growth driven by profitable investments*, avril 2014
- (33) *European mobile consolidation is win-win for operators and citizens alike*, HSBC Global Research, février 2014
- (34) M. Mariniello, *Commitments or prohibition? The EU antitrust dilemma*, Bruegel policy brief, January 2014.
- (35) F. Lévêque, *Le contrôle des concentrations en Europe et aux Etats-Unis : Lequel est le plus sévère ?*, Revue Concurrences, 2005
- (36) E.Combe, JL Mucchielli, *Le « protectionnisme intelligent » est une imposture*, GénérationLibre, mars 2015
- (37) D. Gérardin et N. Petit, *La politique industrielle sous les tirs croisés de la mondialisation et du droit communautaire de la concurrence*, working paper.
- (38) A. Perrot, *La politique de la concurrence contribue-t-elle à la croissance économique? Une analyse à partir des cas américains et européens*, Economie publique, 2003.
- (39) G. S. Cary, *Divergence then and now: What does the U.S. / EU experience tell us about convergence with MOFCOM ?*, Concurrences, 2014.
- (40) L. Warlouzet, *Europe de la concurrence et politique industrielle communautaire, La naissance d'une opposition au sein de la CEE dans les années 1960*, HES, 2008.
- (41) *Uber, Airbnb, BlaBlaCar... L'invasion des barbares*, l'Expansion, 1 juin 2015.
- (42) *La régulation des plateformes aux portes du projet de loi Macron*, Next INpact, 5 juin 2015.
- (43) *Aérien : les cinq plus grandes compagnies européennes demandent des mesures de soutien*, Les Echos, 17 juin 2015.
- (44) *Air France ou Airbus? Face aux compagnies du Golfe, Paris doit choisir*, Slate Economie, 15 juin 2015.