

Compte rendu

Ouvrage recensé :

DOERN, G. Bruce et Stephen WILKS. *Comparative Competition Policy: National Institutions in a Global Market*. Oxford, Clarendon Press, 1996, 398 p.

par Pierre Riopel

Études internationales, vol. 28, n° 2, 1997, p. 395-398.

Pour citer ce compte rendu, utiliser l'adresse suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/703749ar>

DOI: 10.7202/703749ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/>

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : info@erudit.org

universitaires d'avoir un guide pour leurs propres travaux de recherche, Prévost va analysant et confrontant des auteurs distincts, suivant des écoles ou courants, selon une présentation synthétique de certaines interprétations sur les penseurs classiques.

Raúl BERNAL-MEZA

CERIAL, Mendoza,
Argentina

ÉCONOMIE INTERNATIONALE

Comparative Competition Policy: National Institutions in a Global Market.

DOERN, G. Bruce et Stephen WILKS.
Oxford, Clarendon Press, 1996, 398 p.

Ce collectif édité par G. Bruce Doern et Stephen Wilks comprend neuf chapitres, ainsi qu'une introduction et des conclusions rédigées par les éditeurs. L'ouvrage explore le domaine des politiques publiques aux niveaux industriel et commercial, ainsi que leur évolution dans un contexte de globalisation des activités économiques et d'internationalisation de ces politiques. Ce livre fait une comparaison de la compétitivité des politiques publiques, ou, si l'on préfère, une approche comparative des politiques de compétitivité.

Le cœur du document comprend six analyses portant sur six « modèles » de politiques de compétitivité. Chacun de ces chapitres a été rédigé par un ou plusieurs spécialistes de la question : B. Guy Peters pour les États-Unis, G. Bruce Doern pour le Canada, Kenji Sanekata et Stephen Wilks pour le Japon, Stephen Wilks pour le Royaume-Uni, Roland Sturm pour l'Allemagne et Stephen Wilks avec Lee

McGowan pour l'Union européenne. Le principal objectif de ce livre is to *bring a concerted political and institutional perspective to bear by examining comparatively the competition policies and institutions of six jurisdictions.*

Précédant la description et l'analyse des six modèles de politiques de compétitivité, G. Bruce Doern élabore, dans le deuxième chapitre de son livre, une définition très détaillée des politiques de compétitivité et de leurs limites. C'est cette définition, ou variable dépendante, qui permettra de réaliser une analyse comparative des six pays ou groupe de pays dans ce domaine. Parmi les principaux éléments servant à établir cette définition, mentionnons :

- *Core elements in descriptive terms: cartels, trusts, vertical arrangements, mergers, etc ;*
- *Core elements as expressed in political statutory terms and language: per se prohibitions, criminal sanctions, « rule of reason » rationales, etc ;*
- *As reflected through exempt sectors: regulated sectors, export cartels, state-owned enterprises, banks, R&D joint ventures, etc ;*
- *As reflected through other policy fields with impacts on competition: regulated sector law, trade policy, intellectual property law, foreign-investment review, etc.*

Dans ce même chapitre, Doern définit ensuite les principaux niveaux ou aspects sur lesquels l'analyse des politiques de compétitivité des six modèles portera. Les quatre grands niveaux servant à l'analyse des politiques de compétitivité sont les suivants :

- *Macro-politics (factors explaining outputs/current law): ideologies, political parties, etc;*
- *Meso-politics (characteristics of institutions and overall decision process): jurisdiction, etc;*
- *Micro-politics (implementation, compliance, and enforcement): fairness, transparency, etc;*
- *The internationalization of competition policy (factors leading to the potential transformation of competition policy from regimes to institutions): political power, accountability.*

Les chapitres 3 à 8 constituent l'analyse des six «juridictions» ou modèles susmentionnés. De façon très peu circonstanciée, considérant l'espace qui nous est dévolu et l'énorme quantité d'informations et d'analyses que ces chapitres contiennent, on apprend dans le livre édité par Doern et Wilks que les politiques de compétitivité américaine et plus particulièrement la loi antitrust, impliquent ou concernent un nombre considérable de lois et d'acteurs à l'intérieur du gouvernement américain qui provoque un problème important de coordination, surtout lorsque le politique intervient.

Au Canada, l'adoption en 1986 d'une nouvelle législation concernant les politiques de compétitivité a engendré certains problèmes de transparence, de coordination (des lois, des politiques et des organisations) et d'opérationnalisation, considérant, entre autres, le rôle important d'organisations comme les groupes de pression. Depuis 1947, la Japan Fair Trade Commission veille, davantage en théorie qu'en pratique, à maintenir un niveau de compétition. Le nouveau

contexte de globalisation ou d'internationalisation des activités économiques, ainsi que diverses pressions internationales contribuent cependant à donner plus d'importance aux activités de cette commission depuis une dizaine d'années. Ce mouvement s'accompagne d'une forte déréglementation dans plusieurs domaines de la part du gouvernement japonais, ce qui a pour effet de modifier passablement sa politique économique et industrielle. Considérant que l'industrie japonaise est maintenant suffisamment développée, le gouvernement japonais se permet de plus en plus souvent de promouvoir une certaine compétition nationale et internationale.

Depuis un demi-siècle, les lois et les politiques de compétitivité au Royaume-Uni se sont développées sous l'influence du monde des affaires de façon sporadique, aléatoire et en devenant de plus en plus complexes et contradictoires. Les résultats de leur application s'avèrent médiocres, sauf dans le cas des monopoles et des fusions. Elles deviennent enfin de plus en plus inappropriées dans le nouveau contexte d'internationalisation des activités économiques, surtout dans un pays européen.

Au fil des années, le Cartel Office allemand a continuellement dû lutter pour réaliser son mandat. De plus, il a souvent dû accepter des décisions gouvernementales ponctuelles et ciblées allant à l'encontre de ses objectifs. L'avenir du Cartel Office demeure incertain dans les conjonctures allemande et européenne actuelles.

Influencée par l'Allemagne et les dirigeants du monde politique et du monde des affaires, on observe dans l'Union européenne que *the com-*

petition rules are as much designed to allow equality of participation in the common market, as they are to maximize the efficiency of the market [...] these goals, of efficiency and equity, have been displaced in favour of a goal of legality. L'efficacité de la Direction générale IV de la Commission européenne qui est chargée des politiques de compétitivité semble particulièrement considérable. La décentralisation ou non de l'utilisation et de la gestion des politiques de compétitivité dans l'Union demeure au cœur du débat européen sur cette question.

Dans le nouveau contexte d'internationalisation des activités économiques caractérisé entre autres par des investissements directs à l'étranger et des alliances technologiques internationales réalisés par les firmes multinationales, M. J. Trebilcock explique au chapitre 9 comment la réconciliation des politiques de compétitivité et des politiques commerciales constitue un défi pour la coopération internationale. L'auteur propose entre autres de considérer et d'expérimenter diverses initiatives multilatérales dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. Quant à G. Bruce Doern, il examine dans le chapitre suivant deux facteurs politiques contribuant à accélérer l'internationalisation des politiques de compétitivité. Il s'agit de l'influence politique des États-nations et du monde des affaires, ainsi que de l'influence des organismes internationaux. Suivant l'évolution de ces facteurs, Doern estime que l'internationalisation des politiques de compétitivité connaîtra un avenir difficile et litigieux.

Le onzième et dernier chapitre introduit deux nouvelles variables ou

facteurs politiques importants dans l'analyse de l'internationalisation des politiques de compétitivité. Ces variables sont les idées et les tensions (*system frictions*) concernant les politiques de compétitivité, ainsi que les rapports et les valeurs démocratiques et politiques concernant la responsabilité, la représentation et la transparence. Doern et Wilks tentent enfin, dans ce chapitre, de comparer les différentes politiques de compétitivité des principaux pays de l'OCDE, en précisant que ce livre constitue le premier essai en ce sens. Il existe divers champs communs d'application des politiques de compétitivité dans ces pays, celui du contrôle des fusions étant le dernier à s'être joint aux autres champs. Une des plus importantes variables dans une telle analyse demeure cependant le fait que deux pays peuvent fort bien ne pas avoir la même perception du seuil de l'illégalité ou la même définition de ce qu'est, par exemple, un monopole ou un oligopole et les diverses façons de le surveiller, de l'encadrer ou de l'éliminer.

L'influence du monde des affaires et celle du politique sont enfin prééminentes dans une analyse comparative internationale. De fait, dans certains cas, *given the influence of business it can sometimes appear that competition policy may not be the application of laws by government to the private sector, but rather the state acting to formalize business self-regulation.* Quant au politique, les auteurs estiment que les organismes des pays ou groupe de pays ayant dans la pratique la plus grande indépendance face au politique en ce qui concerne l'application des politiques de compétitivité sont, dans un ordre décroissant de niveau d'indépendance, le Canada, l'Allemagne,

l'Union européenne et les États-Unis. Quant à ces mêmes organismes au Royaume-Uni et au Japon, les auteurs jugent qu'ils sont très dépendants des pressions et des interventions sporadiques du politique. Doern et Wilks concluent que les politiques de compétitivité doivent se rapprocher et créer des liens ou se fusionner avec d'autres politiques, surtout à un niveau international.

L'ouvrage édité par Doern et Wilks est finalement fort bien documenté, présenté et structuré. Il constitue une somme importante de renseignements pertinents, bien que nous aurions apprécié que Doern, Wilks et, dans une moindre mesure, leurs collaborateurs, développent bien davantage sur les rapprochements importants que l'on peut établir entre les politiques de compétitivité et les politiques industrielles, les pratiques commerciales et la coopération en matière de R-D sur le plan international. Ces questions étant de plus en plus primordiales dans le développement de la compétitivité internationale des firmes et dans celui des politiques de compétitivité. Doern et Wilks n'ont pas laissé suffisamment de place aux travaux de Sylvia Ostry (*System Frictions*), de Laura Tyson (*Who's Bashing Whom*) et de plusieurs autres comme Michael Best. Nonobstant ce qui précède, notre appréciation de ce bouquin est positive.

Pierre RIOPEL

Direction des politiques technologiques
Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la
Science et de la Technologie, Québec

Les multinationales globales.

ANDREFF, Wladimir. *La Découverte*,
Paris, 1996, 124 p.

Les relations économiques internationales sont aujourd'hui déterminées par deux tendances principales : la mondialisation et la régionalisation.

La régionalisation est liée aux politiques des États qui forment les unions régionales pour atteindre une taille suffisante lors de négociations internationales ou lors de production en commun. La mondialisation des marchés va de pair avec les stratégies globales des firmes multinationales et la demande des consommateurs en quête de produits nouveaux et de ressources aux moindres coûts. L'ouvrage présenté ci-dessous traite d'un thème actuellement très essentiel : des entreprises multinationales qui, selon l'auteur, sont devenues un mode d'organisation de l'économie mondiale.

Le livre se compose de six chapitres dont le premier est consacré à l'investissement direct étranger (IDE) qui est la forme principale de l'expansion mondiale des firmes et, en même temps, une méthode plus avancée de globalisation de l'économie mondiale. L'auteur présente une analyse détaillée des tendances récentes de l'IDE.

Par l'analyse quantitative et par la répartition géographique de stocks et des flux de l'investissement direct étranger dans le monde, il conclut sur la concentration d'exportation et d'importation de capitaux sur la Triade : Amérique du Nord (surtout les États-Unis), Europe et Japon. Il accentue le changement de position de l'Europe qui est devenue à présent la principale zone d'origine de l'IDE, et aussi la place des pays du tiers monde qui