

Non classifié

CCNM/GF/COMP(2003)5



Organisation de Coopération et de Développement Economiques
Organisation for Economic Co-operation and Development

Français - Or. Anglais

**CENTRE POUR LA COOPERATION AVEC LES NON-MEMBRES
DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIERES, FISCALES ET DES ENTREPRISES**

**CCNM/GF/COMP(2003)5
Non classifié**

Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence

POLITIQUE DE LA CONCURRENCE ET ECONOMIES DE PETITE TAILLE

-- Note du Secrétariat --

Cette note est soumise POUR EXAMEN dans le cadre de la session III du Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence qui se tiendra les 10-11 février 2003

Français - Or. Anglais

POLITIQUE DE LA CONCURRENCE ET ÉCONOMIES DE PETITE TAILLE

Note du Secrétariat

I. Introduction

1. La session III de la réunion de février 2003 du Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence examinera si, et dans quelle mesure, la "petite" taille d'une économie exige un régime d'application de la législation sur la concurrence qui présente, sur le fond ou du point de vue institutionnel, des différences par rapport au régime en vigueur dans les économies de plus grande taille. S'appuyant sur l'examen du document de référence [CCNM/GF/COMP(2003)4] et des contributions des participants¹, cette note propose une grille d'analyse des différentes questions impliquées. Elle résume également, de manière succincte, les contributions des participants, et détermine comment leurs principaux points s'inscrivent dans la grille proposée. Bien que, au sens conventionnel du terme (par exemple, population ou PIB), la taille ne soit qu'une des mesures pertinentes de la petitesse, son importance ressort en partie de la tendance mondiale à la multiplication des petites économies : il y a quatre-vingt dix ans, le monde comptait seulement 62 économies, alors qu'il y en a pratiquement 200 aujourd'hui, dont 87 de moins de cinq millions d'habitants.²

II. Grille d'analyse proposée

2. Comme l'explique le document de référence, l'idée que les économies de petite taille sont "différentes" pour les besoins du droit et de la politique de la concurrence peut être formulée et l'a été de différentes manières. Certains prétendent par exemple que les petites économies ouvertes n'ont pas besoin de droit général de la concurrence, ou qu'elles sont plus vulnérables aux collusions tacites du fait de la taille limitée de leur élite économique. D'autres allèguent que les petites économies ouvertes n'ont pas besoin d'un système de contrôle des fusions, qu'elles doivent être plus tolérantes à l'égard des fusions qui peuvent accroître l'efficacité en permettant la réalisation d'économies d'échelle, et que les petites économies en développement et en transition doivent tout faire pour instaurer une structure de marché compétitive. En outre, la discussion porte sur le large éventail de problèmes d'application spécifiques que connaissent les économies de petite taille.

3. Dans une certaine mesure, les divergences de vues sur les répercussions du droit de la concurrence sur une économie de petite taille peuvent refléter une analyse de fond différente d'une question particulière. Mais il semble le plus souvent que ces désaccords traduisent une définition implicite différente du concept "d'économie de petite taille". Ces définitions divergentes peuvent être parfaitement légitimes si elles identifient correctement les caractéristiques de la "petite taille" les plus pertinentes pour l'analyse d'aspects spécifiques, mais elles peuvent générer de grandes confusions. En outre, même des

¹ Voir la liste fournie avec l'ordre du jour du Forum mondial sur la concurrence [CCNM/GF/COMP/A(2003)1].

² *The Economist*, Little Countries, Small but perfectly formed, 3 janvier 1998 (www.economist.com/editorial).

définitions explicites peuvent être sources de confusion si le terme défini est utilisé dans un sens radicalement différent de sa signification normale. Par exemple, comme le remarque le document de référence, la définition d'une économie de petite taille dans l'ouvrage du Professeur Gal³ se focalise sur l'ampleur de la concentration et l'importance des barrières à l'entrée. Ces facteurs sont plus pertinents que la "taille" au sens classique du terme pour analyser la plupart des questions de concurrence, mais les participants du Forum seront attentifs au fait qu'avec cette définition, la Chine serait une "petite" économie, à la différence de la Lettonie.

4. Le premier examen par le Secrétariat de ce thème (annexe A) adressé aux participants à l'occasion des invitations à cette réunion du Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence a soulevé différents problèmes de définition et divisé les questions de fond en trois catégories : (1) caractéristiques particulières des économies de petite taille imputables à des facteurs économiques ; (2) caractéristiques particulières résultant de considérations "politiques" ; et (3) problèmes spécifiques d'application. Quatorze contributions ont traité ces questions⁴, et certaines d'entre elles contenaient des informations pertinentes sur la structure idéale d'une autorité de la concurrence. Associées au document de référence, ces contributions estiment que la meilleure façon d'analyser toutes ces questions consiste à les diviser en trois catégories, regroupant chacune un ensemble de questions de fond associées à une définition différente. Ces trois catégories recourent étroitement les Parties II.A, II.B et III du document de référence.

- La première catégorie porte sur les caractéristiques économiques importantes des économies de petite taille -- leur tendance à une forte concentration et à la présence d'entreprises nationales fonctionnant en dessous de l'échelle d'efficacité minimale. Cette tendance peut signifier que ces économies doivent adopter des règles sur la concurrence plus tolérantes à l'égard des fusions ou d'autres accords susceptibles d'accroître l'efficacité. Il est très difficile d'élaborer une définition qui identifie les économies connaissant une telle situation et dans lesquelles cette situation est économiquement significative. Cette définition devrait probablement inclure des indicateurs de la concentration et des barrières à l'entrée ; un indicateur de la petite taille (par exemple, population ou PIB) serait nécessaire si l'on ne veut pas que cette catégorie englobe les économies très grandes au sens conventionnel du terme.
- La deuxième catégorie recouvre les conséquences de la petite taille, au sens classique du terme (population et éventuellement PIB), pour l'application du droit de la concurrence. Les questions qui résultent de cet aspect de la petite taille concernent principalement des problèmes d'application, par exemple : empêcher la collusion entre les membres d'une élite réduite, problèmes de collecte d'éléments probants, difficultés d'empêcher que des entreprises implantées dans d'autres pays ne fassent du tort à l'économie locale, coût d'un organisme chargé de faire respecter la réglementation et manque de personnel qualifié.
- La troisième catégorie traite des implications des facteurs juridiques, institutionnels et économiques communs aux économies en développement ou en transition. Les différences imputables au développement en ce qui concerne des facteurs tels que l'acceptation de l'État de

³ Michal S. Gal *Competition Policy for Small Market Economies* (Harvard University Press, 2003).

⁴ Au 4 février 2003, la plupart (9) des contributions soumises au Secrétariat provenaient d'Europe et d'Afrique du Nord (le Danemark, l'Estonie, l'Irlande, la Macédoine, Malte, le Maroc, la Suisse et la Tunisie ont présenté des contributions, et celle de Consumers International était un rapport rédigé par l'Association des consommateurs slovènes). Deux autres économies africaines (le Cameroun et la Côte d'Ivoire) ont également soumis des contributions, ainsi que deux économies du Pacifique (Australie et Nouvelle-Zélande). En outre, la Jamaïque a présenté une contribution (et son rapport sur la structure optimale d'une autorité chargée de la concurrence abordait également les problèmes des économies de petite taille).

droit, le caractère exécutoire des contrats, l'importance et la solidité des marchés de capitaux et l'existence d'une culture de la concurrence (ainsi que d'entrepreneurs et de dirigeants) passent généralement pour justifier certains écarts par rapport aux règles des économies développées lors de l'introduction et de la première phase d'application du régime d'application du droit de la concurrence. A l'instar des économies connaissant un niveau de concentration élevé et des problèmes d'échelle d'efficacité minimale (EEM) (voir la première catégorie ci-dessus), les économies en développement ne sont pas toutes petites au sens conventionnel du terme. C'est pourquoi il conviendrait de définir cette catégorie en termes de niveau de développement assorti de certains indicateurs de taille s'il apparaît important de n'englober que les économies qui sont petites au sens habituel du terme.

5. Il est très important de prendre conscience des liens entre ces catégories. Alors que la deuxième catégorie est définie par des indicateurs classiques de taille, les première et troisième ont trait à des caractéristiques économiques qui incluent, mais pas seulement, les pays ayant une population réduite ou un PIB faible. Mais surtout, le document de référence souligne que les conséquences politiques des caractéristiques dans ces deux dernières catégories semblent indiquer des directions opposées. L'ouvrage du Professeur Gal se focalise sur les niveaux de concentration, les économies d'échelle et les barrières à l'entrée, et il préconise, pour tous les pays qui cadrent avec sa définition, de mettre davantage l'accent sur les gains d'efficacité. Le propos de Mme Boza à la Partie III du document de référence cible les caractéristiques institutionnelles et autres des économies en développement ou en transition, et elle plaide en faveur de la création ou de la conservation d'une structure de marché compétitive. Outre l'analyse des implications de ces deux catégories, il conviendra donc de déterminer (a) s'il serait utile d'ajouter aux catégories des éléments liés à la taille, et (b) l'importance relative des caractéristiques qui définissent ces deux catégories pour les économies qui relèvent des deux.

6. Les participants remarqueront que cette grille d'analyse ne s'intéresse pas à la question de savoir si les petites économies ouvertes peuvent se passer d'un droit général de la concurrence. Cet argument n'a été formulé dans aucune des contributions. A l'évidence, même ces économies sont soumises au risque d'ententes et d'autres pratiques anticoncurrentielles, au moins dans les secteurs des biens ne faisant pas l'objet d'échanges internationaux. C'est pourquoi même les petites économies ouvertes semblent aujourd'hui reconnaître qu'elles ont besoin d'outils pour combattre ces pratiques. D'aucuns affirment qu'une approche sectorielle serait peut-être plus efficace qu'une loi générale sur la concurrence, mais cet argument est sans fondement à la lumière des connaissances spécialisées et des pouvoirs requis.

III. Aperçu des principales questions et des contributions des participants

7. **Définitions.** Toutes les contributions proviennent d'économies ou portent sur des économies qui se considèrent comme étant de petite taille. Toutefois, de nombreuses économies européennes qui ont soumis des contributions ne seraient pas considérées comme petites selon la définition du Professeur Gal.

8. Seule la contribution de la Nouvelle-Zélande apporte une définition spécifique. Il est intéressant de constater que, même si le document néo-zélandais s'appuie beaucoup sur les travaux du Professeur Gal et parvient très souvent aux mêmes conclusions, sa définition diffère considérablement. Alors que la définition du Professeur Gal se concentre sur la structure économique et les barrières à l'entrée, sans aucune mesure réelle de la taille, le document de la Nouvelle-Zélande définit les économies de petite taille comme "les économies qui approchent de la taille minimale requise pour se doter d'un ensemble complet de politiques et d'institutions de réglementation et de concurrence". Il explique :

"Ce groupe inclut la Nouvelle-Zélande, Singapour, Hong Kong, Israël et l'Irlande. Les économies qui n'atteignent pas ce seuil, comme les micro-États du Pacifique Sud et des Caraïbes, sont

confrontées à des questions différentes. Les économies un peu plus grandes, comme l’Australie et le Canada, peuvent rencontrer des problèmes comparables aux petites économies, mais souvent à un moindre degré de gravité.”

9. Il est utile de remarquer qu’une raison pour laquelle la définition du Professeur Gal semble inclure des pays de la taille de la Chine et de l’Indonésie est qu’elle englobe à la fois (a) les économies dont les limites territoriales *constituent une zone* qui ne peut faire vivre qu’un nombre limité d’entreprises, et (b) les économies dont les frontières *englobent de multiples zones* qui peuvent faire vivre un nombre limité d’entreprises. Il serait intéressant de se demander s’il ne vaudrait pas mieux limiter la définition à la première de ces catégories.

10. **Avantages et coûts de l’application du droit.** Le Danemark comme l’Organisation des consommateurs slovènes soulignent le fait qu’ils jugent l’application du droit de la concurrence au moins aussi importante dans une petite économie que dans une grande. La Suisse considérait que l’application du droit de la concurrence était relativement peu importante dans une petite économie, mais elle a changé d’avis. Aucune contribution n’estime que cette question est moins importante dans une économie de petite taille.

11. En matière de coûts, la Danemark et la Macédoine font spécifiquement remarquer que les avantages de l’application du droit de la concurrence supplantent largement ses coûts. La Jamaïque traite la question des coûts en désignant des commissaires travaillant à temps partiel, tandis que la Macédoine juge plus rentable de disposer d’une autorité travaillant à temps complet. La Nouvelle-Zélande est le pays qui examine ces questions le plus en détail, et relève que les coûts peuvent être relativement élevés dans une petite économie. Pour faire face aux coûts et au manque de personnel possédant les compétences requises, le document suggère de faire collaborer l’autorité de la concurrence avec l’agence de protection des consommateurs et avec certaines autorités sectorielles. Une autre façon d’aborder la question des coûts consiste à instaurer une autorité régionale de la concurrence, comme dans les régions du CARICOM et du COMESA.

12. **Echelle d’efficience minimale, niveaux de concentration.** Pratiquement toutes les contributions mentionnent les niveaux de concentration et l’EEM. Peut-être du fait que de nombreuses contributions proviennent de pays européens très ouverts aux échanges, cet aspect ne suscite pas de véritable préoccupation. L’Irlande souligne que la concentration nationale est rarement un facteur important car la plupart des marchés sont internationaux. La Suisse explique qu’un grand nombre de ses entreprises atteignent l’EEM en s’internationalisant. L’Estonie relève que beaucoup de ses marchés consistent exclusivement en importations, ce qui réduit le problème de l’EEM. Même pour les marchandises et les services ne faisant pas l’objet d’échanges internationaux, les aspects liés à l’EEM ne sont pas forcément considérés comme une source de problèmes concurrentiels. La Jamaïque pense que les petites économies sont confrontées aux mêmes problèmes de monopoles naturels que les grandes.

13. Plusieurs contributions expliquent qu’à l’instar d’autres facteurs relatifs au marché, le statut d’économie de petite taille peut avoir une incidence sur le fait qu’une pratique particulière ait ou non des effets anticoncurrentiels, mais qu’une approche différente ne se justifie pas. Malte souligne que certaines approches propres aux grandes économies sont ou peuvent être inadaptées aux petites, mais lorsqu’on examine le contexte, il s’avère qu’elle insiste comme les autres sur la nécessité de tenir compte des différences sur le marché, sans pour autant qu’une approche différente s’impose. L’Estonie conclut que les entreprises multinationales (EMN) possèdent une puissance commerciale supérieure à ce que leur part de marché ne semble indiquer, et relève deux situations dans lesquelles, selon elle, des EMN ont subventionné des pratiques d’éviction.

14. De nombreuses contributions jugent également important de tenir compte des efficacies dans les affaires de fusion. La Macédoine et Malte ont prévu des moyens de défense invoquant l'efficacité, le Danemark et l'Estonie n'en ont pas mais envisagent de s'en doter, tandis que le Cameroun, bien que dépourvu d'un tel système, peut autoriser une fusion susceptible de faire baisser les prix sur le long terme. L'Australie dispose d'un système autorisant les transactions dès lors que leur effet restrictif sur la concurrence est largement compensé par un ou plusieurs "avantages généraux", ce qui peut recouvrir la substitution des importations et l'accroissement de la valeur réelle des exportations. La Suisse traite cette question en fixant des seuils élevés pour le contrôle des fusions. Aucune contribution ne prétend que la petite taille justifie l'absence de contrôle des fusions. Dans sa contribution à la session consacrée à la structure optimale des autorités de la concurrence, la Jamaïque explique que sa législation ne prévoit pas de contrôle des fusions parce que les rédacteurs ne l'ont pas jugé nécessaire compte tenu du niveau de développement du pays, mais elle n'indique pas si l'autorité de la concurrence considère le contrôle des fusions comme superflu.

15. **Problèmes d'application du droit.** Les contributions font état des recours et d'autres problèmes d'application du droit, mais ne soulèvent pas d'autres questions importantes que celles abordées par Matti Purasjoki dans le document de référence. Dans une certaine mesure, les difficultés décrites pour réunir des informations et pour engager des actions contre les pratiques d'intervenants étrangers ne sont pas propres aux économies de petite taille. Certaines sont partagées par toutes les économies, et d'autres par toutes sauf les plus grandes.

16. **Questions de développement.** Le document de référence analyse ces questions de manière assez détaillée. Les contributions qui contiennent les commentaires les plus éloquentes sur ces questions sont celles du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, du Maroc et de la Tunisie. Le Cameroun indique par exemple qu'il connaît une situation dans laquelle les marchés de capitaux ne sont pas libéralisés, l'État continue de jouer un rôle très interventionniste dans l'économie, il n'existe pas de culture de la concurrence ni d'entrepreneur, et le marché informel est très important. Le Maroc souligne les dysfonctionnements du marché, les "zones d'ombre dans le secteur public", le manque de transparence et la corruption. Dans ces circonstances, on comprend aisément pourquoi la Côte d'Ivoire estime que le droit de la concurrence doit être adapté à la situation concrète, et pourquoi le Cameroun fait observer que son gouvernement juge important de protéger les petites entreprises nationales. Comme la Tunisie l'explique, contenir le chômage à un niveau acceptable vaut bien certaines pertes d'efficacité.

ANNEXE**ASPECTS PARTICULIERS DE LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LES ÉCONOMIES DE PETITE TAILLE****-- Thèmes de discussion proposés --**

Voici une liste préliminaire de thèmes pertinents, de questions générales qu'il convient d'aborder dans toute discussion sur la politique de la concurrence dans les économies de petite taille (par exemple, quels sont les aspects pertinents de la taille d'une économie) et de questions plus précises qu'il serait utile d'examiner, si les informations et le temps disponibles le permettent. Dans sa forme actuelle, cette liste a été remise à deux experts qui l'utilisent pour élaborer un document de référence général, et à tous les participants potentiels du Forum à titre d'information.

I. Quels sont les aspects de la “petite” taille d’une économie qui nécessitent des principes, des lois ou des institutions en matière de politique de la concurrence qui diffèrent des dispositions en vigueur dans des économies plus “grandes” ?

Quelles sont les caractéristiques spécifiques d'une économie de petite taille qui induisent des différences en matière de politique de concurrence ? Est-ce la taille de la population du pays, son PIB, son niveau de développement, le nombre d'entreprises que sa demande nationale peut faire vivre (aux prix “mondiaux”) ou autre chose encore ? Quelles que soient les caractéristiques jugées importantes, sont-elles mesurées en termes absolus ou relatifs, et dans la deuxième hypothèse, relatifs par rapport à quoi ?

L'analyse des questions abstraites soulevées ci-dessus impliquera d'examiner notamment les aspects spécifiques suivants :

1. Le fait qu'une économie de petite taille soit entourée d'économies de grande taille dynamiques, d'économies en développement grandes ou petites ou de “barrières” géographiques comme des océans, des montagnes, etc., joue-t-il un rôle ?
2. Dans quelles circonstances le nombre d'entreprises que la demande nationale peut faire vivre joue-t-il un rôle ? Quelles sont les répercussions de régimes libéraux sur le commerce et l'investissement étranger ?
3. Le fait de juger qu'une économie est de “petite taille” dépend-il de la pratique ou du dossier examiné ? (Par exemple, certaines économies étaient-elles “petites” lorsque Boeing et McDonnell Douglas ont fusionné, mais “grandes” lorsque Gillette et Wilkinson ont fusionné ?)

II. Caractéristiques spécifiques des économies de petite taille imputables à des facteurs économiques

Plusieurs caractéristiques des économies de petite taille peuvent sembler induire des approches différentes du droit et de la politique de la concurrence, par exemple :

Relation entre la taille des marchés véritablement nationaux et l'échelle d'efficacité minimale. Lorsqu'il existe des marchés géographiques et de produits dans une économie, la demande sur ces marchés peut être faible comparée à l'échelle d'efficacité minimale ("EEM", taille à laquelle le coût moyen est minimisé).

Dans quelle mesure est-ce un problème propre aux "économies de petite taille" plutôt qu'un problème spécifique à un "petit marché géographique" ? Les économies de petite taille rencontrent-elles des problèmes fondamentalement différents et plus sérieux, ou sont-elles confrontées à des problèmes identiques sur un plus grand nombre de marchés ?

- On dit parfois qu'en raison de l'EEM, une économie de petite taille n'a pas besoin d'intégrer le contrôle des fusions dans son droit de la concurrence. Est-ce exact ? Quels sont les facteurs pertinents à prendre en compte ?
- Si, comme Michael Porter l'analyse, la concurrence nationale est le terrain sur lequel les entreprises font leurs armes pour devenir des concurrentes efficaces sur les marchés mondiaux, les autorités de la concurrence des petites économies doivent-elles interdire les fusions anticoncurrentielles entre des entreprises n'ayant pas atteint l'EEM ?
- En revanche, les autorités de la concurrence des petites économies doivent-elles s'attaquer aux problèmes d'inefficacité statique en amont de leur évaluation d'une fusion ? Doivent-elles par exemple autoriser une fusion anticoncurrentielle qui permette à la société issue de cette fusion d'atteindre l'EEM ?
- Quel est l'intérêt des mesures de la concentration pour une autorité qui examine les fusions dans de petites économies ?
- A quelles conditions un recours efficace contre une fusion entre des EMN réduira-t-il les obstacles aux importations ?
- Dans quelle mesure les préoccupations des petites économies reflètent-elles la tendance, de la part des pouvoirs publics et de l'opinion, à supposer ou à craindre que la domination des entreprises sur le territoire du pays ne se traduise par une emprise de ces entreprises sur le marché ? En d'autres termes, dans quelle mesure ces préoccupations traduisent-elles l'incapacité de reconnaître que les accords et les pratiques d'une entreprise ne peuvent être évalués qu'après avoir défini les marchés et examiné les barrières à l'entrée ?

Relation avec la taille du secteur informel. Les économies de petite taille sont-elles plus susceptibles que d'autres de compter un grand nombre d'entreprises informelles qui exercent leurs activités en dehors du cadre réglementaire officiel ? Si oui, leur secteur informel pose-t-il des problèmes questions spécifiques, et les règles formelles sur la concurrence sont-elles le meilleur moyen d'y répondre ?

Relation avec le rythme du changement technologique et de l'entrée de nouvelles entreprises sur le marché. L'effet d'amélioration des problèmes de concurrence induit par le changement technologique et l'arrivée de nouveaux venus est-il plus lent (ou nul) dans les économies de petite taille ? Si oui, quelle(s) dimension(s) de la "petite taille" sont concernées, et qu'implique cette situation pour les pratiques d'application du droit ? Par exemple, les autorités de la concurrence des économies de petite taille misent-elles sur une probabilité plus élevée (que celles des économies de grande taille) de verrouillage lors de l'évaluation d'une fusion verticale ?

Implications sur la réglementation des goulots d'étranglement représentés par les "monopoles naturels". Dans les grandes comme dans les petites économies, les détenteurs de monopoles naturels constituant des goulots d'étranglement comme les ports, les réseaux de télécommunications, les infrastructures de transport ferroviaire et les compagnies aériennes peuvent renchérir le coût des importations et réduire les recettes tirées des exportations. Les économies de petite taille présentent-elles des différences à cet égard ? Lesquelles ?

III. **Caractéristiques spécifiques des économies de petite taille liées à des considérations "politiques"**

Changement dans la répartition des richesses. Les économies de petite taille peuvent être particulièrement susceptibles de compter une ou seulement quelques grandes entreprises tournées vers l'exportation, mais de nombreuses petites entreprises qui approvisionnent les grands groupes (par exemple les transports locaux et les services de réparation). Si tel est le cas, les pertes que l'intensification de la concurrence entraînera pour de nombreux propriétaires locaux de ces entreprises peuvent être particulièrement lourdes et politiquement difficiles à accepter, même si les consommateurs nationaux peuvent bénéficier des gains d'efficacité statique et éventuellement dynamique dégagés par un nombre (relativement) petit d'acheteurs, qu'il s'agisse d'entreprises locales ou d'EMN. Est-ce le cas ? Quelles sont les éléments existants tendant à le montrer ?

Concentration du pouvoir social/politique. Y a-t-il un plus grand risque que des entreprises s'arrogent le pouvoir social et politique, outre celui économique, dans une économie de petite taille ? Si oui, quelle est ou quelles sont les dimensions pertinentes de la petite taille ? Qu'est-ce que cela implique pour la définition du droit et de la politique de concurrence ? Le contrôle de la concentration du pouvoir économique par un régime de la concurrence permet-il également le contrôle du pouvoir social et politique ?

Taille de l'élite économique.

- Si l'élite économique est réduite et si les milieux d'affaires entretiennent de nombreuses autres relations, comme le fait de fréquenter les mêmes écoles et d'avoir des liens familiaux, la concurrence peut-elle être si "personnelle" qu'une collusion tacite (par exemple se diviser des marchés) peut survenir sans aucun accord ni même communication ?
- Si les élites économiques et politiques sont très petites et entretiennent des liens étroits, dans quelle mesure ces relations influent-elles sur l'application du droit de la concurrence et sur le recours à la politique de la concurrence ?

Coûts et avantages de l'application du droit de la concurrence.

- L'instauration d'une institution et d'un système d'application du droit entraîne à l'évidence des coûts fixes. Si le PIB d'une économie est faible et si les avantages de la concurrence sont proportionnels au PIB, les coûts fixes d'une institution et d'un système d'exécution du droit de la concurrence seront-ils réduits comparés aux avantages ? Existe-t-il des éléments concluants sur cette question ?
- Une économie de petite taille compte en général moins de responsables capables d'élaborer et de mettre en œuvre des politiques économiques en général et des politiques de la concurrence en particulier. En revanche, comparée à ses besoins, l'offre de responsables de la réglementation compétents peut être relativement abondante. Dans les petites économies, le coût d'opportunité

d'affecter les fonctionnaires les plus brillants à la politique de la concurrence plutôt qu'à d'autres domaines est-il relativement élevé ou faible?

- Est-il moins coûteux de mettre en place une autorité de la concurrence à temps partiel qu'une autorité à temps plein ? Cela implique-t-il forcément une perte d'indépendance et de spécialisation ?

IV. Problèmes spécifiques d'application du droit rencontrés par les autorités dans les économies de petite taille

Rassembler des éléments probants. Les autorités de la concurrence des économies de petite taille se heurtent-elles à des obstacles beaucoup plus nombreux pour rassembler des éléments probants ? Par exemple, lors d'une enquête sur une entente, des problèmes spécifiques se posent-ils du fait que les EMN ne conservent pas les documents pertinents dans le pays, et du fait que les témoins potentiels sont absents du pays ? Si ces aspects posent des problèmes dans la pratique, quelles sont les solutions possibles ?

Recours. Lorsqu'une fusion transnationale n'est pas interdite ou modifiée dans un grand pays, alors qu'elle aurait des effets négatifs considérables sur la concurrence d'un petit pays, quels sont les recours effectivement disponibles ? Est-ce un problème propre à une "économie de petite taille" ou un problème rencontré par tous, hormis les très grands pays ?

- A quelles conditions l'obligation de licences à long terme pour les grandes marques et la cession de biens de production locaux sont-elles des solutions efficaces ? Le fait que les actifs vendus soient inférieurs à l'échelle d'efficacité minimale pose-t-il un problème ? Si oui, comment y remédier ?
- A quelles conditions la réduction des barrières aux importations est-elle efficace ?
- A quelles conditions les règles sur les prix maximums sont-elles efficaces ? Par exemple, certains pays peuvent mesurer les "prix excessivement élevés" par comparaison avec le niveau des prix sur un marché de référence. Est-ce une méthode réalisable et à moindre coût pour les règlements *ex ante* ?

Sanctions. Les petites économies peuvent-elles imposer efficacement des sanctions ou d'autres obligations compte tenu du risque que les entreprises quittent purement et simplement le pays, entraînant des conséquences économiques préjudiciables ? Peuvent-elles infliger des sanctions efficaces à des individus, sachant qu'ils préféreront peut-être ne pas entrer sur leur territoire ?

Coopération internationale. Les autorités de la concurrence de petits pays ont-elles du mal à bénéficier d'une coopération utile et en temps voulu de la part de leurs homologues de pays plus grands ? Les autorités de la concurrence de grands pays ou des entreprises ayant leur siège dans ces pays bénéficient-elles de la coopération avec leurs homologues de petits pays ?

Référence : Michal S. Gal, "Market Conditions under the magnifying glass: General prescriptions for optimal competition policy for small market economies." Document de travail n°CLB-01-004, New York University Center for Law and Business, 13 avril 2001.