



Juin 2009

Le Réseau international de la concurrence

Lysanne Picard

L'ordre économique d'après-guerre a été construit sur l'idée de la liberté de commercer ; il n'en demeure pas moins profondément arrimé au principe de souveraineté des États. Malgré le fait que la concurrence se soit, tout comme les entreprises, globalisée, les règles qui s'appliquent à elle sont quasi inexistantes à l'échelle internationale. En dehors de l'Europe communautaire qui reste un cas particulier, les politiques de la concurrence - lorsqu'elles existent ! - relèvent toujours directement des législations nationales. Une telle situation n'est bien entendu pas sans effets : conflits de juridiction, coopération limitée et, pour l'essentiel, volontaire, absence de coordination dans les poursuites, affaiblissement des normes nationales pour attirer les investissements ou soutenir ses propres entreprises, etc. Au bout du compte, une telle situation ne profite à personne, sinon aux entreprises dont la taille, la puissance et l'influence les mettent souvent à l'abri des poursuites ou favorisent les cas à l'amiable.

L'Union européenne et les États-Unis sont, à eux deux, responsables de la majeure

partie des poursuites internationales contre les cartels, abus de position dominante, ententes sur les prix, manipulation des prix de transfert, etc. Une certaine coopération existe entre les deux grandes puissances, mais elle reste malgré tout limitée, chacune d'elle affichant en matière de concurrence des philosophies différentes et des intérêts souvent divergents. Faute de parvenir à intégrer les questions de concurrence à l'ordre du jour des négociations commerciales multilatérales, l'Union européenne et les États-Unis, suivis par d'autres pays, sont convenus, après de longues discussions, de mettre sur pied un réseau, le Réseau international de la concurrence, pour tenter de faire avancer la coopération et de définir des principes communs. Le Réseau international de la concurrence (RIC) constitue à ce jour la forme de coopération institutionnalisée la plus poussée dans le domaine : il s'agit du seul organe international exclusivement dédié au renforcement du droit de la concurrence. Il y a toutefois eu des tentatives de mise en place de règles internationales de la concurrence bien avant que naisse le Réseau. Elles seront l'objet de la première partie de

ce texte qui se propose de dessiner les contours de ce réseau, ses orientations et les débats qui l'animent. Cette mise en contexte historique sera aussi l'occasion d'explorer brièvement le rôle des États-Unis dans la création du RIC. La seconde partie du texte sera entièrement consacrée au Réseau. Nous reviendrons sur sa structure, ses membres, son fonctionnement, ses méthodes et ses limites. En conclusion, nous ferons brièvement le point sur la situation actuelle.

Mise en contexte

La Havane

La première tentative de mise en place de règles internationales sur la concurrence remonte à la clause¹ sur les « Restrictives Business Practices »², qui faisait partie de la Charte de la Havane (1948) et qui exigeait des États signataires qu'ils s'attaquent aux pratiques anticoncurrentielles venant nuire au commerce international (Charte de la Havane, 1948 ; Wigger, 2005, p. 8 ; Braithwaite et Drahos, 2000, p. 187). Cette initiative s'inscrivait dans le cadre de l'ordre d'après-guerre, fondé sur la croyance profonde que la paix reposait sur l'existence d'un juste commerce. Malheureusement, la Charte n'est jamais entrée en vigueur puisque les sénateurs américains refusèrent de la ratifier, récusant par là de compromettre la souveraineté nationale (Scherer, 1994, p. 38) et la liberté d'action des grandes firmes américaines³ (Braithwaite et Drahos, 2000, p. 188). Or, le régime qui a été mis en place, du fait de l'existence du GATT, prévoit des sanctions contre les entraves commerciales émanant des actions des États alors qu'il ignore les barrières au commerce résultant de comportements anticoncurrentiels des acteurs privés⁴ (Gerber, 2007, p. 2).

Le nouvel ordre économique mondial

C'est un peu plus tard, en 1974 pour être exacte, que les pays en voie de développement (PVD) réunis au sein de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED)⁵, sous l'impulsion des théories développementalistes, réclamèrent la constitution d'un nouvel ordre économique mondial. C'est sous cette initiative qu'ils obtiendront l'adoption, en 1980, du « Code de conduite sur les

pratiques commerciales restrictives »⁶ à l'ONU sous la forme de la résolution 35/63, qui visait à les protéger du pouvoir des firmes multinationales (FMN) et de leurs ambitions de « conquérantes »⁷. Les États présents à l'Assemblée générale de l'ONU l'adoptèrent à l'unanimité, mais sous forme de code non contraignant, contrairement à ce qu'auraient voulu les pays instigateurs du projet. Il avait par contre été entendu, sous la clause trois de la partie G, de la valeur évolutive du code (Brusick et Cernat, 2004) ; cinq ans après son adoption, il serait révisé et sujet à modification (CNUCED, 1980). Cette clause aurait permis le passage du Code du statut de non contraignant au statut obligatoire, ce que tentèrent justement de faire valoir les PVD en 1985. Ils se butèrent alors à l'opposition implacable des pays développés, principalement à celle des États-Unis, ainsi qu'au refus des FMN (Braithwaite et Drahos, 1996). Au final, le code n'eut pas d'impact réel.

L'Organisation mondiale du commerce

L'idée d'un cadre multilatéral sur le droit de la concurrence à teneur obligatoire s'imposa dans les années 90. Proposée avant tout sous forme d'une autorité anti-trust globale⁸, l'idée prendra aussi la forme d'un bureau indépendant à l'intérieur de l'OMC sous la plume de F.M. Scherer⁹. Ces propositions inspireront le dépôt du rapport du groupe d'experts de la Commission européenne (1995), rapport qui proposait entre autres l'établissement d'un minimum de règles sur la concurrence à l'OMC ainsi qu'une initiative mondiale pour le renforcement de ces règles¹⁰. Suite au dépôt de ce rapport par l'Union européenne (UE), la concurrence deviendra l'une des quatre questions de Singapour à la Conférence ministérielle de l'OMC, en 1996. Ce sera le moment de la création d'un groupe de recherche chargé d'enquêter sur les liens entre le droit de la concurrence et le commerce. En 2001, l'OMC, dans sa déclaration ministérielle de Doha (2001), recentra le projet initial¹¹. Après trois années de négociations, et faute de consensus, il fallait se rendre à l'évidence : les questions de concurrence liées au commerce « ne feront pas partie du Programme de travail énoncé dans ladite Déclaration et que par conséquent il n'y aura pas de travaux en vue de négociations sur aucune de ces questions dans le cadre de l'OMC

pendant le Cycle de Doha » (OMC, 2004)¹². Il faut comprendre que lorsqu'il fut question de considérer une entente multilatérale sur la concurrence lors de la Conférence ministérielle de Cancún en 2003, l'opposition des États-Unis¹³ et de quelques PVD¹⁴ a fait avorter le projet (Wigger, 2005, p. 9).

Depuis le début des négociations à l'OMC, les États-Unis étaient réticents à l'intégration de règles obligatoires sur la concurrence et leur position était dès le départ très claire à ce sujet: l'OMC devait plutôt à leur avis mettre sur pieds un programme de travail permettant de faire évoluer l'état de la question autour de la concurrence et faire converger les vues des différents pays membres, le mécanisme de règlement des différends étant de toute façon inapproprié pour traiter les questions liées à la concurrence (Taylor, 2006, p. 400).

Indeed, the Advisory Committee recommends that the United States explore the scope for collaborations among interested governments and international organizations to create a new venue where government officials, as well as private firms, nongovernmental organizations (NGOs), and others can exchange ideas and work toward common solutions of competition law and policy problems. The Advisory Committee calls this the Global Competition Initiative.

(ICPAC, 2000a)

Au mieux, les États-Unis envisageaient la possibilité d'adhérer à un accord volontaire, non-contraignant (Taylor, 2006, p. 408). Les PVD, avec à leur tête l'Inde, la Malaisie et le Kenya, souhaitaient, quant à eux, que les règles soient formulées de façon à protéger leurs entreprises locales des pulsions prédatrices émanant des firmes multinationales. Il fallait aussi s'attaquer aux cartels internationaux, qui bloquaient l'accès de leurs firmes aux marchés des pays riches (*op. cit.*, p. 402). Cependant, à partir de la Conférence ministérielle de Doha, il était devenu évident que le consensus nécessaire à la tenue de négociations en vue de l'élaboration d'une entente sur la concurrence ne pourrait être atteint. Les questions de Singapour, dont celle sur la concurrence, s'étaient en quelque

sorte transformées en monnaie d'échange. En effet, les Européens et les Américains espéraient que le G20, bloc de PVD mené par le Brésil et l'Inde, cesserait ses pressions en vue de la libéralisation de l'agriculture en échange de l'abandon des questions de Singapour, ce qui résulta en une impasse (Taylor, 2006, pp. 408-409).



Septembre 2003 — Le Président mexicain, Vicente Fox, à la cinquième Conférence ministérielle, Cancún (OMC, 2008b).

L'International Competition Policy Advisory Committee

De leur côté, les États-Unis avaient déjà mis sur pieds en 1997 « l'International Competition Policy Advisory Committee » (IDPAC), groupe d'experts en provenance de secteurs clefs de l'économie américaine¹⁵ chargé par le Procureur général de la section antitrust du « Department of Justice » (DoJ)¹⁶ de penser la concurrence internationale dans un contexte de globalisation économique. Dans son rapport final présenté en 2000, ce groupe s'est prononcé contre l'inclusion du droit de la concurrence à l'OMC¹⁷, proposant plutôt la création d'une initiative globale sur la concurrence.

Les États-Unis face à la concurrence globale

Les États-Unis, en l'absence d'initiative internationale en matière de régulation de la concurrence, ce qui est en partie dû à leur refus répété d'endosser les précédentes propositions faites dans ce sens et à leur réticence envers une solution dans le cadre de l'OMC, se retrouvaient face à deux problèmes de taille, soit (1) la croissance fulgurante, tant dans le nombre que dans le poids, des fusions et acquisitions transfrontalières,

à partir des années 90¹⁸ et (2) la naissance de plusieurs autorités de la concurrence ainsi que la montée en puissance de certaines, comme celle de l'UE. En effet, la vague de mégas fusions-acquisitions des années 1990 entraîna plusieurs problèmes, dont certains préoccupèrent particulièrement les États-Unis, entre autres les conflits entre juridictions du fait de l'emploi stratégique des politiques nationales de la concurrence et le manque d'efficacité dû à l'augmentation des coûts liée aux examens juridictionnels multiples desdites fusions et acquisitions (Budzinski, 2004, p. 227).

La doctrine de l'effet¹⁹, introduite par les États-Unis en 1945²⁰ et activement employée par la plupart des autorités de la concurrence dans les années 90 afin de protéger leurs marchés des conduites anticoncurrentielles provenant de l'étranger (Fox, 1997), aura pour effet d'exacerber les tensions, tout comme les traités bilatéraux, trop souvent contradictoires entre eux (Budzinski, 2004, p. 227). Les mégas fusions-acquisitions viendront aussi accentuer l'asymétrie des pouvoirs entre les firmes multinationales (FMN) et les PVD, au détriment de ces derniers (Budzinski, 2004, p. 227). Pas étonnant, donc, d'assister à la naissance de plusieurs autorités de la concurrence. Pas étonnant non plus de voir l'UE et les États-Unis chercher à étendre leur sphère d'influence à ces pays inexpérimentés en matière de concurrence. Alors que les États-Unis scrutaient d'un œil attentif l'influence grandissante de l'UE, ils prirent conscience du fait que l'application extraterritoriale²¹ de leur droit antitrust serait de plus en plus contestée.

Il s'agira alors pour les États-Unis de trouver une solution alternative. Cependant, il faut savoir que dans l'esprit américain, la solution idéale aurait été la suivante, comme l'a déjà exprimé Joel Klein, l'ancien Procureur général adjoint de la section antitrust du Department of Justice : « [...] *there is only one perfect solution, one that I haven't been able to persuade anybody to adopt, and that is to let the United States Department of Justice do global enforcement ![...] It would be terribly efficient.[...] And my friends at the Federal Trade Commission, I'm sure would be the first people to support the idea* » (2002, p. 338). Selon Angela Wigger, l'aversion qu'entretiennent les États-Unis à l'encontre d'un droit international de

la concurrence est en grande partie liée à cette conviction (2005, p. 15).

[...] the proliferation of merger control regimes is raising transaction costs and introducing new frictions. [...] international cartels appear to be a serious problem for the U.S. and the global economy. These matters are global competition problems but they are not trade and competition policy issues. [...] Specifically, this Advisory Committee sees efforts at developing a harmonized and comprehensive multi-lateral antitrust code administered by a new supranational competition authority or the WTO as both unrealistic and unwise»
(ICPAC, 2000a).

Le réseau international de la concurrence

Création

Le 25 octobre 2001, sous l'impulsion des États-Unis et suivant les recommandations de l'ICPAC, quatorze autorités de la concurrence²² se réunirent à l'Université Fordham de New York pour créer le Réseau international de la concurrence (RIC). Le RIC est à ce jour le seul organe international dévoué exclusivement au renforcement du droit de la concurrence. Ses buts sont : (1) la convergence substantielle et procédurière des lois nationales sur la concurrence et (2) la promotion d'une culture de la concurrence (ICN, 2008a ; ICPAC, 2000a). Nul doute quant au fait que les États-Unis, en lançant cette initiative, cherchaient à proposer une alternative à la proposition faite par l'UE, c'est-à-dire à l'inclusion du droit de la concurrence à l'OMC. Nul doute non plus qu'ils y aient vu la possibilité de transmettre leur culture de la concurrence (ayant une totale confiance en sa supériorité), sans avoir à sacrifier leur souveraineté étatique.

Structure et fonctionnement

La structure du RIC est celle d'un réseau ; il n'y a donc pas de secrétariat, ni de siège permanent. Son effectif est constitué de re-

présentants des autorités nationales de la concurrence²³ en provenance de 96 différentes juridictions. Ceux-ci collaborent étroitement à l'intérieur du Réseau avec les représentants du monde des affaires, des organisations internationales (plus particulièrement de l'OMC, de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de la CNUCED), des organisations de consommateurs ainsi qu'avec des spécialistes des questions de concurrence (ICN, 2001 ; ICN, 2009). Le RIC est composé d'un « groupe directeur », d'un « groupe organisateur de la Conférence annuelle », de « groupes de travail » et de leurs sous-groupes. Les non-membres sont invités à contribuer à tous les niveaux aux avancées du Réseau : ils viennent conseiller les membres du RIC en partageant leur expertise, en explorant les projets potentiellement intéressants et en prenant part aux travaux des groupes de travail, notamment. Les membres du RIC et les non-membres invités se réunissent à la Conférence annuelle et à l'occasion de la tenue d'ateliers spécialisés. Le reste du temps, ils communiquent le plus souvent par téléphone, téléconférences, courriels, fax.

Le groupe directeur est formé de quinze hauts responsables des autorités membres²⁴ et d'un président élu par les membres du groupe. C'est lui qui doit s'occuper, entre autres, des tâches relatives au secrétariat du RIC. Le groupe directeur assure un rôle capital dans l'organisation du Réseau, principalement en ciblant les sujets d'intérêt potentiels pour les membres, en considérant les propositions de projets²⁵, et en désignant la direction des groupes de travail qui s'occuperont des projets, une fois ceux-ci adoptés de façon consensuelle par tous les membres du RIC lors de la Conférence annuelle (ICN, 2008a ; 2008h).

Le groupe organisateur de la Conférence annuelle²⁶ s'occupe quant à lui de préparer l'ordre du jour et une liste des non-membres qui pourraient être invités à participer à la Conférence annuelle. L'ordre du jour de la Conférence doit être structuré autour de deux points centraux : (1) les groupes de travail, leur progrès et les documents produits et (2) le futur programme de travail du RIC (ICN, 2008a ; 2008h).

Les groupes de travail sont quant à eux composés de tous les représentants des

membres ou autres participants que le directeur du groupe de travail décide de nommer. Bien que les nominations doivent, tout comme c'est le cas pour le groupe directeur, être représentatives du large éventail géographique des membres, chaque membre souhaitant contribuer au travail d'un de ces groupes est invité à le faire. Ce sont les groupes de travail eux-mêmes qui déterminent la nature de leurs responsabilités, bien entendu à l'intérieur du mandat spécifié par le groupe directeur. Les décisions doivent être prises, dans les limites du possible, sur la base du consensus; lorsque celui-ci ne peut être atteint, lesdits groupes de travail sont tenus d'identifier dans leurs rapports les vues différentes soutenues par les membres et le support relatif des membres pour chacun des points de vue (ICN, 2008a ; 2008h).

Il est à noter que le financement du Réseau est exclusivement financé par ses membres, et que, comme il s'agit d'une organisation à but non lucratif, les fonds amassés ne servent qu'à couvrir les frais de fonctionnement du Réseau, surtout en ce qui a trait à la participation des membres qui, autrement, ne pourraient pas participer aux activités (ICN, 2008a ; 2008h).

Les groupes de travail

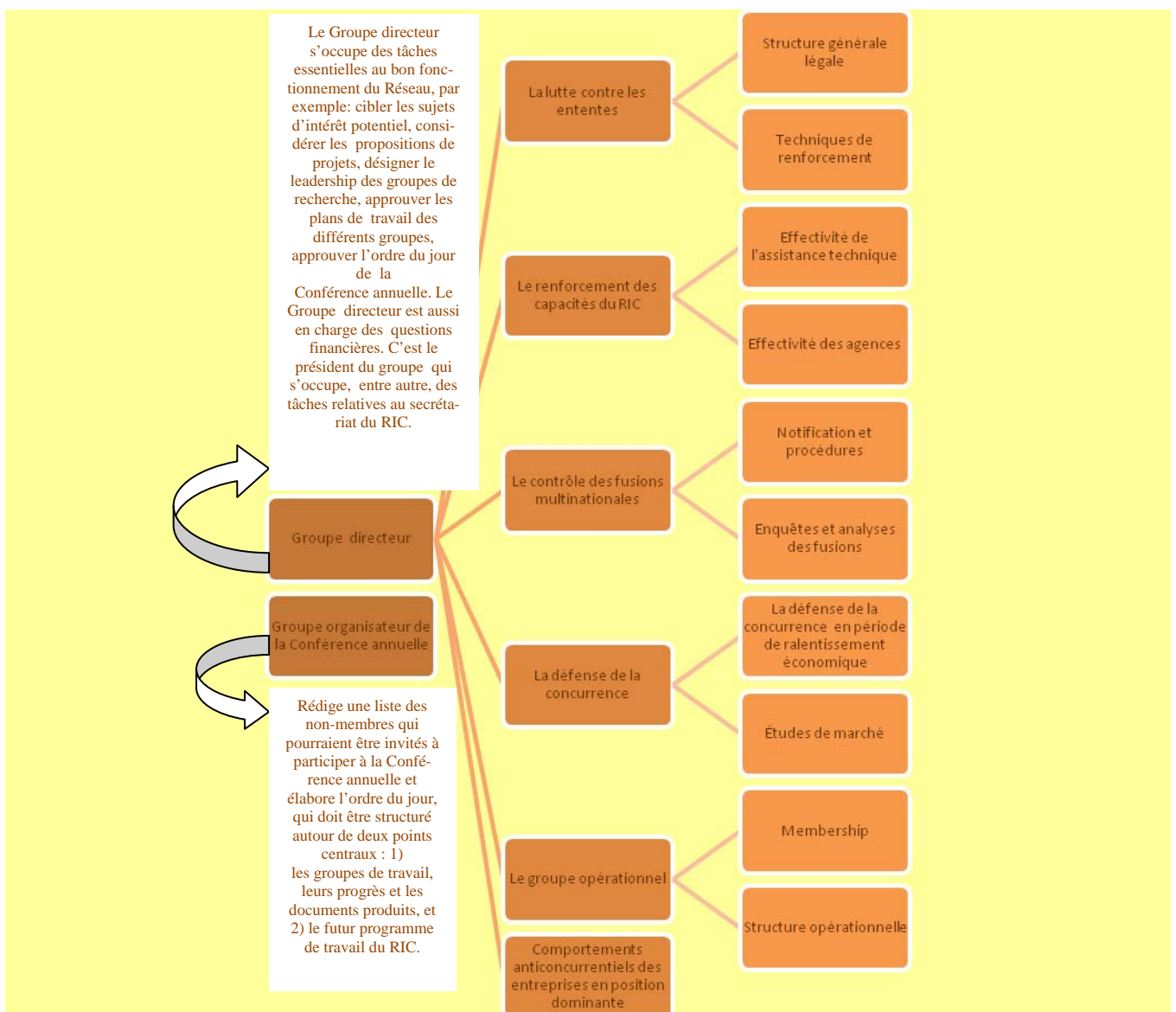
Le RIC compte présentement six groupes de travail. Le premier, qui porte sur la lutte contre les ententes, a pour principale mission d'aider les autorités de la concurrence, principalement celles des PVD, à lutter contre les cartels, tant nationaux qu'internationaux (ICN, 2008b). Le second, qui travaille pour le renforcement des capacités du RIC ainsi que pour la communication auprès des consommateurs et entreprises, veille à identifier les éléments clefs qui pourraient contribuer au renforcement des capacités et à une mise en œuvre réussie du droit de la concurrence dans les PVD et les économies en transition (ICN, 2008c). Le troisième groupe porte quant à lui sur le contrôle des fusions multinationales et vise l'adoption de meilleures pratiques visant à promouvoir l'effectivité de tous les mécanismes d'examen des fusions, à faciliter la convergence substantielle et procédurière, et à réduire le coût, tant public que privé, des multiples examens (ICN, 2008e). Le quatrième groupe de travail cherche à identifier les défis que posent les comportements anti-

concurrentiels des entreprises en position dominante ou monopolistique aux autorités chargées de faire respecter le droit de la concurrence. Il tente aussi de stimuler la convergence des règles dans ce domaine ainsi que la coopération entre les agences pour leur application (ICN, 2008f). Le cinquième groupe de travail s'applique à défendre la concurrence en développant des outils pour aider ses membres à en faire valoir les bienfaits (ICN, 2008d). Enfin, le sixième groupe de travail est le groupe opérationnel (ICN,

2008g ; 2008h)²⁷. Parmi les principaux documents produits par les groupes de travail du RIC, mentionnons l'*Anti-cartel Enforcement Manual*, les *Recommended Practices for Merger Notification Procedures*, et le document intitulé *The Role for Competition in the Telecommunications Services*²⁸.

L'organigramme qui suit offre une vue d'ensemble du Réseau et de ses composantes.

Organigramme du Réseau international de la concurrence (2009)



Les groupes de travail sont composés de tous les représentants des membres ou autres participants que leur président décide de nommer. Les nominations doivent refléter la diversité géographique des membres du RIC. Chaque membre qui veut contribuer au travail d'un groupe peut le faire. Les groupes déterminent la nature de leurs responsabilités à l'intérieur du mandat qui leur est donné par le groupe directeur. Ils fonctionnent de façon consensuelle et coopèrent, lorsqu'ils le jugent nécessaire, avec des non-membres en provenance du milieu des affaires, du monde scientifique, de différents ONG et d'autres organisations internationales.

Une coopération volontaire...

La méthode choisie par le RIC pour atteindre ses objectifs est « *project-oriented* » : il s'agit de créer un groupe de travail qui sera chargé d'un projet et ensuite d'adopter les meilleures pratiques et recommandations qui ressortiront de ses travaux. Ces recommandations et meilleures pratiques, bien qu'elles doivent être adoptées de façon consensuelle, n'ont pas de valeur contraignante ; le RIC n'empiète donc pas sur la souveraineté des États.

Each vision on how competition governance should be organized may be ingrained in a particular market-structure and serve particular socio-economic goals
(Wigger, 2005, p. 6).

Il faut toutefois se demander jusqu'à quel point les recommandations et meilleures pratiques adoptées au sein du Réseau seront respectées par les pays. Comment le RIC s'y prend-il pour faire respecter ses recommandations et meil-

leures pratiques alors qu'elles n'ont pas de mordant juridique? Deux mécanismes sont censés inciter les membres à honorer leurs engagements à savoir (1) la convergence cognitive et (2) l'adoption de meilleures pratiques conjuguée à la pression des pairs. Dans le premier cas, il s'agit de cette vision commune de la concurrence et des impacts que peuvent avoir des comportements anticoncurrentiels, c'est-à-dire de cette culture de la concurrence censée naître naturellement de l'interaction permanente entre les membres du Réseau. Dans le second, c'est la pression des pairs et des observateurs locaux qui pousserait les membres du RIC à respecter les meilleures pratiques et recommandations précédemment adoptées. La publication périodique par le RIC d'évaluations, appelées « *state-of-convergence* », viendrait donc soutenir cette pression exercée par les pairs et renforcer le processus de convergence (Budzinski, 2004, p. 228).

Cependant, bien que ces mécanismes aient un impact non négligeable sur le comportement des États, il semble difficile de croire qu'un gouvernement renoncerait, par exemple, à l'emploi d'une politique indus-

trielle réclamée par son électorat, sous prétexte que celle-ci entrerait en conflit avec des recommandations auxquelles l'autorité de la concurrence aurait volontairement accepté de souscrire.

If, however, conflicts are fuelled or even caused by non-competition interests, such as strategic trade or industrial policies, local employment concerns, national or regional prestige, etc., combined with political-economic considerations (self-interested politicians, lobbyism, etc.), the ICN mechanisms will probably run into trouble. In such cases, the competition agencies which are the members of the network, probably cannot act on their own purposes alone, but will be influenced by national and regional politicians (who, themselves, may be influenced by vested interests and lobby groups). (Budzinski, 2004, p. 231)

Aussi, en l'absence de règles obligatoires, se sont les plus grands joueurs qui sont privilégiés²⁹ puisque ce sont eux qui possèdent les moyens d'effectuer une surveillance, d'exercer une pression institutionnelle, de contourner les règles, etc.³⁰.

Autonomie étatique et autonomie du marché

Michèle Rioux, dans son texte « Globalisation et concurrence », présente bien le dilemme auquel sont confrontés les États face à l'enjeu que représente la régulation de la concurrence globale : « Comment à la fois tirer avantage de la globalisation des marchés, réglementer la concurrence et préserver la souveraineté des États ? » (2002, p. 28). Au mieux selon elle, seuls deux objectifs pourront être atteints à la fois³¹.

Le RIC respecte tant l'autonomie des États que celle du marché³². Il correspond à la position américaine en matière de gouvernance de la concurrence au niveau international, qui consiste à préférer tirer avantage de la globalisation des marchés et préserver la souveraineté des États, et ce aux dépens d'une régulation supranationale³³. La gouvernance dans cette optique doit passer par le mécanisme d'autorégulation : une concurrence entre les différentes règles de la concurrence et une concurrence entre les entreprises. Vu sous cet angle, le RIC jouerait en quelque sorte un rôle de coordonnateur dans

la concurrence entre règles de concurrence (Budzinski, 2004, p.232).

Le principe de la convergence

Mais la convergence des règles de la concurrence a ceci de différent du principe de coordination : il implique une direction. Comme l'a fait remarquer Angela Wigger dans son texte « The Convergence Crusade: The Politics of Global Competition Laws and Practices », le rôle joué par les courants de pensées dominants dans la détermination de meilleures pratiques, et donc dans la détermination de la direction que prendra la convergence, est souvent sous-estimé (2005, p. 5)³⁴.

De plus, avec la convergence, la diversité des systèmes de droit de la concurrence censée alimenter la dynamique concurrentielle entre les règles, est menacée. C'est pourtant cette concurrence qui est garante de la supériorité des meilleures pratiques adoptées par les membres du Réseau. Or, c'est justement l'adoption de ces meilleures pratiques, et leur mise en œuvre, qui menace la diversité, et donc la concurrence possible. En d'autres mots, à partir du moment où les meilleures pratiques sont mises en place par tous les pays membres, la gouvernance de la concurrence court le risque de devenir « fixe » (Budzinski, 2004, p. 234). Oliver Budzinski critique justement cet aspect non évolutif de la gouvernance de la concurrence telle que proposée par le RIC. Il fait remarquer que les acteurs privés, eux, continueront à développer de nouvelles techniques leur permettant de contourner les règles. Les théoriciens développeront aussi de nouvelles approches permettant de faire évoluer le domaine de l'antitrust. Pour lui, il semble absurde d'opter pour un mode de régulation qui finirait par être figé dans le temps, alors que son objet est évolutif (Budzinski, 2004, p. 234). Dans cette optique, les résultats du processus de convergence sont les mêmes que ceux obtenus par l'harmonisation des règles, à savoir l'établissement de règles minimales communes à l'ensemble des pays (Budzinski et Bode, 2005 ; Wigger, 2005).

Le bien commun

Cependant, le RIC ne compte pas établir des règles supranationales de la concurrence

(ICN, 2008a). C'est l'élément qui constitue sans contredit la plus grande barrière aux avancées possible par le biais du RIC, puisque celui-ci ne permet pas de faire passer l'objectif du droit de la concurrence du bien-être national vers le bien-être global. Bien qu'à une époque les économistes croyaient que des règles sur la concurrence visant à atteindre un plus grand bien-être global prendraient automatiquement la même direction que les règles sur la concurrence ayant pour but le bien-être national, il en est tout autrement à l'heure actuelle (Budzinski, 2004, p. 231). En effet, de nouvelles théories viennent actuellement démontrer que des cartels à l'exportation, ou même des monopoles d'État peuvent s'avérer être de bonnes stratégies en vue du bien-être national, alors qu'elles peuvent nuire au bien-être global³⁵ (Lee et Morand, 2003, p. 12). Bref, le mode de gouvernance proposé par le RIC est non évolutif, tout comme le serait l'harmonisation des règles (à l'OMC par exemple), si celui-ci ne prévoyait pas un mécanisme de révision périodique. Toutefois, alors qu'une stratégie d'harmonisation des règles sur la concurrence permettrait d'avoir pour but l'atteinte d'un bien-être global optimal, celle passant par la convergence ne permet pas de dépasser cette dichotomie (Budzinski, 2004). Au contraire, elle risque d'attiser la concurrence systémique.

Conclusion

Le Réseau international de la concurrence est une réponse américaine essentiellement pragmatique aux problèmes de régulation de la concurrence dans le contexte d'une économie globalisée : il n'a pas de portée comparable à celle des initiatives précédemment mises sur la table et qui auraient pu constituer des alternatives institutionnelles. Il reste désormais à voir si le RIC arrivera à stimuler une convergence substantielle des règles de la concurrence, ou bien si son influence s'arrêtera à une convergence procédurière.

L'enthousiasme suscité par le RIC est toutefois palpable : en seulement huit années d'existence, le réseau a vu le nombre de ses membres passer de 14 à 107, en provenance de tous les continents. L'Union européenne, qui privilégiait la voie de l'OMC, n'a pas hésité à se joindre au RIC dès sa naissance (ICN, 2009). L'UE semble d'ailleurs

saluer l'efficacité du RIC, puisqu'en décembre 2002, elle a créé son propre réseau, le Réseau européen de la concurrence, pour ainsi mieux coordonner les efforts de la Commission et des autorités de la concurrence de ses pays membres (Conseil de l'UE, 2002). L'Afrique, avec uniquement neuf membres, demeure pour sa part sous-représentée. Ceci dit, c'est sur ce continent que l'on verra si les efforts de promotion d'une culture de la concurrence portent fruit, la plupart des pays africains ne possédant toujours pas de régulation de la concurrence.

En ce qui concerne l'Amérique latine, elle est représentée au sein du Réseau par le Brésil, le Venezuela, l'Argentine, le Pérou, le Chili et la Colombie. Enfin, 23 des membres du RIC proviennent d'Asie, la dernière Conférence annuelle ayant d'ailleurs eu lieu à Kyoto, au Japon. La Chine, figure de proue du développement économique accéléré des dernières années, semble toutefois de son côté bouder le Réseau, un peu plus de treize ans après avoir débuté l'édiction d'une loi antitrust plus exhaustive (Owen, Su, Zheng, 2007, p. 2).

Références

- BAUMOL, W, J.C. Panzar et R.D. Willig (1982), *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- BRAIHTWAITE, John et Peter Drahos (2000), *Global Business Regulation*, Londres, Cambridge University Press.
- BRITTAN, L. et K. Van Miert (1996), "Towards an International Framework of Competition Rules", *International Business Lawyer*, vol. 24, no 10, (novembre).
- BRUSICK, Philippe et Lucian Cernat (2004), « Competition Law and Policy », dans CNUCED, *Beyond Conventional Wisdom in Development Policy, An Intellectual History of UNCTAD: 1964-2004*, New York et Genève, Nations Unies, pp.91-101.
- BUDZINSKI, Oliver (2004), « The International Competition Network: Prospects and Limits on the Road towards International Competition Governance », *Competition and Change*, vol. 8, no. 3, pp.223-242.
- CHARTE DE LA HAVANE (1948), L'acte final publié par les Nations Unies. La Havane (Cuba). no. E/CONF2/78. (mars).
- COMMISSION EUROPÉENNE-CONCURRENCE (2003), *Glossaire-T*. En ligne. <http://ec.europa.eu/comm/competition/general_info/t_fr.html#t124>, Page consultée le 5 novembre 2008.
- COMMISSION EUROPÉENNE (1995). *Competition Policy in the New Trade Order: Strengthening International Cooperation and Rules*. Rapport du Groupe des Experts. Bruxelles. (juillet).
- CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT (1980), *Ensemble de principes et de règles équitables mutuellement convenus portant sur le contrôle des pratiques commerciales restrictives*. CNUCED, UN Doc. TD/RBP/Conf/10 (2 mai 1980), adopté par l'Assemblée générale des Nations Unies le 12 novembre 1980, UN Doc. A/C.2/35/L.75.
- CONSEIL DE L'UNION EUROPÉENNE (2002), *Règlement (CE) n° 1/2003 du Conseil du 16 décembre 2002 relatif à la mise en œuvre des règles de concurrence prévues aux articles 81 et 82 du traité*. Journal officiel n° L 001 du 04/01/2003 p. 0001 – 002.
- DEBLOCK, Christian (2008), « L'administration de la politique commerciale américaine », *In Réunion sur la politique commerciale américaine dans le cadre des projets du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation* (Montréal, 26 septembre 2008). Montréal : Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 49 p.
- DEMSETZ, Harold (1973), « Industry Structure, Market Rivalry and Public Policy », *Journal of Law and Economics*, vol. 16, pp. 1-9.
- FOX, Eleanor M. (1997), « Toward World Antitrust and Market Access », *The American Journal of International Law*, vol. 91, no. 1, janvier, pp. 1-25
- GERBER, David F. (2007), « Competition Law and the WTO: Rethinking the Relationship », *Journal of International Economic Law*, Oxford University Press, pp. 1-18.
- HWANG, Lee (2004), « Influencing a Global Agenda: Implications of the Modernization of the European Competition Law for the WTO », *Erasmus Law and Economics Review*, vol. 1, no. 2, juin, pp. 111-141.
- ICN (2009), *News release: International Competition Network moves forward with a new chair and new challenges*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/News/NewsRelease-ICNconference-FINAL.pdf>>, Page consultée le 10 juin 2009.
- ICN (2008a), *About the ICN*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/about-icn>>, Page consultée le 2 octobre 2008.
- ICN (2008b), *Cartels*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/cartels>>, Page consultée le 15 octobre 2008.
- ICN (2008c), *Competition Policy Implementation*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/competition-policy-implementation>>, Page consultée le 15 octobre 2008.
- ICN (2008d), *International Competition Policy Advocacy Working Group Proposed 2008-2009 Work Plan*, En ligne <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/media/library/working_groups/advocacy/ICN_advocacy_WG_08_draft_work_plan.pdf>. Page consultée le 12 mai 2009.
- ICN (2008e), *Mergers*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/mergers>>, Page consultée le 15 octobre 2008.
- ICN (2008f), *Unilateral Conduct*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/unilateral-conduct>>, Page consultée le 15 octobre 2008.
- ICN (2008g), *Membership (operational)*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/operational-working-groups/membership>>, Page consultée le 15 octobre 2008.
- ICN (2008h), *Operational Framework (operational)*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/operational-working-groups/operational-framework>>, Page consultée le 15 octobre 2008.
- ICN (2008i), *Advocacy (2001-2003)*, En ligne. <<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/former-working-groups/advocacy>>, Page consultée le 15 octobre 2008.

ICN (2008j), *Antitrust Enforcement in Regulated Sectors (2003-2005)*, En ligne.
<<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/former-working-groups/aers>>, Page consultée le 15 octobre 2008.

ICN (2008k), *Telecom (2005-2006)*, En ligne.
<<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/working-groups/former-working-groups/telecom>>, Page consultée le 15 octobre 2008.

ICN (2000), *Newsroom : Antitrust Authorities Launch the International Competition Network*, En ligne.
<<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/index.php/en/newsroom/2001/10/25/25>>, Page consultée le 2 octobre 2008.

ICPAC-ANTITRUST DIVISION (2000a), *Final Report*, En ligne.
<<http://www.usdoj.gov/atr/icpac/finalreport.htm>>, Page consultée le 16 octobre 2008.

ICPAC-ANTITRUST DIVISION (2000b), *Separate Statement of Advisory Committee Member Eleanor M. Fox*, En ligne.
<<http://www.usdoj.gov/atr/icpac/1a.htm>>, Page consultée le 18 octobre 2008.

ICPAC-ANTITRUST DIVISION (1997), *International Competition Policy Advisory Committee*, En ligne.
<<http://www.usdoj.gov/atr/icpac/1292.pdf>>, Page consultée le 15 octobre 2008.

ICPAC (1997), *Remarks as prepared, Attorney General Janet Reno, the International Competition Policy Advisory Committee*, November 24, 1997, En ligne.
<<http://www.usdoj.gov/atr/icpac/1293.htm>>, Page consultée le 10 novembre 2008.

JOEKES, Susan et Phil EVANS (2008), *La concurrence et le développement : la puissance des marchés concurrentiels*, Ottawa, Centre de recherches pour le développement international.

KLEIN, Joel (2002), « Expanding Our Web of Bilateral Agreements », dans C.A. Jones and M. Matsushita (dir.), *Competition in the Global Trading System*, Amsterdam, Kluwer Law International, pp. 335-340.

KRUEGER, Anne O (1992), « Economic Development and Cultural Change », *The University of Chicago Press*, vol. 41, no. 1, Octobre, pp. 219-224.

LEE, Marc et Charles Morand (2003), « Competition Policy in the WTO and FTAA: a Trojan Horse for International Trade Negotiations? », *Canadian Center for Policy Alternatives*, ISBN: 0-88627-350-1, août.

LLOYD, P. J. (1998), « Multilateral Rules for International Competition Law? », *The World Economy*, no.21, vol. 8, 1129-1149 doi:10.1111/1467-9701.00185

MARCEAU, Gabrielle (1994), *Anti-dumping and Anti-trust Issues in Free-trade Areas*, Oxford, Oxford University Press.

MURPHY, Craig N. (1983), « What the Third World Wants: An Interpretation of the Development and Meaning of the New International Economic Order Ideology », *International Studies Quarterly*, vol. 27, no. 1, pp. 55-76.

OMC (2008a), *Interaction du commerce et de la politique de la concurrence*, En ligne.
<http://www.wto.org/french/tratop_f/comp_f/comp_f.htm>, Page consultée le 18 octobre 2008

OMC (2008b), *L'OMC : l'Histoire en images*, En ligne.
<http://www.wto.org/French/thewto_f/10anniv_f/10anni_v_photos_f.htm>, Page consultée le 6 décembre 2008.

OMC (2001), *Déclaration de la Conférence ministérielle de Doha*, En ligne.
<http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min01_f/minddecl_f.htm#interaction>, Page consultée le 18 octobre 2008.

OWEN, Bruce M., Sun, Su et Zheng, Wentong (2007), « China's Competition Policy Reforms: The Antimonopoly Law and Beyond », *Stanford Law and Economics Olin Working Paper*, No. 339, avril. En ligne.
<<http://ssrn.com/abstract=978810>>, Page consultée le 6 novembre 2008.

RIOUX, Michèle (2005), « La gouvernance globale : Les défis institutionnels de la globalisation », dans Michèle Rioux (dir.), *Globalisation et pouvoir des entreprises*, Montréal, Éditions Athéna, pp. 7-36.

RIOUX, Michèle (2002), « L'accès aux marchés et la concurrence », dans Christian Deblock (dir.), *L'organisation mondiale du commerce : où s'en va la mondialisation ?*, Montréal, éditions Fides, pp. 117-129.

ROMANO, Frank (2003), *Mondialisation des politiques de concurrence*, Paris, L'Harmattan.

SCHERER, F. M. (1994), *Competition Policies for an Integrated World Economy*, Washington DC, The Brookings Institute.

SHEPERD, William G. (1984) « « Contestability » vs. Competition », *The American Economic Review*, Vol. 74, no. 4. Septembre, pp. 572-587.

TAYLOR, Martyn D. (2006), *International Competition Law*, New York, Cambridge University Press.

WIGGER, Angela (2005), « The Convergence Crusade: The Politics of Global Competition Laws and Practices », En ligne.
<<http://www.arccgor.nl/uploads/File/The%20Convergence%20Crusade.pdf>>, Page consultée le 5 mai 2008.

Notes

¹ Article 46 de la Charte de la Havane (Braithwaite et Drahos, 2000, p. 187).

² Rappelons toutefois qu'il y a eu des efforts en ce sens dans le cadre de la World Economic Conference de la « Ligue des nations », en 1927. Mais ceux-ci n'ont mené à rien, puisque les États-Unis soutenaient avec ferveur le démantèlement des cartels, alors que les Européens leur reconnaissaient des effets positifs (Marceau, 1994, p. 59) et du fait qu'il n'existait pas de règles de la concurrence dans la plupart des nations commerçantes (Budzinski, 2004, p. 225).

³ Comme le rappellent Peter Drahos et John Braithwaite (2000) : « *Restrictive business practices which signatories would have been required to regulate included price-fixing, dumping, exclusionary practices, export cartels, partitioning markets into territorial monopolies, discrimination, voluntary export restraints and abuse of patents to restrict commerce* » (Braithwaite et Drahos, 2000, p. 188).

⁴ Certains vont même jusqu'à invoquer la nullification de la libéralisation commerciale entamée par le GATT, du fait de l'existence de comportements anticoncurrentiels (Lloyd, 1998, p. 1142). Fait intéressant le GATT lui-même, dans sa décision de 1960, reconnaît que les cartels internationaux et les ententes portent atteinte à l'expansion du commerce international et aux avantages de libéralisation obtenus auprès des États (Romano, 2003, p.144).

⁵ Cette organisation lancée par le G77, groupe qui rassemblait presque intégralement la liste des pays membres de la ligue des non-alignés, a su développer sa propre vision de la régulation de la concurrence, régulation qui se devait d'être avant tout subordonnée aux impératifs de développement (Murphy, 1983).

⁶ Code de conduite dont les objectifs sont : 1) de s'assurer que les pratiques restrictives des FMN n'enrayent pas les effets bénéfiques de la libéralisation du commerce, 2) de contrôler la concentration du pouvoir économique et de protéger la concurrence, 3) de protéger le bien-être social et 4) de faire en sorte que les pratiques restrictives des firmes ne portent pas ombrage au commerce et au développement (Joekes et Evans, 2008).

⁷ Rappelons toutefois qu'initialement, la CNUDED avait des ambitions plus grandes encore. Elle est à l'origine de la création du « UN Centre on Transnational Corporations », groupe qui cherchait à établir un consensus pour la mise sur pied d'un code de conduite s'attaquant aux abus de pouvoir des FMN, dans des domaines aussi vastes que l'environnement, le travail, la corruption, les pratiques anticoncurrentielles et autres. Le UN Centre on Transnational Corporations a toutefois dû mettre la clef dans la porte dans les années 90, sous la pression des États-Unis et des FMN, sans avoir pu mener à bien ses objectifs (Braithwaite et Drahos, 2000, p. 192).

⁸ C'est peu de temps après la chute du mur de Berlin que l'école de Munich proposa la création d'une autorité antitrust globale au sein du GATT (1993), initiative qui visait à répondre aux besoins de régulation d'une économie globale de plus en plus intégrée. Il s'agissait avant tout de régler la question de l'accès aux marchés. Le code antitrust proposé reprenait « [...] la plupart des principes élaborés dans le cadre du Traité de Rome, du Sherman Act et du Clayton Act » (Romano, 2003, p. 173). Un mécanisme de règlement des différends avait

même été prévu afin de donner le mordant nécessaire à cette autorité antitrust (Romano, 2003, pp. 172-173).

⁹ C'est dans l'élan d'un grand projet subventionné par le « Brookings Institution » intitulé « Integrating National Economies », que F.M. Scherer publiera le livre « Competition Policies for an Integrated World Economy », dans lequel il propose « la création d'un « International Competition Policy Office » qui obligerait les États à prendre des mesures au niveau de l'élimination des cartels commerciaux, de l'abus de position dominante sur les marchés internationaux et des procédures d'approbation des fusions [...] » (Rioux, 2002, p.119). Scherer y suggère que sa création, l'ICPO, n'ait qu'une fonction d'investigation au départ, pour quelques années plus tard acquérir des pouvoirs contraignants (Krueger, 1992, p. 206).

¹⁰ Ce rapport préconisait une approche plurilatérale à travers des négociations par blocs à l'OMC, mais qui aurait entraîné pensait-on, un effet domino permettant à l'accord d'élargir sa portée.

¹¹ « [...] la suite des travaux du Groupe de travail de l'interaction du commerce et de la politique de la concurrence sera centrée sur la clarification de ce qui suit : principes fondamentaux, y compris transparence, non-discrimination et équité au plan de la procédure, et dispositions relatives aux ententes injustifiables; modalités d'une coopération volontaire; et soutien en faveur du renforcement progressif des institutions chargées de la concurrence dans les pays en développement au moyen du renforcement des capacités » (OMC, 2001).

¹² À l'heure actuelle, seul le volet « assistance technique » en matière de politique de la concurrence est toujours en activité à l'OMC (OMC, 2008a).

¹³ Comme le rappelle Angela Wigger dans son texte « The Convergence Crusade: The Politics of Global Competition Laws and Practices », le scepticisme américain face à l'intégration d'un cadre réglementaire sur la concurrence au sein de l'OMC est depuis longtemps apparent, ne serait-ce que dans le faible mandat accordé au groupe de travail de l'OMC sur la concurrence. Selon Wigger, la réponse des États-Unis au rapport final du groupe est en ce sens ironique : « [...] *US representatives argued that if this minimum set of principles is the maximum, a WTO agreement would lead to legitimizing fallible and ineffective rules – something they will not agree upon* » (2005, p. 10; Hwang, 2004, p. 123).

¹⁴ L'opposition des PVD tient du fait que, dans la politique de la concurrence telle que proposée, leurs cartels à l'exportation ou leurs entreprises d'État seraient menacés, alors que leurs marchés devraient être ouverts pour accueillir les firmes multinationales américaines. Bref, « *competition policy can be viewed as a "Trojan horse" in current international trade negotiations: it looks appealing but once inside could turn out to be a means of letting the invaders in* » (Lee et Morand, 2003, p. 2).

¹⁵ En effet, la formation de Comités consultatifs fait partie du mécanisme de consultation de la société civile, et plus spécialement du secteur privé, inséré dans la machinerie commerciale américaine. Le « Department of Justice » (DoJ) s'inscrit dans cette logique commerciale : il est l'un des ministères les plus importants formant la branche exécutive de la politique commerciale américaine (Deblock, 2008), ce qui permet une bonne coordination interne entre politique commerciale et droit de la concurrence. En ce qui concerne la formation de l'ICPAC, selon Janet Reno, Procureur générale de la section antitrust du DoJ : « [...] *a distinguished group of lawyers, economists, scholars, and business executives* [...] » (ICPAC, 1997). Fait intéressant, mal-

gré la présence de plusieurs experts, on n'y retrouve aucun économiste de l'antitrust. Le secteur privé est toutefois bien représenté par le biais de ses experts, dont plusieurs sont membres de compagnies provenant de secteurs clefs tels que l'industrie pharmaceutique, informatique, des matières premières, ainsi que des services (finances, droit, assurance, consultance) (ICPAC, 2008).

¹⁶ Qui à l'époque était Janet Reno, assisté de Joel Klein (ICN, 2008).

¹⁷ « [...] *the proliferation of merger control regimes is raising transaction costs and introducing new frictions. [...] international cartels appear to be a serious problem for the U.S. and the global economy. These matters are global competition problems but they are not trade and competition policy issues. [...] Specifically, this Advisory Committee sees efforts at developing a harmonized and comprehensive multilateral antitrust code administered by a new supranational competition authority or the WTO as both unrealistic and unwise* » (ICPAC, 2000a). Seule Eleanor Fox s'exprimera en faveur d'une solution à l'OMC et indiquera ses positions distinctes dans le rapport (ICPAC, 2000b).

¹⁸ Comme le note l'ICPAC dans son rapport: « *The world currently is experiencing an unprecedented level of merger activity. In 1999 global mergers and acquisitions were at an all-time high, with approximately \$3.4 trillion in activity announced worldwide* » (ICPAC, 2000a).

¹⁹ « Selon cette théorie, les règles de concurrence nationales sont applicables aux entreprises étrangères, mais aussi aux entreprises nationales établies en dehors du territoire national, lorsque leur comportement ou leurs opérations produisent un "effet" à l'intérieur de ce territoire » (Communautés européennes, 2003).

²⁰ Voir à ce sujet le cas Alcoa de 1945.

²¹ C'est en 1993 que le Department of Justice déclara que la loi antitrust américaine s'appliquerait désormais aussi au commerce étranger : la loi Sherman pourra donc être appliquée en sol étranger à des cas de cartellisation entre entreprises étrangères ayant pour but d'exclure les importations américaines. Le DOJ et FTC « Joint Guidelines on International Operations » de 1995, qui viendra remplacer les Guidelines de 1988, contiendra des exemples d'interprétation de la loi antitrust américaine s'appliquant à des cas d'exclusion des importations américaines à l'étranger (Fox, 1997, p. 11).

²² Dont les États-Unis, mais aussi l'Australie, le Canada, l'Union européenne, la France, l'Allemagne, l'Israël, l'Italie, le Japon, la Corée, le Mexique, l'Afrique du Sud, le Royaume-Uni et la Zambie (ICN, 2001).

²³ À ce jour, 107 autorités de la concurrence provenant de 96 différentes juridictions sont membres du RIC (ICN, 2009).

²⁴ Ceux-ci sont élus chaque 2 ans par consensus, et doivent représenter la diversité géographique des membres du Réseau (ICN, 2008).

²⁵ Projets qui auront pour but de mener à la création et à l'adoption de règles de conduite, de recommandations et de meilleures pratiques (ICN, 2008).

²⁶ Le président de ce groupe doit être le représentant de l'agence d'accueil de la Conférence annuelle de cette année-là. Le groupe est aussi constitué du président du groupe directeur, des présidents des groupes de travail, d'un représentant de l'agence d'accueil de la précédente Conférence annuelle et d'un représentant de l'agence d'accueil pour l'année qui suivra. Le président du groupe organisateur peut aussi nommer d'autres membres, s'il le juge utile (ICN, 2008).

²⁷ Deux autres groupes de travail ont fait partie du RIC, mais ne sont désormais plus en fonction : 1) les télécommunications et 2) l'application des règles antitrust

dans les secteurs régulés (sous-groupes « secteur bancaire », « les expériences de renforcement des capacités dans les secteurs régulés », « l'interrelation entre l'autorité de la concurrence et l'autorité du secteur régulé »). Le groupe de travail sur la défense de la concurrence a aussi déjà été en fonction, de 2001 à 2003, avant de renaître en 2008. Lors de son premier mandat, ses sous-groupes étaient : « le centre d'information pour la défense de la concurrence », « normes modèles », « études sectorielles », et « techniques pratiques » (ICN, 2008i ; 2008j ; 2008k).

²⁸ Tous les documents produits par le RIC se retrouvent sur le site internet officiel du Réseau, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/> (ICN, 2008).

²⁹ C'est le mécanisme de règlement des différends qui aurait été avantageux pour les PVD dans la solution proposée à l'OMC (Lee et Morand, 2003, p. 18).

³⁰ Surtout que, comme le rappelle Rioux, « la convergence est marquée, ces dernières années, par deux phénomènes : l'assouplissement des politiques de concurrence pour tenir compte des objectifs de compétitivité dans un contexte de globalisation économique et de changements technologiques rapides, et le renforcement des politiques de concurrence lorsqu'il s'agit de contrer les pratiques anticoncurrentielles étrangères » (Rioux, 2005, p. 7).

³¹ Voir à ce sujet le « Triangle impossible de la coopération internationale », développé par Rioux et Debblock dans de précédents travaux (Rioux, 2002).

³² Comparativement aux solutions à vocation internationale précédemment proposées, par exemple à La Havane, ou par la CNUCED dans l'élan de revendication d'un « nouvel ordre économique mondial », ou encore à l'OMC par le Groupe de Munich, solutions qui sacrifiaient une partie de l'autonomie des acteurs publics aux profits d'impératifs de bien commun encadrés dans des règles institutionnalisées.

³³ Wigger, dans son texte "The Convergence Crusade: The Politics of Global Competition Laws and Practices", fait remarquer que les économistes et les juristes ont tendance à dépolitiser la régulation de la concurrence alors que « *Each vision on how competition governance should be organized may be ingrained in a particular market-structure and serve particular socio-economic goals* » (Wigger, 2005, p. 6).

³⁴ Dans ce même texte, Angela Wigger remet aussi en question la valeur de ces meilleures pratiques, dans un contexte de si grande diversité culturelle, économique, sociologique et politique (Wigger, 2005, p. 5).

³⁵ C'est d'ailleurs pour cette raison que des auteurs comme Lee et Morand pensent qu'un droit de la concurrence devrait tenir compte des inégalités entre les pays du Sud et les pays du Nord, mais aussi entre les pays du Sud et les grandes firmes multinationales (Lee et Morand, 2003, p. 12).