

Non classifié

CCNM/GF/COMP/WD(2003)25



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

28-Jan-2003

Texte français seulement

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

**CCNM/GF/COMP/WD(2003)25
Non classifié**

Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence

LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LES ECONOMIES DE PETITE TAILLE

-- TUNISIE --

Cette note est soumise par la Tunisie pour la Session III du Forum Mondial de la Concurrence qui se tiendra les 10-11 février 2003.

JT00138300

Document complet disponible sur OLIS dans son format d'origine
Complete document available on OLIS in its original format

Texte français seulement

TUNISIE

LES SPÉCIFICITÉS D'UNE POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LES PETITES ECONOMIES

Les petites économies ont leur spécificités quant à l'application des règles de concurrence, ces spécificités se renforcent davantage quand il s'agit des économies en développement.

En effet, ces pays ont opté récemment pour l'économie de marché, certains ont adopté une législation de la concurrence, d'autres ne sont pas encore à ce stade. En conséquence une politique de concurrence dans ces pays comporte des fragilités, qui découlent de plusieurs facteurs dont notamment la structure économique liée à la dimension du pays, le défaut de moyens et le manque de tradition au niveau des institutions et de leur environnement.

Pour toutes ces raisons, une politique de concurrence doit tenir compte des contraintes objectives qui caractérisent ces pays.

1. La structure économique liée à la dimension

Dans les petites économies, le nombre d'entreprises est limité dans les différents secteurs, la dimension du marché n'encourage pas l'entrée de nouvelles sociétés et le niveau de la demande intérieure n'attire pas suffisamment les investisseurs étrangers. Ainsi les secteurs d'activités sont très vite saturés par un petit nombre d'entreprises.

La concurrence n'est donc pas assez forte pour avoir un effet sur le comportement des entreprises, ces dernières ont tendance à s'accommoder avec une situation dont elles ont le contrôle du fait de la non complexité du marché.

L'ouverture du marché sur l'extérieur permet de remédier à l'insuffisance de la concurrence interne et à secouer les entreprises nationales pour faire un effort de compétitivité. Les importations sont un moyen efficace pour introduire une dynamique dans le marché local.

Les facteurs géographiques, naturels, structurels, culturels ou sociaux peuvent constituer un obstacle à l'importation, d'ailleurs beaucoup de secteurs dans les pays en développement échappent aux règles de la concurrence.

En raison du volume de transaction ou pour des raisons techniques, certains produits ne peuvent pas être importés d'où une limitation structurelle de la concurrence. Le caractère local ou régional de certains produits les mettent à l'abri de la concurrence étrangère dans un contexte de marché réduit peu ouvert sur l'extérieur.

Les petites économies sont très sensibles aux fluctuations, la moindre variation de conjoncture ou des conditions du marché peut déstabiliser leur fonctionnement normal et perturber ainsi le jeu de la concurrence. En effet, si un changement quelconque survient et porte préjudice aux consommateurs et aux entreprises, l'autorité publique sera obligée d'intervenir pour remédier à des situations de dysfonctionnement du marché sans attendre l'auto-régulation.

De part sa dimension économique, un petit pays n'a pas la même approche qu'un grand pays développé à l'égard de la concentration et des fusions. Les priorités des deux pays sont très différentes. Pour un petit pays, dont la stratégie de développement est orientée vers l'exportation comme le cas de la Tunisie, il ne doit pas mettre d'obstacles à la concentration des entreprises qui forment la tête du pont pour conquérir les marchés extérieurs; bien que la concentration peut porter parfois atteinte à la concurrence intérieure.

Cela est d'autant plus vrai, que les entreprises des pays en développement sont de petite taille et ne sont pas en mesure de concurrencer les grandes firmes étrangères, on ne doit pas empêcher la restructuration des entreprises qui veulent accroître leur capacité concurrentielle.

Par ailleurs, le traitement des fusions des multinationales change d'un pays à l'autre en fonction de leur puissance économique. Les pays en développement peuvent ne pas pouvoir imposer leurs conditions aux grandes firmes si leur marché ne représente pas un grand intérêt. Un traitement différent peut orienter l'investissement étranger vers les pays qui tolèrent les pratiques anticoncurrentielles des grandes firmes. Ces dernières sont capables d'influencer les positions des autorités de concurrence ou leurs décisions, d'autant plus que les autorités de concurrence des grandes économies ne sont pas toujours disposées à coopérer avec leurs homologues des petits pays.

Le secteur informel dont le poids est très important dans les petites économies échappe dans une certaine mesure aux règles de la concurrence. Ce secteur difficile à cerner peut entraîner une certaine confusion au niveau du comportement du secteur formel qui dénonce les pratiques déloyales du secteur informel et les utilise pour justifier le comportement anticoncurrentiel.

2. Les moyens d'une politique de la concurrence

La politique de la concurrence est conditionnée par les moyens de chaque pays. Ces moyens concernent les ressources budgétaires, les moyens de paiements extérieurs ou le niveau de la richesse des pays. Ces trois éléments sont déterminants quant à la rigueur d'une politique de la concurrence. Même si le gouvernement est convaincu du bienfait de la concurrence, il sera amené à faire un arbitrage entre plusieurs objectifs qui peuvent être contradictoires.

Si un pays a des ressources en devises suffisantes, il adoptera une politique du commerce extérieur libérale de nature à inciter la concurrence et à créer un environnement favorable à la compétition. Par contre si les moyens du pays sont limités et le niveau des revenus faible, il sera difficile pour lui de laisser par exemple des entreprises disparaître sous l'effet de la concurrence. Le maintien de l'emploi devient une raison valable pour admettre une marge d'inefficacité économique, même si à long terme les conséquences seront mauvaises. Un pays qui dispose de moyens peut se permettre une politique de concurrence rigoureuse tout en ayant la possibilité de faire face aux effets engendrés par cette politique sur la production, sur l'emploi ou sur la balance des paiements. Il est plus facile d'instaurer la concurrence dans un pays qui a les moyens pour réaliser cette politique.

La réglementation de la concurrence dans les petits pays est relativement récente. Les institutions chargées de son application sont très jeunes et dépourvues des moyens suffisants et de spécialistes en la matière. Ces autorités opèrent dans un environnement hostile à la concurrence. Ainsi, Les autorités de concurrence dans les pays en développement sont appelées à lutter contre les forces qui leur sont hostiles, à promouvoir la culture de la concurrence et à appliquer la loi dans un contexte très difficile, elles sont en conséquence appelées à faire un effort supplémentaire par rapport à leurs homologues dans les grandes économies dont le rôle se limite à surveiller l'application de la législation.

Les difficultés sont multiples, liées surtout au manque de moyens budgétaires, matériels et humains. Les moyens disponibles ne permettent pas aux autorités d'accomplir d'une manière correcte les missions dont elles ont la charge.

3. Les institutions et leur environnement

Les petites économies récemment intégrées à l'économie du marché, nécessitent une période de transition leur permettant de s'accommoder avec les règles de la concurrence. Les entreprises sont habituées à travailler dans un cadre fortement protégé par les droits de douane, les autorisations d'exercice et l'encadrement des investissements. Les entreprises ne ressentent aucun besoin d'être concurrentielles ou compétitives. L'ouverture du marché à la concurrence nécessite une période d'adaptation pour que les entreprises acquièrent un nouveau comportement permettant de faire face à la concurrence.

Contrairement aux grands pays industriels qui ont une tradition de liberté économique au niveau des comportements des entreprises et de l'administration, les pays en développement souffrent de l'absence ou du manque de développement d'une culture de concurrence.

Dans les pays en développement, les entreprises et l'administration ne peuvent pas se détacher facilement de leur comportement protecteur qui va parfois à l'encontre des orientations du gouvernement. Les opérateurs essayent de se protéger de la concurrence par tous les moyens notamment par des moyens administratifs.

En cas de difficultés liées au fonctionnement du marché, les opérateurs, au lieu de se mettre en cause, ont tendance à demander des dérogations et/ou des interventions de l'administration pour se protéger de l'effet de la concurrence.

Les entreprises ne font pas appel souvent aux institutions de concurrence et préfèrent résoudre leurs différends par des moyens administratifs ou à l'amiable. Deux raisons sont à l'origine d'un tel comportement, d'abord la complaisance entre les entreprises, ensuite la pression exercée sur les entreprises plaignantes afin qu'elles se désistent et retirent leurs requêtes. En outre, beaucoup d'entreprises ne préfèrent pas le contentieux pour éviter les mesures de rétorsion.

Par ailleurs, les entreprises et les organisations professionnelles n'ont pas les moyens nécessaires pour se défendre et sont parfois incapables d'identifier leurs droits et obligations en matière de concurrence.

Du côté de l'administration, les fonctionnaires n'ont pas encore une mentalité de concurrence, ils optent surtout pour des solutions prises dans le passé au lieu de faire preuve d'initiative pour entraîner une certaine dynamique de concurrence de nature à déstabiliser l'ordre établi. C'est le cas lorsque on veut introduire l'initiative privée ou privatiser un secteur ou supprimer un monopole d'Etat, des obstacles sont mis pour neutraliser l'effet concurrentiel.

De même les administrations sectorielles réagissent négativement à l'effet de la concurrence, elles essayent de trouver des solutions à leur problème en dehors de la logique concurrentielle. Ce genre de comportement est de nature à compromettre le développement de l'environnement de la concurrence, de minimiser le rôle des autorités de concurrence et de réduire leur champ d'intervention.

Les obstacles objectifs auxquels s'ajoutent les facteurs mentionnés plus haut relatifs à la dimension du marché et au comportement des opérateurs font que la mission de l'autorité de la

concurrence soit beaucoup plus difficile dans les petits pays que dans les pays développés. Le rôle qui est assigné à l'autorité de concurrence est différent, pour les uns, il va de l'avenir de l'économie du pays et du consommateur, pour les autres, il est seulement question du maintien de l'ordre concurrentiel déjà en place.