

**Non classifié**

**CCNM/GF/COMP/WD(2003)15**



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

**15-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)15  
Non classifié**

## **Forum mondial de l'OCDE sur la concurrence**

**LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LES ECONOMIES  
DE PETITE TAILLE**

**-- CAMEROUN --**

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

**Texte français seulement**

**JT00137653**

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

## CAMEROUN

### ASPECTS SPECIFIQUES DE LA POLITIQUE DE LA CONCURRENCE DANS LES PETITES ECONOMIES

#### **1. Les Aspects susceptibles d'entraîner une différence de politique de la concurrence entre la « petite » économie et la « grande » économie.**

##### ***1.1 La taille de la population ?***

Une forte densité de la population est l'indicateur d'une forte population et donc d'une forte demande potentielle ; ce qui peut aiguïser l'appétit des éventuels concurrents et donner lieu à l'élaboration d'une politique concurrentielle quelque peu différente de celle des « grandes économies » où la démographie en général est mieux maîtrisée. De plus, il conviendrait de tenir compte des mentalités ou mieux encore de la culture de cette population face à la concurrence.

##### ***1.2 Le PIB peut-il être un facteur de différenciation ?***

Le produit intérieur brut est l'ensemble des biens et services produits par une économie nationale au cours d'une période donnée généralement l'année, ou alors la valeur de ces biens et services :

La petite économie se caractérise généralement par un faible PIB. Lorsqu'elle est entourée par de riches économies elle peut être amenée à adopter et à formuler une politique de la concurrence identique à celle de ses voisins. Mais entourée de petites économies en développement, il est prévisible que les deux politiques soient différentes.

##### ***1.3 Le niveau de développement ?***

Ce facteur semble être un des plus déterminants. Les pays en développement ont en effet des caractéristiques qui les différencient des économies développées. Entre autres, on peut citer :

- la répression financière (non libéralisation des marchés financiers) ;
- le rôle envahissant de l'Etat dans l'économie (dans l'appareil industriel par exemple).

A ces dernières, il faudrait ajouter :

- l'absence de maturité économique des acteurs au moment de la libéralisation, l'absence d'une culture d'entreprise ;
- l'inexistence même d'une classe d'entrepreneurs, toute chose qui peut infléchir sur une éventuelle réglementation de la concurrence de la « petite » économie.

Il est également possible que le nombre d'entreprises que la demande intérieure est à même de supporter fasse la différence. Dans ce sens, si le ratio Entreprises/Demande Intérieure Potentielle est grand, il peut surgir des comportements anti-concurrentiels comme les fusions et les ententes.

De plus, une libéralisation des échanges et de l'investissement étranger est susceptible d'enclencher l'« envahissement économique » de la petite économie par des opérateurs étrangers, au détriment des entrepreneurs nationaux, d'où l'opportunité de l'adoption d'une politique de la concurrence mais surtout la nécessaire originalité de celle-ci par rapport à celle des « grandes économies ».

Le fait qu'une économie soit " petite" à notre avis dépend surtout de l'importance de son PIB.

## **2. Caractéristiques spécifiques aux petites économies attribuables à des facteurs économiques**

### **2.1 *Relation entre la taille des marchés géographiques réellement nationaux et l'échelle minimale d'efficience (EME).***

Partant de la définition des échelles minimales d'efficience (EME) c'est-à-dire la taille à laquelle les coûts moyens sont les plus faibles, on peut affirmer qu'à ce point, l'entreprise couvre juste ses coûts fixes. Autrement dit l'EME peut donc être considérée comme l'ensemble des seuils de rentabilité des différentes entreprises opérant au sein de l'économie concernée. A ce niveau, l'entreprise ne réalise ni perte, ni profit. L'on remarque donc que même au niveau des EME, la demande intérieure est parfois faible.

### **2.2 *Dans quelle mesure ce problème est spécifique aux « petites économies », par opposition aux « petits marchés géographiques » ?***

Une entreprise qui produit et vend à son coût moyen ou en dessous de son coût moyen devrait bénéficier d'une forte demande, car le prix est faible. Il est donc paradoxal qu'un faible prix s'accompagne d'une faible demande. Cette situation peut être une spécificité des « petites économies » du fait du faible niveau du PIB, du revenu par tête et de l'absence de sensibilisation et d'éducation sur les mécanismes de la concurrence de la part de la population. Mais cela peut être surtout imputable à la faible taille des marchés géographiques.

### **2.3 *Introduction ou non d'un système de contrôle des fusions dans le droit de la concurrence d'une petite économie***

Lorsque l'autorité de la concurrence estime que la fusion apporte une amélioration nette à l'efficience économique, par exemple la réduction du prix du bien ou du service, elle peut ne pas intégrer un système de contrôle des fusions dans son droit de la concurrence.

- L'affirmation de Michael Porter confirme la nécessité de la mise en place d'une politique de la concurrence gage de la performance et de l'efficience de l'économie nationale. Cependant, pour devenir des concurrents efficaces sur le marché mondial, les entreprises nationales doivent être compétitives, c'est-à-dire être prêtes à vendre leurs biens et services à des prix inférieurs à ceux de leurs concurrents étrangers. Atteindre l'EME, c'est être capable de produire au coût minimum ou de fixer son prix au minimum de manière à ne réaliser ni perte ni profit. Vu sous ce angle, l'EME peut s'avérer être un critère, un indicateur de

performance au plan international. Une fusion anti-concurrentielle entre entreprises n'ayant pas atteint l'EME peut être efficace sur le plan interne, mais inopérante face aux exigences de plus en plus rudes de la compétitivité internationale.

- Comme relevé plus haut, atteindre l'EME est signe d'efficacité économique même si la fusion est anti-concurrentielle, du moment où elle permet à l'entreprise issue d'elle d'atteindre l'EME, elle peut être autorisée par l'autorité de la concurrence. L'autorité projette ici une plus grande efficacité économique future avec la baisse des prix.
- La concentration étant considérée comme étant l'ensemble des liens qui s'établissent en vue de limiter la concurrence, soit entre entreprises évoluant à un même stade (concentration horizontale) ou à des stades différents de la production d'un produit (concentration verticale) ces mesures peuvent, dans la mesure où elles ne sont pas bien menées, constituer un obstacle pour l'autorité chargée d'examiner les fusions dans une petite économie et même annuler les effets escomptés par l'autorité de la concurrence.

#### **2.4 *Relation avec la taille du secteur informel***

Les petites économies peuvent-elles être plus susceptibles que d'autres de posséder un grand nombre d'entreprises informelles exerçant leurs activités hors du cadre réglementaire officiel ?

En effet, la structure de l'économie (généralement une économie d'exportation des produits primaires agricoles), la répression financière dans cette économie (répression financière qui aboutit par exemple au rationnement ou au plafonnement des crédits bancaires, lésant ainsi une frange non moins importante d'entrepreneurs des possibilités de création et d'entretien d'entreprises viables) et surtout une réglementation forte de la part de l'Etat sont susceptibles de développer un vaste marché informel dans une petite économie. Cela soulève évidemment des questions de concurrence spécifiques. Les règles de la concurrence officielle peuvent s'avérer inefficaces dans ce cas. Il se pose en fait des problèmes d'identification des acteurs, de quantification du volume d'activités, de l'étendue des différents réseaux parallèles (livraison, approvisionnement etc.). C'est donc des règles de concurrence d'une certaine originalité qu'il faudrait appliquer dans ce cas ; et non se limiter aux règles officielles qui seraient insuffisantes.

#### **2.5 *Relation avec la vitesse de l'évolution technologique et des entrées.***

En principe, l'évolution technologique est un facteur de croissance économique. Les progrès technologiques donnent ainsi lieu à un type de commerce, le commerce intra-branche plus créateur de valeur ajoutée.

L'on attribue souvent ainsi la performance commerciale des Etats-Unis au fait que ce pays investit largement dans les activités de recherche et de développement, entraînant ainsi ses performances à l'exportation. Pour les petites économies l'évolution technologique serait-elle pernicieuse à la concurrence ?

A ce titre, plus que toute autre évolution, celle des NTIC risque être plus lente à améliorer les problèmes de concurrence.

Le développement du commerce électronique présente à cet effet des risques très grands de comportement de la part des concurrents.

De même les NTIC encouragent la délinquance informatique telle que mise à nue dans les grandes économies. Car la manipulation de chiffres, de résultats financiers n'est pas pour améliorer les problèmes de concurrence dans les petites économies.

## **2.6 Conséquences sur la réglementation des points de saturation des « monopoles naturels »**

S'agissant de la pratique des propriétaires d'infrastructures saturées qui consiste à faire monter le coût des importations et réduire la rentabilité des exportations, cette pratique peut s'avérer différente pour les petites économies selon que lesdites infrastructures appartiennent à l'Etat ou qu'elles ont été privatisées. Dans le premier cas, l'objectif sera de rentabiliser les exportations en réduisant le coût des importations. Dans le deuxième cas, si le monopoleur est une firme multinationale, la pratique sera de faire monter le coût des importations ; c'est le mécanisme de la *facturation intra groupe* si ce dernier est une société nationale, c'est le comportement inverse qu'il adoptera.

## **3. Caractéristiques spécifiques des petites économies tenant à des considérations « politiques »**

### **3.1 Concentration du pouvoir social/politique**

Il y a effectivement un grand risque que les entreprises exercent un pouvoir social ou politique, en plus du pouvoir économique dans une petite économie. Cela est surtout le fait des firmes multinationales qui font et défont les Gouvernements (cas de ELF au Congo). Les mesures les plus pertinentes ici semblent dans ce cas être le PIB et le niveau de développement. Il est en effet possible qu'un pays sous-développé et de manière corollaire pauvre (PIB et surtout PNB par tête bas) soit plus vulnérable à une dépendance ou une domination économique étrangère. IL naît ainsi une bureaucratie acquise tout à la cause de l'entreprise transnationale.

Sur le plan de la conception et de la mise en œuvre du droit de la concurrence, cette situation doit amener à la mise en place de garde-fous en vue de prévenir de telles éventualités. Plus concrètement, prévoir des mécanismes de protection des plus petites entreprises nationales face à la toute puissance économique et politique des multinationales, en d'autres termes allier souplesse et rigueur.

Un régime de concurrence ou plutôt l'institution d'une autorité de la concurrence « indépendante » est susceptible de réduire le clientélisme du pouvoir politique dans une « petite économie » car c'est ce pouvoir politique qui est souvent vulnérable voire facilement corrompible par les entreprises transnationales. Contrôler la concentration du pouvoir politique permettrait au mieux de limiter les risques de bureaucratie et de clientélisme politiques.

### **3.2 Taille des milieux d'affaires**

Elle peut effectivement dans une petite économie rendre la concurrence personnelle, la répartition ou l'attribution des marchés peut dans ce cas se dérouler sur la simple base de relations personnelles privées.

Il en est de même quand les cercles des milieux d'affaires et l'élite politique entretiennent des relations étroites dans un contexte de non indépendance de l'autorité de la concurrence, ceci peut contribuer à rendre inopérante toute pratique de la politique de la concurrence

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

La création d'une instance et d'un régime propres à faire appliquer le droit de la concurrence peut entraîner certains coûts, notamment les coûts de fonctionnement dudit organisme. Ces coûts fixes peuvent anihiler les avantages attendus d'une telle politique sûrement lorsqu'il y a des dysfonctionnements internes de l'instance.

Ceci peut également se produire lorsque la concurrence n'est pas effective ou ancrée dans les mœurs.

Dans ce cas, une telle politique est complètement inutile et ne peut entraîner que des coûts. Lorsque les amendes, les dommages et intérêts et toutes les autres sanctions infligées ne sont pas recouvrées ou rapportent peu, la Commission Nationale de la Concurrence dans le cas du Cameroun peut s'avérer inopérante.

Formuler des politiques économiques en général et des politiques de la concurrence en particulier nécessite pour les responsables de cette activité, des compétences réelles en économie industrielle, en micro-économie, en économie de l'environnement et en économie internationale. Bref, cette activité incombe au premier chef à des économistes. La confier à des responsables talentueux d'autres domaines pourrait provoquer une mauvaise allocation des ressources humaines et avoir un coût d'opportunité élevé.

### **3.4 Une autorité de la concurrence à temps partiel ou à temps plein ?**

De façon générale, la concurrence est un processus permanent. Une fois libéralisée, l'économie enregistre sans cesse des entrées et des sorties des entrepreneurs conformément à la théorie de la concurrence pure et parfaite. Protéger l'exercice de la concurrence, c'est veiller au respect des principes d'atomicité d'homogénéité de libre entrée libre sortie, de parfaite mobilité des facteurs et de perfection de l'information. Tout ceci suppose a priori une permanence de l'institution chargée de la mise en œuvre de la politique de la concurrence. Une institution ou une autorité ponctuelle, conjoncturelle pourrait susciter une résurgence des pratiques anti-concurrentielles dès son relâchement.

## **4. Problèmes spécifiques d'application de la législation rencontrés par les autorités dans les « petites économies ».**

L'institution d'une réglementation ou d'un code sur le plan commercial est souvent source de distorsions. Regardée et même interprétée comme une intervention de l'Etat dans la sphère économique, elle aboutit souvent à des comportements visant à échapper à ces contraintes (création des marchés parallèles) et dont notamment la diversion des preuves pour le cas spécifique des pratiques anti-concurrentielles. Mais cela semble ne pas être le seul blocage.

Etant parfois acquis à la cause des entreprises frauduleuses, le pouvoir politique peut être lui-même un obstacle au travail des autorités de la concurrence. En ce sens, il peut encourager le laxisme et la désinvolture financière des entreprises multinationales.

Les solutions possibles à ces problèmes résident dans l'indépendance de l'autorité de la concurrence du pouvoir politique, la non participation des autorités politiques dans le capital social de certaines entreprises, la transparence et la bonne gouvernance.

#### **4.1 Mesures correctives**

Une fusion transnationale qui n'est pas refusée ou modifiée par de grands pays risque effectivement d'avoir des conséquences négatives sur la concurrence dans une petite économie. A l'heure actuelle le principal recours pour les « petites économies est l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Cette dernière prévoit en effet des dispositions particulières pour ces économies en dépit des dispositions de la clause de « la nation la plus favorisée ». S'il n'est pas spécifique à ces dernières, le problème se pose néanmoins avec acuité dans les petites économies à cause de la structure très fragile de celles-ci. De plus, les traitements préférentiels promis par l'OMC semblent noyés dans le vaste mouvement de libéralisme à outrance.

#### **4.2 Sanctions**

Il est normal de penser dans une économie à la mise en place d'une réglementation de l'exercice de la concurrence. Comme on l'a vu, plusieurs avantages y sont attachés. Seulement, des sanctions et autres obligations trop contraignantes au nom de la politique de la concurrence pourraient être un facteur de sortie des anciennes entreprises et d'incapacité d'entrée pour les nouvelles firmes. Il y a donc lieu d'être souple et rigoureux en même temps.

Le risque est également grand pour les investisseurs étrangers de rentrer chez eux si les sanctions deviennent trop contraignantes.

Seulement, il vaut mieux traiter avec peu d'entrepreneurs honnêtes qu'avec une multitude d'entrepreneurs enclins à des pratiques anti-concurrentielles, du moment où le cadre des affaires est incitatif (code ou charte des investissements, garanties juridiques), la concurrence, tendra à s'intensifier et il faudra la réglementer. Comme dans le premier volet de la question, c'est une réglementation à la fois souple et rigoureuse qu'il faudrait appliquer, éviter le favoritisme pour encourager la transparence dans les opérations de réglementation de la concurrence.