

Continentalisation

Cahier de recherche 2000-08
Juillet 2000

DÉBATS ÉCONOMIQUES ET CONCURRENCE

Michèle Rioux



Groupe de recherche sur l'intégration continentale

Université du Québec à Montréal
Département de science politique
C.P.8888, succ.Centre-ville, Montréal, H3C 3P8

<http://www.unites.uqam.ca/gric>

La pensée libérale classique a entretenu deux mythes, celui de la concurrence parfaite et celui du libre-échange. Elle a aussi affirmé leur complémentarité; les bénéfices du libre-échange dépendant de l'existence d'une concurrence parfaite au niveau des espaces nationaux, et vice-versa. Toutefois, dès la fin du 19^{ème} siècle, les effets de l'échange marchand sur l'organisation économique n'étaient pas exactement ceux que les économistes libéraux avaient à l'esprit en construisant leurs modèles théoriques et mathématiques. Sur le plan national, un processus de monopolisation menaçait la concurrence, et sur le plan international, les politiques nationales orientées sur la sécurité nationale et le développement industriel révélaient les problèmes de mise en oeuvre du libre-échange. Devant ces réalités, l'idée d'un ordre libéral spontané a cédé la place à celle de faire intervenir certaines règles au niveau national et au niveau international pour préserver le libre fonctionnement des marchés. Ainsi s'explique le développement du droit de la concurrence au niveau national et les initiatives internationales pour favoriser la libéralisation des échanges.

Les débats économiques actuels se présentent dans un contexte spatial et organisationnel nouveau - celui de l'émergence d'un marché global. L'une des conséquences principales de ceci est qu'il est de plus en plus difficile de séparer les questions nationales et internationales. Dans une perspective nationale, les débats accordent de plus en plus d'importance à la concurrence internationale tandis que dans une perspective internationale, les débats portent de plus en plus sur l'impact qu'ont les conditions de la concurrence sur les marchés nationaux et les politiques nationales sur les échanges internationaux. Non seulement s'agit-il d'effectuer un croisement des débats économiques au sein de disciplines distinctes - micro-économie, macro-économie, économie industrielle, économie internationale - mais aussi d'aborder les débats dans une perspective globale étant donné que les stratégies des entreprises et les paramètres des politiques économiques des États sont désormais définis en rapport avec l'émergence d'un marché global. L'un des enjeux les plus importants est de poser la question du contrôle des pratiques anticoncurrentielles dans ce nouvel espace en appréhendant les nouveaux liens entre État-firme-marché qui caractérisent la nouvelle dynamique concurrentielle.

Dans cet article, nous aborderons les débats sur la concurrence dans le contexte d'une économie nationale (première partie) et les débats sur la concurrence dans le cadre du développement d'une économie mondiale (deuxième partie), pour ensuite nous pencher sur les nouveaux problèmes de concurrence qui font intervenir les pratiques des firmes, celles des États, mais surtout l'interface qui relie les stratégies des firmes et des États (troisième partie).

PERSPECTIVE NATIONALE

S'il est dorénavant question de développer un droit de la concurrence au niveau international, les problèmes de concurrence ont traditionnellement été considérés comme appartenant au domaine de souveraineté nationale et les efforts pour mettre en place des règles et des principes en matière de concurrence dans les accords internationaux n'ont jamais véritablement abouti. Les débats économiques ont aussi séparé l'analyse des échanges qui ont lieu à l'intérieur des frontières des États-nations de celle qui aborde les échanges internationaux. Revenons d'abord sur les grandes lignes des débats sur la concurrence dans une perspective nationale.

Le concept de concurrence est une pièce centrale de la pensée libérale; la concurrence serait, dans le monde libéral parfait, une caractéristique inhérente au fonctionnement du libre marché qui permettrait la détermination non-arbitraire des prix et des quantités échangés et une allocation optimale des ressources. La concurrence agirait comme un mécanisme qui exclut toute possibilité de mise en oeuvre de stratégies commerciales. Avec le développement de la mathématique et de l'analyse néo-classique, cette idée déboucha sur la théorie de l'équilibre général des marchés en concurrence pure et parfaite. Si Cournot avait mathématiquement démontré que la concurrence, par opposition, au monopole, a la "propriété d'interdire à quiconque agit isolément de perturber l'équilibre du marché et de fausser les prix" (Bienaymé, 1998, p. 13), c'est surtout sous l'influence de Walras et de Pareto que la libre concurrence est devenue la pièce centrale de l'orthodoxie économique.

À partir des années 30, les économistes ont remis en cause l'idée que le marché doit être compris à partir du modèle de concurrence pure et parfaite. Marshall, avec son modèle d'équilibre partiel, avait ouvert la porte à l'étude des situations concrètes de concurrence en faisant intervenir les économies d'échelle. Implicitement, la firme apparaît et la concurrence n'est plus aussi robuste. Knight (1921, 1935), celui même qui a défini le concept de concurrence pure et parfaite (atomicité, libre entrée, homogénéité, mobilité et transparence), publia un article dans lequel il reconnaissait qu'en réalité la concurrence n'était ni pure ni parfaite; la concentration économique annulait l'atomicité du marché; la mobilité des capitaux était limitée; et, d'importants obstacles à l'entrée découlaient des ententes et des accords entre les entreprises. Le marché n'était pas simplement le terrain d'une rencontre informelle d'individus anonymes n'ayant aucun pouvoir d'influencer les structures d'échanges.

De son côté, Keynes, qui fut probablement l'économiste le plus influent du siècle, a critiqué les thèses orthodoxes et contesté les vertus de la libre concurrence et du libre-

échange¹. Toutefois, il n'a pas complètement rejeté l'orthodoxie, ce qui fut remarqué par Sraffa (1926) et Robinson lesquels jugeaient nécessaire d'abandonner la voie de la libre concurrence pour tenir compte des monopoles². Pour se rapprocher de l'étude des situations concrètes de marché, il fallait dépasser l'opposition traditionnelle entre concurrence et monopole qui avait été le noyau central du développement de la pensée économique libérale. Robinson (1931) et Chamberlin (1929) y ont contribué en développant le concept de concurrence imparfaite ou monopolistique. Ces modèles montrent que la présence d'un grand nombre d'offreurs ne s'accompagne pas automatiquement d'un équilibre de marché concurrentiel. Leurs travaux procèdent à partir de la différenciation du produit (par la publicité et la présence d'économies d'échelle) pour expliquer que les entreprises, dotées de capacités excédentaires, exercent un pouvoir dans la détermination des prix notamment à travers une coordination oligopolistique leur permettant d'éviter une concurrence excessive et d'assurer la maximisation des profits (Chamberlin, 1929)³. Dans les travaux de Robinson, on reconnaît l'influence de Kalecki qui intègre le degré de monopole dans la formation des prix; Robinson jugera toutefois son modèle de concurrence insatisfaisant pour ne pas prendre en considération le temps.

Les débats vont ensuite susciter le développement de théories alternatives de la firme et de nouveaux outils théoriques en économie industrielle⁴. La firme n'est plus cette boîte noire d'intrants et d'extrants soumise aux forces du marché⁵. Mais si les

¹ Pour un compte rendu de l'influence de Keynes sur la pensée économique, voir Beaud et Dostaler (1993).

² Robinson remarquera que la version de la théorie de la demande effective de Kalecki (1935) était supérieure à celle de Keynes puisqu'elle tenait compte des monopoles; les prix étaient déterminés "par l'ajout d'un taux de marge, dont la grandeur dépend du degré de monopole de l'entreprise ou de l'industrie considérée, au coût variable moyen, dont l'élément le plus important est le salaire monétaire, lui-même résultat du rapport de force entre employeurs et employés" (Beaud et Dostaler, 1993, p. 63).

³ Dmitriev (1974) avait déjà montré, en 1902, que la conclusion de Cournot à propos de la supériorité de la concurrence était fondée sur l'hypothèse de l'absence de capacité excédentaire. En tenant compte des capacités excédentaires de production, il a montré que les entreprises avaient recours à la collusion pour éviter les guerres de prix et les dépenses en publicité et que si les prix de collusion étaient plus bas que ceux d'un monopole, l'économie subissait une perte économique en raison des coûts associés à la publicité.

⁴ Il faut mentionner les travaux de Veblen et surtout de Commons, "fondateur" avec Veblen de l'institutionnalisme en économie. Par sa méthode particulière, par sa théorie de l'action individuelle et de l'action collective, et par son réformisme social, l'économie institutionnaliste se démarqua radicalement de l'économie néo-classique. Son influence a été considérable sur l'évolution de la législation américaine de la concurrence et d'une manière générale sur celle des institutions américaines dans l'entre-deux-guerres. Les travaux de Galbraith, sa théorie de la technostructure et sa théorie du pouvoir compensateur notamment, s'inscrivent en droite ligne dans ce courant de pensée. Pour des raisons d'espace, nous n'abordons pas ce courant de pensée, préférant nous limiter aux débats internes à la pensée libérale vu que c'est par rapport à ces dernières que se situent les discussions actuelles. Pourtant, l'économie institutionnaliste pose beaucoup mieux que l'économie libérale le rapport des acteurs économiques aux institutions et leurs interactions réciproques.

⁵ L'un des premiers à se pencher sur la théorie de la firme fut Simon (1947) qui a étudié les comportements des entreprises. Il a introduit le concept de rationalité limitée dans le processus décisionnel des firmes.

recherches “ont ouvert des brèches dans la forteresse de l’orthodoxie; (...) elles ont, par là même, suscité des travaux qui la renforcent” (Beaud et Dostaler, 1993, p. 194). Les différentes approches alternatives se scindent en deux camps opposés; d’une part, celles qui sont méfiantes et critiques face au pouvoir des firmes et qui soulignent “le rôle actif des agents économiques qui, au lieu de subir un ensemble de conditions préétablies, modifient celles-ci à leur avantage” (Jacquemin, 1989, p. 14), et d’autre part, celles qui perçoivent favorablement le fait que les firmes se substituent au marché dans l’organisation et l’évolution économique en affirmant que les structures des marchés correspondent à un ordre dicté par l’environnement économique et que la concurrence constitue “un ensemble d’interactions entre des agents qui considèrent comme donnés les comportements d’autrui et les conditions des échanges” (Jacquemin, 1989, p. 13).

Les auteurs que l’on peut associer au premier courant reconnaissent que les entreprises détiennent le pouvoir d’exploiter les imperfections de marché et d’altérer - voire suspendre - le jeu concurrentiel en leur faveur et au détriment de concurrents actuels ou potentiels. Les travaux de Bain (1956) sur les barrières à l’entrée ont été très influents. Bain cherchait à expliquer l’absence d’entrée de nouvelles firmes dans des situations où les prix étaient supérieurs aux coûts moyens de production. Il a conclu que les firmes rivales sont en position de désavantage face aux firmes établies; ces dernières bénéficiaient d’avantages en terme de coûts absolus, en terme d’économies d’échelle ou d’avantages dérivés de la différenciation des produits. Ces avantages constituent d’importantes barrières à l’entrée. L’approche de Bain, qui a eu une influence très marquée sur la politique de la concurrence aux États-Unis dans les années 60 et 70 et sur un grand nombre d’économistes qu’il convient de réunir sous l’appellation “école de Harvard”, suggère que la concentration industrielle entraîne certains types de comportements qui, à leur tour, affectent la performance économique. Il convient ainsi de faire intervenir la politique de la concurrence dans le sens de la préservation de structures concurrentielles lorsqu’un certain niveau de concentration est atteint.

Les analyses récentes sur les barrières à l’entrée ont montré que les comportements stratégiques des firmes peuvent aussi façonner les structures marchandes à leur avantage⁶. Les entreprises peuvent, par rétroaction, agir sur les structures du marché, les conditions de base du marché et la performance économique tout autant que les structures du marché affectent les comportements des entreprises et la performance des marchés (Scherer, 1993)⁷. D’une part, une structure industrielle concentrée comporte

⁶ Les instruments stratégiques, ou les sources de pouvoir de marché d’une firme, sont divers: la publicité, la différenciation du produit, l’usage de marques et de brevets, l’existence de capacités excédentaires, l’intégration verticale qui réduit les coûts de la firme ou augmente les coûts des concurrents actuels et potentiels, la présence de coûts irrécupérables à la sortie, et la constitution de niches stratégiques (Caves et Porter, 1977). Voir aussi Encoua et al. (1986), Geroski et Jacquemin (1984); Bain (1986); Jacquemin (1986); Acocella (1992); Malcolmson (1984); et, Cowling et Sugden (1987).

⁷ Les décisions et les comportements des entreprises sont analysés pour en dégager les effets sur les structures du marché et sur l’efficacité. Scherer a introduit une causalité multidirectionnelle. Ses travaux

le danger de voir se constituer des positions dominantes en raison des barrières à l'entrée et d'autre part, les entreprises sont capables d'ériger des barrières à l'entrée et d'agir sur les structures industrielles.

Il est difficile de dégager une approche normative unique de ce premier courant de pensées mais, en général, les auteurs sont méfiants face à la possibilité de faire reposer l'organisation industrielle sur le marché et les firmes. Ils reconnaissent les asymétries entre les firmes dominantes et leurs concurrents et ils accordent une grande importance aux considérations de pouvoir et de domination dans un contexte de rivalité oligopolistique; une firme dominante est une firme qui a su, à travers le temps, développer des avantages face à ses concurrents (Hay et Vickers, 1987). Malgré l'efficacité économique qu'elles peuvent entraîner, les stratégies des entreprises visent d'abord à "vaincre", à empêcher et à réduire la concurrence. Les avantages oligopolistiques que peut procurer l'amélioration de l'efficacité de l'entreprise doivent compter stratégiquement, c'est-à-dire qu'ils doivent permettre à une firme de défendre ou d'améliorer sa position sur le marché. Dans cette perspective, le droit de la concurrence apparaît comme un "mécanisme de sélection" alternatif et complémentaire qui peut garantir la réduction des imperfections de marché et neutraliser les comportements stratégiques afin de permettre une meilleure convergence entre les intérêts particuliers et l'intérêt général (Jacquemin, 1985).

En contraste, les approches du deuxième courant nient la nécessité de faire intervenir la politique de la concurrence, ou du moins, elles favorisent l'introduction des objectifs d'efficacité économique et de nouvelles méthodes pour appréhender la dynamique concurrentielle qui facilitent la justification des situations monopolistiques. Ces approches trouveront leur expression la plus radicale dans les travaux de l'école de Chicago qui ont renouvelé la "longue trajectoire qui conduisait à justifier comme "naturelles", dans le cadre de la théorie néo-classique, certaines conditions de monopole" (Bianchi, 1991, p. 20). La croissance de l'entreprise et les phénomènes de concentration économique sont perçus comme la conséquence de l'adaptation des entreprises face aux contraintes de l'environnement économique - tantôt en rapport avec les contraintes de développement technologique et technique, tantôt en rapport avec les diverses imperfections - dites "naturelles" - de marché. Il serait donc indésirable de limiter la concentration économique puisque ceci reviendrait, somme toute, à s'opposer au progrès économique et à punir les pratiques les mieux adaptées à l'évolution du contexte concurrentiel.

L'influence de Schumpeter chez certains auteurs qui accordent une importance à l'innovation et aux changements technologiques est considérable. Pour Schumpeter

suggèrent l'existence d'une séquence causale comportement/structure/performance alors que l'approche de Bain portait surtout sur la séquence structure/comportement/performance. En comparaison, nous le verrons plus tard, l'école de Chicago aborde la problématique selon la séquence comportement/performance/structure ce qui réduit l'importance de la concentration pour considérer que l'efficacité modifie les structures de marché et que ces dernières "ne sont pas censées déterminer mécaniquement ni les comportements ni les résultats (Bienaymé, 1998, p. 323).

(1942), orienter l'économie vers l'idéal de la concurrence parfaite n'est pas souhaitable. Le fait que la concurrence par les prix n'opère pas ne signifie nullement qu'il n'y ait pas concurrence; la concurrence qui se situe au niveau de l'innovation technologique force un "monopole" à adopter un comportement "concurrentiel" et conforme aux objectifs de progrès économique. Il n'y a pas de raison de forcer les entreprises à opérer en concurrence parfaite. Au contraire, le démantèlement de la grande entreprise pourrait faire obstacle à l'efficacité et au progrès économique en réduisant les profits "monopolistes" qui servent à financer la R&D⁸. L'analyse de Schumpeter a une grande importance dans les débats que soulèvent l'émergence de la "nouvelle économie" et l'impact des changements technologiques sur la dynamique concurrentielle.

Les travaux de Coase constituent aussi une source d'inspiration importante de la nouvelle orthodoxie. Coase (1937) a présenté l'intégration corporative comme un moyen de réduire les coûts de transaction; les options institutionnelles ne se limitent pas au marché et à l'intervention étatique, elles incluent aussi la possibilité de l'organisation des activités économiques au sein de la firme (Coase, 1993). La firme apparaît comme une institution qui se substitue au marché et qui, de ce fait, réduit les coûts de transaction entre des unités économiques indépendantes. Pour les théories dites "de l'internalisation", le marché échoue en tant que principe organisateur des activités économiques en raison: 1) des externalités créées par l'opportunisme; 2) de la rationalité limitée des acteurs; 3) de l'incertitude; et, 4) lorsqu'il y a un petit nombre d'intervenants dans une transaction (Williamson, 1975). La notion de préférence entre marché externe et hiérarchies internes dans la coordination des transactions de la firme est déterminante. La concentration industrielle, comme résultante d'un phénomène d'internalisation des transactions, permet de dégager des gains en efficacité économique.

L'idéal-type de la concurrence, c'est-à-dire la rivalité entre une multiplicité d'entreprises indépendantes, n'est plus qu'un moyen pour atteindre des objectifs de progrès économique et d'organisation optimale. Ainsi, des considérations traditionnellement reliées à la politique industrielle s'infiltrèrent au sein des politiques de la concurrence; "les grandes organisations se voient reconnaître une plus grande efficacité, non seulement de tirer pleinement parti des économies de production, mais également de substituer des relations internes efficaces à des relations externes marquées par de mauvaises informations" (Bianchi, 1991, p. 21). La réduction de la pluralité décisionnelle est justifiable lorsque les pertes de bien-être social sont inférieures aux gains d'efficacité qu'elle entraîne.

⁸ La corrélation entre la taille des firmes, les économies d'échelle et la propension à innover n'est pas positivement établie. La grande firme est souvent inefficace, incapable de repérer les opportunités d'innovation, son pouvoir de marché réduit ses motivations à investir dans l'innovation et elle peut aussi avoir recours à des barrières à l'entrée stratégiques afin de bloquer l'entrée de concurrents potentiels, ce qui justifie le rôle de l'État dans le progrès technologique et l'intervention de la politique de la concurrence (Arrow, 1962). Pour les débats actuels, voir Cantwell (1989); Cowling et Sugden (1987); Davies et Lyons (1990); Delapierre et Mytelka (1996); Pitofsky (1999).

L'intervention correctrice serait justifiable lorsque les effets sur l'efficacité ne compensent pas les pertes au niveau concurrentiel. Dans cette perspective, l'application de la politique de la concurrence ne devrait pas insister sur un bilan concurrentiel qui met l'emphase sur le nombre de concurrents et sur les structures du marché mais sur un bilan économique qui compare les effets anticoncurrentiels et les gains en efficacité que procure l'intégration corporative (Williamson, 1977, 1987). Ceci signifie que la politique de la concurrence ne devrait pas procéder à partir d'interdictions formelles (*per se*) mais plutôt appliquer des mesures d'interdiction suivant la "règle de raison".

L'attitude favorable envers la concentration économique s'est imposée dans les années 70 et 80 avec l'influence grandissante de l'école dite "de Chicago-UCLA". Les structures réelles de marché, peu importe le niveau de concentration économique, sont associées à la forme la plus économique d'organiser ou d'allouer les ressources (Baumol et Fischer, 1978). Elles sont même associées à un optimum de premier rang de concurrence parfaite (McGee, 1974). Les positions dominantes des entreprises reflètent leur efficacité supérieure et non l'exercice d'un pouvoir de marché ou l'existence de barrières à l'entrée (Demsetz 1973, 1982a et 1982b). Le pouvoir de monopole résulte d'une performance économique supérieure, ce qui n'est pas sans rappeler la vision "spencerienne" qui apparente le processus concurrentiel à un mécanisme de sélection naturelle à travers lequel, dans un environnement économique donné, les plus aptes s'imposent. Les liens entre la concentration et l'efficacité étant automatiques, il convient de "laisser-faire". Pour reprendre Bianchi, "le noyau dur de "Chicago" reste la conviction selon laquelle la concurrence, là où elle n'est pas entravée "institutionnellement", est suffisante en elle-même pour garantir le progrès social, en laissant émerger les plus aptes à la survie" (Bianchi, 1992, p. 12). En réagissant à l'augmentation de la part de marché des entreprises, le droit de la concurrence provoquerait une résistance corporative à la suppression des coûts et à l'amélioration de la capacité productive en punissant les entreprises les plus performantes.

Le concept de concurrence s'est donc éloigné de l'absolu concurrentiel qui coïncide avec une situation de marché caractérisée par un grand nombre d'offreurs indépendants. D'ailleurs, plutôt que de parler de marché concurrentiel, il est significatif qu'il soit de plus en plus question de marchés dits "contestables". Un marché contestable est défini par: 1) la condition de Stigler (1982) selon laquelle l'absence de barrières à l'entrée serait déterminée par la similarité de conditions de coûts pour les firmes établies et les concurrents potentiels; et, 2) une situation où les concurrents potentiels ont la possibilité d'entrée et de sortie sans coûts irrécupérables. Le processus concurrentiel est évalué en fonction du rôle de concurrence potentielle (Baumol et al, 1982); l'analyse des structures du marché cède ainsi la place à l'étude des possibilités d'entrée et de sortie. La concentration industrielle - voire l'absence de concurrence - n'est pas incompatible avec la contestabilité des marchés; il suffit de déterminer si la concurrence est possible et non qu'elle existe puisque la possibilité d'entrée d'un concurrent a un effet disciplinaire sur les entreprises dominantes qui

seront obligées de fixer un prix qui coïncident au coût marginal de production pour éviter l'entrée de concurrents potentiels⁹. L'optimum économique en concurrence pure et parfaite est donc généralisé à l'ensemble des situations concrètes de marché; la théorie des marchés contestables introduit un concept de concurrence qui intègre le monopole.

Ce deuxième courant de pensées justifie l'assouplissement des politiques de la concurrence face à la concentration économique (Posner, 1974, 1976). Des idées très fortes sont ainsi avancées: d'une part, la politique de la concurrence doit être orientée vers les objectifs d'efficacité, ce qui implique la suspension de son application, ou du moins, l'inclusion d'un bilan économique et, d'autre part, l'analyse des effets sur la concurrence doit prendre en considération la contestabilité des marchés. L'influence de l'école de Chicago et de la théorie des marchés contestables a été phénoménale malgré l'absence d'une démarche empirique et des failles importantes au niveau théorique. Aucune étude empirique n'a permis de vérifier qu'un marché libre d'entraves institutionnelles est un marché contestable tandis que le concept d'entrée et de sortie au sein d'une industrie qui sert à évaluer la concurrence potentielle est très ambigu. Aussi, l'argument central des théories de l'internalisation est circulaire: si une firme remplace le marché lorsqu'il existe des coûts de transactions, on déduit la présence de coûts de transaction par l'acte d'internalisation des entreprises¹⁰. Plus généralement, plusieurs études ont contesté le lien entre les entreprises de grande taille et une meilleure performance économique (Mueller, 1989; Jacquemin, 1989). Mais la plus importante critique que l'on puisse faire à l'égard des théories favorables à la grande entreprise est qu'elles nient que l'objectif principal des entreprises est de protéger et d'accroître leur part du marché. Toute conceptualisation de la concurrence doit à notre avis reconnaître que si, les entreprises tentent de s'adapter au processus concurrentiel, elles visent aussi à le maîtriser.

Quel doit donc être le rôle du droit de la concurrence? La question suscite un important débat. Les politiques de la concurrence sont dans une zone grise, ce qui rend la tâche des autorités responsables de la concurrence très complexe et arbitraire. Nous assistons, dans les années 90, à un certain retour de balancier en faveur de la revitalisation de l'action antitrust. L'attitude de laisser-faire bien installée aux États-Unis dans les années 80 et l'approche structuraliste des années 60 constituent les deux positions extrêmes qui servent à élaborer une approche plus nuancée qui évalue, cas-par-cas, les conditions de la concurrence. Mais ce renouveau du droit de la

⁹ Il est intéressant de noter que la contribution de Baumol visait à défendre le maintien du monopole d'AT&T et que ce n'est que par la suite que la théorie des marchés contestables prit une orientation résolument néo-libérale. Pour Baumol, le monopole d'AT&T était acceptable; le problème était plutôt relié à la présence de concurrents sur des segments de marché concurrentiels, notamment sur le marché des services interurbains.

¹⁰ Par ailleurs, les théories de l'internalisation reconnaissent la rationalité limitée des acteurs économiques tout en suggérant que la firme puisse procéder à une décision rationnelle entre l'option d'acheter et de vendre des produits intermédiaires et celle de contrôler elle-même la production des produits intermédiaires sur la base d'une comparaison entre les coûts de transactions sur le marché et ceux des échanges internes.

concurrence, malgré d'importantes poursuites et condamnations, notamment celles de Microsoft, ne doit pas occulter le fait que le préjugé favorable à la grande entreprise reste prédominant. Chose certaine, les États mettent de plus en plus l'accent sur la compétitivité des entreprises et le droit de la concurrence ne doit pas y faire obstacle. Les économistes américains qui supportent la mise en oeuvre de politiques industrielles, notamment Thurow, ont d'ailleurs pointé du doigt la politique de la concurrence comme facteur de perte de compétitivité des entreprises américaines. Par ailleurs, le rôle du droit de la concurrence est aussi affecté par l'importance que les États accordent à l'innovation et aux changements technologiques. Deux grands thèmes marquent les débats actuels sur la concurrence: la globalisation économique et la nouvelle économie.

Le préjugé favorable à la grande entreprise est justifié par l'élargissement de l'aire de marché des entreprises et les impératifs en matière d'adaptation et d'innovation technologiques. Il est suggéré que les entreprises doivent atteindre des tailles d'efficacité plus grandes afin d'être compétitives au sein d'industries globales et que, puisque les marchés pertinents s'élargissent, notamment en raison de la libéralisation des échanges, les dangers de la concentration industrielle sur le plan national sont peu importants¹¹. Certains ont d'ailleurs suggéré que la concurrence pouvait paradoxalement réduire la contestabilité des marchés (Davies, Lyons et al., 1996). Ainsi, pour favoriser la contestabilité des marchés dans un contexte de globalisation économique, il faudrait donc paradoxalement s'éloigner de marchés concurrentiels au niveau national et laisser libre cours à la concentration industrielle.

Les politiques de la concurrence mettent beaucoup d'emphase sur l'impact des lois sur l'efficacité des entreprises et la contestabilité des marchés. D'un côté, il s'agit de ne pas faire obstacle aux restructurations. De l'autre, il s'agit de miser sur le rôle proactif des politiques économiques pour favoriser la contestabilité des marchés (libre-échange, réduction des barrières à l'investissement international et la déréglementation); pour reprendre la CNUCED, "a broader policy-focus, and draws attention to the role played by trade and investment policy, government regulation, technology policy, government procurement, corporate governance, standard setting and tax policies in achieving contestable markets" (CNUCED, 1997, p. 127). Il est d'ailleurs significatif de constater que, depuis quelques années, le concept de contestabilité des marchés coïncide de plus en plus avec les possibilités d'accès au marché des entreprises étrangères (Lawrence, 1996).

Aussi, non seulement les frontières géographiques deviennent plus fluides mais des modifications industrielles importantes viennent actuellement remettre en cause les catégories industrielles "traditionnelles" (Delapierre et Mytelka, 1997). L'émergence d'une nouvelle économie caractérisée par l'innovation et des changements

¹¹ Sans entrer dans le débat sur la définition des marchés pertinents, il faut souligner l'importance de la définition des aires de marché servant à évaluer le degré de concentration industrielle. Une politique de la concurrence qui favorise une définition très large des marchés pertinents, par produits et géographiquement, sous-estime probablement les dangers de monopolisation des marchés.

technologiques rapides transforme la dynamique concurrentielle et remet en cause le rôle des politiques de la concurrence. La politique de la concurrence est de plus en plus orientée vers les objectifs d'innovation afin de favoriser le développement technologique. Elle ne doit pas restreindre ou empêcher l'innovation et, dans une certaine mesure, il est considéré que l'innovation jouerait un rôle proconcurrentiel qui réduirait la nécessité de faire intervenir la politique de la concurrence. Son rôle apparaît justifié uniquement dans les cas où les pratiques des entreprises empêchent l'innovation.

Ces nouvelles dimensions du débat montrent essentiellement combien la politique de la concurrence est traversée par des considérations liées à la politique industrielle alors que les États-nations cherchent à promouvoir le développement d'industries compétitives dans un marché de plus en plus global et caractérisé par l'importance grandissante de la technologie. Mais il n'est pas certain que les politiques en faveur du libre-échange et les effets proconcurrentiels des changements technologiques soient des substituts parfaits au droit de la concurrence. D'ailleurs, la libéralisation des échanges pose justement le problème du contrôle des pratiques anticoncurrentielles.

UNE PERSPECTIVE GLOBALE?

La globalisation économique provoque une remise en cause du droit de la concurrence dans la plupart des pays industrialisés. Généralement, la centralité du droit de la concurrence sur l'arbitrage des intérêts des producteurs et des consommateurs est reléguée au second plan derrière les objectifs d'efficacité et de compétitivité des entreprises, et l'on suppose que la concurrence internationale assure la contestabilité des marchés. L'hypothèse de base tient principalement à cette idée que le libre-échange favorise la concurrence - ou plutôt, la contestabilité des marchés - et qu'ainsi, la meilleure politique pour favoriser une concurrence effective consiste à libéraliser les échanges. En réalité, les débats dans une perspective globale renvoient justement à l'inefficacité des politiques de la concurrence au niveau national.

Les débats sur l'échange international, et principalement ceux qu'a soulevé la multinationalisation des entreprises, ont remis en cause les arguments en faveur du libre-échange. La théorie orthodoxe de l'échange international est incapable d'expliquer certains aspects des échanges commerciaux, l'investissement international et la présence des firmes multinationales¹². Pour expliquer l'accumulation des excédents commerciaux américains vis-à-vis de l'Europe et le développement des investissements directs internationaux (IDI) américains en Europe, Vernon (1966) suggéra que les firmes américaines bénéficiaient, pour un temps donné, d'un avantage absolu vis-à-vis des firmes étrangères. Son modèle, qui s'articule autour du concept micro-économique du cycle du produit et de l'écart technologique entre les nations, explique le passage de la production nationale à l'exportation d'un produit jusqu'à la localisation de la production à l'étranger en cinq étapes successives: innovation ou conception; lancement; standardisation; maturité; déclin. Le modèle du cycle du produit a cependant perdu sa portée explicative dans les années 60 et 70 alors que le développement d'IDI croisés contredisait l'hypothèse de l'écart technologique. Les développements théoriques ont ensuite accordé plus d'importance aux avantages spécifiques des firmes plutôt qu'aux avantages qui découlaient de leur localisation.

D'un monde composé de nations, on se tourne vers un monde composé de firmes et les économistes se penchent alors sur le développement d'une théorie de la firme

¹² Léontief (1953) a été l'un des premiers à se pencher sur les faiblesses de la théorie de l'échange international. Ayant constaté que la structure commerciale des États-Unis contredisait la théorie de l'échange international (les exportations américaines étaient intensives en travail et non en capital), il expliqua ce paradoxe par les qualifications des travailleurs américains. Il a ainsi ouvert la recherche sur le contenu technologique des produits qui a permis l'émergence de modèles théoriques pouvant expliquer le développement de l'investissement international.

multinationale (FMN)¹³. L'influence de Hymer (1968, 1976) a été considérable¹⁴. Il s'est posé la question suivante: comment, étant donné que les firmes nationales ont un avantage sur leur marché et qu'il existe des barrières considérables aux échanges internationaux, certaines firmes étrangères pouvaient s'imposer à l'étranger? S'inspirant des travaux de Bain (1956) sur les barrières à l'entrée, et de ceux de Chandler (1962) sur les rapports entre les stratégies et l'organisation de la firme, Hymer a mis l'emphase sur les avantages monopolistiques (économies d'échelle, différenciation du produit, etc...). *Ex-ante*, les firmes nationales augmentent leur part de marché domestique par le biais de fusions ou par l'expansion interne pour ensuite développer leur opérations internationales lorsque les limites du marché domestique sont atteintes. L'investissement international n'apparaît plus comme un simple substitut aux échanges commerciaux, il s'agit d'un moyen d'exercer un contrôle direct sur la production et le fait d'y avoir recours doit nécessairement être expliqué en fonction de l'intérêt de l'exercice de ce contrôle direct.

L'internationalisation de la production, conséquence d'un processus d'intégration horizontale à travers lequel une firme accroît son pouvoir de marché, n'est pas automatiquement compatible avec concurrence et efficacité économique. Selon Hymer, "the empirical evidence is not very helpful in deciding the degree to which large international firms should be encouraged to reap the benefits on internal organization and exchange" (Hymer, 1971, p. 441)¹⁵. La méfiance de Hymer tient au fait qu'il considérait que la pénétration croisée des IDI favorise l'interdépendance oligopolistique, voire la collusion entre les firmes¹⁶. Certes, les firmes cherchent à préserver leurs positions relatives sur les marchés, et en ce sens, elles sont rivales mais l'extension des réseaux de collusion par les FMN tend vers le développement d'une structure globale de pouvoir.

La contribution de Hymer a influencé les travaux de Kindleberger et Caves qui ont travaillé sur les avantages oligopolistiques des FMN, mais ces deux auteurs partagent une vision plus favorable aux FMN. Ils ont nuancé les aspects stratégiques de rivalité-collusion par une prise en considération plus significative de l'efficacité des firmes multinationales. Ils considèrent que les coûts de la monopolisation seront compensés par une plus grande efficacité dans la mesure où la multinationalisation stimule la

¹³ Vernon a élaboré une seconde version de son modèle; le cycle oligopolistique. Ce modèle introduit trois types d'oligopoles successifs (innovateur, mûr et vieillissant). L'oligopole innovateur se caractérise par l'importance des coûts de production et de différenciation du produit; l'oligopole mûr, par le recours aux barrières à l'entrée, les économies d'échelle et la cartellisation; et, l'oligopole vieillissant, par la concurrence en fonction des prix.

¹⁴ Pour une discussion de la contribution de Hymer, voir Dunning et Rugman (1983); Del Monte et al. (1992); et, Pitelis et Sugden (1991).

¹⁵ Hymer note que "(...) the question of their efficiency (that of the multinational corporations) is a question of the efficiency of oligopolistic decision making, an area where much of welfare economics breaks down, especially the proposition that competition allocates resources efficiently and that there is a harmony between private profit maximisation and the general interest" (Hymer, 1971, p. 441).

¹⁶ L'approche de Hymer comporte une dimension stratégique importante. Voir Pitelis et Sugden (1991) à ce sujet.

concurrence globale en brisant les monopoles domestiques et les barrières imposées par les gouvernements¹⁷. À l'instar des débats dans une perspective nationale, les débats sur la FMN confrontent les avantages oligopolistiques (O) aux avantages de l'internalisation (I); ils opposent ainsi des modèles théoriques orientés sur le pouvoir de marché des entreprises à ceux qui se penchent sur l'efficacité organisationnelle des FMN.

Dans la perspective des théories de l'internalisation, les imperfections de marché ne sont pas liées à l'existence de barrières à l'entrée et aux structures de marché, elles sont essentiellement "naturelles". Il existe des obstacles à la performance des marchés internationaux (Dunning et Rugman, 1985), et par conséquent des coûts de transaction transfrontaliers, ce qui fait que les firmes ont intérêt à "internaliser" les activités transfrontalières¹⁸. Certains auteurs, notamment Buckley (1992), admettent que les FMN sont capables de créer et d'exploiter les imperfections de marché mais, en règle générale, les hiérarchies institutionnelles qui se substituent au marché sont déterminées par des facteurs externes aux entreprises. En faisant abstraction des aspects stratégiques de la rivalité oligopolistique, les théories de l'internalisation débouchent sur le constat que les FMN organisent l'économie mondiale de façon efficace et optimale en tant qu'institution de coordination hiérarchique des réseaux internationaux de production.

L'influence des théories de l'internalisation a été énorme, mais plusieurs auteurs les ont critiquées pour l'importance excessive accordée aux coûts de transaction et à l'efficacité organisationnelle des FMN. Mentionnons Kojima (1978) qui a nié les effets bénéfiques des activités des FMN dans une contribution qui renouait avec la théorie de l'échange international et la notion d'avantages comparatifs des nations. De leur côté, Malcolmson (1984) ainsi que Cowling et Sugden (1987), ont suggéré que l'internalisation des coûts de transaction est compatible - voire requise - pour l'exercice du pouvoir de marché des entreprises; si la firme fait face à des défaillances

¹⁷ Ainsi, on invoque souvent la "tradition HKC", c'est-à-dire les approches qui s'inspirent de Hymer, Kindleberger et Caves, et qui perçoivent la multinationalisation en fonction du pouvoir de marché dont disposent les entreprises étrangères face à la concurrence locale. Kindleberger (1970, 1973a et 1973b) a montré que les firmes développent des avantages spécifiques pour différencier leurs produits et desservir plusieurs marchés; elles peuvent aussi détenir un accès exclusif à certains facteurs; elles sont généralement capables de développer des économies d'échelle internes et externes; et, elles bénéficient souvent d'aides gouvernementales. Pour sa part, Caves (1977, 1982) a distingué quatre types de barrières à l'entrée: le coût du capital, les dépenses en R&D, les dépenses publiques et les économies d'échelles. Soulignons que Kindleberger et Caves préfèrent parler d'avantages oligopolistiques plutôt que d'avantages monopolistiques.

¹⁸ Il est faux de dire que la tradition HKC n'ait pas pris en considération les avantages de type coasien. Hymer a utilisé un argument qui fait référence à l'internalisation pour expliquer la préférence pour un contrôle direct par la firme des activités basées à l'étranger. Aussi, Caves a discuté des avantages spécifiques au contrôle de la firme sur les activités transfrontalières. Si les firmes font face à des impératifs sur le plan transactionnel, la tradition HKC préfère toutefois donner plus d'importance aux avantages monopolistiques.

de marché qui favorisent l'internalisation (ou l'externalisation stratégique¹⁹), en bout de ligne, la performance de la firme dépend de sa performance relative face aux firmes concurrentes sur le plan des produits finis; autrement dit, de sa part de marché.

Dans ces débats, il s'agissait de faire le procès des FMN en arguant, d'un côté, que leur pouvoir devait être contrôlé ou, d'autre part, qu'elles devaient opérer librement pour favoriser l'efficacité. En cherchant à pallier aux défaillances de la théorie classique du commerce international - voire à lui substituer une théorie alternative - les théoriciens de la FMN avaient, en quelque sorte, évacué l'État qui apparaissait comme une entité artificielle vouée à disparaître au fur et à mesure que les FMN étendaient leurs réseaux. Un retour de balancier théorique s'est opéré à partir des années 80; après avoir longtemps ignoré les différences nationales comme facteur déterminant de la croissance et de la multinationalisation, et au risque d'aller trop loin dans la direction opposée et de surévaluer l'importance de ce facteur, les théories récentes ont réintégré l'État-nation dans l'analyse. Les efforts théoriques ont ensuite été caractérisés par "(1) renewed attention to cultural elements which differentiate nations, (2) attention to the role of government in international business, and, (3) the increased role of strategic rivalry between multinationals" (Buckley, 1992, p. 735). Un certain éclectisme a donc émergé de ces débats avec un accent sur l'importance de la fragmentation de l'économie mondiale en espaces nationaux.

¹⁹ Michalet a suggéré que l'externalisation stratégique constitue une option tout aussi importante que le contrôle hiérarchique dans les stratégies des firmes multinationales. Elle favorise la constitution de réseaux d'accords et d'alliances stratégiques alliant complémentarité et conquête des marchés, rivalité et coopération interentreprises.

CONVERGENCE DES STRATÉGIES DES ENTREPRISES ET DES ÉTATS : RÉDUCTION OU EXPLOITATION DES IMPERFECTIONS DU MARCHÉ?

Si la mondialisation aurait dû amoindrir le rôle du pays, en réalité, il semble que les différences nationales en matière de structure économique, de valeurs, de culture, d'institutions et d'histoire contribuent au succès économique (Porter, 1990). La nation, environnement de l'entreprise, apparaît comme une sorte d'incubateur plus ou moins favorable au développement d'avantages concurrentiels. Le "losange de facteurs" de Porter suggère que les stratégies des entreprises et les stratégies nationales interagissent à quatre niveaux: 1) celui des facteurs de production; 2) celui de la demande; 3) celui des industries en amont et apparentées; et, 4) celui de l'environnement concurrentiel (stratégie, structure et rivalité des entreprises)²⁰. Pour compléter son système, Porter fait intervenir le hasard et le rôle de l'État au niveau de l'orientation générale d'une politique économique qui tient compte du "losange de facteurs" qui détermine les avantages concurrentiels des entreprises. L'interface entre les avantages compétitifs des entreprises et les avantages comparatifs des nations justifient, dans cette perspective, un certain interventionnisme, tant en rapport avec la compétitivité des nations qu'au niveau de la compétitivité des firmes.

La version de Dunning (1993a) de ce nouvel interventionnisme s'appuie sur son modèle "éclectique" qui a intégré l'échange international, les imperfections structurelles, les imperfections transactionnelles ainsi que les variables stratégiques²¹. En juxtaposant les différentes théories de la FMN, Dunning a spécifié quatre conditions à l'activité multinationale: 1) une firme doit détenir certains avantages oligopolistiques par rapport aux firmes nationales situées sur le marché visé; 2) il doit exister des avantages à l'internalisation (I) spécifiques à la multinationalisation; 3) certains facteurs de "localisation" (L) doivent justifier l'investissement à l'étranger; et, 4) la décision de multinationalisation doit être conforme à la stratégie de l'entreprise et prendre en considération les stratégies des entreprises concurrentes. Dunning considère que les gouvernements ont la capacité d'influer sur la capacité des entreprises de faire face à la concurrence et sur la valorisation de leur territoire en tant que localisation potentielle pour les investisseurs étrangers²². Des politiques systémiques fondées sur la

²⁰ Le losange, ou le diamant, explique la position concurrentielle mondiale d'une industrie nationale.

²¹ À partir de la fin des années 80, de nouvelles approches ont favorisé un certain éclectisme dans l'analyse des déterminants de la multinationalisation des entreprises. Il convient de mentionner les approches méso-économiques qui mettent l'accent sur l'émergence d'industries globales (Cantwell, 1991) et aussi celle de Muchelli (1985, 1990a) qui insiste sur l'échange international et sur les aspects méso-économiques (industries-secteurs). Pour les ouvrages faisant le point sur les théories de la FMN, voir Jacquemot (1990), Del Monte et al. (1992) et Pitelis et Sudgen (1991).

²² Au niveau des avantages spécifiques à la firme (O), les politiques gouvernementales peuvent influencer la taille des entreprises, la propension à l'innovation, l'accès au marché à travers leurs attitudes face à la

symbiose des efforts des gouvernements et des entreprises peuvent permettre d'atteindre une meilleure performance économique.

Ce nouvel interventionnisme ne consiste pas à mettre en place des politiques protectionnistes "traditionnelles" mais d'encourager les firmes à développer et à faire avancer leurs positions compétitives vis-à-vis des firmes étrangères. Pour Porter et Dunning, il n'y a aucun problème entre le rôle accru de l'État-nation et la conception libérale des échanges. Il serait possible de réconcilier la tension entre interventionnisme et interdépendance si les États-nations et les FMN sont alliés dans la réduction des distorsions structurelles et des imperfections naturelles. Dunning prend cependant plus au sérieux que Porter la possibilité de voir converger les stratégies des entreprises et celles des États dans une dynamique néo-mercantile qui aurait comme effet d'amplifier les pratiques anticoncurrentielles des acteurs économiques.

Dans le cas où les stratégies corporatives et celles des gouvernements convergent dans le sens de l'exploitation stratégique des imperfections de marché, on peut douter des effets de ce nouveau type d'interventionnisme qui tente de conjuguer les stratégies des acteurs, le libre-échange et la coopération internationale. Au problème soulevé par les pratiques anticoncurrentielles des entreprises, s'ajoute donc celui des pratiques des États qui viennent soutenir les stratégies des acteurs privés. Chose certaine, "governments, like firms competing for the same resources and capabilities, have begun to behave as strategic oligopolists in a variety of policy-related areas, especially trade. But, as in the corporate sector, competition among oligopolists can be destructive, unless the "rules of the game" are clearly defined and the "playing field" is reasonably leveled. (Dunning, 1993a, p. 588).

La concurrence pure et parfaite est, rappelons-le, une condition nécessaire à la conceptualisation libérale de l'échange international; pour reprendre Bienaymé: "La concurrence qui fait partie des hypothèses du modèle de Ricardo complété par Heckscher et Ohlin est pure et parfaite; elle se manifeste indirectement dans les intérêts qui opposent, à l'intérieur de chaque pays, les industries avantagées aux industries handicapées" (Bienaymé, 1998, p. 171). Dans un contexte où les rendements croissants empêchent la détermination des spécialisations internationales, le commerce devient un moyen d'étendre le marché et d'exploiter des économies d'échelle et non une résultante des différences internationales en dotations factorielles et des fonctions de productions (Krugman, 1979). En concurrence imparfaite, "government promotion of a domestic firm could potentially affect the behaviour of foreign firms to the national advantage, such as by shifting profits to the domestic firm and thereby increasing national wealth. (Irwin, 1996, p. 207). Ainsi, à l'instar de Brander et Spencer (1985), il est possible de penser que certaines mesures gouvernementales pouvaient être plus

concentration industrielle, les fusions, l'intégration conglomérale, les alliances stratégiques, la R&D et l'éducation. Au niveau des facteurs de localisation (L), le gouvernement peut jouer un rôle déterminant par les politiques qui s'appliquent aux alliances et aux fusions internationales. Au niveau des avantages à l'internalisation (I), les politiques de la concurrence peuvent favoriser l'intégration verticale lorsqu'elles tiennent compte des gains en efficacité.

avantageuses que l'adhésion au libre-échange puisqu'il existe "unilateral advantages of deviating from free trade to exploit one's trading partners" (Irwin, 1996, p. 216).

Les arguments en faveur de politiques stratégiques ont favorisé le développement de l'État en tant qu'acteur oligopolistique obsédé par la recherche de compétitivité. Krugman (1994 et 1996), revenant sur ses conclusions antérieures, a toutefois argué que le libre-échange était toujours la politique commerciale la plus indiquée. L'obsession de la compétitivité et de la concurrence frontale de pays à pays n'est pas justifiée; les efforts stratégiques peuvent être improductifs et coûteux tant sur le plan économique que sur le plan de la stabilité des relations économiques internationales. Il a ainsi réintroduit l'idée d'un jeu à somme nulle.

Chose certaine, il existe des liens entre la rivalité entre les firmes et la rivalité entre les États-nations en vue d'accroître leur participation aux marchés mondiaux; autrement dit, leurs parts de marché (Stopford et Strange, 1991). À l'instar de Zysman, il faut reconnaître que "Globalism is (...) characterized by multiple government and industrial strategies to cope with the rapidly changing contours of competition" (Zysman, 1995, p. 108). Les États et les firmes possèdent un pouvoir structurel, c'est-à-dire: "the power to shape and determine the structures of the global political economy" (Strange, 1988, p. 25) dont la caractéristique principale est la non-territorialité du pouvoir et le rôle de plus en plus important des FMN.

Les aspects stratégiques de la rivalité entre les firmes mais aussi les stratégies des États qui conjuguent une adhésion de principe au libre-échange tout en favorisant un partenariat avec les entreprises dans la conquête des marchés internationaux révèlent les limites du libre-échange. Le libre-échange peut, en concurrence imparfaite, ne pas favoriser pas la concurrence - ou la contestabilité des marchés. Il est tout à fait possible que "free trade leads to the increasing dominance of the transnationals and can contribute to a higher level of concentration and degree of monopoly in each market" (Cowling, 1992, p. 157).

Les problèmes auxquels fait actuellement face l'OMC sont de plus en plus liés à l'absence de contrôle des pratiques anticoncurrentielles des entreprises et d'un minimum de règles concernant les pratiques des États qui affectent directement ou indirectement les conditions de la concurrence. Il est de plus en plus question de prendre en compte toutes les politiques gouvernementales qui affectent la concurrence et considérer que la politique de la concurrence "should both constitute a key element in the implementation of such policies and be implemented separately through competition law controls upon RBPs in a consistent and coherent manner" (CNUCED, 1993a, p. 6). Il faut aussi éviter que la politique commerciale et la politique de la concurrence ne se contredisent pas, ce qui est souvent le cas en réalité (Jacquemin et Sapir, 1991) et faire en sorte que les politiques économiques prennent en considération les effets qu'elles pourraient avoir sur la concurrence. Il faut, par ailleurs, trouver des moyens d'assurer que les politiques de la concurrence soient appliquées de façon à préserver la concurrence maintenant que "la nouvelle arène internationale se trouve désormais à l'intérieur des frontières" (Ostry, 1991, p. 97).

Il n'est plus possible de séparer les conditions externes et internes de la concurrence; la question du libre-échange pose dorénavant celle du contrôle des pratiques restrictives des entreprises privées, et vice-versa. Les nouveaux problèmes de concurrence posent essentiellement la question de l'émergence d'un droit de la concurrence au-delà des lois nationales existantes. En abordant les problèmes de concurrence à partir des lois nationales existantes, il est fort possible de voir les pratiques anticoncurrentielles se multiplier puisque les lois sont des instruments au service de la nation et que leur manipulation stratégique peut s'avérer être le premier substitut à une politique industrielle (Bellon, 1993). Ceci est d'autant plus probable qu'on ne saurait négliger de reconnaître que dans un contexte où le marché transcende les frontières nationales, "la concurrence tend à être conçue comme conflit entre Nations, de sorte que la vigilance publique, quant à la multiplicité décisionnelle interne (...) - se voit sacrifiée à une vision centralisatrice qui oppose l'appareil productif national aux appareils productifs étrangers (Bianchi, 1991, p. 22-23).

Les politiques de la concurrence jouent un rôle particulièrement significatif dans les nouvelles stratégies étatiques; ce qui n'est pas étranger au fait que les États aient abandonner les stratégies commerciales traditionnelles fondées sur le protectionnisme et l'interventionnisme direct. Elles comportent une dimension stratégique importante qui peut servir à modifier les équilibres oligopolistiques. Sur le plan défensif, elles peuvent favoriser les acteurs nationaux sur le marché national ou imposer une discipline accrue aux concurrents étrangers. Sur le plan offensif, elles peuvent être utilisées "pour soutenir les activités d'entreprises nationales à l'étranger, qu'il s'agisse d'investissements ou d'exportations, et pour améliorer les conditions d'accès aux marchés tiers" (Jacquemin, 1993a, p. 277).

Le droit économique international est confronté à l'inefficacité des politiques de la concurrence face aux pratiques des entreprises et au problème de concurrence systémique entre les systèmes de droits nationaux. Il ne peut aborder de manière adéquate les pratiques transfrontalières des acteurs privés ni la nouvelle interface entre les stratégies des entreprises et des États. Le paradoxe de la globalisation économique tient à la distinction, que ni le GATT ni l'OMC n'a pu éliminer, entre l'espace marchand et l'espace juridique au sein duquel les acteurs économiques opèrent. La séparation de la concurrence interne et la concurrence externe, qui suppose l'orientation essentiellement nationale des règles qui régissent les rapports économiques, est l'obstacle principal sur lequel bute l'intégration internationale.

CONCLUSION

Les débats économiques ont amené les économistes à reconnaître l'impossibilité d'aborder les questions de concurrence interne et de concurrence externe séparément. Il est significatif que, dans une perspective nationale, les débats portent sur l'impact de la libéralisation des échanges sur la concurrence "interne" et que, dans une perspective globale, les débats butent sur les conditions internes et leurs effets sur les échanges. Le croisement de ces deux niveaux de débats a révélé ce que l'on peut appeler "une économie stratégique" caractérisée par la mise en oeuvre de nouvelles stratégies corporatives et nationales pour se positionner dans une économie de dimension globale. Le constat qui se dégage de cet article est que la globalisation économique requiert de dépasser la séparation entre la concurrence interne et externe et d'aborder les problèmes de concurrence dans une perspective véritablement globale. Il est de plus en plus question de tendre vers un droit de la concurrence qui s'appliquerait aux pratiques des firmes et des États. Certes, cette conclusion théorique est juste et pertinente. Le problème est que les politiques de la concurrence sont des instruments stratégiques de plus en plus importants qui alimentent une concurrence systémique entre les systèmes nationaux plutôt qu'une coopération internationale susceptible de permettre l'émergence d'un état de droit économique à l'échelle mondiale.

La concurrence systémique qui oppose les règles nationales affectant les conditions de la concurrence découle du fait que chaque État tient à la fois à donner le plus de marge de manoeuvre aux entreprises nationales et à forcer les États étrangers à appliquer un cadre réglementaire rigoureux contre les pratiques anticoncurrentielles des entreprises étrangères. Les États font face à deux problématiques contradictoires : d'un côté, ils devraient prendre des mesures pour garantir une concurrence effective sur leur marché national pour respecter leurs engagements face au libre-échange ; et, d'un autre côté, ils sont amenés à adopter des approches plus souples en matière de concurrence interne afin de favoriser la compétitivité des entreprises nationales au sein de l'économie mondiale en supposant par ailleurs que la contestabilité du marché national est assurée par la concurrence internationale.

Théoriquement, il importe de développer de nouveaux outils pour étudier les situations concrètes de concurrence dans le cadre de l'émergence d'industries globales et de tenir compte des limites inhérentes à la pratique du droit économique international de renvoyer les questions de concurrence au niveau national. En pratique, tout changement de paradigmes théoriques bute essentiellement sur la résistance des États qui, comme les firmes, semblent se contenter du vide juridique qui existe actuellement pour déployer librement leurs stratégies compétitives. De ce vide, aucune loi suprême ne peut émaner spontanément. La tendance favorise plutôt le développement de grands oligopoles rivaux et d'une concurrence systémique fondée

sur l'exploitation de l'interface entre les stratégies corporatives et gouvernementales. Certes, la coopération internationale en matière de concurrence progresse rapidement mais, mis à part le cas européen, la pratique du renvoi aux lois nationales n'est pas remis en cause; les États ne voulant pas céder une partie de leur souveraineté devant un droit économique international²³. C'est probablement le paradoxe le plus important de la globalisation économique; la fragmentation des ordres juridiques régissant une concurrence sur un marché désormais global. Toute analyse de la dynamique concurrentielle doit nécessairement en tenir compte.

²³ Paradoxalement, ils la perdent progressivement devant des oligopoles privés de plus en plus puissants dont l'espace de liberté ne fait que s'élargir. Ne reste plus qu'à espérer que l'autoréglementation des acteurs privés puissent garantir la compatibilité entre la liberté économique et l'équité.

BIBLIOGRAPHIE

- ACOCCELLA, N. (1992), "The Multinational Firm and the Theory of Industrial Organization" dans A. Del Monte et al. (dir), *Recent Developments in the Theory of Industrial Organization*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- ARROW, K. J. (1962), "Economic Welfare and the Allocation of Ressources for Inventions", dans National Bureau of Economic Research, *The Rate and the Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, Princeton, Princeton University Press.
- BAIN, J. S. (1986), "Structure versus Conduct as Indicators of Market Performance: The Chicago School Attempts Revisited", *Antitrust Law and Economic Review*, vol. 18, no. 2, pp. 17-50.
- BAIN, J. S. (1968), *Industrial Organisation*, 2ième édition, New York, Wiley.
- BAIN, J. S. (1956), *Barriers to New Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- BAUMOL, W. J., PANZAR, J. et WILLIG, R. (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt Brace Jovanovitch.
- BAUMOL, W. J. (1982), "Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industrial Structure", *American Economic Review*, vol. 72, pp. 1-15.
- BAUMOL, W. J. et FISCHER, D. (1978), "Cost Minimizing Number of Firms and the Determination of Industry Structure", *Quarterly Journal of Economics*, 10.
- BEAUD, M. et DOSTALER, G. (1993), *La pensée économique depuis Keynes*, Paris, Seuil.
- BELLON, B. (1993), "Cent ans de politique antitrust aux États-Unis", *Revue d'économie industrielle*, no. 63, 1er trimestre, pp. 10-24.
- BELLON, B. (1986), *L'interventionnisme libéral: la politique industrielle de l'État fédéral américain*, Paris, Économica.
- BIANCHI, P. (1992), "Politique antitrust et politique de la concurrence dans le contexte européen", 2ième partie, *Revue d'économie industrielle*, vol. 60, pp. 7-29.
- BIANCHI, P. (1991), "Politique antitrust et politique de la concurrence dans le contexte européen", 1ière partie, *Revue d'économie industrielle*, vol. 59.
- BIENAYMÉ, A. (1998), *Principes de concurrence*, Économica, Paris.
- BRANDER, J. A. et SPENCER, B. J. (1985), "Export Subsidies and International Market Share Rivalry", *Journal of International Economics*, vol. 18, février, pp. 83-100.
- BUCKLEY, P. J. (1992), "Contemporary Theories of International Direct Investment", *Revue Économique*, no. 4, pp. 725-736.

- CANTWELL, J. A. (1989), *Technological Innovation and Multinational Corporations*, Oxford, Blackwell.
- CAVES, R. E. et al. (1990), *Competition in the Open Economy*, Cambridge, Harvard University Press.
- CAVES, R. E. (1987), "Industrial Policy and Trade Policy: The Connections", dans H. Kierzkowski (dir.) (1987), *Protection and Competition in International Trade*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 68-85.
- CAVES, R. E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CAVES, R. et PORTER, M. (1977), "From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition", *Quarterly Journal of Economics*, 91.
- CHAMBERLIN, E. H. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- CHANDLER, A. (1962), *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, Cambridge, MIT Press.
- CNUCED (1997), *World Investment Report, 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*, New York et Genève, Nations Unies.
- CNUCED (1993a), *Concentration of Market Power and its Effects on International Markets*, New York, Nations Unies.
- COASE, R. H. (1993), "Law and Economics at Chicago", *Journal of Law and Economics*, vol. 36, avril, pp. 239-250.
- COASE, R. H. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, pp. 386-405.
- COWLING, K. (1992), "Monopoly Capitalism Revisted", dans A. Del Monte et al. (dir.), *Recent Developments in the Theory of Industrial Organization*, Ann Arbor, University of Michigan Press, pp. 148-161.
- COWLING, K. et SUGDEN, R. (1987), *Transnational Monopoly Capitalism*, Brighton, Wheatsheaf.
- DAVIES, S. W., LYONS, B. et al. (1996), *Industrial Organization in the European Union: Structure, Strategy and the Corporate Mechanism*, Oxford, Oxford University Press.
- DELAPIERRE, M. et MYTELKA, L. K. (1996), *Strategic Partnerships, Knowledge-Based Networked Oligopolies and the State*, Paper prepared for the Workshop on Private Power and International Regimes, University of Victoria, août.
- DEL MONTE, A. et al. (dir), *Recent Developments in the Theory of Industrial Organization*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- DEMSETZ, H. (1982a), *Economic, Legal and Political Dimensions of Competition*, Amsterdam, New York, North Holland.

- DEMSETZ, H. (1982b), "Barriers to Entry", *American Economic Review*, vol. 72, pp. 47-57.
- DEMSETZ, H. (1973), "Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy", *Journal of Law and Economics*, vol. 16, pp. 1-9.
- DMITRIEV, D. K. (1974), *Economic Essays on Value, Competition and Utility*, ed. par D. M. Nuti, Cambridge, Cambridge University Press.
- DUNNING, J. H. (1993a), *Multinational Corporation and Global Economy*, London, Addison Wesley.
- DUNNING, J. H. (1993b), *Global Business: The Challenge of the 1990s*, Londres et New York, Routledge.
- DUNNING, J. H. (1993c), *The Globalization of Business*, Londres, Routledge.
- DUNNING, J. H. (1992), "The Competitive Advantages of Nations and TNC activities : A Review Article", dans C. N. Pitelis et R. Sugden (dir.) (1991), *The Nature of the Transnational Firm*, Londres, Routledge, pp. 135-168.
- DUNNING, J. H. (1990), *The Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, Lund, Lund University Press.
- DUNNING, J. H. (1988), *Multinationals, Technology and Competitiveness*, London, Unwin Hyman.
- DUNNING J. H. et RUGMAN, A. M. (1985), "The Contribution of Stephen Hymer's Dissertation to the Theory of Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, vol. 75, n. 2.
- ENCOUA, D. et al. (1986), "Strategic competition and the Persistence of Dominant Firms" dans J. Stiglitz et G. F. Mathewson (dir.), *New Developments in the Analysis of Market Structure*, Cambridge, MIT Press.
- GALBRAITH, J. K. (1967), *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin.
- GEROSKI, P. et JACQUEMIN, A. (1984), "Dominant Firms and Their Alleged Decline", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 2, pp. 1-27.
- HYMER, S. (1979), *The Multinational Corporation: A Radical Approach; Papers*, London, New York, Cambridge University Press.
- HYMER, S. (1976), *The International Operations of the National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, MIT Press.
- HYMER, S. (1971), "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations", *American Economic Association*, pp. 441-448.
- HYMER, S. (1968), "La grande corporation multinationale: analyse de certaines raisons qui poussent à l'intégration internationale des affaires", *Revue économique*, novembre, pp. 949-973.
- IRWIN, D. A., (1996), *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton, Princeton University Press.

- JACQUEMIN, A. (1993a), "La dimension externe de la politique européenne de concurrence", *Revue d'économie industrielle*, no. 63. 1er trimestre.
- JACQUEMIN, A. (1993c), *Enjeux de la nouvelle économie industrielle européenne*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble.
- JACQUEMIN, A. (1991), "Stratégie d'entreprises et politique de la concurrence dans le marché unique", *Revue d'économie industrielle*, no. 57, pp. 7-24.
- JACQUEMIN, A. ET SAPIR, A. (1991), "Europe Post-1992: Internal and External Liberalization", *American Economic Review*, no. 2, may.
- JACQUEMIN, A. (1990), *Merger and Competition Policy in the European Community*, Cambridge, Basic Blackwell.
- JACQUEMIN, A. (1989), "Les enjeux de la nouvelle économie industrielle", *Revue d'analyse économique*, vol. 65, no. 1, mars, pp. 8-20.
- JACQUEMIN, A. (1985), *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Paris, Économica.
- JACQUEMOT, P. (1990), *La firme multinationale: une introduction économique*, Paris, Économica.
- KALECKI, M. (1935), "Essai d'une théorie du mouvement cyclique des affaires", *Revue d'économie politique*, vol. 49, pp. 285-305.
- KINDLEBERGER, C. P. (1973a), *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Cambridge, Harvard University Press.
- KINDLEBERGER, C. P. (1973b), *The World in Depression, 1929-1939*, Harmondsworth, Penguin.
- KINDLEBERGER, C. P. (1970), *The International Corporation*, Cambridge, MIT Press.
- KINDLEBERGER, C. P. (1969), *American Business Abroad*, New Haven, Yale University Press.
- KNIGHT, F. H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton Mifflin.
- KNIGHT, F. H. (1935), *The Ethics of Competition and Others Essays*, London, Allen & Unwin.
- KOJIMA, K. (1978), *Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operations*, London, Croom Helm.
- KRUGMAN, P. (1996), *Pop Internationalism*, Boston, MIT Press.
- KRUGMAN, P. (1994), "Competitiveness : A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, mars-avril.
- KRUGMAN, P. (1986), "The "New Theories" of International Trade and the Multinational Enterprise" dans C. P. Kindleberger et D. B. Audretsch (dir), *The Multinational Corporation in the 1980s*, Cambridge, MIT Press.

- KRUGMAN, P. (1979), "Increasing Returns , Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, 9 (4), novembre, pp. 469-79.
- LAWRENCE, R. (1996), *Towards Globally Contestable Markets*, Paris, OCDE.
- LEONTIEF, W. W. (1953), "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined", *Proceedings of the American Philosophical Society*, vol. 97, pp. 332-349.
- MALCOMSON, J. (1984), "Efficient Labour Organisation: Incentives, Power and the Transaction Costs Approach", dans F. Stephen (dir.), *Firms, Organisations and Labour: Approaches to the Economics of Work Organization*, London, Macmillan.
- MARSHALL, A. (1906), *Principes d'économie politique*, Giard et Brière, Paris.
- McGEE, J. (1974), "Efficiency and Economies of Size", dans H. Goldschmidt et al. (dir.), *Industrial Concentration: The New Learning*, Boston, Little Brown.
- MUELLER, D. (1989), "Mergers, Causes, Effects and Policies", *International Journal of Industrial Organization*, 7.
- OSTRY, S. (1991), "Au-delà des frontières: le nouveau champs de la coopération internationale", dans OCDE, *Les industries stratégiques dans une économie globale: questions pour les années 90*, Paris, OCDE.
- PITELIS, C. N. et SUGDEN, R. (dir.) (1991), *The Nature of the Transnational Firm*, Londres, Routledge.
- PITOFESKY, R. (1999), *Antitrust Analysis in High-Tech Industries: A 19th Century Discipline Addresses 21st Century Problems*, Prepared Remarks the Chairman of the Federal Trade Commission, American Bar Association Section of Antitrust Law's Antitrust Issues in High-Tech Industries Workshop, February 25-26, Scottsdale.
- PORTER, M. E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- POSNER, R. (1976), *Antitrust Law: An Economic Perspective*, Chicago, The University of Chicago Press.
- POSNER, R. (1974), *Antitrust*, St-Paul, West Publishing.
- ROBINSON, J. (1933), *Economics of Imperfect Competition*, London, Macmillan.
- SCHERER, F. M. (1994), *Competition Policies for an Integrated World*, Washington D. C., The Brookings Institute.
- SCHERER, F. M. (1993), *Monopoly and Competition Policy*, Hants, Edward Elgar.
- SCHUMPETER, J. A. (1950), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 3ième édition, New York, Harper & Row.
- SIMON, H. A. (1947), *Administrative Behavior*, 3ième édition en 1976, New York, Macmillan.
- SRAFFA, P. (1926), "The Laws of Return Under Competitive Conditions", *Economic Journal*, vol. 36, pp. 535-550.

- STIGLER, G. J. (1982), "The Economists and the Problem of Monopoly", *American Economic Review*, vol. 72, no. 2, pp. 1-11.
- STOPFORD, J. et STRANGE, S. (1991), *Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares*, Cambridge, Cambridge University Press.
- STRANGE, S. (1988), *States and Markets. An Introduction to International Political Economy*, London, Pinter Publishers.
- THURLOW, L. (1992), *The Coming Economic Battle among Japan, Europe and United States*, New York, William Morrow Company.
- VERNON, R. (1979), "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 93, novembre, pp. 255-267.
- VERNON, R. (1973), *Les entreprises multinationales*, Paris, Calmann-Levy.
- VERNON, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, mai, pp. 190-207.
- WILLIAMSON, O. E. (1987), *Antitrust Economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- WILLIAMSON, O. E. (1977), "Economics as Antitrust Defense Revisited" dans A. Jacquemin et al. (dir.), *Welfare Aspects of Industrial Aspects*, Leiden, Martinus Nijhoff.
- WILLIAMSON, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press.
- WILLIAMSON, O. E. (1973), "Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations" *American Economic Review*, vol. 63, pp. 316-325.
- ZYSMAN, J. (1995), "The National Roots of a Global Economy", *Revue d'économie industrielle*, no. 71, 1er trimestre.