

**La politique de la concurrence et ses effets
macroéconomiques : une fiche d'information**

Octobre 2014

Les gouvernements s'intéressent de plus en plus à l'évaluation des effets de leurs politiques et à l'efficacité de leurs institutions publiques. Les autorités de la concurrence ne font pas exception.

Dans le cadre de ses travaux sur l'évaluation des interventions en matière de concurrence, l'OCDE a rassemblé des exemples des meilleures pratiques existantes afin d'essayer d'élargir la gamme des techniques d'évaluation.

Cette fiche d'information résume les données existantes et offre des suggestions et références pour aider les autorités de la concurrence à mieux promouvoir leurs activités. Elle complète un Guide d'évaluation de l'impact des activités des autorités de la concurrence (2014) et un Manuel d'évaluation *ex post* des interventions en matière de mise en œuvre du droit de la concurrence (2015 – à paraître).

Pour plus d'informations sur les travaux de l'OCDE sur ce sujet, n'hésitez pas à accéder : <http://oe.cd/J3>

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de l'OCDE ou des gouvernements de ses pays membres.

Ce document et toute carte qu'il peut comprendre sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

La politique de la concurrence et ses effets macroéconomiques: une fiche d'information

Introduction

Parfois - et particulièrement en période de crise économique - les responsables gouvernementaux demandent aux autorités de la concurrence de leur fournir des preuves s'agissant des liens entre la concurrence, la politique de la concurrence, et les résultats macroéconomiques, tels que la productivité, la croissance, l'innovation, l'emploi et les inégalités. Les liens sont parfois très difficiles à démontrer; cette fiche d'information a été élaborée pour aider les autorités de la concurrence à répondre à cette demande.

Cette fiche d'information résume les données existantes sur les effets économiques plus larges de la concurrence et sa politique, et fournit des suggestions et des références pour aider les autorités de la concurrence à promouvoir leurs activités.

Ce document passe en revue la littérature déjà existante - il ne contient pas de nouvelles recherches.

Comment cette fiche est-elle structurée?

Cette fiche comporte trois sections:

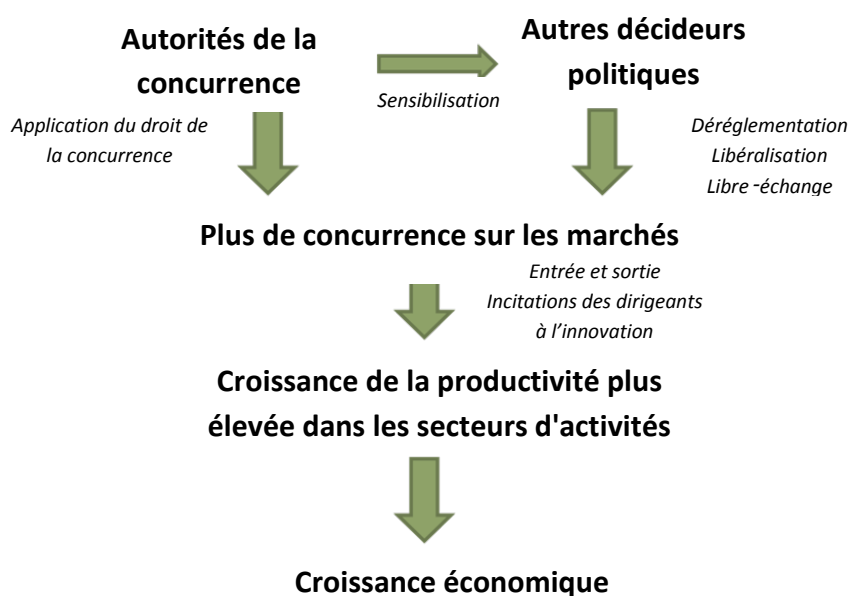
- La première section présente en trois pages des déclarations sur les effets de la concurrence et de la politique de la concurrence.
- La deuxième section décompose cette présentation initiale en plusieurs « déclarations » et détaille les preuves existantes sur chacune d'entre elles en y ajoutant une brève explication.
- La section finale présente un vue d'ensemble d'études contenant une évaluation quantitative des effets de la concurrence et de la politique de la concurrence sur une variété de macro-variables.

Des références détaillées et les liens vers les documents cités figurent à la fin de cette fiche. Certains de ces liens peuvent mener à des sites dont l'accès est limité aux abonnés. En outre, une version en ligne de cette fiche d'information peut être trouvée sur le site web de l'OCDE. Il permet au lecteur d'obtenir des informations détaillées sur chaque référence en plaçant le curseur de la souris sur les références elles-mêmes ou sur ce signe ▲.

Section 1. Aperçu des effets de la concurrence et de sa politique

Lorsque le consommateur a la possibilité de choisir entre plusieurs fournisseurs, il en tire avantage, et avec lui l'économie dans son ensemble. Cette possibilité qui lui est offerte oblige les entreprises à entrer en concurrence les unes avec les autres. Le choix donné au consommateur est une bonne chose en soi, mais la concurrence entre entreprises entraîne pour sa part une augmentation de la productivité¹ et de la croissance économique.

Il peut s'avérer difficile de mesurer directement l'incidence, entre autres, du droit de la concurrence sur la croissance économique. Mais des preuves solides attestent de chacune des relations décrites ci-après.



Notamment, il est évident que les industries exposées à une concurrence plus forte connaissent une croissance plus rapide de leur productivité. De nombreuses études empiriques, réalisées secteur par secteur, voire même entreprise par entreprise, l'ont d'ailleurs confirmé. Certaines études cherchent à expliquer les différences de croissance de la productivité entre les secteurs en mesurant l'intensité de concurrence à laquelle ils sont exposés. D'autres s'intéressent aux effets d'interventions spécifiques destinées à stimuler la concurrence, comme la libéralisation commerciale ou l'instauration de la concurrence dans un secteur monopolistique autrefois réglementé (comme l'électricité).

Ce constat ne se limite pas aux économies « occidentales », mais ressort aussi de l'étude des expériences du Japon et de la Corée du Sud, ainsi que de pays en développement.

L'incidence d'une plus grande concurrence peut se faire sentir dans d'autres secteurs que ceux dans lesquels elle s'exerce. En particulier, une concurrence vive dans les secteurs en amont peut se répercuter en « cascade » sur la productivité et l'emploi dans les secteurs en aval, et plus généralement sur toute l'économie.

La principale raison semble en être que la concurrence conduit à une amélioration de l'efficacité allocative en permettant à des entreprises plus performantes d'entrer sur le marché et d'y gagner des parts, au détriment d'entreprises moins performantes (effets sur l'ensemble des entreprises). Les

¹ À moins d'être précisé, le terme "productivité" se réfère à la productivité totale des facteurs.

réglementations ou les comportements anticoncurrentiels qui créent des barrières à l'entrée ou à l'expansion peuvent dès lors s'avérer particulièrement préjudiciables à la croissance économique. Il semble également que la concurrence améliore l'efficacité productive (effets au sein des entreprises), alors que les entreprises exposées à la concurrence sont mieux gérées. Ce constat peut même s'appliquer aux secteurs qui obtiennent de bons résultats sur le plan social et économique : de plus en plus d'éléments tendent ainsi à montrer que la concurrence dans le domaine de la prestation de services de santé peut améliorer la qualité des services.

Il semble également que les interventions visant à promouvoir la concurrence renforcent l'innovation. Les entreprises qui subissent la concurrence d'entreprises rivales innovent plus que les entreprises monopolistiques (même si *après* cette concurrence, elles peuvent naturellement se retrouver en position de monopole grâce à la protection d'un brevet). Cette relation n'est pas simple : il se peut que les marchés modérément concurrentiels soient les plus innovants, et que les marchés monopolistiques et les marchés très concurrentiels montrent un niveau d'innovation plus faible. Toutefois, l'objet principal de la politique de la concurrence n'étant pas de faire d'un marché modérément concurrentiel un marché très concurrentiel, mais plutôt d'introduire ou de renforcer la concurrence sur les marchés où elle ne s'exerce pas bien, on peut penser que la plupart des politiques de la concurrence continueront malgré tout à promouvoir l'innovation.

Tout comme une plus grande compétitivité des marchés accroît la productivité, les mesures qui incitent les marchés à fonctionner de manière plus compétitive – comme l'application du droit de la concurrence et la suppression des réglementations qui entravent la concurrence – entraînent une croissance économique plus rapide.

A-t-on la preuve de l'efficacité des politiques concurrentielles ?

Outre ces indications que la concurrence favorise la croissance, des études directement liées aux effets du **droit de la concurrence** lui-même, et de la **déréglementation des marchés de produits** ont également été menées. Bien qu'il soit difficile de distinguer les effets des réformes prises isolément, certaines études mettent en évidence que l'adoption d'une législation sur la concurrence augmente la productivité. À l'inverse, la suspension sélective de la législation anti-trust aux États-Unis dans les années 1930 semble avoir différé la reprise.

De nombreuses études consacrées aux effets du droit de la concurrence recourent à des comparaisons internationales des expériences de différents pays pour évaluer si les pays dotés de législations sur la concurrence (ou de législations sur la concurrence plus anciennes, ou plus efficaces) connaissent une croissance économique plus rapide. La tâche s'avère difficile en raison des nombreux autres facteurs qui influent sur la croissance économique globale, comme la mise en œuvre simultanée de nouvelles politiques (lors de la transformation de l'Europe de l'Est après 1989, par exemple). Même si une partie d'entre elles ne relève aucun effet, la très grande majorité de ces études observe un effet positif du droit de la concurrence sur la croissance économique. La plupart attribue cet effet à l'augmentation de la productivité, même si un effet sur l'investissement est possible aussi, en particulier dans les pays en développement, du fait peut-être que les législations sur la concurrence renforcent la confiance des entreprises et réduisent la corruption.

Les bases de données actuelles sur la déréglementation des marchés de produits sont encore plus claires, dans le sens où les cas de déréglementation ont été nombreux, et ont ainsi permis d'établir des comparaisons dans le temps, entre différents secteurs d'activités et différents pays. Par ailleurs, les politiques de réglementation visant spécifiquement à instaurer et à promouvoir la concurrence – notamment dans les industries de réseaux – se sont aussi traduites par des gains de productivité.

... mais la croissance ne fait pas tout

La croissance du PIB n'est pas le seul objectif, et l'OCDE a vivement plaidé en faveur d'une évaluation plus rigoureuse d'autres objectifs, et de leur prise en compte dans l'élaboration de la politique.

L'effet de la concurrence sur les **inégalités** a été peu étudié, mais on le considère souvent comme pernicieux du fait que la concurrence produit des gagnants et des perdants. En tout état de cause, les restrictions à la concurrence seront préjudiciables au plus grand nombre, et ne profiteront le plus souvent qu'à quelques-uns. Les plus démunis dans la société sont souvent les plus sévèrement touchés par les prix élevés, ou par la perte de qualité ou de choix, imputables aux restrictions à la concurrence.

De la même façon, le décalage entre la réalité et les perceptions est souvent grand lorsque les inquiétudes liées à **l'emploi** sont fortes. Il est vrai que les gains de productivité générés par la concurrence peuvent entraîner des licenciements, mais ils ne sont pas plus susceptibles d'accroître le chômage global que d'autres formes de progrès technique. En outre, il a été prouvé que les restrictions à la concurrence faisaient baisser la production et l'emploi..

Section 2. Données sur les effets de la concurrence et de la politique de concurrence

Cette section examine brièvement chacune des déclarations faites dans la première section sur l'effet de la concurrence et de la politique de la concurrence et leurs résultats macroéconomiques, en détaillant les principales preuves qui les étayent.

Notamment, il est évident que les industries exposées à une concurrence plus forte connaissent une croissance plus rapide de la productivité. De nombreuses études empiriques, réalisées secteur par secteur, voire même entreprise par entreprise, l'ont d'ailleurs confirmé. Certaines études cherchent à expliquer les différences de croissance de la productivité entre les secteurs en mesurant l'intensité de concurrence à laquelle ils sont exposés.

Ces données proviennent pour l'essentiel d'études approfondies menées sur des secteurs d'activités ou des entreprises particulières. Comme l'économiste britannique Stephen Nickell le souligne, dans un article devenu un classique des travaux réalisés en la matière (Nickell 1996) : « Plus important, je dispose de données prouvant que la concurrence, mesurée à l'aune de l'augmentation du nombre de concurrents ou de la baisse du niveau des rentes, est associée à une hausse significative du taux de croissance de la productivité totale des facteurs ». Dans son article, Nickell analyse différentes mesures de concurrence au niveau des secteurs d'activité, et constate un lien statistiquement significatif entre une concurrence forte et une croissance rapide de la productivité.

Il existe de nombreuses autres études économiques prouvant cet effet, qui s'inscrivent souvent dans le prolongement des travaux de Nickell. Par exemple, Disney, Haskell et Heden (2003) se sont fondés sur les données de 140 000 entreprises distinctes. Les auteurs concluent : « La concurrence des marchés augmente significativement le niveau et la croissance de la productivité ». Blundell, Griffith et Van Reenen (1999), qui ont étudié un ensemble de données sur des entreprises manufacturières au Royaume-Uni, ont eux aussi constaté l'effet positif d'une concurrence des marchés de produits sur la croissance de la productivité. De la même façon, Januszewski (2002) fait état d'un lien positif entre la croissance de la productivité et la concurrence, après une enquête réalisée sur 500 entreprises allemandes. Pour leur part, sur la base des chiffres de la croissance de la productivité au niveau micro, à l'échelon des entreprises, et des données de panel sur les brevets pour le Royaume-Uni, et en tenant compte également de la vague de réforme qui a introduit davantage de concurrence dans l'économie dans les années 1980, Aghion *et al.* (2004, 2009) concluent que l'entrée des entreprises étrangères a renforcé l'innovation et accéléré la croissance de la productivité totale des facteurs des entreprises nationales en place, et a par là même accéléré la croissance globale de la productivité.

Nickell a émis l'hypothèse que la concurrence des marchés de produits renforçait la productivité en partie du fait qu'elle augmente les incitations des dirigeants à œuvrer activement à la protection des intérêts des actionnaires. Cette hypothèse a été vérifiée empiriquement pour le Royaume-Uni et l'Allemagne par Koke et Renneboog (2005) : « Nous disposons d'éléments solides démontrant que la gouvernance d'entreprise et la concurrence des marchés de produits ont une incidence sur la croissance de la productivité, mais les résultats sont très différents en Allemagne et au Royaume-Uni. Le rôle des actionnaires de contrôle et des créanciers bancaires est particulièrement important dans les entreprises peu performantes ».

Ahn (2002), dans une étude de grande ampleur, constate : « Un grand nombre d'études empiriques confirme que le lien entre la concurrence des marchés de produits et la croissance de la productivité est positif et solide. [...] Les conclusions empiriques de différents types de réformes [...] confirment également que la concurrence génère des gains en terme de productivité et de bien-être des consommateurs et favorise une croissance économique à long terme ».

Parce qu'il n'existe pas qu'une seule et bonne manière de mesurer la concurrence, l'analyse n'est pas toujours simple à mener. Certaines études utilisent des mesures liées à la structure des marchés, comme le nombre d'entreprises en concurrence, ou des mesures comme les parts de marché ou le niveau des barrières à l'entrée. Or, dans certains cas, les marchés peuvent être très compétitifs même lorsque quelques entreprises seulement y participent, si ces entreprises se livrent une âpre concurrence (du fait par exemple que les consommateurs voient peu de différences entre leurs produits). Certaines études utilisent donc d'autres mesures de la concurrence basées sur la rentabilité des entreprises, à l'exemple de la marge bénéficiaire (indice de Lerner), ce qui peut aussi poser problème : il est difficile de mesurer les bénéfices et de comparer les entreprises de façon appropriée, et les profits élevés peuvent avoir des causes tout à fait indépendantes d'une absence de concurrence. L'un des points forts de Nickell (1996) tient à ce qu'il utilise différentes mesures de la concurrence (et de la productivité).

Certaines études contournent le problème en utilisant des mesures de la concurrence subjectives, basées sur des enquêtes. Par exemple, Tang et Wang (2005) utilisent les perceptions de la concurrence dans un échantillon de modèles au Canada et constatent que « les entreprises – notamment les entreprises moyennes – qui perçoivent un degré de concurrence plus élevé sur les marchés de produits ont tendance à atteindre des niveaux de productivité plus élevés ».

L'historien de l'économie Nick Crafts (2012) s'inspire de la littérature sur la productivité et d'analyses indépendantes pour « mettre l'accent sur le rôle que la concurrence sur les marchés de produits, ou l'absence d'une telle concurrence, a joué dans le déclin économique relatif de la Grande-Bretagne », notant à l'époque du déclin la faible concurrence du Royaume-Uni par rapport aux autres économies européennes (en gros de 1890 à 1980, et plus particulièrement dans les années 1950 et 1960), et une amélioration de la performance ainsi qu'un renforcement de la concurrence après cette date. Crafts conclut : « Les résultats de la productivité se sont à l'évidence dégradés lorsque la concurrence s'est affaiblie à partir des années 1930, et se sont améliorés à partir des années 1980 avec le retour d'une concurrence plus forte ». Outre les effets bien connus de la concurrence sur la productivité, Crafts considère que l'amélioration des relations professionnelles a également un impact important.

Pour une description non technique mais très argumentée de la façon dont la concurrence dans certains secteurs entraîne une croissance de la productivité et de meilleurs résultats macroéconomiques, voir Lewis (2004). Cet article, qui s'appuie sur l'expérience de l'auteur chez McKinsey Consulting, présente des études comparatives de secteurs d'activités dans différents pays de l'OCDE et en développement, pour mettre en évidence les liens qui existent entre concurrence et croissance de la productivité. L'auteur conclut : « Au-delà des politiques macro-économiques, l'analyse économique finit généralement par imputer la plupart des différences de performances économiques à des différences dans les marchés du travail et les marchés de capitaux. Cette conclusion est erronée. Les différences de concurrence sur les marchés de produits sont beaucoup plus importantes. Les politiques qui régissent la concurrence sur les marchés de produits sont aussi importantes que les politiques macro-économiques ».

D'autres s'intéressent aux effets d'interventions spécifiques destinées à stimuler la concurrence, comme la libéralisation commerciale ou l'instauration de la concurrence dans un secteur monopolistique autrefois réglementé (comme l'électricité).

Une autre approche, qui s'abstient de toute mesure de la concurrence, consiste à examiner les effets des réformes dont on peut penser qu'elles ont fortement stimulé la concurrence (en tout état de cause mesurée), comme la libéralisation commerciale et d'autres réformes structurelles.

La littérature sur les échanges est abondante. D'une façon générale, une plus grande ouverture des échanges semble être liée à une croissance rapide, bien que les données soient nuancées et que les effets soient dus à de nombreux facteurs autres que la concurrence sur les marchés de produits. Voir Bern et Krueger (2003) pour une étude. S'attachant principalement à la concurrence, Griffith, Harrison et Simpson (2006) se servent de l'introduction du programme du marché unique pour modéliser les effets d'une plus grande concurrence, et concluent : « Nous apportons la preuve concrète que les réformes engagées en vertu du programme du marché unique sont liées à une augmentation de la concurrence sur les marchés de produits, mesurée par une réduction de la rentabilité moyenne, suivie d'une intensification de l'innovation et d'une croissance de la productivité dans les secteurs manufacturiers ».

Les politiques de libéralisation des secteurs d'activités qui constituaient auparavant des monopoles réglementés (en particulier les services publics) fournissent également des données d'expérience logiques et claires sur les effets de la concurrence même si, lorsqu'elles s'accompagnent de mesures de privatisation, il est difficile de différencier les effets de la concurrence de ceux de la structure de propriété. Par exemple, la productivité du travail a doublé voire triplé dans la production d'électricité [voir Jamasb, Mota, Pollitt et Newbery, (2004) pour les citations concernant le Royaume-Uni et les pays en développement, comme le Chili et l'Argentine], mais le plus souvent dans le cadre d'une vaste réforme de l'ensemble du secteur. Aux États-Unis, la structure du secteur de l'électricité et les processus de réforme varient selon les régions, et Fabrizio (2004), qui utilise ces aspects pour différencier les effets, constate que les producteurs privés confrontés à la concurrence enregistrent une productivité de 20 % plus élevée que les services publics qui ne sont pas exposés à la concurrence, et de 5 % plus élevée que les producteurs privés qui ne connaissent pas non plus la concurrence.

D'autres secteurs offrent aussi des études de cas. Par exemple, Zitzewitz (2003), qui s'est intéressé à l'industrie du tabac au Royaume-Uni et aux États-Unis, a observé que la croissance de la productivité du secteur avait été plus lente aux États-Unis qu'au Royaume-Uni entre 1890 et 1911, à l'époque où il fonctionnait comme une entente, mais que la productivité s'était améliorée après le démantèlement du American Tobacco Trust. De la même façon, la libéralisation commerciale offre des études de cas utiles. Par exemple, Schmitz (2005) a mené une étude de cas sur les mines de fer aux États-Unis et au Canada après la libéralisation, une fois le marché ouvert à la concurrence du Brésil. Il conclut : « La productivité du travail a doublé en quelques années (alors qu'elle n'avait que peu évolué au cours des dix années précédentes). La productivité des matières premières a augmenté de plus de 50 pour cent. La productivité du capital elle aussi a augmenté. Je démontre que la plupart des gains de productivité résultent de changements dans les pratiques de travail ». Sharpe et Currie (2008) évoquent une étude de cas sur le secteur viticole canadien, confronté à la concurrence étrangère dans le cadre de l'ALENA, et observent : « La transformation réussie du secteur viticole canadien a permis de mieux comprendre la façon dont une plus grande concurrence étrangère peut favoriser l'innovation et accroître la compétitivité d'un secteur replié sur lui-même ».

S'agissant de la déréglementation, Davies et al (2004) offrent quelques exemples, faisant notamment apparaître l'effet significatif de la déréglementation sur les prix, qui a eu pour conséquence d'introduire la concurrence (comme les compagnies aériennes à bas coût en Europe). Pour des comparaisons entre pays et des analyses de la littérature, voir les Études économiques de l'OCDE, Vol. 1, 2001, consacrées aux études de cas sur la libéralisation de certains secteurs d'activités. S'agissant des télécommunications, par exemple, les auteurs concluent : « Le degré de concurrence des marchés (calculé d'après la part de nouveaux entrants ou le nombre de concurrents) et le temps nécessaire à la libéralisation, qui peuvent être interprétés comme un effet de la concurrence future, apparaissent comme les deux principales explications à la variabilité temporelle et géographique de la productivité et des prix ; la concurrence future est la seule explication satisfaisante aux différences de qualité qui subsistent après correction des autres facteurs spécifiques aux pays ». D'autres études contenues dans ce volume portent sur le fret routier, l'électricité, le transport aérien et le commerce de détail.

En Australie, la Commission nationale de la productivité a cherché à évaluer les effets de ses interventions visant à promouvoir la concurrence, en particulier dans les secteurs d'infrastructures, et a conclu (Commission de la productivité, 2005) : « La modélisation permet de conclure que la productivité et les modifications du prix observées dans les services d'infrastructure sélectionnés ont augmenté le PIB de l'Australie de 2,5 pour cent. Toutefois, cette modélisation ne couvre pas tous les secteurs visés par les réformes NCP. Elle ne relève pas non plus l'impact des réformes NCP entreprises depuis 2000, ou des réformes plus anciennes qui n'ont pas été source de gain de productivité après cette date ; ou ne rend pas compte des avantages 'dynamiques' que peuvent avoir des marchés plus compétitifs [...] ».

À l'inverse, Hasken et Sadun (2009) ont choisi d'examiner les effets d'un renforcement de la réglementation, et en sont venus à la conclusion que la réglementation accrue constatée à partir de 1996 dans le secteur du commerce de détail au Royaume-Uni avait réduit la croissance de la productivité d'environ 0,4 % par an. Plus généralement, Cincera et Galgau (2005) constatent que les réglementations strictes qui ont limité l'entrée sur les marchés européens ont eu pour effet d'augmenter les marges et de ralentir la croissance de la productivité du travail.

Ce constat ne se limite pas aux économies « occidentales », mais ressort aussi de l'étude des expériences du Japon et de la Corée du Sud.

Selon un lieu commun du folklore économique, le développement économique rapide des pays est-asiatiques – avec d'abord le Japon, puis notamment la Corée du Sud et d'autres, et plus récemment la Chine – est dû au fait que les gouvernements ont protégé leurs entreprises de la concurrence. Les études menées sur la croissance de la productivité dans différents secteurs d'activités prouvent qu'il n'en est rien.

Au Japon, les travaux de Michael Porter et d'autres ont mis en évidence que les entreprises exposées à la concurrence internationale étaient celles qui voyaient leur productivité croître le plus rapidement, et que celles qui opéraient sur des marchés intérieurs protégés stagnaient. Sakakibara et Porter (2001) constatent par exemple que : « Ces conclusions confortent l'idée que c'est la concurrence locale – et non un monopole, une entente ou un marché national protégé – qui favorise l'amélioration dynamique à l'origine de la compétitivité internationale ». Porter, Takeuchi et Sakakibara (2000) font observer que, pendant 50 ans, les ententes n'ont pratiquement jamais comptées parmi les industries exportatrices performantes au Japon, même si elles étaient omniprésentes dans le reste de l'économie.

Les travaux de Porter *et al.* (2000) ont été publiés au moment où le Japon était sans contestation possible considéré comme une réussite économique. Dans Porter et Sakakibara (2004), ils recensent les segments protégés de l'économie japonaise jugés responsables de sa faible performance à partir des années 1990, en affirmant par exemple : « Les problèmes du Japon ont des causes microéconomiques et sont liés à la façon dont les entreprises rivalisent et aux distorsions de concurrence. Ces structures microéconomiques limitent la productivité, font baisser le rendement des nouveaux investissements, incitent les entreprises à s'installer à l'étranger et élèvent artificiellement les prix locaux. Une économie plus flexible dans laquelle la concurrence est véritablement ouverte aura pour effet de renforcer la productivité et de créer de nouvelles opportunités commerciales ». Fukao et Kwon (2006), mentionnés ci-après, relèvent eux aussi un manque de rivalité entre les entreprises, responsable du ralentissement de l'économie au Japon.

D'autres économistes ont confirmé ces conclusions. Voir, par exemple, Okada (2005) : « Je mets en évidence que la concurrence, mesurée par une baisse de la marge bénéficiaire industrielle, améliore la croissance de la productivité, après neutralisation d'une vaste gamme de caractéristiques industrielles et spécifiques aux entreprises. J'affirme par ailleurs que les rapports de force sur le marché, mesurés par la marge bénéficiaire ou la part de marché d'une entreprise particulière, ont un effet négatif sur le niveau de productivité des entreprises de recherche et développement ». Plus généralement, le lien entre la concurrence et la productivité sur les marchés de produits a été démontré au Japon, sur la base de méthodologies identiques aux études de productivité citées ci-dessus, par exemple dans Funakoshi et Motohashi (2009), qui se sont basés sur un échantillon de 2 400 entreprises japonaises pour établir l'existence d'une relation négative entre concentration et croissance de la productivité.

Le résultat des réformes intérieures engagées en Corée en réponse à la crise financière asiatique semble également démontrer les effets positifs d'une concurrence accrue. Par exemple, Baek, Kim et Kwon (2009) constatent une augmentation de la productivité coréenne après la crise, de même qu'une avancée des mesures prises par les pouvoirs publics, comme le renforcement du régime de concurrence. Ils concluent : « S'agissant des déterminants du taux de croissance de la productivité totale des facteurs (PTF), le renforcement de la politique de concurrence après la crise financière asiatique a contribué à faire progresser le

taux de croissance de la PTF, justifiant la mise en place de plusieurs institutions au soutien de la concurrence loyale pendant la crise. Pour les secteurs d'activités classés en sous-secteurs selon leur intensité technologique, on peut dire que la croissance de la PTF a été alimentée par les technologies de pointe et les technologies moyennes à élevées, et que dans les industries de haute technologie, le renforcement de la concurrence après la crise, associé à l'intensité de recherche et développement, a eu une incidence positive significative sur le taux de croissance de la PTF ».

Il existe peu d'analyses équivalentes pour la Chine, bien que les études aient souligné que la réussite économique de la Chine, pays tourné vers l'exportation, reposait sur les industries exposées à la concurrence sur les marchés internationaux.

... ainsi que de pays en développement.

Les études concernant l'Amérique latine suggèrent que les restrictions à la concurrence – notamment les restrictions imposées par le gouvernement – constituent une entrave majeure à la croissance. Cole *et al.* (2005) concluent : « Nous estimons que les obstacles à la concurrence permettent de bien comprendre le faible niveau de la PTF de l'Amérique latine. Nous affirmons que l'Amérique latine compte beaucoup plus d'obstacles à la concurrence à l'échelle internationale et nationale que les pays occidentaux et les pays est-asiatiques les plus performants. Nous disposons par ailleurs d'un certain nombre d'études de cas microéconomiques en Amérique latine dans lesquelles les réductions importantes des obstacles à la concurrence ont permis d'améliorer la productivité latino-américaine aux niveaux occidentaux ».

Pourtant, dans certains pays d'Amérique latine, la libéralisation a généré d'importants gains économiques [voir Pavcnik (2002) pour une étude des réformes engagées au Chili dans les années 1970 et 1980], ce qui confirme que la concurrence peut servir à promouvoir la croissance de la productivité ailleurs que dans les économies les plus avancées.

De plus en plus de publications se consacrent aujourd'hui aux effets de l'ouverture accrue du marché en Inde. Par exemple, Aghion, Burgess, Redding et Zilibotti (2003) relèvent les effets positifs de la libéralisation sur la performance économique dans les secteurs et états manufacturiers de l'Inde dans les années 2000.

Une étude sur l'Afrique du Sud (Aghion *et al.* 2008) fait apparaître que les marges sur les prix, qui sont un indicateur de la concurrence, sont plus élevées dans les secteurs manufacturiers sud-africains que dans ces mêmes secteurs au niveau mondial; et que la politique de la concurrence (à savoir la réduction des marges) devrait avoir des effets très positifs sur la croissance de la productivité totale des facteurs en Afrique du Sud (en particulier, une réduction de 10 % des marges augmenterait la croissance de la productivité de 2 à 2,5 % par an).

Cela ne signifie pas que les pays les plus pauvres doivent nécessairement favoriser la politique de la concurrence aux dépens d'autres réformes économiques. Dans les pays les plus pauvres, toute réforme économique ayant pour effet de faire passer les travailleurs d'une agriculture de subsistance, où ils ne produisent pratiquement rien, à des emplois productifs peut engendrer de fortes augmentations de production. Il n'est pas surprenant que les économies émergentes – dont certaines sont dotées d'une politique de la concurrence peu dynamique – connaissent une croissance plus rapide que les économies dont le niveau de revenu par habitant est dix fois plus élevé. Cependant, dans une étude couvrant 179 pays, Gutmann et Voigt (2014)² constatent : « Puisque les effets sur les pays à faible revenu sont particulièrement prononcés (faible niveau perçu de la corruption et niveau élevé de l'investissement total), il semble que les données de ces pays encouragent l'introduction d'une réglementation en matière de concurrence. Dans ce sens, introduire une réglementation sur la concurrence pour prêter main forte à la main invisible du marché est une recommandation réalisable non seulement dans les pays en développement, mais surtout pour eux ».

² Évoqués plus en détail ci-dessous.

L'incidence d'une plus grande concurrence peut se faire sentir dans d'autres secteurs que ceux dans lesquels elle s'exerce. En particulier, une concurrence vive dans les secteurs en amont peut se répercuter en « cascade » sur la productivité et l'emploi dans les secteurs en aval, et plus généralement sur toute l'économie.

La plupart des études microéconomiques les plus approfondies mentionnées ci-dessus tentent de lier la croissance de la productivité dans un secteur au degré de concurrence dans ce secteur. Tout intéressant qu'il soit, ce cadre étroit néglige l'avantage évident selon lequel un renforcement de la concurrence dans les secteurs en amont peut améliorer la performance en aval. C'est une des raisons pour lesquelles la concurrence dans la réalisation et la mise à disposition d'infrastructures et dans les services publics est particulièrement précieuse.

Barone et Cingano (2008) par exemple, démontrent que la croissance de la productivité dans les industries manufacturières est négativement affectée par les réglementations qui réduisent la concurrence dans les services (en particulier les services financiers et la fourniture d'énergie). Ils notent : « Ces conclusions ont des incidences significatives sur la politique de la concurrence. Par exemple, selon nos estimations, en supprimant la réglementation des prix et des tarifs suivant les professions, les secteurs d'activités qui font un usage intensif de leurs services (comme les produits chimiques et les produits pharmaceutiques) augmenteraient de 0,5 % de plus que les secteurs utilisant leurs services de façon moins intensive (comme les ouvrages métalliques) ».

Bourlès et al (2013) ont étudié les effets de la réglementation dans les secteurs de services en amont sur la croissance de la productivité en aval, et concluent : « Nous avons des raisons de penser que les réglementations anticoncurrentielles en amont ont limité la croissance de la productivité multifactorielle ces 15 dernières années, et ce, encore plus fortement dans les pays proches de la frontière de la productivité ». Cette dernière conclusion implique que les réformes en amont pourraient s'avérer particulièrement importantes pour les pays à revenu élevé qui disposent déjà de technologies avancées.

Forlani (2010) a réalisé une analyse similaire pour la France, et conclu : « Les estimations empiriques mettent en évidence que les rapports de force sur le marché des services ont une incidence sur la productivité des entreprises en aval. On constate l'existence d'une relation statistiquement importante entre la productivité des entreprises et la concurrence dans le secteur des services : la productivité moyenne des industries manufacturières augmente à mesure que la concurrence augmente. Cette relation est plus forte lorsque seules les industries de réseaux sont prises en considération ».

La principale raison semble en être que la concurrence conduit à une amélioration de l'efficacité allocative en permettant à des entreprises plus performantes d'entrer sur le marché et d'y gagner des parts, au détriment d'entreprises moins performantes. Les réglementations ou les comportements anticoncurrentiels qui créent des barrières à l'entrée ou à l'expansion peuvent dès lors s'avérer particulièrement préjudiciables à la croissance économique. Il semble également que la concurrence améliore l'efficacité productive des entreprises, alors que les entreprises exposées à la concurrence sont mieux gérées.

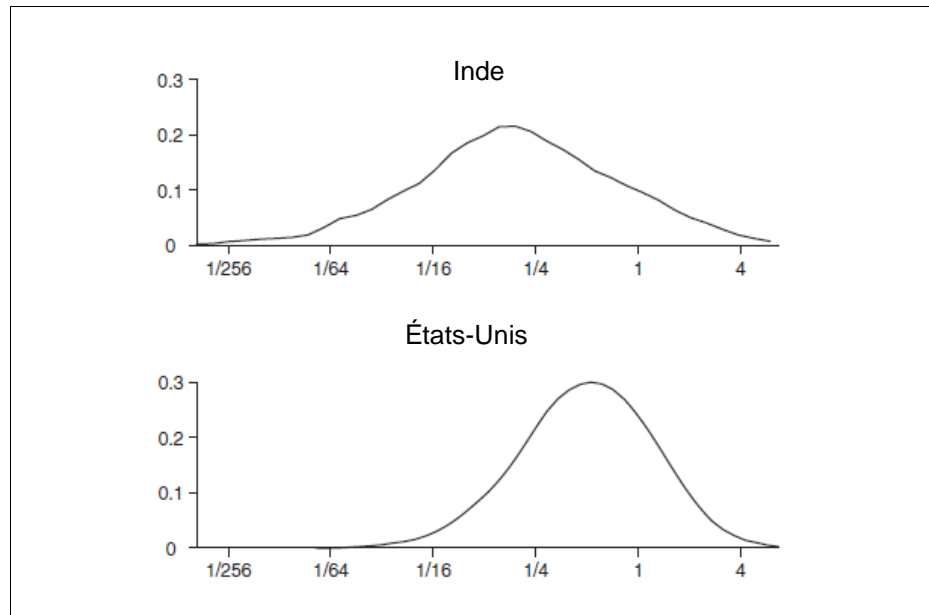
Ces études font la preuve d'un lien concret entre la concurrence et la croissance de la productivité, et cette certitude est renforcée par les données empiriques dont nous disposons sur les mécanismes détaillés. Pourquoi la concurrence entraîne-t-elle une croissance plus rapide de la productivité ?

La raison principale semble tenir à l'effet de redistribution entre entreprises. De façon dynamique, un marché plus concurrentiel distribue les ressources aux entreprises les plus productives et les plus innovantes. Les entreprises les meilleures entrent et réalisent leurs objectifs, les entreprises les moins performantes n'y parviennent pas et sont contraintes de sortir. La conclusion selon laquelle la croissance de la productivité est largement stimulée par le redéploiement des ressources des entreprises les moins productives vers les entreprises les plus productives est examinée en détail dans Arnold *et al.* (2011), à la lumière de l'effet des réglementations anticoncurrentielles, mais également dans le rapport de l'OCDE sur le projet *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation* (encourager l'investissement dans le capital intellectuel, la croissance et l'innovation) (OCDE, 2013b).

Par exemple, Harris et Li (2008) relèvent pour le Royaume-Uni que 79 % de la croissance de la productivité du pays découlent d'« effets entre les entreprises » (c'est-à-dire du remplacement d'entreprises moins performantes par des entreprises concurrentes plus performantes), davantage que d'« effets dans l'entreprise » (amélioration de l'efficacité d'entreprises particulières). Toujours concernant le Royaume-Uni, Disney, Haskell et Heden (2003) constatent : « Il ressort principalement de notre étude que, pour la période 1980-1992, la restructuration externe représente près de 50 % de la croissance de la productivité du travail de l'entreprise et 80 à 90 % de la croissance de la PTF de l'entreprise ». De la même façon, Hahn (2000) estime que 45 à 65 % de la croissance de la productivité dans l'industrie coréenne résultent des entrées et des sorties. Fukao et Kwon (2006) expliquent la croissance limitée de la productivité du Japon pendant la « décennie perdue » par une réduction de la redistribution des parts de marché des entreprises les moins productives aux plus productives, avant de conclure : « Nous avons également constaté que le métabolisme – l'expansion de l'emploi et de la production par les entreprises à forte croissance de PTF et le repli ou la sortie des entreprises à faible croissance de PTF – ne fonctionnait pas bien dans le secteur manufacturier japonais ».

Hsieh et Klenow (2009 et 2012) observent que l'Inde et la Chine, entre autres, semblent laisser survivre un plus grand nombre d'entreprises peu productives que les États-Unis (voir ci-dessous). Cela peut sûrement s'expliquer par le manque de concurrence effective. Les répercussions sont énormes : d'après le calcul des auteurs, si dans les années 1990 la Chine et l'Inde avaient réparti les ressources entre les entreprises de manière aussi efficace qu'aux États-Unis (c'est-à-dire, si les entreprises les plus productives avaient engagé autant de main-d'œuvre et de capital qu'aux États-Unis), leur productivité totale des facteurs aurait pu augmenter de 50 %.

Figure 1: Répartition de la productivité totale des facteurs entre les différentes usines (moyenne = 1)



Source: Hsieh et Klenow (2009) © Publié avec la permission de Oxford University Press

Outre ces effets « entre les entreprises », la concurrence peut aussi avoir des effets dans l'entreprise, en améliorant la gestion. Comme nous l'avons vu précédemment, Nickell (1996) tend à montrer que la concurrence sur les marchés de produits sert à discipliner les gestionnaires, quand le contrôle des actionnaires est insuffisant (en relevant que les effets d'accroissement de la productivité induits par la concurrence sont plus importants pour les entreprises dans lesquelles les participations sont dispersées, par rapport aux entreprises détenues et gérées par une seule personne).

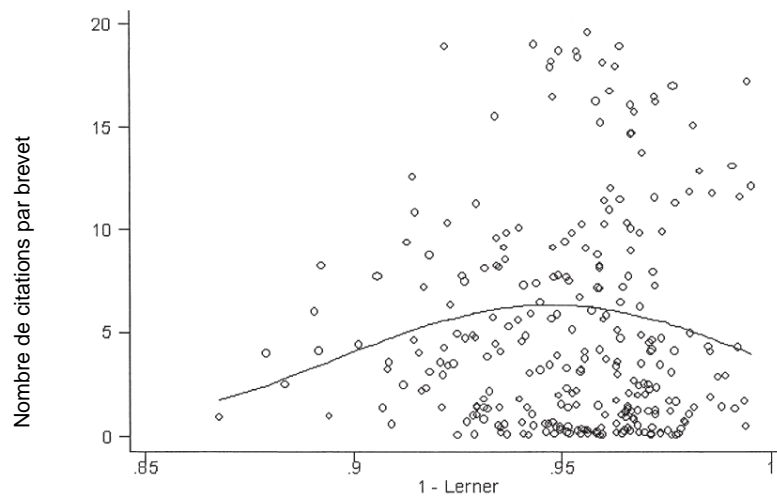
Plus récemment, Van Reenen et ses collègues ont pris une part active à l'examen des liens entre la concurrence des marchés de produits et la qualité de la gestion. Dans plusieurs articles (voir par exemple Bloom et Van Reenen, 2007), ces auteurs ont démontré que les différences de productivité entre les pays étaient liées aux différences de qualité de la gestion (mesurée par sondage), et en particulier au nombre d'entreprises mal gérées. Les pays dont la croissance de la productivité est faible ont généralement une longue « traîne » d'entreprises très mal gérées au bas de l'échelle de distribution (par opposition à une situation plus mauvaise d'un bout à l'autre de la distribution), suivant le même modèle que les différences de productivité illustrées ci-dessus. Il semble que la concurrence des marchés de produits puisse contribuer à faire disparaître cette « traîne », soit en faisant sortir l'entreprise du marché, soit à travers la discipline imposée aux gestionnaires par la concurrence. La concurrence est associée de manière solide et positive à des scores plus élevés attribués aux pratiques de gestion. Et les auteurs de conclure : « Nous observons que les mauvaises pratiques de gestion sont plus répandues lorsque la concurrence des marchés de produits est faible et/ou lorsque les entreprises familiales transmettent le contrôle de la gestion au fils aîné (primogéniture) ».

Il semble également que les interventions visant à promouvoir la concurrence renforcent l'innovation. Les entreprises qui subissent la concurrence d'entreprises rivales innoveront plus que les entreprises monopolistiques.

Les liens entre concurrence et innovation (qu'il s'agisse de nouveaux produits ou de réductions de coûts inédites pour des productions existantes) ont fait l'objet de nombreux débats, du moins depuis Schumpeter (1942) qui suggérait que les grandes entreprises leaders du marché étaient plus susceptibles d'innover.

Cette récente analyse, particulièrement associée à Aghion, Bloom, Blundell, Griffith et Howitt (voir par exemple Aghion *et al.*, 2005) est en grande partie revenue à la conception du lien en « U inversé » développée par Scherer (1967), selon laquelle les marchés modérément concurrentiels sont probablement les plus innovants, tandis que les marchés monopolistiques ou les marchés très concurrentiels innoveront moins. Aghion et ses collègues utilisent habituellement la rentabilité (indice de Lerner) comme indicateur de la concurrence (et les brevets comme indicateurs de l'innovation), de sorte qu'on qualifie de « très concurrentielles » les entreprises qui ont une faible marge bénéficiaire.

Figure 2: Citations de brevets et concurrence des marchés de produits



Le graphique représente l'indicateur de la concurrence sur l'axe des abscisses et le nombre de citations par brevet sur l'axe des ordonnées. Chaque point correspond à une industrie-année. Le nuage montre tous les points de données situés entre le dixième et le quatre-vingt-dixième déciles dans la répartition du nombre de citations par brevet.

Source: Aghion *et al* (2005) © Publié avec la permission de Oxford University Press

Le constat empirique selon lequel le taux d'innovation augmente jusqu'à atteindre des pics avant de retomber, à mesure que les entreprises deviennent plus compétitives, peut s'analyser comme l'effet de l'interaction entre l'intensité concurrentielle et l'état des progrès technologiques dans le secteur. Lorsque les entreprises ont la même technologie (à égalité sur la frontière technologique), elles sont incitées à innover pour échapper à la concurrence, laquelle devient de plus en plus forte à mesure que le secteur devient plus compétitif. Aghion et ses collègues estiment que lorsque la concurrence est faible, les entreprises « à la traîne » ont tout intérêt à rattraper celles qui occupent le haut du pavé, de sorte que les secteurs faiblement concurrentiels exhiberont cette « égalité ». Cela explique le côté « ascendant » du U inversé, où plus de concurrence augmente l'innovation. En revanche, à des niveaux élevés d'intensité concurrentielle, les entreprises à la traîne ont peu d'intérêt à innover, dans le sens où le simple fait de livrer concurrence aux entreprises déjà à la pointe de la technologie englutira les bénéfices escomptés. Du fait que les entreprises à la pointe de la technologie ne sont pas incitées à innover lorsqu'elles sont face à des entreprises technologiquement à la traîne, le secteur reste technologiquement différencié, entre les entreprises à la traîne et les entreprises à la pointe. Cette situation devient encore plus probable et plus stable à mesure qu'augmente l'intensité de la concurrence, de sorte que plus l'intensité concurrentielle augmente, plus l'incitation globale à innover diminue. Cela explique le côté « descendant » du U inversé, où plus de concurrence limite l'innovation.

La situation est complexe, mais fournit quelques messages clairs à retenir. Le premier message est que les interventions en faveur de la concurrence dans des secteurs d'activités très peu compétitifs (par exemple, dans des situations de monopoles protégés par la réglementation ou de dissuasion abusive à l'entrée par l'entreprise en place) devraient accroître l'innovation. La plupart des interventions favorables à la concurrence – et en tout cas les mesures d'exécution prises par les autorités de la concurrence – pourraient être définies comme visant des secteurs d'activités très peu compétitifs ou des monopoles (gauche du graphique ci-dessus), dans la mesure où les secteurs les plus compétitifs (droite du graphique) ne suscitent habituellement pas de préoccupations concurrentielles. Deuxièmement, des liens solides unissent les droits de propriété intellectuelle et la concurrence. Les incitations à l'innovation dépendent de la différence entre les profits réalisés avant l'innovation et les profits réalisés après. Tant que la protection conférée par le brevet aux véritables innovateurs est efficace (c'est-à-dire, tant qu'elle n'est pas inefficace, ou utilisée à mauvais escient par un chasseur de brevets incapable d'innover), une plus grande concurrence des marchés de produits devrait favoriser des taux d'innovation plus élevés. Enfin, il est à noter que, dans ce cadre, la politique de la concurrence est particulièrement importante dans les secteurs dans lesquels les entreprises sont avancées sur le plan technologique.

Polder et Veldhuizen (2010) font état d'une étude similaire menée sur la base de données provenant des Pays-Bas et décrivent eux aussi une relation en U inversé. Grünwald (2009), sur la base de données suédoises, constate que les niveaux élevés de concurrence sont liés à des activités de recherche et développement plus dynamiques, sauf pour les entreprises à la traîne. Les résultats ne produisent pas la même relation en forme de U, mais ils concordent avec la théorie qu'Aghion et ses collègues ont utilisée pour expliquer leurs résultats.

Une étude similaire, basée sur les données d'économies de transition en Europe centrale et orientale (Carlin *et al.*, 2004) fait le même constat dans son titre : « A minimum of rivalry » (un minimum de rivalité). Cette étude, qui se base sur le nombre de concurrents plutôt que sur les marges bénéficiaires généralement utilisées par Aghion *et al.*, relève « l'importance d'un minimum de rivalité à la fois dans l'innovation et dans la croissance : la présence d'au moins quelques concurrents est à la fois efficace en soi et améliore aussi l'efficacité avec laquelle les rentes économiques résultant de la puissance commerciale sur les marchés de produits sont utilisées pour innover ».

Comme ce fût le cas dans la littérature sur la productivité, l'effet des « chocs » peut également fournir des preuves éclatantes de l'incidence de la concurrence sur l'innovation. Bloom, Draca et Van Reenen (2011) ont étudié les effets de la concurrence chinoise à l'importation sur un panel d'un demi-million d'entreprises entre 1996 et 2007 dans douze pays européens. Ils concluent : « La concurrence chinoise à l'importation (1) a entraîné une augmentation des mutations technologiques dans les entreprises ; et (2) a réparti l'emploi dans les entreprises au profit des entreprises plus avancées sur le plan technologique. Ces effets entre les entreprises et dans les entreprises sont à peu près de même ampleur, et représentent apparemment 15 % de la mise à niveau technologique en Europe entre 2000 et 2007 ».

De la même façon, la concurrence semble aussi encourager une adoption et une diffusion plus efficaces de l'innovation. Par exemple, dans le cadre d'une étude pour l'OCDE, Arnold *et al.* (2008) ont observé que les restrictions réglementaires à la concurrence avaient un impact extrêmement préjudiciable sur l'investissement dans les technologies de l'information et de la communication (TIC)³, notant ainsi : « Il semble que les entreprises qui exercent leurs activités dans un cadre réglementaire relativement libéral soient plus enclines à intégrer les TIC dans leurs processus de production que les entreprises opérant dans le cadre d'une réglementation des marchés de produits plus restrictive ».

³ Sur ce même sujet, voir Conway *et al.* (2006).

Tout comme une plus grande compétitivité des marchés accroît la productivité, les mesures qui incitent les marchés à fonctionner de manière plus compétitive – comme l’application du droit de la concurrence et la suppression des réglementations qui entravent la concurrence – entraînent une croissance économique plus rapide.

Il est rare que les mesures prises au titre de la politique de la concurrence ciblent directement la croissance de la productivité ; elles cherchent plutôt à promouvoir ou à préserver la concurrence elle-même, généralement mesurée à l’aune d’une baisse des prix ou d’autres avantages pour le consommateur. Les données examinées ci-dessus portent cependant à croire que, ce faisant, les mesures efficaces de promotion de la concurrence contribuent à la croissance de la productivité et par conséquent à la croissance économique globale. Si, par exemple, l’application du droit de la concurrence est « par elle-même » suffisamment efficace pour rendre les marchés plus concurrentiels, la littérature sur la productivité semble indiquer qu’elle encouragera alors aussi la croissance économique.

Le présent document mettant l’accent sur les résultats « macro », il n’entre pas dans le cadre de cette fiche d’analyser la littérature sur l’efficacité de l’application du droit de la concurrence et d’autres mesures favorables à la concurrence. Nous fournissons toutefois quelques références bibliographiques.

La meilleure preuve de l’efficacité de l’application du droit de la concurrence, qui vaut également pour l’application elle-même, est apportée par les résultats spécifiques au cas par cas. Les autorités de la concurrence et les universitaires ont depuis publié de nombreuses études a posteriori sur les résultats des mesures d’application, qui ont été passées au crible par l’OCDE (2013a) et OCDE (à paraître). Les études illustrent l’importance de protéger la concurrence par l’application de la loi (même si certaines trouvent les mesures d’application inefficaces, ne les jugeant opportunes que dans le cadre d’initiatives visant à améliorer l’efficacité).

Des méta-études ont cherché à évaluer l’efficacité de la mise en œuvre de la concurrence à travers un grand nombre de cas. Dutz et Vagliasindi (2000) et Vagliasindi (2006), sur la base des données de plusieurs économies de transition, montrent qu’une meilleure application du droit de la concurrence favorise la concurrence (mesurée en nombre d’intervenants dans le secteur concerné). Crandall et Winston (2003) ont publié un article très critique sur les mesures américaines d’exécution du droit de la concurrence, qui a donné lieu à de nombreux débats et réfutations. Baker (2003), l’étude la plus notable, donne un aperçu de l’efficacité du droit de la concurrence en examinant à la fois les succès et en détaillant quatre périodes durant lesquelles les mesures d’exécution du droit de la concurrence ont manqué de dynamisme aux États-Unis, tout du moins dans certains secteurs. Par exemple, plusieurs ententes d’exportation – exemptées des mesures d’exécution du droit de la concurrence – se sont maintenues pendant 15 ans.⁴ Baker commente également l’évaluation des avantages des mesures d’exécution du droit de la concurrence, une tâche que Hüscherlath (2008) a tenté de mener à bien dans un article intitulé de manière appropriée « *Is it worth all the trouble? The costs and benefits of antitrust enforcement* » (Cela en vaut-il la peine ? Coûts et avantages de l’application du droit de la concurrence). Il ressort des constatations de Hüscherlath que les avantages sont plutôt marginaux, mais il reconnaît que les méthodologies utilisées ne tenaient pas compte des effets dissuasifs de l’application de la loi (et encore moins des avantages dynamiques qui constituent l’élément central de la présente fiche d’information).

Ces effets dissuasifs de la mise en œuvre de la concurrence sont susceptibles d’être importants, même s’il est naturellement difficile d’observer ce qui ne s’est pas encore produit. Cela étant, il existe au moins des données qui indiquent qu’il y a bien dissuasion, en particulier dans les ententes. Par exemple, Connor et Bolotova (2006, p. 1133 et 1134), dans une analyse de la littérature et une méta-analyse de plusieurs centaines

⁴ Baker analyse également la suspension de la législation anti-trust pendant la Grande Dépression, examinée ci-après, au titre des réponses politiques à la récession.

d'ententes à travers de nombreux pays de l'Union européenne, de l'Amérique du Nord et d'Asie, ont conclu que plus un régime de concurrence est rigoureux, moins l'entente pratique des prix sont abusifs. Les conclusions sont identiques à celles d'une étude majeure de Clarke et Evenett (2003) qui, à propos d'une entente mondiale sur le prix des vitamines, fait ressortir les différences de surcoûts entre les pays selon qu'ils disposent ou non d'un régime de concurrence. Cette étude conclut que les prix abusifs appliqués dans ce cas sont proches du coût administratif total annuel du régime de concurrence de chaque pays.

Outre ces indications que la concurrence favorise la croissance, des études directement liées aux effets du droit de la concurrence lui-même, et de la déréglementation des marchés de produits ont également été menées. Bien qu'il soit difficile de distinguer les effets des réformes prises individuellement, certaines études mettent en évidence que l'adoption d'une législation sur la concurrence augmente la productivité. À l'inverse, la suspension sélective de la législation anti-trust aux États-Unis dans les années 1930 semble avoir différé la reprise.

En principe, il devrait être possible d'évaluer les effets du droit de la concurrence en comparant la performance des branches d'activités ou du pays avant et après l'introduction de cette législation, ou en comparant les pays selon qu'ils sont ou non dotés d'une législation sur la concurrence. En pratique, il peut s'avérer très difficile de distinguer de manière fiable les effets de l'application du droit de la concurrence des autres facteurs ayant une influence sur la performance économique. Cela dit, quelques études menées au niveau des secteurs d'activité s'intéressent directement à l'effet que peut avoir l'application – ou la suspension – du droit de la concurrence (plus précisément des études transversales de différents pays, comme nous l'examinons dans la section suivante).

Symeonidis (2008) analyse les effets de la Loi sur les pratiques restrictives de 1956 au Royaume Uni. Cette loi a proscrit les ententes, qui auparavant étaient légales. Symeonidis compare la croissance de la productivité du travail dans les secteurs d'activités qui étaient autrefois ouvertement organisés en cartels et dans ceux qui ne l'étaient pas (en effet, les secteurs qui ne font pas l'objet d'une entente forment un groupe de contrôle, qui sera concerné par tout ce qui se passe dans l'économie sauf par la nouvelle législation). Il constate que la suppression des ententes a entraîné une croissance plus rapide de la productivité du travail, et conclut : « Les résultats économétriques de la comparaison de deux groupes de secteurs d'activités fournissent la preuve patente d'un impact préjudiciable de la collusion sur la croissance de la productivité du travail. La collusion ne semble avoir aucune incidence sur les salaires ».

D'une manière générale, protéger les entreprises de la concurrence internationale ou nationale constitue une réponse politique peu satisfaisante à la récession. L'histoire des États-Unis en donne un exemple flagrant, puisque les lois anti-trust en vigueur ont été suspendues de manière sélective, en application du *National Industrial Recovery Act* (NIRA) dans les années 1930. Les entreprises ont alors été autorisées à constituer des ententes et à s'entendre avec la concurrence pour fixer les prix en échange de la signature d'un accord avec les syndicats sur la fixation des salaires. Plusieurs études ont constaté que cela avait retardé la reprise.

Romer (1999) conclut que : « On peut donc penser que le NIRA se définit plus comme une force faisant obstacle à la reprise que comme un facteur important de la baisse de la production ». Taylor (2002) constate que « les modèles d'ententes du NIRA eux-mêmes ont entraîné une baisse de 10 % de la production manufacturière » au début de l'année 1934. Taylor (2007) confirme cette principale conclusion, après avoir analysé de façon plus approfondie sept dispositions de la législation sur les ententes pour déterminer laquelle avait eu un effet préjudiciable sur la production de 66 secteurs d'activités américains avant, pendant, et après la période d'application du NIRA.

Cole et Ohanian (2004), dans une étude particulièrement influente – mais loin de faire l'unanimité – estiment que cette mesure à elle seule a retardé de sept ans la reprise économique aux États-Unis. Cette conclusion plutôt brutale tient davantage à la hausse des salaires sous l'effet du NIRA, qu'à l'incidence de la loi sur le prix des produits. Dans une analyse de l'article, l'économiste de la Commission fédérale du commerce (FTC) David Glasner⁵ note : « Qu'est-ce qui a freiné la reprise d'avril à juillet ? Il ne fait presque aucun doute que Franklin D. Roosevelt a contraint le Congrès à adopter sa loi NIRA peu judicieuse en juin, et que ses effets ont commencé à se faire sentir dès le mois de juillet. En imposant une hausse des salaires nominaux malgré un chômage élevé (même si le chômage a commencé à chuter rapidement au moment de la reprise en avril) tout en cartellisant de larges pans de l'économie américaine, le NIRA a réellement stoppé la reprise qui commençait pourtant à prendre son essor ».

⁵ <http://uneasymoney.com/2011/09/26/misrepresenting-the-recovery-from-the-great-depression/>.

De nombreuses études consacrées aux effets du droit de la concurrence recourent à des comparaisons internationales de données d'expérience de différents pays pour évaluer si les pays dotés de législations sur la concurrence (ou de législations sur la concurrence plus anciennes, ou plus efficaces) connaissent une croissance économique plus rapide. La tâche s'avère difficile en raison des nombreux autres facteurs qui influent sur la croissance économique globale, comme la mise en œuvre simultanée de nouvelles politiques (lors de la transformation de l'Europe de l'Est après 1989, par exemple). Même si une partie d'entre elles ne relève aucun effet, la très grande majorité de ces études observe un effet positif du droit de la concurrence sur la croissance économique. La plupart attribue cet effet à l'augmentation de la productivité, même si un effet sur l'investissement est possible aussi, en particulier dans les pays en développement, du fait peut-être que les législations sur la concurrence renforcent la confiance des entreprises et réduisent la corruption.

À l'échelle de toute une économie, il sera difficile de différencier les effets des politiques de la concurrence des autres facteurs qui agissent sur la croissance, mais sans ces corrections, des corrélations trompeuses sont à craindre. Tout particulièrement, ces dernières années, les pays à revenu élevé se sont développés beaucoup plus lentement que les économies émergentes. Les pays à revenu élevé sont par ailleurs souvent dotés de régimes de concurrence bien élaborés, ce qui ne signifie pas que ces régimes soient la cause de la faible croissance. Plus exactement, le taux de croissance et le régime de concurrence sont liés au niveau général de développement. Toute analyse doit donc corriger cet élément, ou ne comparer que des pays très similaires. Néanmoins, certaines études se sont proposées de mesurer directement l'effet de la politique de la concurrence.

Au moment de la rédaction de ce document, l'étude la plus récente est celle de Gutmann et Voigt (2014). Elle offre une analyse utile des études précédentes dans ce domaine. Ce document contient également une description fidèle des données et des difficultés d'ordre méthodologique rencontrées pour différencier les effets des législations sur la concurrence des autres facteurs ayant une incidence sur la performance économique. Leur analyse, qui porte sur 179 pays et couvre la période allant de 1971 à 2012, cherche à déterminer si l'existence d'une législation sur la concurrence (et son application depuis son introduction) explique le taux de croissance aussi bien que les indicateurs intermédiaires, comme les IED et la productivité. Ils ont constaté un impact très fort, relevant que : « Si l'introduction d'une législation sur la concurrence améliore l'efficacité dynamique d'une économie, alors son taux de croissance devrait en conséquence se redresser. [Nos résultats mettent en évidence que] c'est bien le cas et [que] le taux de croissance annuel augmente de 2 à 3 %. L'effet est donc très substantiel ». Fait inhabituel, tout comme les travaux antérieurs de Voigt (2009), cette étude ne fait apparaître aucun effet sur la croissance de la productivité (les auteurs indiquent qu'ils attribuent cela en partie à un problème de mesure, sachant que les effets sur la PTF mettent du temps à se faire sentir et sont difficile à évaluer). Au lieu de quoi, la croissance est stimulée par davantage d'investissements, conséquence peut-être du faible niveau perçu de la corruption.

Dans une étude portant sur les effets politiques du droit de la concurrence, mais appliquant pour le reste une méthodologie similaire, Petersen (2013) relève un effet identique et conclut : « La mise en place d'une instance antitrust a un effet positif sur le PIB par habitant et sur la croissance économique après dix ans, mais son effet sur la démocratie d'un pays reste statistiquement négligeable ».

Buccirossi et al (2013) ont étudié l'impact de la politique de la concurrence sur la croissance de la productivité totale des facteurs dans 22 secteurs d'activités de 12 pays de l'OCDE, sur la période 1995-2005. Ils relèvent l'effet positif significatif de la politique de la concurrence sur la productivité qui dans plusieurs pays est mesuré grâce à un ensemble d'indicateurs. Ils constatent que l'effet est particulièrement marqué pour certains aspects de la politique de la concurrence liés à sa structure institutionnelle et à ses activités antitrust, et qu'il est renforcé par un système juridique effectif, ce qui conduit à penser qu'il existe des complémentarités entre la politique de la concurrence et l'efficacité des institutions chargées de veiller au respect de la loi.

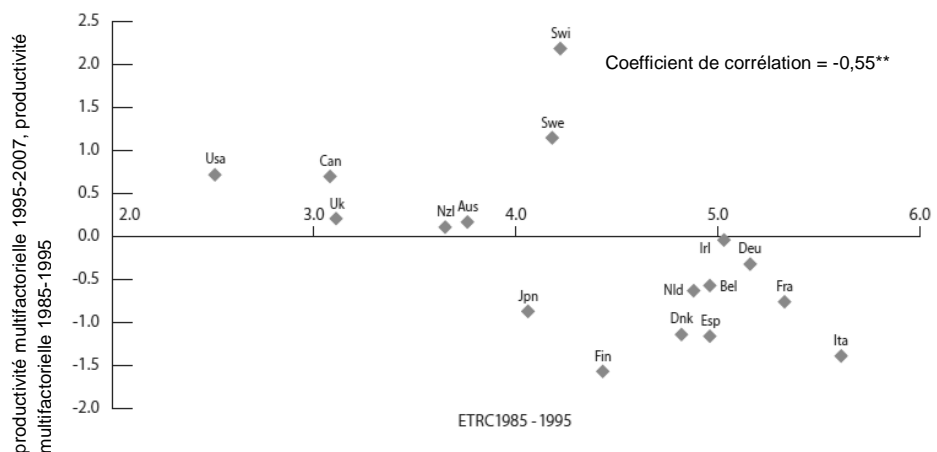
Dutz et Hayri (1999), se basant sur une sélection de 52 pays, relèvent un lien positif entre les mesures d'évaluation de l'efficacité du droit de la concurrence et la croissance du PIB. Clougherty (2010) utilise le financement comme indicateur de l'engagement d'un pays en faveur de la concurrence et observe une relation avec la croissance économique, avant de conclure : « L'estimation de coefficient laisse à penser qu'un écart-type (58,8 millions de dollars) entraînerait une hausse de la croissance économique de 0,84 % en moyenne ».

Borrell et Tolosa (2008) font observer que le droit de la concurrence est souvent lié à d'autres mesures de libéralisation, et qu'il interagit avec ces mesures – en particulier avec les politiques d'ouverture des marchés. Les auteurs remarquent : « L'impact des mesures d'exécution du droit de la concurrence sur la productivité totale des facteurs est positif et statistiquement significatif, ce qui laisse supposer que l'efficacité de la politique de la concurrence améliore la productivité. D'après les estimations, une augmentation moyenne de l'efficacité du droit de la concurrence d'un écart type aurait pour effet d'accroître la productivité totale des facteurs de 28 % en moyenne. Cette estimation pose toutefois le problème de ne pas déterminer la part de cette augmentation relevant de l'effet de concurrence, et celle relevant de l'effet de sélection ». L'étude évalue l'effet combiné des deux mesures, et conclut que s'en tenir uniquement à un examen du droit de la concurrence exagérerait l'effet qu'il exerce sur la croissance de la productivité. En revanche, ils notent également que le droit de la concurrence et l'ouverture des échanges se renforcent mutuellement, et ne devraient donc pas être considérés comme des alternatives mais comme complémentaires.

Les bases de données actuelles sur la déréglementation des marchés de produits sont encore plus claires, dans le sens où les cas de déréglementation ont été nombreux, et ont ainsi permis d'établir des comparaisons dans le temps, entre différents secteurs d'activités et différents pays. Par ailleurs, les politiques de réglementation visant spécifiquement à instaurer et à promouvoir la concurrence – notamment dans les industries de réseaux – se sont aussi traduites par des gains de productivité.

L'OCDE – voir par exemple Nicoletti (2003) – a été une source importante de données tendant à montrer que la déréglementation des marchés de produits pouvait avoir pour effet d'augmenter la croissance, par exemple en transférant les ressources des fournisseurs les moins performants aux plus performants, par le jeu de la concurrence. Les indicateurs de réglementation des marchés de produits élaborés par l'OCDE en donnent quelques exemples au niveau national. Ainsi, Arnold, Nicoletti et Scarpetta (2011) relèvent une corrélation négative statistiquement significative entre le degré de réglementation des marchés de produits et les variations de la productivité multifactorielle, comparés sur deux périodes. Le diagramme ci-dessous en donne une illustration:

Figure 3: Réglementation des marchés de produits et accélération de la productivité



L'axe des ordonnées représente les différences de croissance de la productivité multifactorielle (tirées de la base de données de l'OCDE), entre la période 1995-2007 et la période 1985-1995, et l'axe des abscisses représente le degré de réglementation des marchés de produits, mesuré par les indicateurs de réglementation des marchés de produits de l'OCDE dans certains secteurs pendant la période 1985-1995.

Source: Arnold, Nicoletti et Scarpetta (2011)

Jaumotte et Pain (2005), toujours pour l'OCDE, se sont servis de régressions en panel pour analyser les déterminants de l'intensité de recherche et développement et du dépôt de brevets des entreprises dans un échantillon de 20 pays de l'OCDE sur la période 1982-2001. La concurrence des marchés de produits, mesurée par les indicateurs de réglementation des marchés de produits de l'OCDE, contribue de manière significative à la recherche et au développement.

Ospina et Schiffbauer (2010), dans une étude sur les économies « de transition » en Europe centrale et orientale et en Asie centrale, constatent : « Sur la base d'observations au niveau des entreprises, tirées de la base de données et de l'enquête sur l'entrepreneuriat de la Banque mondiale, nous constatons l'existence d'un lien de causalité solide et positif entre les valeurs de la concurrence et les mesures de la productivité que nous avons relevées. Nous observons également que les réformes mises en place sur les marchés de produits ont entraîné une progression plus forte de la concurrence, et en conséquence, de la productivité : la part de la croissance de la productivité résultant de la concurrence stimulée par les réformes des marchés de produits avoisine 12 à 15 % ».

L'effet de la concurrence sur les inégalités a été peu étudié, mais on le considère souvent comme pernicieux du fait que la concurrence produit des gagnants et des perdants. En tout état de cause, les restrictions à la concurrence seront préjudiciables au plus grand nombre, et ne profiteront le plus souvent qu'à quelques-uns.

Lorsque les prix augmentent en raison de monopoles ou de restrictions à la concurrence, les premiers à être touchés sont les simples citoyens, notamment les plus pauvres. Plusieurs études ont observé que les populations les plus pauvres semblaient souvent pâtir de façon disproportionnée de l'exercice du pouvoir de marché.

Ainsi, Hausman et Sidak (2004) ont constaté que les consommateurs les plus pauvres et les moins instruits aux États-Unis payaient leurs services mobiles plus cher que les consommateurs mieux informés et plus à l'aise, même en tenant compte du niveau d'utilisation. Les auteurs ont par ailleurs noté que les marges appliquées dans les services de téléphonie mobile étudiés augmentaient, les amenant à mettre en doute les affirmations du secteur selon lesquelles le marché était très concurrentiel. Les auteurs s'attendaient à ce que la déréglementation qui a permis l'entrée des « Regional Bells » sur le marché à longue distance réduirait le pouvoir sur ce marché, au profit des plus pauvres et des moins instruits.

Dans des travaux menés avec l'OCDE et la Commission fédérale mexicaine de la concurrence, Urzua (2013) a étudié les effets de distribution du pouvoir de monopole. Il explique que « les pertes de bien-être résultant de l'exercice du pouvoir de monopole sont non seulement significatives, mais sont également plus importantes en termes relatifs pour les plus pauvres. Par ailleurs, les pertes sont différentes dans les secteurs urbains et ruraux, et dans chacun des états du Mexique, les habitants des états les plus pauvres étant les plus lésés par les entreprises dotées d'un pouvoir de marché ». De la même façon, Creedy et Dixon (1998 et 1999) observent que le monopole a plus d'effets néfastes sur les groupes à revenu faible qu'à revenu élevé, sur la base d'études concernant l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Schivardi et Viviano (2011), dans leur examen de la littérature sur la concurrence de détail, ont observé : « Les données disponibles en matière de commerce de détail permettent de conclure que les libéralisations profitent particulièrement aux populations à faible revenu : les consommateurs bénéficient de prix bas (Griffith et Harmgart, 2008), et l'emploi augmente (Bertrand and Kramarz, 2002 ; Viviano, 2008). Cela dit, les politiques libérales rencontrent souvent l'opposition d'une grande variété de partis politiques, notamment les partis les plus représentatifs des personnes à faible revenu (Alesina et Giavazzi, 2007) ».

Les effets sur l'autre extrémité de la répartition des revenus – les riches – ont fait l'objet de moins d'études. Cependant, sur la base de simples estimations de la prédominance des bénéfices monopolistiques et de données sur les fortunes héritées, Comanor et Smiley (1975) ont affirmé que, aux États-Unis, plus de la moitié de la fortune des 2,4 % des ménages les plus riches provenait en fin de compte de bénéfices monopolistiques, transmis par héritage. Pour l'essentiel, l'étude ne repose que sur une hypothèse (qui pêche par excès de prudence), mais elle tente de mettre en évidence que la transmission héréditaire de la fortune suppose que même de très petites rentes de monopole allouées aux riches peuvent avoir une influence considérable sur les inégalités de richesse (et donc de revenu) pendant une période assez longue.

Il serait intéressant d'étudier les effets de la concurrence, ou de la politique de la concurrence, sur les mesures de bien-être, comme l'indicateur du vivre mieux de l'OCDE⁶. Stucke (2013) affirme que la politique de la concurrence peut et doit permettre à l'économie et à la société de promouvoir plus efficacement le bien-être et le bonheur, et observe : « Même si la concurrence peut parfois accroître la pauvreté, la relative insatisfaction des citoyens dans les pays à économie planifiée laisse penser que la liberté d'entreprendre et les opportunités économiques qu'offrent les marchés concurrentiels

⁶ Cet indice mesure le bien-être dans un certain nombre de pays. Pour plus d'informations, voir www.oecdbetterlifeindex.org.

sont des alternatives préférables. [...] La structure d'un marché concurrentiel développe les opportunités économiques et l'autonomie personnelle – qui constitue un indicateur essentiel du bien-être. [...] Dès lors, un marché concurrentiel, en dispersant le pouvoir économique et politique, peut stimuler les initiatives, qui sont généralement corrélées avec des gens en meilleure santé et plus heureux ». Cela étant, à notre connaissance, cette suggestion n'a encore fait l'objet d'aucune étude empirique.

De la même façon, le décalage entre la réalité et les perceptions est souvent grand lorsque les inquiétudes liées à l'emploi sont fortes. Il est vrai que les gains de productivité générés par la concurrence peuvent entraîner des licenciements, mais ils ne sont pas plus susceptibles d'accroître le chômage global que d'autres formes de progrès technique. En outre, il a été prouvé que les restrictions à la concurrence faisaient baisser la production et l'emploi.

La concurrence se traduit par des économies de coûts, et en particulier dans l'innovation visant à trouver de nouveaux moyens de réduire les coûts. Ce constat impliquera souvent de réduire la taille des effectifs. Comme nous l'avons vu plus haut, les réformes engagées dans les secteurs autrefois réglementés pour que la concurrence puisse s'y développer se sont généralement soldées par des réductions très importantes des coûts de main-d'œuvre, notamment lorsqu'elles s'accompagnent de mesures de privatisation. Par exemple, la productivité du travail dans le secteur de la production d'électricité au Royaume-Uni a doublé après la privatisation et l'instauration de la concurrence : la production est pour l'essentiel restée la même mais l'emploi a été divisé par deux. Dans leur étude sur les effets concurrentiels des importations chinoises (évoquée précédemment), Bloom *et al.* (2011) constatent que l'emploi a baissé dans les secteurs les plus touchés, et Schmitz (2005) fait le même constat dans son étude sur les mines de fer en Amérique du Nord.

Toutefois ces changements ne feront vraisemblablement pas plus grimper le taux de chômage global qu'une autre forme de progrès technique ou qu'une autre forme de croissance de la productivité. Les avancées technologiques dans le secteur de l'agriculture ont réduit de plus de 90 % le nombre de travailleurs employés par unité de production dans ce secteur dans les pays avancés, mais personne ne songerait sérieusement à les présenter comme une cause du chômage aujourd'hui. Restreindre délibérément la concurrence pour maintenir l'inefficience et « protéger l'emploi » reviendrait à supprimer délibérément les nouvelles technologies pour les mêmes motifs – ce qui s'avérerait de toute évidence une mauvaise politique, surtout à long terme.

Nombreux sont les facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur le niveau général de l'emploi dans une économie, à commencer par le cycle économique et la politique budgétaire et monétaire générale. Mais, en portant atteinte à l'efficacité de l'économie du point de vue de l'offre, certains économistes affirment qu'une plus grande concurrence sur les marchés de produits peut accroître le niveau général de l'emploi à moyen et long terme.

Ainsi, Griffith *et al.* (2007) observent que la libéralisation des marchés de produits (sous l'effet d'un choc politique, comme le marché unique européen) réduit le chômage. L'effet est plus marqué dans les pays où les syndicats sont puissants, ce qui laisse supposer que la concurrence des marchés de produits réduit le pouvoir monopolistique des syndicats. Ainsi, les résultats de leur étude laissent-ils entendre qu'en rejoignant le programme du marché unique, un pays dans lequel les syndicats jouissent d'un fort pouvoir de négociation pourrait voir son chômage se réduire de 1,3 %. En effet, la concurrence sur les marchés de produits se substitue à la concurrence sur le marché du travail. Fiori *et al.* (2012), qui ont mené une étude similaire sur les restrictions réglementaires à la concurrence des marchés de produits, parviennent aux mêmes conclusions : « Lorsque le degré de réglementation du marché du travail est élevé [...], l'effet positif de la déréglementation sur l'emploi est assez substantiel – 1,07 % à l'impact et 3,52 % à long terme – et significatif à 1 %. Un autre moyen de souligner les différents effets de la déréglementation des marchés de produits sur divers marchés du travail consiste à considérer qu'une réduction d'un écart type dans [l'indicateur de la réglementation des marchés de produits] génèrera un bénéfice à long terme pour le taux d'emploi de 1,10 % en France (pays où le degré [de réglementation du marché du travail] est élevé) et de seulement 0,6 % en Irlande (pays où le degré [de réglementation du marché du travail] est faible) ».

Compte tenu du grand nombre de facteurs influençant l'emploi dans l'ensemble de l'économie, il est également utile d'étudier les données au niveau sectoriel. Le secteur de la distribution en offre un bon exemple : les mesures visant à entraver la concurrence (telles que les restrictions à l'urbanisme ou les contraintes en matière de

fixation des prix) sont généralement justifiées par la nécessité de préserver l'emploi chez les petits détaillants qui sinon seraient remplacés par des hypermarchés exigeant une main-d'œuvre moins nombreuse (ce que l'on appelle l'effet « Wal-Mart »). On peut étudier cet effet en comparant l'emploi dans les pays ou les régions disposant de réglementations différentes, ou en examinant les incidences de l'entrée d'une grande surface sur le marché. Comme pour bon nombre de problèmes économiques, il est important d'étudier l'ensemble des effets et pas seulement les effets immédiats. Une mesure prise pour sauver un poste peut réduire l'emploi si d'une manière ou d'une autre elle empêche la création de 1,1 poste, comme il en va souvent du maintien de moyens de production inefficaces.

Bertrand et Krammarz (2001) ont constaté que les restrictions de zonage appliquées en France dans les années 1970 avaient réduit l'emploi dans le commerce de détail, précisant : « Il ressort de nos conclusions que l'emploi de détail aurait pu être plus de 10 % plus élevé aujourd'hui si aucune réglementation à l'entrée n'avait été adoptée. Encourager la concurrence sur les marchés de produits peut donc constituer une réforme essentielle pour les pays dont les résultats en matière d'emploi sont faibles ». Au Royaume-Uni, Sadun (2008) constate : « Des réglementations à l'entrée ont été adoptées dans de nombreux pays à l'encontre des gros détaillants pour protéger les petits magasins indépendants. Un nouvel ensemble de données sur le Royaume-Uni laisse en fait apparaître que ces réglementations à l'entrée ont davantage réduit l'emploi dans les magasins indépendants ». En Italie, Schivardi et Viviano (2011) ont étudié les différentes réglementations à l'entrée à l'encontre des détaillants dans différentes régions, et ont conclu : « Nous constatons que les barrières exercent une forte influence sur la performance en augmentant les marges bénéficiaires et les prix, en réduisant la productivité, l'adoption de TIC et l'emploi, et en augmentant les coûts de main-d'œuvre ».

Quant à « Wal-Mart », l'effet de son apparition dans le marché a fait l'objet d'études approfondies. De toute évidence, son entrée entraîne une baisse des prix pour les consommateurs. Mais l'effet sur l'emploi local est beaucoup plus nuancé, certaines études relevant des effets positifs et d'autres des effets négatifs pour les entreprises locales tentant de s'adapter (ou n'y parvenant pas) pour accéder au marché. La Banque fédérale de réserve de Minneapolis (Wirtz, 2008) qui a analysé cette littérature en fait une description juste en concluant : « Tout au plus, peut-on dire de l'effet Wal-Mart sur l'emploi qu'il est mineur – même au regard des normes appliquées dans les comtés aux populations modestes – ce qui en soi pourrait s'avérer une bonne chose, compte tenu des discours actuels tenus de part et d'autre ».

Section 3. Vue d'ensemble d'études plus importantes contenant une évaluation quantitative des effets

Déclarations	Auteurs	Commentaires
Effets de la concurrence sur la productivité et la croissance		
Les entreprises les plus compétitives ont enregistré des taux de croissance de la productivité de 3,8 à 4,6 plus élevés que les entreprises les moins compétitives. « Une augmentation de 25 % des parts de marché entraîne à long terme une baisse de 1 % de la productivité totale des facteurs. »	Nickell (1996)	Cette étude classique est très souvent citée, et des études plus récentes appliquent la même méthodologie à d'autres pays et à des ensembles de données plus détaillées.
En Inde et en Chine, une concurrence accrue pourrait augmenter la productivité totale des facteurs (PTF) de 50 %, sans évolution technique.	Hsieh et Klenow (2009, 2012)	La méthode de calcul analyse ce qui se passe lorsqu'on répartit la main-d'œuvre et les capitaux entre les entreprises de la même façon qu'aux États-Unis, où une concurrence plus forte permet aux gagnants de gagner plus.
Un accroissement de la concurrence (se traduisant par exemple par une réduction des marges de 10 %) pourrait augmenter la croissance de la productivité en Afrique du Sud de 2 à 2,5 points de pourcentage par an.	Aghion <i>et al.</i> (2008)	
Une étude portant sur 22 industries dans 12 pays de l'OCDE établit une corrélation entre la qualité de la politique de la concurrence et la productivité. Une meilleure politique de la concurrence pourrait générer environ un cinquième de la croissance de la productivité industrielle dans une économie en voie de redressement (comme le Royaume-Uni).	Buccirossi <i>et al.</i> (2013)	Le chiffre n'est donné qu'à titre indicatif, pour mieux matérialiser les effets de l'élasticité entre la PTF et l'indicateur général de politique de la concurrence que les auteurs de l'étude ont établi.
Effets particuliers du droit et de la politique de la concurrence sur la productivité et la croissance		
Une étude des effets de la législation du Royaume-Uni de 1956 sur les ententes a démontré qu'elle avait été responsable d'une baisse de 20 à 30 % de la croissance de la productivité du travail sur une période de 8 ans.	Symeonidis (2008)	L'étude compare les secteurs d'activités selon qu'ils sont visés ou non par la législation sur les ententes au Royaume-Uni. La productivité du travail s'est accélérée dans les secteurs régis par des ententes.
En augmentant le financement de la politique de la concurrence d'environ 60 millions de dollars USD, la croissance économique pourrait augmenter de 0,84 %.	Clougherty (2010)	Étude comparative portant sur plusieurs pays (principalement de l'OCDE) appliquant le droit de la concurrence.
La suspension sélective de la législation anti-trust aux États-Unis dans les années 1930 a réduit la production manufacturière de 10 %.	Taylor (2002)	Cette conclusion suscite moins de controverses (et dépend moins des effets sur le marché du travail) que l'article bien connu de Cole et Ohanian.
Effets des réglementations anticoncurrentielles sur la productivité et la croissance		
La réglementation des intrants (par exemple des professions) ralentit le taux de croissance annuel de la productivité de 0,5 % dans les secteurs d'aval.	Barone et Cingano (2008)	
Un assouplissement sensible (1 écart type) de la réglementation anticoncurrentielle peut augmenter le taux de croissance de la productivité de plus d'un point de pourcentage, permettant d'augmenter la productivité d'au moins 10 % à long terme.	Arnold <i>et al.</i> (2011)	Conclusion basée sur une analyse portant sur plusieurs pays, utilisant les indicateurs de la réglementation des marchés de produits de l'OCDE.

Déclarations	Auteurs	Commentaires
Effets des réglementations anticoncurrentielles sur la productivité et la croissance (suite)		
Dans une étude comparative des économies de transition, il apparaît que les entreprises qui subissent peu la concurrence (marges de 20 % plus élevées) enregistrent une moindre productivité (PTF de 1,2 % plus faible). Les réformes ont induit des hausses de 12 à 15 % de la PTF, grâce à une concurrence renforcée.	Ospina et Schiffbauer (2010)	Les données se rapportent à l'Europe centrale et orientale, et à l'Asie centrale.
PIB – études d'ensemble		
Le taux de croissance du PIB est de 2 à 3 % plus élevé dans les pays dotés d'une législation en matière de concurrence que dans les autres.	Gutman et Voigt (2014)	Analyse de régression portant sur plusieurs pays. Les résultats ne semblent pas être conditionnés par la productivité, mais plutôt par l'investissement – traduisant peut-être une plus grande confiance dans l'environnement commercial.
La politique nationale de la concurrence a augmenté le PIB australien de 2,5 %.	Commission de la productivité (2005)	
Études de cas		
La productivité du travail a doublé voire triplé dans la production d'électricité, après la privatisation.	Jamasb <i>et al.</i> (2004) et les études qui y sont citées	La propriété privée et la concurrence après la privatisation peuvent toutes deux avoir un effet sur la croissance de la productivité. Voir Fabrizio (2004).
Aux États-Unis et au Canada, les mines de fer ont doublé leur productivité du travail après la libéralisation, qui a ouvert le marché à la concurrence du Brésil.	Schmitz (2005)	
Inégalités		
Au Mexique, la perte de bien-être due aux produits monopolisés est 150 % plus élevée dans le décile rural, le plus pauvre, que dans le décile urbain, le plus riche.	Urzúa (2013)	
Environ la moitié de la fortune des ménages les plus riches des États-Unis dans les années 1970 provenait de profits monopolistiques.	Comanor et Smiley (1975)	De toute évidence une conclusion très générale, mais assez significative, en particulier à la lumière du regain d'intérêt pour les inégalités découlant des fortunes héritées, dans la ligne de Picketty.
Emploi		
Avec une baisse d'un écart-type dans la réglementation des marchés de produits, le taux d'emploi en France pourrait enregistrer un gain de 1,1 % à long terme.	Fiori <i>et al</i> (2012)	Basé sur les indicateurs de la réglementation des marchés de produits de l'OCDE. L'effet est lié à l'efficacité du marché du travail.
Les règles de zonage mises en place en France dans les années 1970 ont entraîné une réduction de l'emploi de détail à long terme de 10 %.	Bertrand et Krammarz (2001)	Basé sur une analyse comparative de l'évolution de l'emploi dans le secteur du commerce de détail en France et aux États-Unis.

RÉFÉRENCES

- Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., & Howitt, P. (2005). Competition and Innovation: an Inverted-U Relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), 701-728.
<http://web.stanford.edu/~nbloom/PevertedU.pdf>
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2004). Entry and productivity growth: Evidence from microlevel panel data. *Journal of the European Economic Association*, 2(2-3), 265-276.
<http://www.jstor.org/stable/40004902>
- Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., & Prantl, S. (2009). The effects of entry on incumbent innovation and productivity. *The Review of Economics and Statistics*, 91(1), 20-32.
<http://www.econstor.eu/bitstream/10419/51205/1/563419822.pdf>
- Aghion, P., Braun, M., & Fedderke, J. (2008). Competition and productivity growth in South Africa. *Economics of Transition*, 16(4), 741-768.
http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3350068/aghion_southafrica.pdf?sequence=2
- Aghion, P., Burgess, R., Redding, S., & Zilibotti, F. (2003). *The unequal effects of liberalization: theory and evidence from India*. London School of Economics and Political Science.
<http://econ.lse.ac.uk/staff/rburgess/wp/abr031002.pdf>
- Ahn, S. (2002). Competition, Innovation and Productivity Growth: A Review of Theory and Evidence. *OECD Economics Working Paper No. 317*.
<http://ssrn.com/abstract=318059>
- Alesina, A., & Giavazzi, F. (2007). *Il Liberismo e` di Sinistra*. Milan: Il Saggiatore.
- Arnold, J. M., Nicoletti, G., & Scarpetta, S. (2008). *Regulation, Allocative Efficiency and Productivity in OECD Countries: Industry and Firm-Level Evidence*. OECD Economics Department Working Papers, No. 616.
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=eco/wkp\(2008\)24](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=eco/wkp(2008)24)
- Arnold, J. M., Nicoletti, G., & Scarpetta, S. (2011). Regulation, Resource Reallocation and Productivity Growth. *European Investment Bank Papers*, 16(1), 90-115.
http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2011_v16_n01_en.pdf#page=92
- Baek, C., Kim, Y., & Kwon, H. (2009). *Productivity growth and competition across the Asian financial crisis: Evidence from Korean manufacturing firms* (No. 2009-12). Center Economic Institutions Working Paper Series
http://gcoe.ier.hit-u.ac.jp/CAED/papers/id077_Baek_Kim_Kwon.pdf
- Baker, J. B. (2003). The case for antitrust enforcement. *The Journal of Economic Perspectives*, 17(4), 27-50.
<http://www.jstor.org/stable/3216930>
- Barone, G., & Cingano, F. (2008). Service Regulation and Growth: Evidence from OECD Countries. *Bank of Italy Temi di Discussione (Working Paper) No. 675*.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1160183&download=yes
- Basker, E. (2004). *Job Creation or Destruction? Labor-Market Effects of Wal-Mart Expansion*. University of Missouri Working Paper available at http://economics.missouri.edu/working-papers/2002/WP0215_basker.pdf.

- Berg, A. & Krueger, A. O. (2003). *Trade, Growth, and Poverty: A Selective Survey*. IMF Working Paper n.03/30. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0330.pdf>
- Bertrand, M., & Kramarz, F. (2002). Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1369–13. <http://qje.oxfordjournals.org/content/117/4/1369.short>
- Bloom, N., & Van Reenen, J. (2007). Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 122(4), 1351-1408 <http://web.stanford.edu/~nbloom/MeasuringManagement.pdf>
- Bloom, N., Draca, M., & Van Reenen, J. (2011). *Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity*. NBER Working Paper n.16717. <http://www.nber.org/papers/w16717>
- Bloom, N., Propper, C., Seiler, S & Van Reenen, J. (2010). *The Impact of Competition on Management Quality: Evidence from Public Hospitals*. CEP Discussion Paper No 983. <http://eprints.lse.ac.uk/28731/1/dp0983.pdf>
- Blundell, R., Griffith, R., & van Reenen, J. (1999). Market Share, Market Value and Innovation in a Panel of British Manufacturing Firms. *Review of Economic Studies*, 66(3), 529-54. <http://restud.oxfordjournals.org/content/66/3/529.short>
- Borrell, J. R., & Tolosa, M. (2008). Endogenous antitrust: cross-country evidence on the impact of competition-enhancing policies on productivity. *Applied Economics Letters*, 15(11), 827-831. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13504850600949137>
- Boulain, X., & Guerrero, G. (2008). The Loi Galland and French Consumer Prices. *INSEE Conjoncture*. Available at http://www.insee.fr/en/indicateurs/analys_conj/archives/june2008_d1.pdf
- Bourlès, R., Cette, G., Lopez, J., Mairesse, J., & Nicoletti, G. (2013). Do product market regulations in upstream sectors curb productivity growth? Panel data evidence for OECD countries. *Review of Economics and Statistics*, 95(5), 1750-1768. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00338
- Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G., & Vitale, C. (2013). Competition policy and productivity growth: an empirical assessment. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1324-1336. http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00304#.U75kjvmSyVM
- Carlin, W., Schaffer, M., & Seabright, P. (2004). A minimum of rivalry: Evidence from transition economies on the importance of competition for innovation and growth. *Contributions in Economic Analysis & Policy*, 3(1). <http://www.degruyter.com/view/j/bejeap.2003.3.issue-1/bejeap.2004.3.1.1284/bejeap.2004.3.1.1284.xml?rskey=oUPWoz&result=1&q=carlin>
- Cincera, M., & Galgau, O. (2005). *Impact of market entry and exit on EU productivity and growth performance*. Economic Paper n.222. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs. http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication712_en.pdf
- Clarke, J., & Evenett, S. (2003). The Deterrent Effect of National Anti-Cartel Laws: Evidence from the International Vitamins Cartel. *Antitrust Bulletin*, 3, 48. <http://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/antibull48&div=33&id=&page=>

- Clougherty, J. A. (2010). Competition Policy Trends and Economic Growth: Cross-National Empirical Evidence. *International Journal of the Economics of Business*, 17(1), 111-127.
<http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510903516995#.U75kIPmSyVM>
- Cole, H. L., & Ohanian, L. E. (2004). New Deal policies and the persistence of the Great Depression: A general equilibrium analysis. *Journal of Political Economy*, 112(4), 779-816.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/421169>
- Cole, H. L., Ohanian, L. E., Riascos, A., & Schmitz Jr, J. A. (2005). Latin America in the rearview mirror. *Journal of Monetary Economics*, 52(1), 69-107.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393204001217>
- Comanor, W. S., & Smiley, R. H. (1975). Monopoly and the Distribution of Wealth. *The Quarterly Journal of Economics*, 89(2), 177-194. <http://www.jstor.org/stable/1884423>
- Connor, J. M., & Bolotova, Y. (2006). Cartel overcharges: survey and meta-analysis. *International Journal of Industrial Organization*, 24(6), 1109-1137.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0167718706000439>
- Conway, P., De Rosa, D., Nicoletti, G., & Steiner, F. (2006). *Regulation, competition and productivity convergence*. OECD Economics Department Working Papers, No. 509.
[http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=ECO/WKP\(2006\)37](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=ECO/WKP(2006)37)
- Crafts, N. (2012). British relative economic decline revisited: The role of competition. *Explorations in Economic History*, 49(1), 17-29. <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0014498311000295>
- Crandall, R. W., & Winston, C. (2003). Does antitrust policy improve consumer welfare? Assessing the evidence. *The Journal of Economic Perspectives*, 17(4), 3-26.
<http://www.jstor.org/stable/3216929>
- Creedy, J. & Dixon, R. (1998). *The Distributional Effects of Monopoly in New Zealand*. Department of Economics - Working Papers Series 651. The University of Melbourne.
- Creedy, J., & Dixon, R. (1999). The distributional effects of monopoly. *Australian Economic Papers*, 38(3), 223-237. <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1467-8454.00053/abstract>
- Davies, S. W., Coles, H., Olczak, M., Pike, C. & Wilson, C. (2004). *The benefits from competition: some illustrative UK cases*. DTI Economics Paper No.9. <http://www.berr.gov.uk/files/file13299.pdf>.
- Disney, R., Haskel, J., & Heden, Y. (2003). Restructuring and productivity growth in UK manufacturing. *The Economic Journal*, 113(489), 666-694. http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-0297.t01-1-00145/pdf_
- Dutz, M. & Hayri, A. (1999). *Does More Intense Competition Lead to Higher Growth?* Policy Research Working Paper No.2320. World Bank.
<http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2320>
- Dutz, M. & Vagliasindi, M. (2000). *Rules versus implementation: determinants of competition policy effectiveness in transition countries*. EBRD, London.
<http://dev3.cepr.org/meets/wkcn/7/745/papers/Dutz.doc>

- Fabrizio, K. M., Rose, N. L., & Wolfram, C. (2004). *Does Competition Reduce Costs? Assessing the Impact of Regulatory Restructuring On U.S. Electric Generation Efficiency*. Working paper n.04-07. MIT Department of Economics.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=618281&download=yes
- Fiori, G., Nicoletti, G., Scarpetta, S., & Schiantarelli, F. (2012). Employment Effects of Product and Labour Market Reforms: Are There Synergies?. *The Economic Journal*, 122(558), F79-F104.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2011.02494.x/full>
- Forlani, E. (2010). *Competition in the Service Sector and the Performances of Manufacturing Firms: Does Liberalization Matter?* CESifo Working Paper No. 2942.
http://www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/working-papers/CESifoWP/CESifoWPdetails?wp_num=2942
- Fukao, K., & UG KWON, H. Y. E. O. G. (2006). Why Did Japan's TFP Growth Slow Down in the Lost Decade? An Empirical Analysis Based on Firm-Level Data of Manufacturing Firms. *Japanese Economic Review*, 57(2), 195-228.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-5876.2006.00359.x/abstract>
- Funakoshi, M., & Motohashi, K. (2009). A Quantitative Analysis of Market Competition and Productivity. *Japanese Economy*, 36(1), 27-47.
<http://mesharpe.metapress.com/app/home/contribution.asp?referrer=parent&backto=issue,2,4;journal,16,169;linkingpublicationresults,1:110911,1>
- Gaynor, M. (2006). What do we know about competition and quality in health care markets? *Foundations and Trends in Microeconomics*, 2(6).
<http://www.nowpublishers.com/articles/foundations-and-trends-in-microeconomics/MIC-024>
- Gaynor, M., & Vogt, W. B. (2003). Competition among Hospitals. *RAND Journal of Economics*, 764-785.
<http://www.jstor.org/stable/1593787>
- Gaynor, M., Moreno-Serra, R., & Propper, C. (2010). *Death by market power: Reform, competition and patient outcomes in the British National Health Service*. NBER Working Paper n.16164.
<http://www.nber.org/papers/w16164>
- Geroski, P. A. (1990). Innovation, technological opportunity, and market structure. *Oxford economic papers*, 586-602.
<http://www.jstor.org/stable/2663063>
- Gowrisankaran, G., & Town, R. J. (2003). Competition, Payers, and Hospital Quality. *Health Services Research*, 38(6p1), 1403-1422.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1475-6773.2003.00185.x/full>
- Griffith, R., & Harmgart, H. (2008). Supermarkets and planning regulation. CEPR Discussion Paper No.6713.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1141619
- Griffith, R., Harrison, R., & Macartney, G. (2007). Product Market Reforms, Labour Market Institutions and Unemployment. *The Economic Journal*, 117(519), C142-C166.
<http://www.jstor.org/stable/4625503>
- Griffith, R., Harrison, R., & Simpson, H. (2006). *The link between product market reform, innovation and EU macroeconomic performance*. Economic Paper n.243. European Commission, Directorate-General for Economic and Financial Affairs.
http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication12594_en.pdf

- Grünewald, O. (2009). *Market Incentives to Business Innovation in Sweden*. Yearbook on Productivity 2009. Statistics Sweden.
http://www.scb.se/statistik/_publikationer/OV9999_2009A01_BR_X76BR0901.pdf
- Gutmann, J., & Voigt, S. (2014). Lending a Hand to the Invisible Hand? Assessing the Effects of Newly Enacted Competition Laws. *Assessing the Effects of Newly Enacted Competition Laws (February 8, 2014)*.
<http://ssrn.com/abstract=2392780>.
- Hahn, C.H. (2000). *Entry, exit, and aggregate productivity growth: microevidence on Korean manufacturing*. Working Paper, No. 272. OECD Economics Department.
http://www.oecd-ilibrary.org/economics/entry-exit-and-aggregate-productivity-growth_656402673613
- Harris, R., & Li, Q. C. (2008). Evaluating the contribution of exporting to UK productivity growth: some microeconomic evidence. *The World Economy*, 31(2), 212-235.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-9701.2007.01087.x/full>
- Hashmi, A. R. (2011). *Competition and Innovation: The Inverted-U Relationship Revisited*. Departmental Working Papers wp1101. National University of Singapore, Department of Economics.
<http://ssrn.com/abstract=1762388>
- Haskel, J., & Sadun, R. (2012). Regulation and UK retailing productivity: evidence from microdata. *Economica*, 79(315), 425-448.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0335.2011.00903.x/full>
- Hausman, J. A., & Sidak, J. G. (2004). Why Do the Poor and the Less-Educated Pay More for Long-Distance Calls? *Contributions in Economic Analysis & Policy*, 3(1).
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=296368
- Hawley, Ellis W. (1966). *The New Deal and the Problem of Monopoly: A Study in Economic Ambivalence*. Princeton, N.J.: Princeton Univ. Press.
<http://www.jstor.org/stable/3112458>
- Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2009). Misallocation and Manufacturing TFP in China and India. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1403-1448.
<http://qje.oxfordjournals.org/content/124/4/1403.short>
- Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2012). *The life cycle of plants in India and Mexico*. NBER Working Paper n.18133.
<http://www.nber.org/papers/w18133>
- Hüschelrath, K. (2008). *Is it Worth all the Trouble? The Costs and Benefits of Antitrust Enforcement*. ZEW Discussion Papers No. 08-107.
<https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/27590/1/dp08107.pdf>
- Jamasb, T., Mota, R., Pollitt, M. G. & Newbery, D. M. G. (2004). *Electricity Sector Reform in Developing Countries: A Survey of Empirical Evidence on Determinants and Performance*. Cambridge Working Papers in Economics, CWPE 0439.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=700083
- Januszewski, S. I., Köke, J. & Winter, J. K. (2002). Product market competition, corporate governance and firm performance: an empirical analysis for Germany. *Research in Economics*, 56(3), 299-332.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1090944301902789>

- Jaumotte, F. & Pain, N. (2005). *From Ideas to Development: The Determinants of R&D and Patenting*. Working Paper n. 457. OECD Economics Department. OECD Publishing.
<http://dx.doi.org/10.1787/702226422387>
- Kessler, D. P. & Geppert, J. J. (2005). The effects of competition on variation in the quality and cost of medical care. *Journal of Economics and Management Strategy*, 14(3), 575-589.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1530-9134.2005.00074.x/full>
- Köke, J., & Renneboog, L. (2005). Do Corporate Control and Product Market Competition Lead to Stronger Productivity Growth? Evidence from Market-Oriented and Blockholder-Based Governance Regimes. *Journal of Law and Economics*, 48(2), 475-516.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/428019>
- Lewis, W. (2004). *The Power of Productivity*. University of Chicago Press.
<http://www.press.uchicago.edu/ucp/books/book/chicago/P/bo3623392.html>
- Meyer, M. A. & Vickers, J. (1997). Performance Comparisons and Dynamic Incentives. *Journal of Political Economy*, 105(3), 547-81.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/262082>
- Neumark, D., Zhang, J. & Ciccarella, S. (2005). *The effects of Wal-Mart on Local Job markets*. NBER Working Paper n.11782.
<http://www.nber.org/papers/w11782>
- Nickell, S. (1996). Competition and Corporate Performance. *Journal of Political Economy* 104(4), 724-746.
<http://www.jstor.org/stable/10.2307/2138883>
- Nicoletti, G. & Stefano, S. (2003). Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence. *Economic Policy*, 18(36), 9-72.
<http://www.jstor.org/stable/1344653>
- OECD (2001). Special Issue: Six articles examining the effects of deregulation and competition on productivity and performance in specific sectors. *OECD Economic Studies*, Vol.2001/1. OECD Publishing.
http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-studies/volume-2001/issue-1_eco_studies-v2001-1-en
- OECD (2013a). *Evaluation of competition enforcement and advocacy activities: The results of an OECD survey*. (available at [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP2\(2012\)7/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DAF/COMP/WP2(2012)7/FINAL&docLanguage=En)).
- OECD (2013b). *Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation*. OECD Publishing.
 doi: 10.1787/9789264193307-en
- OECD (forthcoming - 2015). *Manual on the ex-post evaluation of competition agencies enforcement decisions*.
- Okada, Y. (2005). Competition and productivity in Japanese manufacturing industries. *Journal of the Japanese and International Economies*, 19(4), 586-616.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0889158305000493>
- Ospina, S. & Schiffbauer, M. (2010). *Competition and Firm Productivity: Evidence from Firm-Level Data*. Working Paper n.10/67. IMF Working Papers.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1574617

- Pavcnik, N. (2002). Trade liberalization, exit, and productivity improvements: Evidence from Chilean plants. *The Review of Economic Studies*, 69(1), 245-276.
<http://restud.oxfordjournals.org/content/69/1/245.full.pdf>
- Petersen, N. (2013). Antitrust Law and the Promotion of Democracy and Economic Growth. *Journal of competition law & economics*, 9(3), 593-636.
<http://jcle.oxfordjournals.org/content/early/2013/05/13/joclec.nht003.full.pdf>
- Polder, M. and Veldhuizen, E. (2010). *Innovation and Competition in the Netherlands: Testing the Inverted U for Industries and Firms*. Discussion Paper n.201021. Statistics Netherlands, The Hague.
<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/88B125CA-0BD3-44BA-9938-47140F08965A/0/201021x10pub.pdf>
- Porter, M. E., & Sakakibara, M. (2004). Competition in Japan. *Journal of Economic Perspectives*, 27-50.
<http://www.jstor.org/stable/3216874>
- Porter, M., Takeuchi H. & Sakakibara, M. (2000). *Can Japan Compete?* Cambridge, Mass.: Perseus Publishing, London, Macmillan.
- Productivity Commission (2005). *Review of National Competition Policy Reforms*. Productivity Commission Inquiry Report No. 33.
http://www.pc.gov.au/__data/assets/pdf_file/0016/46033/ncp.pdf
- Propper, C., Damiani, M., Leckie, G. & J. Dixon (2006). *Distance Travelled in the NHS in England for Inpatient Treatment*. CMPO Working Paper Series. Bristol.
<http://www.bristol.ac.uk/cmppo/publications/papers/2006/wp162.pdf>
- Propper, C., Sutton, M., Whitnall, C. & F. Windmeijer (2010), Incentives and Targets in Hospital Care: Evidence from a Natural Experiment. *Journal of Public Economics*, 94, 318-335.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0047272710000034>
- Romer, C. D. (1999). Why did prices rise in the 1930s?. *The Journal of Economic History*, 59(01), 167-199.
<http://www.jstor.org/stable/2566501>
- Sadun, R. (2008). *Does Planning Regulation Protect Independent Retailers?* CEP Discussion Paper n.888
http://salome.lse.ac.uk/phdc/otherfiles/papers/SADUN_Raffaella_JMP.pdf
- Sakakibara, M., & Porter, M. E. (2001). Competing at home to win abroad: evidence from Japanese industry. *Review of Economics and Statistics*, 83(2), 310-322.
<http://www.jstor.org/stable/3211609>
- Scherer, F. M. (1967). Market structure and the employment of scientists and engineers. *The American Economic Review*, 524-531.
<http://www.jstor.org/stable/1812118>
- Schivardi, F., & Viviano, E. (2011). Entry barriers in retail trade. *The Economic Journal*, 121(551), 145-170.
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-0297.2009.02348.x/full>
- Schmitz Jr, J. A. (2005). What determines productivity? Lessons from the dramatic recovery of the US and Canadian iron ore industries following their early 1980s crisis. *Journal of Political Economy*, 113(3), 582-625.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/429279>
- Schumpeter, J. A.(1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*. New York: Harper & Brothers.

- Sharpe, A. & Currie, I. (2008). *Competitive Intensity as Driver of Innovation and Productivity Growth*. CSLS Research Report n.2008-3.
<http://www.csls.ca/reports/csls2008-3.pdf>
- Stucke, M. E. (2013). Should Competition Policy Promote Happiness? *Fordham L. Rev.*, 81, 2575.
http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2203533
- Symeonidis, G. (2008). The effect of competition on wages and productivity: evidence from the United Kingdom. *The Review of Economics and Statistics*, 90(1), 134-146.
<http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/rest.90.1.134#.U761BvmSyVM>
- Tang, J., & Wang, W. (2005). Product market competition, skill shortages and productivity: Evidence from Canadian manufacturing firms. *Journal of Productivity Analysis*, 23(3), 317-339.
<http://link.springer.com/article/10.1007/s11123-005-2213-y>
- Taylor, J. E. (2002). The output effects of government sponsored cartels during the New Deal. *The Journal of Industrial Economics*, 50(1), 1-10.
<http://www.jstor.org/stable/3569770>
- Taylor, J. E. (2007). Cartel Code Attributes and Cartel Performance: An Industry-Level Analysis of the National Industrial Recovery Act. *Journal of Law and Economics*, 50(3), 597-624.
<http://www.jstor.org/stable/10.1086/519808>
- Urzúa, C. M. (2013). Distributive and regional effects of monopoly power. *Economía Mexicana NUEVA EPOCA*, 22(2), 279-295.
<http://www.scielo.org.mx/pdf/emne/v22n2/v22n2a2.pdf>
- Vagliasindi, M., Güney, I., & Taubman, C. (2006). Fixed and mobile competition in transition economies. *Telecommunications Policy*, 30(7), 349-367.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308596106000462>
- Viviano, E. (2008). Entry regulations and labor market outcomes: evidence from the Italian retail trade sector. *Labour Economics*, 15(6), 1200-22.
<http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S092753710700111X>
- Voigt, S. (2009). The effects of competition policy on development—cross-country evidence using four new indicators. *Journal of Development Studies*, 45(8), 1225-1248.
http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00220380902866862#.U761w_mSyVM
- Winston, C. (1993). Economic deregulation: Days of reckoning for microeconomists. *Journal of economic literature*, 1263-1289.
<http://www.jstor.org/stable/2728241>
- Wirtz, R. A. (2008). The research literature on Wal-Mart: Some frowns, some smiley faces. *Fedgazette*, (Jan), 6-7.
- Zitzewitz, E. W. (2003). Competition and Long-run Productivity Growth in the UK and US Tobacco Industries, 1879–1939. *The journal of industrial economics*, 51(1), 1-33.
<http://www.jstor.org/stable/3569850>



www.oecd.org/daf/competition

Pour tout renseignement, veuillez contacter:

**Organisation de Coopération et de Développement
Économiques (OCDE), Division de la Concurrence**

2, rue André Pascal
75016 Paris France

Tel: +33 1 45 24 82 00

Email: dafcomp.contact@oecd.org

