

Stratégies d'entreprises et politique de concurrence dans une économie globalisée
Quel est le rôle de la politique de la concurrence ?

Acquis de première : *Fonctions économiques de l'Etat, marchés concurrentiels, marchés imparfaitement concurrentiels, pouvoir de marché.*

Notions à maîtriser : *Abus de position dominante, cartel de producteurs, marché pertinent.*

Indications complémentaires : *En s'appuyant sur des exemples, on montrera que la politique de la concurrence s'exerce non seulement à l'égard des entreprises mais aussi en matière d'intervention publique. On soulignera que cette politique est source de débats quant à la place de l'État dans la production de services collectifs et dans la mise en œuvre de la politique industrielle. On présentera quelques cas dans lesquels les autorités de la concurrence, en France et à l'échelon européen, sont intervenues pour protéger les intérêts des consommateurs.*

Problématiques :

Comment la politique de la concurrence permet-elle de limiter les obstacles à la concurrence ? En quoi la politique de la concurrence remet-elle en cause la place de l'Etat dans la production de services collectifs et la mise en œuvre de la politique industrielle ?

Plan :

Introduction : *Qu'est-ce que la politique de la concurrence ?*

I. La politique de la concurrence encadre le comportement des entreprises

- A. La lutte contre les cartels et les ententes*
- B. La répression des abus de position dominante*
- C. Le contrôle des opérations de concentration*

II. La politique de la concurrence concerne également les interventions publiques.

- A. Politique de la concurrence et politique industrielle*
- B. Politique de la concurrence et production de services collectifs*

Introduction : Qu'est-ce que la politique de la concurrence ?**Document 1 :**

La politique de concurrence mise en œuvre par la Commission européenne, mais aussi par les juridictions et autorités nationales de concurrence, vise à maintenir et à développer un état de concurrence efficace dans le marché commun en agissant sur la structure des marchés et le comportement des acteurs économiques. La mise en concurrence des entreprises a pour effet, notamment, de soutenir l'innovation, de réduire les coûts de production, d'accroître l'efficacité économique et, par-là, de renforcer la compétitivité de notre économie, notamment vis-à-vis de nos principaux partenaires commerciaux. Ainsi, les entreprises stimulées par la concurrence proposent-elles sur les marchés des produits et des services compétitifs en termes de prix et de qualité.

En premier lieu, ces produits et services compétitifs bénéficient aux entreprises intermédiaires qui gagnent ainsi en efficacité et peuvent à leur tour répercuter dans leur processus de production ces gains de productivité. L'ouverture des industries de réseau à la concurrence, par exemple, a conduit en premier lieu à renforcer la compétitivité de l'industrie européenne, qui a pu bénéficier de services de transport de télécommunications ou d'énergie plus efficaces et moins chers. La diffusion du processus concurrentiel contribue donc à raffermir le tissu industriel du marché intérieur et apporte ainsi un clair soutien aux politiques en faveur de l'emploi.

En second lieu, la mise en concurrence se traduit pour le consommateur final par une offre diversifiée de produits et de services à des prix plus bas, offre sur laquelle il exerce librement son choix.

La politique de concurrence en Europe et le citoyen, Préface de Mario Monti, Commissaire chargé de la concurrence, © Communautés européennes, 2000

1. Qui met en œuvre la politique de la concurrence en Europe ?**2. Quelles sont les objectifs poursuivis par la politique de la concurrence ?****I. La politique de la concurrence encadre le comportement des entreprises***A. La lutte contre les cartels et les ententes***Document 2 : Les cartels restent un cancer pour l'économie**

En Europe, les amendes antitrust à l'encontre des cartels ont fortement augmenté en valeur absolue depuis dix ans, franchissant même en 2009 le cap du milliard d'euros pour une seule et même infraction. De nombreuses voix s'élèvent aujourd'hui pour pointer du doigt le risque d'une «sur-dissuasion» : les autorités antitrust n'auraient-elles pas succombé à un excès de zèle, mettant en péril la compétitivité même des entreprises européennes ? Dans une étude récente sur l'ensemble des cartels condamnés par la Commission européenne depuis 1969, nous montrons pourtant que dans un cas sur deux l'amende infligée reste inférieure au gain illicite. En d'autres termes, organiser un cartel reste parfois une bonne affaire pour les contrevenants. Plus encore, si l'on tient compte de la (faible) probabilité de se faire prendre, les amendes demeurent peu dissuasives. (...)

Loin d'implorer rapidement, les cartels parviennent à s'organiser pour survivre en moyenne six à sept ans (lorsqu'ils se font prendre) et infligent aux clients de substantielles mais injustifiables hausses de prix, de l'ordre de 20%. (...)

Fondamentalement, la crise économique actuelle, ne remet pas en cause un principe bien établi en économie : les ententes sur les prix ou sur la répartition des marchés génèrent des coûts pour la société qui dépassent largement les gains privatifs réalisés par les membres d'un cartel. Les cartels sont une pratique fondamentalement inefficace, qui augmente artificiellement les prix sans contrepartie aucune. A ce jour, personne n'a encore démontré qu'une économie où les cartels pourraient prospérer serait plus performante et plus innovante qu'une économie dans laquelle les entreprises rivalisent et triomphent de leurs concurrents par leurs propres mérites. (...)

Emmanuel Combe, Les cartels restent un cancer pour l'économie, Le Figaro, 2 mars 2010

1. **Qu'est-ce qu'un cartel de producteur ?**
2. **Quelles conséquences entraîne la constitution d'un cartel de producteurs ?**
3. **Expliquez la phrase soulignée.**

Document 3 : Entente sur le marché de la téléphonie mobile

Le Conseil de la concurrence a condamné, mercredi 30 novembre, à une amende de 534 millions d'euros les trois opérateurs de téléphonie mobile pour « entente ayant restreint le jeu de la concurrence sur le marché ». Orange (France Télécom) a écopé de 256 millions d'euros, SFR (Vivendi) de 220 millions d'euros et Bouygues Telecom (Bouygues) de 58 millions d'euros. Orange et SFR ont fait appel de cette décision. (...)

Pour déterminer l'amende, les membres du Conseil se fondent sur trois critères : la gravité des pratiques, le dommage à l'économie et la situation de l'entreprise sur son marché. Cette affaire a été révélée par une auto saisine du Conseil de la concurrence en août 2001 sur les tarifs des appels itinérants (passés depuis l'étranger) qui étaient identiques entre les trois opérateurs.

De son côté, en février 2002, l'association de consommateurs UFC-Que choisir avait porté plainte contre le même trio, les soupçonnant de s'être entendus entre 2000 et 2002 pour aligner leur mode de facturation des appels, sur la base d'une première minute indivisible puis de tranches de 30 secondes. Le Conseil a joint les deux affaires. L'enquête a été confiée à la direction générale de la concurrence (DGCCRF) qui a remis son rapport au Conseil en mai 2004.

Deux griefs ont été retenus. Le premier concerne les échanges d'informations qualifiées de « confidentielles et stratégiques » entre les trois opérateurs de 1997 à 2003. Ils s'échangeaient, chaque mois, leurs chiffres de nouveaux abonnés et de résiliation. Le gendarme de la concurrence relève que, « bien que ne portant pas sur les prix, ces indicateurs constituaient une information très importante dont chacun tenait compte pour orienter les stratégies commerciales ». Pour le Conseil, qui s'appuie sur une jurisprudence européenne, « sur un marché où n'opèrent que trois acteurs et sur lequel l'entrée est très difficile, les échanges d'informations de ce type altèrent le jeu de la concurrence, en réduisant l'incertitude sur la stratégie des autres acteurs et en diminuant l'autonomie commerciale de chaque entreprise ».

Les opérateurs étaient au fait du caractère collusif de tels échanges puisqu'ils le maintenaient secret. (...) Dans leur défense, les opérateurs, qui ne nient pas la réalité des échanges, en contestent le caractère anticoncurrentiel, indiquant que ces informations étaient destinées à « anticiper la communication financière et à rassembler les chiffres qu'il fallait transmettre à l'ART ». Le second grief retenu par le Conseil est plus grave : il vise l'existence d'un accord entre les trois opérateurs pour stabiliser leurs parts de marché, entre 2000 et 2002. « Cette politique a permis aux opérateurs d'arrêter la course aux parts de marché, de se les répartir au détriment des consommateurs pour augmenter leur rentabilité », constatent les magistrats du Conseil.

Si le gendarme de la concurrence ne détient pas là une preuve matérielle indiscutable, généralement introuvable, le rapport de la DGCCRF lui a apporté « un faisceau d'indices graves, précis et concordants ». Le Conseil s'appuie aussi sur les constats de la stabilité effective des parts

de marché et des similitudes dans les politiques commerciales des opérateurs sur la période. Il a suivi la même argumentation que lors de la sanction pour entente prise à l'encontre des banques en 2000, validée en appel et en cassation. Les opérateurs contestent s'être constitués en cartel. Selon eux, c'est simplement parce que le marché de la téléphonie mobile est devenu mature que les parts de marché se sont stabilisées, « comme partout ailleurs en Europe ». Leur argumentation, commune, affirme que les prix du téléphone mobile en France sont parmi les plus bas d'Europe, que la rentabilité de leur activité vient récompenser dix années d'investissements à perte et que, si le marché français était si confortable, il se serait trouvé un acquéreur pour la quatrième licence UMTS.

Nathalie Brafman et Gaëlle Macke, Amende record pour les opérateurs de mobiles, Le Monde, 2 décembre 2005

1. En quoi a consisté l'entente entre les opérateurs de téléphonie mobile français ?

2. Quelle a été la conséquence sur la concurrence ?

3. Quelles ont été les conséquences pour les consommateurs ?

B. La répression des abus de position dominante

Document 4 : L'abus de position dominante

Une entreprise est en mesure de restreindre la concurrence si elle se trouve en position de force sur un marché. Une « position dominante » n'est pas en soi anticoncurrentielle, mais on considère qu'il y a abus dès lors qu'une entreprise exploite cette position pour éliminer la concurrence.

Les actions suivantes sont des exemples d'abus de position dominante :

- Imposer des prix trop élevés;
- Pratiquer des prix artificiellement bas, sur lesquels les concurrents plus petits ne peuvent s'aligner;
- Barrer l'accès au marché (ou à un autre marché lié) à ses concurrents en obligeant les consommateurs à acheter un produit artificiellement lié à un autre produit plus populaire;
- Refuser de traiter avec certains clients ou proposer des remises spéciales aux clients qui font l'ensemble ou l'essentiel de leurs achats auprès de l'entreprise jouissant d'une position dominante;
- Subordonner l'achat d'un produit à celui d'un autre produit.

Commission Européenne, http://ec.europa.eu/competition/consumers/abuse_fr.html

Document 4 bis : Qu'est-ce qu'un marché pertinent ?

La délimitation du marché pertinent est essentielle en droit de la concurrence, car elle permet d'apprécier, d'une part, le pouvoir de marché d'une entreprise, c'est-à-dire sa capacité à augmenter ses prix au-delà du prix concurrentiel sans que la baisse des ventes qui en résulte annule la hausse des profits escomptés, et d'autre part, les effets des pratiques mises en œuvre.

Enfin, la circonscription du marché pertinent permet de quantifier, tout au moins en partie, le dommage à l'économie conduisant à l'évaluation des sanctions.

Le Conseil, puis l'Autorité de la concurrence ont donné, dans leurs rapports précédents, la définition suivante du marché pertinent : « *Le marché, au sens où l'entend le droit de la concurrence, est défini comme le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande pour un produit ou un service spécifique. En théorie, sur un marché, les unités offertes sont parfaitement substituables pour les consommateurs qui peuvent ainsi arbitrer entre les offreurs lorsqu'il y en a plusieurs, ce qui implique que chaque offreur est soumis à la concurrence par les prix des autres. À l'inverse, un offreur sur un marché n'est pas directement contraint par les stratégies de prix des*

offreurs sur des marchés différents, parce que ces derniers commercialisent des produits ou des services qui ne répondent pas à la même demande et qui ne constituent donc pas, pour les consommateurs, des produits substituables. Une substituabilité parfaite entre produits ou services s'observant rarement, le Conseil regarde comme substituables et comme se trouvant sur un même marché les produits ou services dont on peut raisonnablement penser que les demandeurs les considèrent comme des moyens alternatifs entre lesquels ils peuvent arbitrer pour satisfaire une même demande »

La délimitation du marché pertinent doit donc procéder de l'examen des caractéristiques objectives du produit en cause mais aussi des conditions de concurrence et de structure de la demande et de l'offre.

Pratique de l'Autorité de la concurrence, http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/4_pratique_autorite.pdf

- 1. Qu'est-ce qu'un abus de position dominante ? Est-il interdit d'être dans une position dominante sur un marché ?**
- 2. Qu'est-ce qu'un marché pertinent ?**
- 3. Pourquoi est-il essentiel pour les autorités de la concurrence de définir le marché pertinent d'un bien ou d'un service ?**

Document 5 :

(...) En mars 2004, la Commission a condamné l'éditeur de logiciels à une amende record de 497 millions d'euros, et à commercialiser son système d'exploitation vedette Windows sans lecteur audio-vidéo Media Player. Microsoft conteste ce point de vue, et entend le faire savoir devant les treize juges du tribunal de première instance des Communautés européennes.

Mardi, durant quatre heures, les deux parties ont tenté de déterminer si Microsoft, en offrant le Media Player, avait privé le consommateur d'un vrai choix. John Cook, le juge irlandais rapporteur du dossier, a dans un premier temps interrogé les avocats de Microsoft, afin de savoir si Windows et Media Player sont des produits parfaitement indivisibles, raison pour laquelle ils auraient été intégrés l'un à l'autre en mai 1999.

Will Poole, haut responsable chez Microsoft, après de longues explications, a dû admettre que *"oui, il aurait été techniquement possible de ne pas intégrer les deux composantes"*, de même que *"des constructeurs automobiles peuvent vendre des voitures sans climatisation ni radio"*, mais le système d'exploitation *"n'aurait pas été un produit intégré et fonctionnel comme le réclame le consommateur"*. (...)

Les juges ont ensuite souhaité revenir sur un échange de courriels entre plusieurs hauts responsables de Microsoft, intervenu à la fin des années 1990. Ces courriers électroniques attestent de l'intention des principaux cadres de la société américaine de *"repositionner la bataille"* et de se servir du monopole de Windows pour y intégrer le Media Player et disqualifier ainsi son principal concurrent d'alors, le Real Player. Le cas Real Player *"est similaire à celui de Netscape, la seule différence c'est que nous avons la chance de commencer la bataille plus tôt"*, indiquent différents courriels. Microsoft était parvenu à éliminer la concurrence de Netscape en intégrant au logiciel Windows son propre navigateur, Internet Explorer. (...)

La juge Maria Martins Ribeiro s'est ensuite penchée sur la part de marché de Word, le traitement de texte de Microsoft. La réponse est simple, 90 % *"et cela sans être couplé"*, s'est exclamé le rapporteur John Cook, provoquant l'amusement des avocats du numéro un mondial de l'informatique. La Commission accuse la multinationale d'avoir atteint 85 % de part de marché pour le Media Player, uniquement grâce à son intégration dans Windows.

- 1. Pourquoi la Commission Européenne considère-t-elle que Microsoft abuse de sa position dominante sur le marché des lecteurs audio et video ?**

C. Le contrôle des opérations de concentration

Document 6 : Le contrôle des concentrations

Les concentrations, qu'il s'agisse de fusions, acquisitions ou de création d'entreprises communes, permettent aux entreprises d'améliorer leur compétitivité en dégagant des gains d'efficacité économique, qui peuvent se répercuter positivement sur le bien-être et le pouvoir d'achat des consommateurs par des prix plus bas, une amélioration de la qualité des produits, ou un élargissement du choix qui leur est offert. De ce fait, et comme le rappelle le quatrième considérant du règlement (CE) n° 139/2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises, les concentrations «doivent être appréciées de manière positive pour autant qu'elles correspondent aux exigences d'une concurrence dynamique et qu'elles soient de nature à augmenter la compétitivité de l'industrie européenne, à améliorer les conditions de la croissance et à relever le niveau de vie dans la Communauté ».

Cependant, ce bénéfice pour les consommateurs n'est pas assuré lorsqu'une opération de concentration entrave de manière significative le libre jeu de la concurrence. C'est pourquoi, en France comme dans la grande majorité des pays développés, le législateur a mis en place un dispositif de prévention des atteintes à la concurrence résultant des concentrations. Ce contrôle n'a pas vocation à protéger les intérêts particuliers de concurrents mais de veiller à ce que la concurrence reste suffisante pour que le bien-être des consommateurs ne soit pas atteint.

Le contrôle des concentrations s'inscrit dans le respect du principe de liberté du commerce et de l'industrie : les restrictions qu'il impose à cette liberté doivent rester limitées et proportionnées. De 2000 à 2008, 94 % des concentrations dont l'autorité nationale de concurrence a examiné le bilan concurrentiel, ont été autorisées sans conditions. Cependant, dans les cas qui le nécessitent, les autorités de concurrence recherchent des mesures correctives aux atteintes à la concurrence, sous forme d'engagements proposés par les entreprises ou d'injonctions et prescriptions qui leur sont imposées. Elles peuvent aussi, lorsqu'aucun remède satisfaisant ne peut être trouvé, interdire une opération.

Autorité de la concurrence, Lignes directrices de l'Autorité de la concurrence relatives au contrôle des concentrations, décembre 2009, http://www.autoritedelaconcurrence.fr/doc/ld_concentrations_dec09.pdf

1. Qu'est-ce qu'une opération de concentration d'entreprises ?
2. Quel est l'intérêt pour les entreprises de se regrouper ?
3. Quel est le risque de ce type d'opération ?

Document 7 : Fusion Universal Music - EMI

La Commission européenne devrait accorder son feu vert, vendredi 21 septembre, au rachat d'EMI par Universal. Mais la première major mondiale de la musique, propriété du groupe Vivendi, a dû réaliser d'importantes concessions et cessions. (...)

Une fois cette fusion autorisée, il ne restera plus que trois majors dans la musique : Universal-EMI, Sony Music et Warner Music, plus une myriade d'indépendants. Au total, Universal devrait acquérir les deux tiers d'EMI dans le monde, mais en Europe, elle devra rétrocéder l'équivalent de 60 % du chiffre d'affaires réalisé par la major britannique.

Au niveau des labels, Universal devra céder l'essentiel du catalogue de Parlophone (350 millions d'euros de chiffre d'affaires), qui comprend des artistes internationaux comme Coldplay ou Queen, mais conservera les droits des Beatles.

D'autres labels comme Mute, Virgin Classics, Chrysalis Ensign seront cédés. Enfin, beaucoup de filiales européennes d'EMI ne seront pas conservées : c'est le cas notamment en France, en

Espagne, en Suède ou en Pologne. Pour l'Union européenne, l'idée directrice est qu'Universal ne doit pas dépasser 40 % de parts de marché dans les différents pays européens.

La prochaine bataille portera sur le nom des futurs acquéreurs des morceaux d'EMI qu'Universal est contraint de remettre en vente. La Commission européenne serait favorable à ce que ces actifs soient cédés à un même propriétaire, afin qu'une quatrième mini-major musical puisse émerger.

Dans ces conditions, BMG Rights, une joint-venture qui associe le géant Bertelsmann et Kohlberg Kravis Roberts & Co paraît la mieux placée : elle est européenne. Mais Warner Music, candidat écarté au rachat d'EMI en 2011, est aussi sur les rangs, tout comme Sony Music et aussi un grand nombre d'indépendants. (...)

Alain Beuve-Méry, Universal Music contraint de céder 60 % du chiffre d'affaires EMI en Europe, Le Monde, 20/09/2012

1. Pourquoi Universal Music doit-il céder une partie des actifs d'EMI ? Faites le lien avec le dernier paragraphe du document 6

II. La politique de la concurrence concerne ainsi également les interventions publiques.

A. Politique de la concurrence et politique industrielle

Document 8 :

Les restrictions de concurrence ne sont pas seulement créées par les entreprises. Elles peuvent aussi être le fait des gouvernements lorsque ceux-ci accordent des aides d'État aux acteurs économiques. Le traité sur le fonctionnement de l'Union européenne interdit par conséquent de façon générale toutes les aides d'État susceptibles de fausser la concurrence intracommunautaire comme étant incompatibles avec le marché intérieur. (...)

Le principe d'interdiction est conçu de manière très complète puisque sont visées :

Champ d'application complet

- Les aides accordées directement par les États membres et toutes les prestations qui mobilisent des ressources d'État; ceci inclut les interventions de tous les organismes (collectivités locales, établissements publics, offices de statut divers...) qui distribuent des aides à partir de fonds publics ;
- "Sous quelque forme que ce soit", ce qui comprend, à côté des subventions à fonds perdus, des prêts à conditions favorables et des bonifications d'intérêt, des types d'intervention où l'élément don est moins apparent, comme les exonérations d'impôts et de taxes, les garanties d'emprunt, les fournitures de biens et services à des conditions préférentielles, voire les prises de participation des autorités publiques dans les entreprises, dans la mesure où, elles faussent ou menacent de fausser la concurrence

*Fiches techniques sur l'Union européenne, Les aides d'Etat, 2013,
http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/fr/FTU_3.3.3.pdf*

Document 8 bis

La politique industrielle traditionnelle, dont les deux volets sont le soutien de grands programmes et d'agglomérations territoriales (...). La politique de grands programmes repose sur l'identification de domaines stratégiques sur lesquels l'État concentre des ressources pour soutenir une grande entreprise désignée comme porteuse du projet. Ce soutien se traduit par l'étroite imbrication entre le soutien à la recherche-développement et la garantie de l'obtention d'une commande publique pour des biens se situant sur la frontière technologique. Le lien

entretenu avec la commande publique permet de lever une part non négligeable des risques pour l'entreprise et de financer par le biais du versement d'avances l'ensemble des phases de développement. La demande privée est censée prendre le relais de la commande publique. Ce modèle d'innovation tirée par la commande publique implique de reconnaître un rôle majeur à l'acteur public qui détient le *leadership* tant en matière de R&D que de définition du produit final. Les financements publics de recherche-développement sont concentrés sur les seules grandes entreprises. Un biais de sélection existe inévitablement au détriment des PME.

Bien que cette politique ait permis le développement de grands projets nationaux dans les domaines nucléaires, aéronautiques ou ferroviaires, elle n'en a pas moins été l'objet de critiques croissantes. Ce modèle descendant (« *top down* »), adapté aux objets technologiques complexes utilisés pour les grandes infrastructures publiques, se prête, en effet, mal à l'innovation tirée par le marché (modèle ascendant ou « *bottom up* »). Il risque de conduire à la pérennisation de positions de monopole susceptibles de devenir un obstacle à l'innovation, notamment à l'innovation de variété.

Jean-Luc Gaffard, Vers une nouvelle politique industrielle, Lettre de L'OFCE n°269, décembre 2005

1. Qu'est-ce que la politique industrielle ?

2. Quelle est la particularité de la politique industrielle traditionnelle ?

3. Pourquoi rentre-t-elle en contradiction avec la politique de la concurrence mise en place à l'échelle européenne ?

Document 9

L'intervention publique dans le domaine industriel – qu'elle prenne la forme de soutien à des entreprises particulières ou à certains secteurs – est a priori source de distorsions par rapport au libre jeu de la concurrence. C'est pourquoi de telles interventions sectorielles ou verticales sont scrupuleusement examinées par les autorités en charge du contrôle de la concurrence. A ce titre, on a récemment pu avoir le sentiment, notamment au niveau européen, que les décisions prises plaçaient la politique de la concurrence au dessus de tout objectif de politique industrielle. Pourtant, politique industrielle et contrôle de la concurrence visent l'une et l'autre le même objectif d'efficacité économique, qu'ils s'efforcent simplement d'atteindre par des moyens différents, mais complémentaires. (...) Il existe en effet des fondements économiques à la politique industrielle, et donc des arguments économiques susceptibles d'être utilisés pour défendre sa place à côté d'une politique de la concurrence qui ne garantit pas systématiquement des décisions optimales. La concurrence ne constitue pas une fin en soi, mais n'est qu'un moyen – certes privilégié – pour atteindre des objectifs économiques (efficacité des producteurs, fixation des prix à un niveau correct, et in fine maximisation du surplus global). Ce sont ces objectifs qui devraient primer. Or, dans certains cas, la politique industrielle apparaît comme un moyen pour les atteindre plus facilement. (...)

Ainsi les subventions versées à Airbus ont permis de réduire la rente de Boeing, au profit des producteurs européens mais aussi des consommateurs de toute la planète en contribuant à la baisse des prix (et dans le même temps à l'accroissement de la variété des produits offerts). (...)

De ce fait, on peut même concevoir que certains projets (d'accords entre entreprises ou de concentrations par exemple) réduisent la concurrence au détriment des consommateurs, notamment européens, mais que l'accroissement du surplus des producteurs (actionnaires, gestionnaires et salariés) de l'Union qui résulte de l'augmentation de leur pouvoir de marché excède cette perte, d'où un gain du surplus total des agents européens. C'est que cet accroissement correspond aussi en partie à une ponction sur les surplus des consommateurs extra-communautaires. On peut également imaginer qu'il se fasse au détriment des producteurs extra-communautaires, si le renforcement de l'entreprise européenne concernée lui permet à

terme de les évincer ou de leur prendre des parts de marché substantielles. Si Microsoft avait été européen et non pas américain, à supposer que la logique de standardisation dans ce secteur devait aboutir à la domination d'une seule grande entreprise, le consommateur n'en aurait pas pour autant nécessairement bénéficié de prix plus bas, mais l'économie européenne serait aujourd'hui plus puissante. Ces deux scénarios, en général cumulatifs, peuvent constituer des arguments à l'appui de politiques en faveur de « champions européens ». Ceci, encore une fois, sous la réserve de la nature effectivement particulière des marchés concernés, mais les cas sont trop nombreux et importants pour que l'Union puisse ne pas se poser la question de la conduite à tenir dans de telles configurations. (...)

De fait, la politique industrielle verticale dont il est ici question ne constitue qu'un volet d'une action de modelage, remodelage ou préservation du tissu productif qui devrait également mobiliser, la politique de la concurrence, notamment dans le domaine des concentrations - la politique de la concurrence ne devant pas se limiter à l'application mécanique d'un droit mais prendre en compte l'objectif d'efficacité économique en tant que tel, ce qui peut impliquer des choix et la mise en œuvre de stratégies.

Stéphane Gallon, Marie-Alberte Pinçon, Daniel Vasseur, Politique industrielle et politique de la concurrence, Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique, Document de travail Juillet 2005

1. Faut-il opposer politique industrielle et politique de la concurrence ?

2. Expliquer la phrase soulignée.

3. Quel serait l'intérêt d'une politique industrielle européenne ?

B. Politique de la concurrence et production de services collectifs

Document 10

L'approfondissement de l'intégration européenne décidée lors de la signature de l'Acte unique en 1986 a conduit, à partir des années 1990, à l'entrée dans le champ de la concurrence des services collectifs marchands jusqu'alors généralement fournis par des monopoles étatiques. Inspirée par des évolutions théoriques dans les domaines de l'économie industrielle et de l'économie publique mais aussi liée à des mutations techniques, cette libéralisation a concerné selon des chronologies diverses l'ensemble des services en réseau : télécommunications, énergie, transports, services postaux.

Le démantèlement des monopoles publics verticalement intégrés a constitué la première étape du processus avec la séparation entre la gestion du réseau et la fourniture de services. Alors que la première activité est généralement demeurée en monopole, la seconde a ensuite été progressivement ouverte à la concurrence, l'opérateur historique faisant souvent l'objet d'une privatisation totale ou partielle. Des évolutions sont également intervenues en matière de régulation avec la création de nouvelles autorités indépendantes (par exemple l'Autorité de régulation des télécommunications, renommée en 2005 Autorité de régulation des communications électroniques et de la Poste – ARCEP), chargées d'accompagner l'ouverture à la concurrence en s'assurant notamment que les nouveaux opérateurs peuvent accéder au réseau dans des conditions équitables.

Ces mutations ont suscité en France un certain nombre de craintes et de réticences, au motif qu'elles menaceraient la conception française du service public, fondée sur les principes de continuité, d'égalité et d'adaptabilité. Il est vrai que les traités européens ne parlent pas de services publics, mais de services d'intérêt général et que si cette notion a un sens proche, elle a longtemps été entourée d'un certain flou juridique. Il existe toutefois aujourd'hui une distinction claire entre les services non économiques d'intérêt général (police, justice, sécurité sociale) et les

services économiques d'intérêt général (SIEG), fournis contre rémunération : si les règles européennes de la concurrence ne s'appliquent pas pour les premiers, les entreprises chargées des deuxièmes y sont par contre soumises, qu'elles soient publiques ou privées. En vertu de l'article 106-2 du TFUE, des dérogations peuvent toutefois être accordées pour permettre le bon accomplissement des missions particulières qui leurs sont imparties, notamment « un niveau élevé de qualité, de sécurité et d'accessibilité, l'égalité de traitement et la promotion de l'accès universel et des droits des utilisateurs » (protocole interprétatif n°9 du TFUE).

Le financement par l'Etat des obligations de service public des SIEG constitue un autre sujet problématique, dans la mesure où il peut entrer en contradiction avec le principe d'interdiction des aides d'Etat aux entreprises nationales. En 2004, la Commission a par exemple exigé de France Telecom qu'elle rembourse à l'Etat français 1 milliard d'euros, estimant qu'elle avait bénéficié jusqu'en 2002 d'un régime de faveur en matière de taxe professionnelle. Des dérogations sont toutefois également prévues, à condition que l'entreprise soit effectivement chargée de l'exécution d'obligations de service public et que la compensation soit calculée de manière transparente et strictement proportionnée.

*Fiche 3.1, Quel est le rôle de la politique de la concurrence ?
, Eduscol, 2012*

1. Qu'est-ce qu'un service collectif ? Un service public ?

2. Expliquer la phrase soulignée.

3. Pourquoi l'ouverture à la concurrence des services collectifs marchands constitue une menace pour la conception française du service public ?