

Politique de concurrence ou politique industrielle au sein de la Communauté Économique Européenne

Alex Jacquemin

Volume 2, Number 2, 1971

Relations internationales et marchés communs

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/700092ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/700092ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this note

Jacquemin, A. (1971). Politique de concurrence ou politique industrielle au sein de la Communauté Économique Européenne. *Études internationales*, 2(2), 303–306. <https://doi.org/10.7202/700092ar>

POLITIQUE DE CONCURRENCE OU POLITIQUE INDUSTRIELLE AU SEIN DE LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE

par Alex JACQUEMIN *

L'analyse d'un marché commun englobé dans un marché plus vaste met en lumière les choix difficiles entre les exigences qui se situent au niveau local et celles qui surgissent au niveau global. Ainsi l'équilibre d'une balance des paiements régionale peut n'être réalisable qu'au prix d'un déséquilibre à un niveau plus global, et inversement. De même on peut supposer qu'une activité industrielle très coûteuse est installée dans un marché local mais que les bénéfices de son exploitation profitent essentiellement au marché global : selon la perspective adoptée, locale ou globale, les avantages seront ou non « internalisés » et l'activité sera ou non justifiée.

LE PROBLÈME

Ce genre de problème est particulièrement aigu dans le cas de la concentration des entreprises. Encourager le regroupement ou la concentration des entreprises au sein d'un marché local peut être le seul moyen pour jouir d'une position concurrentielle au niveau du marché global, mais se solder par une réduction substantielle de la concurrence sur le plan local. Une telle perspective se dessine dans le cadre de la Communauté Économique Européenne. La Commission risque d'être de plus en plus déchirée entre les exigences d'une concurrence efficace au sein du marché européen et le désir d'assurer aux entreprises européennes une forte position sur le marché mondial. C'est ce que nous allons tenter d'explicitier.

Au départ, le Traité de Rome était destiné à créer un libre marché intégré où le jeu de la concurrence permettrait d'assurer une allocation efficace des ressources¹. Dès ce moment, les entreprises ne sont plus protégées vis-à-vis de leurs concurrents européens par des droits de douane ou des contingents. La concurrence tend à s'épanouir car un plus grand nombre d'unités de production efficaces sont en présence, les produits substituables sont multipliés et les réseaux d'information sont accrus. Mais il est évident que les firmes réagissent et déploient diverses actions stratégiques en vue de reconstituer leurs positions sur les marchés.

C'est pourquoi le Traité de Rome prévoit une série d'articles, spécialement les articles

* Directeur du Centre de recherches interdisciplinaires droit-économie de l'Université catholique de Louvain.

¹ H. von der GROEBEN, La Politique de concurrence dans la Communauté Économique Européenne, Wirtschaft und Wettbewerb, 1961.

85 et 86, qui ont pour but d'assurer la réglementation de la concurrence et de veiller à ce que la liberté d'action et de choix des fournisseurs et des consommateurs ne soit pas mise en question par des mesures restrictives privées. Sont notamment poursuivis, les accords restrictifs entre les entreprises et les abus de position dominante.

Mais simultanément, les autorités communautaires réalisent, avec plus ou moins de lucidité, que la mise en œuvre d'une politique industrielle européenne est une « question de vie ou de mort² ». En ce qui concerne notamment les secteurs de pointe, on insiste sur la nécessité de donner une plus grande dimension aux entreprises et de constituer des groupements plurinationaux. La présence de rendements d'échelle croissants dans ces secteurs, les exigences de la recherche et les conditions de financement auraient pour conséquence la nécessité d'une concentration croissante. À l'heure du Kennedy-Round, l'invasion de nos marchés par les géants américains ne fait qu'exacerber ce sentiment et transforme la grande dimension en un véritable mythe³.

Or, il est évident que dans un marché donné, favoriser les regroupements d'entreprises, les concentrations et les ententes risque de réduire la concurrence par la diminution du nombre de concurrents.

À la limite, dans certaines industries comme celle des ordinateurs ou de l'aérospatial, la dimension requise pour que l'entreprise soit pleinement efficace pourrait être telle qu'il ne doive en exister qu'une seule sur le marché.

Que devient alors la concurrence ?

Bien sûr, des efforts sont faits pour masquer les conflits entre la politique industrielle et la politique de concurrence. On parlera « d'assouplir l'application des articles 85 et 86 », on fera de subtiles distinctions entre les accords bénéfiques de coopération entre grandes entreprises et ceux qui sont néfastes à la concurrence, on appliquera les exceptions de l'article 85, paragraphe 3, sans examen sérieux des critères requis...⁴.

Mais le fond du problème subsiste. N'est-ce pas une contradiction de poursuivre avec ténacité et au nom de la libre concurrence des entreprises qui ont passé entre elles un accord exclusif secondaire, et simultanément de fermer les yeux, voire d'encourager la constitution de grands groupes internationaux, au nom de la politique industrielle ?

LES PERSPECTIVES DE SOLUTION

En réalité, la difficulté nous paraît liée à la définition du marché considéré (*relevant market*). Si nous nous situons au seul niveau de la CEE, les exigences plus ou moins justifiées de la concentration ne sont pas toujours compatibles avec le jeu de la concurrence communautaire. Par contre, si nous nous situons au niveau mondial, le maintien de relations concurrentielles où les entreprises européennes seraient présentes appelle une politique industrielle de regroupement et de rationalisation au niveau du Marché commun.

En un mot, l'opposition entre la politique industrielle soumise aux exigences de l'efficacité économique et de la dimension, et la politique de concurrence entre entreprises nombreuses qui s'affrontent, naît de la difficile conciliation entre les exigences d'un marché mondial et celles d'un marché européen.

² Voir *La Politique industrielle de la Communauté*, Mémoire de la Commission au Conseil, Bruxelles, 1970.

³ Pour une analyse statistique jetant un doute sur la qualité des performances des géants européens, voir A. JACQUEMIN, « Dimension, stabilité et performance des 40 plus grandes entreprises européennes », *Revue d'Économie Politique*, mai 1970.

⁴ Pour une analyse de ce problème, voir A. JACQUEMIN, « The Criterion of Economic Performance in the Anti-Trust Policies of the United States and the E.E.C. », *Common Market Law Review*, avril 1970.

⁵ L. STOLERU, *L'impératif industriel*, Éd. du Seuil, Paris, 1969.

Lorsque certains auteurs, tel Stoleru, préconisent la création de « grandes entreprises » qui seraient à même de concurrencer les géants américains⁵, il est bien évident que la perspective se déplace, du niveau strictement européen au niveau mondial. La concentration souhaitée apparaît alors comme un changement dans la dimension de la concurrence. La concentration est la forme du passage de la concurrence dans l'espace communautaire, à la concurrence dans l'espace mondial⁶.

Une première conséquence de ce passage est la nécessité de redéfinir la *politique anti-trust*. Alors que les stratégies des grandes entreprises internationales transcendent la discipline de chaque marché particulier, les politiques de concurrence menées par les pouvoirs publics manquent de coordination et se limitent à certaines zones économiques.

On peut envisager diverses solutions à cette situation. Une première voie serait une extension de l'application des règles de concurrence nationale aux activités internationales. « Cette extraterritorialité des règles de concurrence aboutit cependant à ce qu'un État puisse interférer dans le contrôle de pratiques qui ne concernent pas directement son économie : on voit mal les autorités antitrust américaines interdire une entente de prix ou de répartition entre des sociétés américaines et européennes, dès lors que ces ententes visent un marché étranger et sont acceptées par les autorités du pays d'accueil⁷ ».

Une seconde voie serait une coopération entre les administrations chargées d'appliquer les règles de concurrence. Ainsi la Commission de la CEE et la *Federal Trade Commission* américaine pourraient se concerter davantage dans leurs attitudes vis-à-vis des firmes géantes dont le pouvoir grandissant risque d'être sauvage. Les rencontres périodiques et les échanges d'informations favoriseraient l'application parallèle des diverses politiques.

Enfin, la meilleure réponse à l'existence d'un marché international de plus en plus intégré serait l'élaboration d'un modèle de politique de concurrence applicable aux échanges sur le marché mondial et indépendant des réglementations internes. Dans cette perspective, l'OCDE a entrepris depuis quelques années une confrontation des modèles nationaux de politique de concurrence, afin de dégager peu à peu la zone d'application d'une politique de concurrence internationale. À la limite, on peut envisager une « Super Commission des monopoles et des pratiques restrictives » rattachée à une organisation internationale telle que l'OCDE ou l'ONU et chargée de contrôler la concurrence dans le monde industriel contemporain.

En second lieu, on devrait mieux définir la politique industrielle européenne. Trop souvent, elle est élaborée dans le seul but de retarder ou d'empêcher le déclin de certaines régions ou de certaines activités industrielles. À côté de cet aspect défensif et social, il est urgent de promouvoir une politique industrielle expansionniste qui assure une infrastructure et des équipements collectifs valables, qui mette l'accent sur les industries à technologie avancée, qui coordonne les dépenses et les commandes publiques. *Le sacrifice plus ou moins avoué de la politique de concurrence sur le marché européen ne se justifie que dans la mesure où il s'agit du prix payé pour promouvoir, par la politique industrielle, des positions concurrentielles européennes fortes sur le marché mondial.*

Or à l'heure actuelle, une telle politique industrielle n'existe nulle part. Tout au plus peut-on parler d'une prise de conscience européenne vis-à-vis des dangers de la pénétration américaine. Parmi les dangers généralement évoqués, on peut citer :

- « l'exploitation du marché financier européen par les entreprises et les institutions financières américaines ;
- le développement des investissements directs en Europe et la prise de contrôle d'un nombre croissant d'entreprises européennes par le grand capital américain ;
- l'appel à la main-d'œuvre hautement qualifiée et l'exode des cerveaux vers l'Amérique ;
- la politique commerciale américaine protectionniste et le maintien d'importantes barrières à l'entrée des produits européens ;

⁶ Voir A. PIATIER, dans *Les Formes modernes de la concurrence*, Gauthier-Villars, Paris, 1964, p. 24.

⁷ J. HOUSSIAUX, dans *La Politique industrielle de l'Europe intégrée*, PUF, Paris, 1968, p. 199.

- les aides américaines et les commandes publiques à l'industrie dans le domaine de la recherche scientifique faussant la concurrence avec les entreprises européennes ;
- la puissance économique des grandes entreprises américaines leur permettant de pratiquer une certaine discrimination sur les marchés européens⁸ ».

Ces dangers sont plus ou moins réels. Certains auteurs américains, tel S. Hymer, estiment même que l'industrie américaine est aujourd'hui sur la défensive. Il reste que les autorités communautaires, mettant en veilleuse leur politique de concurrence, seront amenées à promouvoir une politique protectionniste des structures industrielles européennes. La théorie de l'*infant industry* s'applique ici, en ce sens que l'industrie européenne intégrée est encore dans l'enfance et mérite des soins particuliers si elle veut jouer un rôle valable dans les relations industrielles mondiales.

En conclusion, la conciliation entre les exigences concurrentielles du marché européen et celles du marché mondial ne peut se réaliser que par un élargissement progressif du marché considéré. Cet élargissement requiert une internationalisation croissante de la politique de concurrence et la mise en œuvre d'une politique industrielle qui renforce la position compétitive de l'industrie européenne au sein de l'économie mondiale.

⁸ J. HOUSIAUX, *Les Politiques économiques dans la zone atlantique*, Sirey, Paris, 1970, p. 225.