

Conférence de Monsieur BORSCHETTI, Membre de la Commission,
le 26 avril 1974 à Luxembourg, devant l'Association des
Diplômés universitaires en sciences économiques,
commerciales, politiques et sociales

La politique de concurrence de la Communauté

Je tiens à remercier l'ADUSEC de son invitation, de me donner l'occasion, en ma qualité de Membre de la Commission Européenne, plus particulièrement responsable de la politique de concurrence, de vous exposer cette politique.

Avant de vous parler des réalisations concrètes de la politique de concurrence - et pour mieux les éclairer - je voudrais d'abord la situer succinctement en rappelant ses objectifs.

En posant comme principe que "l'action de la Communauté comporte l'établissement d'un régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun", les auteurs du Traité de Rome ont opté pour un système économique fondé sur un marché libre, conformément à la conception générale de la Communauté.

Dans le cadre de cette conception générale, l'action dans le domaine de la concurrence vise à poursuivre trois objectifs essentiels :

- le premier est d'empêcher l'abus du pouvoir économique ; dans nos Etats modernes et industrialisés, le risque d'un tel abus de pouvoir économique est sérieux, et la politique de concurrence est l'instrument privilégié pour empêcher cet abus et pour contribuer à l'équilibre des pouvoirs ;

- le second est de contribuer à réaliser et à maintenir un marché unique, non seulement parce qu'un tel marché unique est la base même de notre Communauté, mais aussi parce que c'est la condition première d'une véritable protection du consommateur. En effet, la suppression des obstacles aux frontières ne conduit pas nécessairement à la libre circulation des marchandises et des services. Il faut créer en même temps des règles empêchant les entreprises de cloisonner les marchés au moyen d'ententes et d'abus de position dominante. Ce n'est qu'ainsi que l'ouverture des marchés à l'intérieur de la Communauté conduit à ce que toute demande dans un Etat membre puisse être satisfaite aux conditions les plus avantageuses pour les consommateurs de chacun des Etats membres, leur assurant l'accès à une grande diversité de produits aux meilleurs prix possibles. Il est certes vrai que l'existence d'un niveau de prix différent est l'expression d'une Europe encore inachevée, qui vit encore avec des structures et des législations différentes, mais elle est aussi, en partie, le signe d'une stratégie de vente qui ne considère pas l'acheteur comme faisant partie d'un ensemble politique et économique cohérent.

- enfin, le troisième objectif d'une politique de concurrence est de contribuer à l'accroissement du dynamisme des entreprises. en favorisant entre Etats membres, par la libre circulation des produits, une rationalisation des processus de production et de distribution, ainsi qu'une répartition plus optimale des activités économiques à l'intérieur de la Communauté. Or, avec l'ouverture de plus en plus large de la Communauté vers le monde, avec une concurrence de plus en plus grande des pays, un accroissement de la compétitivité de nos entreprises communautaires est indispensable.

Je voudrais, à l'aide de quelques exemples, vous montrer comment la Commission applique la politique de concurrence en vue d'atteindre ces objectifs.

La base de son action est constituée par les articles 85 et 86 du Traité de Rome, dont le premier interdit les ententes entre entreprises, et le second l'exploitation abusive, par une entreprise, d'une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci. Je voudrais pourtant préciser tout de suite que ces articles ne s'appliquent que pour autant que ces ententes ou abus de position dominante affectent le commerce entre Etats membres, ou qu'elles empêchent, restreignent ou faussent le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun.

Je voudrais également ajouter tout de suite que, pour l'application des règles de concurrence à l'intérieur de la Communauté, la Commission est dotée d'un pouvoir direct d'enquête. Elle peut interdire ou autoriser et prendre des sanctions sous forme d'amendes et d'astreintes à l'égard des entreprises qui agissent d'une manière restrictive ou abusive au sein du marché commun.

Jusqu'à ce jour, la Commission a pris 76 décisions au titre des articles 85 et 86, dont 44 autorisations et 18 interdictions, parmi lesquelles figurent 6 décisions qui infligent des amendes.

Voyons d'abord le domaine des ententes. Pour ce qui est des ententes, la Commission peut accorder des dérogations à l'interdiction. Tel est le cas lorsqu'il est établi que la restriction de concurrence est compensée par une amélioration de la production ou de la distribution, par un développement du

4.

progrès technique ou économique et par une participation équitable des utilisateurs au profit qui résulte d'un accord. En aucun cas la dérogation à l'interdiction ne peut être accordée lorsque l'entente peut "donner à ces entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence".

Une première atteinte au principe de l'interdiction des ententes est constituée par certaines formes de l'organisation de la distribution.

Dès les débuts de la politique de concurrence menée en application des règles du Traité de Rome concernant les ententes, les contrats de distribution exclusive avaient attiré l'attention de la Commission. En effet, parmi les 37.000 notifications d'ententes introduites auprès de la Commission pour obtenir une décision d'exemption de l'interdiction se trouvaient environ 33.000 contrats de distribution exclusive.

Ces contrats prévoyaient en général la garantie territoriale absolue, ce qui signifie que le fabricant interdisait à tous les revendeurs établis dans les autres territoires d'exporter dans la zone de vente concédée au concessionnaire. Le cloisonnement du marché du concessionnaire empêche ainsi les importations parallèles, c'est-à-dire les importations faites à partir d'une zone concédée à un autre revendeur. Or, ces importations parallèles, selon les conceptions de la Commission, sont nécessaires pour corriger des prix excessifs éventuellement pratiqués par des concessionnaires exclusifs. Elles contribuent à l'équilibre des prix dans un marché unifié, dans le sens de la baisse, c'est-à-dire de l'alignement sur le concurrent le plus dynamique. Le problème général posé par des contrats a été abordé dans l'affaire GRUNDIG-CONSTEN. La Commission a décidé que le contrat d'exclusivité conclu entre ce fabricant allemand et le distributeur pour la vente de ses appareils en France, était

./.

une entente interdite dans la mesure où une protection territoriale absolue s'ajoutait à la concession exclusive. Cette décision de la Commission a été confirmée par la Cour de Justice et a fait jurisprudence.

Tout récemment, la Commission a infligé des amendes dans une affaire PHILIPS, pour les mêmes contraventions. En effet, la DEUTSCHE PHILIPS n'avait pas supprimé l'interdiction pour ses détaillants d'exporter des rasoirs électriques vers les autres pays de la CEE.

Une amende a aussi été infligée à PITTSBURGH CONNING qui produit en Belgique des matériaux d'isolation ; elle les vend en Allemagne par l'intermédiaire d'une filiale de distribution. Les prix de vente en Allemagne étaient largement supérieurs à ceux du Benelux. Pour isoler le territoire de sa filiale allemande et empêcher des importations à des prix plus bas, elle avait établi un tarif unique, mais assorti de remises substantielles selon la destination du produit. Ces remises étaient accordées aux concessionnaires du Benelux, mais pour autant seulement qu'ils prouvaient que leurs produits ne quittaient pas le territoire indiqué.

Ces quelques exemples vous montrent le sens de l'action de la Commission dans ce domaine. Un certain nombre de décisions de ce genre ont conduit à ce que de nombreuses entreprises ont changé de leur propre initiative des clauses du même type qu'elles appliquaient à leurs revendeurs.

Mais la Commission est consciente aussi des avantages que les contrats d'exclusivité peuvent produire lorsqu'ils n'édifient pas de barrières économiques par le moyen d'une "protection territoriale absolue". Ils contribuent

en effet à promouvoir les échanges de marchandises à l'intérieur du marché commun. En outre, ils renforcent la coopération des entreprises dans le domaine de la distribution et facilitent la pénétration de nouveaux marchés. C'est sur la base de ces considérations que la Commission a, en 1957, autorisé par un règlement tous les contrats d'exclusivité qui remplissent certaines conditions. Une condition qu'elle a pourtant toujours maintenue est que ces contrats ne doivent pas empêcher les importations parallèles.

Dans le domaine de l'organisation de la distribution, la Commission examine actuellement les méthodes de distribution dite sélective. Par la distribution sélective, le producteur limite le nombre des points de vente au détail, sélectionnés par lui-même d'après des critères d'ordre qualitatif ou quantitatif. C'est ainsi que certains producteurs de parfums ou de voitures organisent la vente de leurs produits par l'intermédiaire d'un réseau de distribution sélective. Les critères retenus à cet effet sont d'un côté la qualification professionnelle du détaillant, d'un autre côté le nombre des points de vente. Le nombre des points de vente est limité en fonction de l'importance et du pouvoir d'achat de la ville ou de la région. La question essentielle consiste à savoir si une telle limitation des points de vente est justifiée par la nécessité d'une coopération étroite entre le producteur et ses distributeurs. Pour ce, il faut tenir compte des caractéristiques des produits en cause et des avantages que peut en retirer le consommateur.

Un autre aspect de l'action de la Commission en matière d'ententes est constitué par l'interdiction qu'elle a prononcée contre des ententes proprement dites.

En effet, la lutte contre le cloisonnement du marché s'est également manifestée à l'égard des accords ou pratiques entre producteurs qui s'entendent à vendre aux mêmes prix, généralement le plus élevé, ou à se répartir les marchés. Dans l'affaire de l'Entente internationale de la Quinine, la Commission a condamné des accords dénommés par les parties "gentlemen's agreements". Les accords avaient en réalité pour objet de protéger les marchés nationaux à l'intérieur du marché commun au profit du producteur national. Cette réservation des marchés nationaux permettait d'éviter toute pression sur les prix. Elle empêchait les acheteurs de bénéficier de la concurrence que les producteurs auraient pu se livrer en l'absence de cette entente.

Dans une autre affaire concernant des entreprises produisant des matières colorantes, la Commission a condamné une hausse concertée des prix pratiqués à l'intérieur du marché commun. Cette infraction était d'autant plus grave qu'il s'agissait d'entreprises qui sont toutes de grande taille ; elles assurent à elles seules plus de 80 % des livraisons de matières colorantes dans la Communauté.

Un autre cas important est le Cartel européen du sucre. Cette affaire est actuellement pendante devant la Cour de Justice, à la suite du recours des entreprises intéressées contre la décision de la Commission. Le but des pratiques incriminées était, essentiellement

celui de geler la situation existante sur chaque marché national au moment de l'entrée en vigueur de la politique agricole commune dans le secteur du sucre et de laisser à chacun le marché qu'il avait à ce moment. Divers moyens ont été utilisés pour séparer les différents marchés, suivant les situations particulières de chaque marché : ces moyens étaient notamment des livraisons de producteur à producteur à l'exclusion des utilisateurs, des refus de vente, des pressions sur le commerce, des majorations dissuasives, des "pools" d'importateurs et d'exportateurs.

Pour découvrir l'entente, il a fallu reconstituer, pièce par pièce, toute une mosaïque de faits qui ont eu lieu dans les parties les plus diverses de l'Europe.

Cette démarche laborieuse a abouti à une décision d'interdiction des accords et pratiques concertées liant les principales industries sucrières de la Communauté. Ces industries ont d'ailleurs été frappées, pour la plupart, de lourdes amendes allant jusqu'à 75 millions de francs belges.

Mais si la Commission a poursuivi des accords illicites, elle a d'un autre côté, à de nombreuses occasions, autorisé des accords établissant une coopération transnationale entre entreprises. Cette coopération est souvent nécessaire pour améliorer leur compétitivité et elle est bénéfique pour les utilisateurs. La Commission s'est efforcée, tant par des communications de portée générale que par des décisions individuelles, de préciser les limites dans lesquelles elle considère que la coopération entre entreprises est compatible avec le Traité. Même lorsque les grandes entreprises sont en cause,

des accords de coopération peuvent, dans certaines conditions, 9 être souhaitables. Ainsi la Commission a autorisé les accords de spécialisation conclus entre les sociétés ACEC et Berliet, et les accords de recherche en commun entre les sociétés Henkel et Colgate.

La deuxième branche de la politique de concurrence de la Commission que j'ai mentionnée au début est son action contre les abus de position dominante des entreprises.

Les éléments constitutifs de l'abus peuvent être le fait d'une entreprise dominante qui recourt à des pratiques discriminatoires ou à l'imposition de conditions de vente non équitables. L'abus peut également être le fait du renforcement d'une position dominante par voie de concentration susceptible d'entraver substantiellement la concurrence dans le marché commun. Une concentration peut, en effet, dans des cas extrêmes, constituer un abus de position dominante. Après avoir consacré l'essentiel de ses efforts au cours de la première décennie à la définition d'une politique des cartels, la Commission a activement mis en oeuvre, au cours des dernières années, la disposition du Traité de Rome qui interdit l'abus de position dominante.

Voyons d'abord la première facette de cet abus, c'est-à-dire la prévention de pratiques discriminatoires d'une entreprise en position dominante à l'encontre d'autres entreprises.

Un certain nombre de décisions importantes ont été prises récemment. La plus récente est celle arrêtée à l'encontre de la

10

société américaine Commercial Solvants Corporation (C.S.C.) et de sa filiale italienne. La Commission a constaté que Commercial Solvants détient sur le plan mondial un monopole de fait pour une matière première indispensable à la production d'un médicament anti-tuberculeux. Lorsque Commercial Solvants décida d'entrer directement sur le marché du médicament, elle cessa de fournir la matière première à ses clients, notamment au fabricant de médicaments italien, ZOJA. Pour cette société une telle situation pouvait signifier à courte échéance son élimination du marché en cause, sinon sa disparition en tant qu'entreprise. Dans ces conditions, la Commission a considéré qu'il y avait abus de position dominante.

La Cour de Justice a confirmé le point de vue de la Commission de sorte que la signification de cette décision pourrait être importante à l'avenir.

Dans le même contexte, je vous citerai un autre cas, qui vous intéressera certainement, mais dans lequel je tiens à préciser que la Commission n'a pas encore pris de décision. Elle a communiqué à l'entreprise concernée, il s'agit de Radio Luxembourg, des griefs, c'est-à-dire un exposé des comportements jugés incompatibles avec les règles de la concurrence et l'a invité à prendre position sur les différents points. Pour vous exposer brièvement les faits : Radio Luxembourg, en tant que seule station de radio à caractère commercial, exception faite du Bayerische Rundfunk, qui émet cependant dans d'autres régions, détient une position dominante dans le secteur de la publicité musicale, sur une partie substantielle du marché allemand. Aussi les éditeurs désireux de lancer un nouveau disque, s'adressent-ils à Radio Luxembourg qui accepte

de passer le disque dans son émission musicale, et ce moyennant ou bien le paiement d'une somme forfaitaire pour chaque diffusion ou bien la signature d'un contrat de coédition. Ces contrats sont passés entre l'éditeur et la société Radio Music International, entièrement contrôlée par Radio Luxembourg. Ils prévoient une participation substantielle de Radio Music International aux droits d'auteur revenant à l'éditeur. En contrepartie, Radio Luxembourg s'engage à lancer le disque sur ses antennes.

Il résulte de nos investigations actuelles que la somme forfaitaire prévue pour chaque diffusion est trop élevée pour présenter une véritable alternative à l'éditeur désirant lancer un disque. Celui-ci n'a donc pas de véritable choix ; il ne peut faire diffuser son disque dans une grande partie de l'Allemagne qu'à condition de céder une quote-part des droits d'auteur qui lui reviendront.

Pour être complet je devrais aussi mentionner le pétrole et la manière dont le département de la concurrence de la Commission est impliqué dans ce domaine.

Les tensions qui se sont manifestées récemment sur le marché des produits pétroliers, auraient pu inciter certaines sociétés pétrolières à abuser de leur position. La Commission en est consciente, et cela l'a conduite, à la fin de 1973, à annoncer son intention d'effectuer des enquêtes dans le secteur pétrolier à l'intérieur de la Communauté. Ces enquêtes sont actuellement en cours.

Leur but est de mettre la Commission en mesure d'examiner la politique de prix de ces sociétés pétrolières, leurs relations commerciales avec leurs partenaires et leur comportement vis-à-vis des clients, notamment vis-à-vis des distributeurs indépendants de produits pétroliers.

Les faits et éléments résultant de ces enquêtes devront être appréciés au regard des règles de concurrence du marché commun pour déterminer si une action formelle de la part de la Commission est justifiée. Il est évident que toute décision à prendre par la Commission à l'encontre d'une entreprise doit être solidement basée à la fois sur le droit et les faits.

Enquêtes et poursuites de la Commission en ce sens sous l'empire du droit de la concurrence de la Communauté n'empêchent pas nécessairement une action comparable au niveau national. Une telle action a d'ailleurs été entreprise par certains pays de la Communauté.

La deuxième facette de l'abus de position dominante est constituée par certaines concentrations.

La Commission a appliqué la règle du Traité interdisant l'abus de position dominante à des cas de fusion entre des entreprises dont l'une détenait une position dominante, notamment dans la fameuse affaire Continental Can.

La société américaine Continental Can s'était d'abord assurée, par l'intermédiaire de sa filiale belge, Europemballage

Corporation, le contrôle du plus grand producteur allemand dans le domaine des emballages et fermetures métalliques. Elle a ensuite acquis une participation majoritaire dans une société néerlandaise, premier fabricant de matériel d'emballage du Benelux. La modification structurelle profonde du marché des emballages métalliques dans la partie nord-ouest du marché commun, constituait, de l'avis de la Commission, une exploitation abusive d'une position dominante. La domination du marché n'a pas uniquement été définie à partir de l'énorme part de marché que détenait cette entreprise. Elle résultait également des avantages dont disposait le groupe sur la plupart de ses concurrents du fait de sa dimension et de son importance économique, financière et technologique; il a en outre fallu examiner l'interchangeabilité des produits en cause avec des produits comparables.

Cette affaire a fait l'objet d'un procès opposant la Commission et Continental Can devant la Cour de Justice ici à Luxembourg. La Cour a, à cette occasion, confirmé la thèse développée par la Commission.

Ainsi, dans le cadre de la législation communautaire actuellement en vigueur, le seul renforcement, par une entreprise, de sa domination du marché au point de ne laisser subsister que des entreprises dépendantes dans leur comportement de l'entreprise dominante, est susceptible de constituer un abus. La Commission ne peut intervenir qu'après l'opération de concentration et pour autant que l'entreprise concernée était déjà antérieurement en position dominante. Une concentration

entre deux entreprises, dont aucune ne détient à elle seule une position dominante sur le marché, mais qui, une fois concentrée, la détiendront, ne tombe actuellement pas dans le champ d'application des règles du Traité de Rome.

Cette lacune explique la nécessité d'un système de contrôle systématique des concentrations si l'on veut conserver des structures compétitives dans l'économie européenne.

En effet, l'accélération du mouvement de concentration que l'on constate dans la plupart des pays industrialisés depuis une dizaine d'années s'est également produit à l'intérieur du marché commun. La libéralisation croissante des échanges internationaux conduit les entreprises à s'adapter aux dimensions élargies des marchés. En même temps, les entreprises multinationales jouent un rôle toujours plus important sur le marché international, car l'accroissement des échanges internationaux augmente les possibilités d'investissements internationaux.

Il est cependant essentiel de contrôler un tel développement pour éviter qu'il ne conduise à la monopolisation.

La Commission a dès lors soumis au Conseil de Ministres de la Communauté, en juillet 1973, une proposition de règlement visant à instaurer un contrôle des concentrations à l'intérieur du marché commun et je voudrais à présent vous exposer les considérations principales qui ont guidé la Commission.

- 1) Seules les opérations de concentrations qui regroupent sous un même contrôle des entreprises auparavant indépendantes et

qui donnent à ces entreprises le pouvoir de faire obstacle à une concurrence effective à l'intérieur du marché commun sont incompatibles avec le marché commun.

- 2) L'incidence d'une opération de concentration sur la concurrence effective doit s'apprécier cas par cas.
- 3) La Commission a prévu la possibilité d'autoriser, à titre exceptionnel, certaines concentrations qui pourtant mettent en cause le maintien d'une concurrence effective. Certaines concentrations peuvent en effet se justifier en considération ^{d'autres} ~~des~~ objectifs prioritaires du Traité, poursuivis par les politiques industrielle, technologique, sociale ou régionale.
- 4) Dans le but d'assurer le caractère effectif du contrôle et dans le souci de donner le maximum de sécurité juridique aux entreprises concernées, aux travailleurs concernés et aux entreprises tierces intéressées, la Commission a opté pour un système de contrôle préalable. Elle a préféré ce système, qui lui permet de s'opposer à la réalisation d'une opération de concentration jugée incompatible avec le marché commun, plutôt qu'un contrôle a posteriori, car une déconcentration est longue et difficile.

L'obligation de notification préalable des concentrations a été limitée aux opérations les plus importantes, définies par un chiffre d'affaires total réalisé par l'ensemble des entreprises intéressées, de 50 milliards de francs belges au moins.

La proposition de la Commission a recueilli l'avis favorable d'une très large majorité du Parlement européen et du Comité économique et social. Il appartient maintenant au Conseil de la Communauté de se

prononcer et, notamment d'opter pour un système de contrôle a priori ou a posteriori.

La Commission, pour sa part, et sans ignorer les inconvénients liés aux délais découlant d'un système de contrôle préalable, estime que celui-ci ne constituera pas un obstacle à la réalisation de concentrations justifiées. Il sera le garant d'une concurrence effective qui, dans une économie de marché, est la condition non seulement de l'essor économique et du progrès technique mais aussi du progrès social et de la liberté individuelle.

Tournons-nous maintenant vers la politique de concurrence de la Commission pour l'industrie sidérurgique. Vous savez que les règles de concurrence qui s'appliquent à l'acier sont fixées par le Traité CECA. Contrairement à la situation dans le domaine CEE, les règles existant dans les secteurs du charbon et de l'acier prévoient un régime particulier d'autorisation préalable des concentrations par la Commission.

La Commission a ainsi autorisé une série importante de concentrations. En examinant les demandes d'autorisations, la Commission a tenu compte des économies de production à grande échelle, de l'état du développement technique et de la nécessité de rationaliser une industrie encore trop fragmentée à certains égards. En même temps, cependant, la Commission a assuré que subsiste à l'intérieur du marché commun un nombre suffisant de groupes sidérurgiques indépendants, qui soient en concurrence les uns vis-à-vis des autres.

Dans les deux ou trois dernières années, d'autres développements sont survenus dans la structure du marché.

Le coût des projets de développement des installations sidérurgiques, ont incité les entreprises à s'orienter dans deux directions importantes: les fondations d'entreprises communes et l'augmentation de l'intégration verticale ; ainsi la fusion entre August Thyssen-Hütte, principalement axée sur la production d'acier; et Rheinstahl, plus particulièrement intéressée à la transformation de l'acier, notamment aux équipements industriels, à la construction navale, etc.

Le nouveau groupe, qui a été autorisé par la Commission en décembre 1973, réalise un chiffre d'affaires plus important que tout autre groupe sidérurgique dans la Communauté élargie. Avec sa production de 13,2 millions de tonnes, il n'intervient que pour un peu plus de 10 % dans la production sidérurgique communautaire et n'est pas en mesure de faire obstacle à une concurrence effective sur le marché de l'acier. C'est toutefois une fusion très importante, puisque l'acquisition de Rheinstahl augmente la diversification de Thyssen. Le groupe Thyssen-Rheinstahl occupera le sixième rang parmi les grandes entreprises ayant leur siège social dans la Communauté. L'autorisation a été assortie de certaines conditions : en particulier, l'influence déjà existante du groupe Thyssen sur Mannesmann, le plus important producteur de tubes en Europe, a été réduite . En imposant cette condition, la Commission a assumé que Thyssen ne conserve pas la possibilité d'exercer sur le groupe Mannesmann une influence de nature

à affecter l'autonomie de décision de ce dernier. Il importe, en effet, que dans une industrie déjà fortement concentrée, l'indépendance des groupes soit maintenue. Thyssen devra, en outre, à l'avenir obtenir l'autorisation de la Commission avant de pouvoir acquérir une participation de 10 % ou plus dans toute entreprise productrice ou utilisatrice d'acier.

Je voudrais, ^{enfin,} très brièvement, mentionner les aspects institutionnels du droit communautaire de la concurrence, ainsi que son champ d'application.

Du point de vue institutionnel, le droit européen de la concurrence revêt une importance particulière. Il confère à la Commission des pouvoirs propres et lui attribue un rôle d'exécutif. Il lui donne une liberté et une obligation d'action au niveau de la conception générale ainsi que dans la lourde gestion courante. Je crois pouvoir dire qu'il est assez communément admis qu'en plus de 15 ans de pratique CEE - plus de 20 ans pour la CECA - la Commission et l'ancienne Haute Autorité ont fait dans l'ensemble un bon usage de leurs pouvoirs de décision. Des garanties de contrôle sont d'ailleurs mises en place pour empêcher tout arbitraire ; contrôle politique direct du Parlement européen devant lequel tous les ans s'instaure un débat général. Contrôle juridictionnel de la Cour de Justice, à laquelle je tiens ici à rendre hommage pour sa jurisprudence vigilante et éclairée.

Le champ d'application des règles de concurrence est évidemment donné par le territoire de la Communauté, ce qui appelle une double mise au point.

Premièrement, à l'intérieur de ce territoire, le droit de la concurrence s'applique d'une manière uniforme et non discriminatoire à toutes les entreprises qui y contreviennent, indépendamment de leur localisation. Ceci est vrai par exemple pour les entreprises japonaises lorsqu'elles restreignent par des accords privés conclus au Japon leurs exportations vers le marché commun, en fixent les prix et les contingentent. Ceci est vrai pour les sociétés multinationales étrangères, c'est-à-dire celles dont le siège principal est situé dans un pays tiers.

Deuxièmement, le droit européen de la concurrence n'est pas le seul droit de la concurrence applicable en Europe, parce qu'il ne peut intervenir que si l'altération de la concurrence "est susceptible d'affecter le commerce entre Etats membres". Les législations nationales peuvent et doivent pouvoir s'appliquer dans le domaine de la concurrence, quitte à poursuivre également d'autres objectifs tels que la surveillance des prix ou la politique de l'emploi. Je dirai même que le système européen de la concurrence appelle des dispositions nationales qui contribuent à maintenir dans tout le marché commun le jeu d'une libre concurrence. C'est ainsi que les Etats membres qui n'avaient pas de loi spécifique dans ce domaine s'en sont peu à peu dotés; ce fut le cas du Grand-Duché de Luxembourg avec sa "loi du 17 juin 1970 concernant les pratiques commerciales restrictives". Cependant, il faut reconnaître que l'existence de deux législations, l'une européenne et l'autre nationale, peut soulever des problèmes lorsqu'une action anti-concurrentielle des entreprises tombe dans un double champ d'application. La Cour de Justice a reconnu la primauté du droit communautaire sur le droit national dans plusieurs arrêts.

Pour éviter les possibilités de conflit et même de doubles 20
procédures, la Commission et les autorités nationales compétentes
intensifient l'information réciproque, la consultation et la coopé-
ration.

X
X X

Permettez-moi de finir en vous dévoilant un petit secret.
Lorsque, dans l'ancienne Commission, j'ai reçu la compétence de la
concurrence, j'ai été un peu désappointé. Je ne l'avais pas demandée,
j'en avais demandé une autre!

J'ai changé d'avis depuis et non pas pour m'illusionner
moi-même, mais pour trois raisons, simples et directes :

D'abord, c'est un domaine dans lequel la Commission prend
les décisions. Et c'est particulièrement satisfaisant à un moment
où le principal organisme de décision, le Conseil, est pratiquement
paralysé.

Ensuite, par ce pouvoir de décision, la Commission, organe
indépendant, composée d'hommes indépendants, peut prouver que si on
lui donne un tel pouvoir de décision, elle l'utilise avec sagesse,
modération et efficacité et en toute indépendance.

Enfin je crois que, au-delà de ses aspects techniques et
parfois assez rébarbatifs, la politique de la concurrence a aussi

une mission politique à remplir.

Nous ne sommes pas, par principe, contre les grandes entreprises, mais elles doivent jouer le jeu. Nous ne sommes pas contre les investissements étrangers ou américains, mais ils doivent jouer le jeu. Jouer le jeu de la démocratie économique qui protège contre l'abus de pouvoir et protège chaque citoyen, c'est-à-dire chaque consommateur.
