

SESSION 2017

**CAPES
CONCOURS EXTERNE
ET CAFEP**

Section : SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

EXPLOITATION D'UN DOSSIER DOCUMENTAIRE

Durée : 5 heures

L'usage de tout ouvrage de référence, de tout dictionnaire et de tout matériel électronique (y compris la calculatrice) est rigoureusement interdit.

Dans le cas où un(e) candidat(e) repère ce qui lui semble être une erreur d'énoncé, il (elle) le signale très lisiblement sur sa copie, propose la correction et poursuit l'épreuve en conséquence.

De même, si cela vous conduit à formuler une ou plusieurs hypothèses, il vous est demandé de la (ou les) mentionner explicitement.

NB : La copie que vous rendrez ne devra, conformément au principe d'anonymat, comporter aucun signe distinctif, tel que nom, signature, origine, etc. Si le travail qui vous est demandé comporte notamment la rédaction d'un projet ou d'une note, vous devrez impérativement vous abstenir de signer ou de l'identifier.

INFORMATION AUX CANDIDATS

Vous trouverez ci-après les codes nécessaires vous permettant de compléter les rubriques figurant en en-tête de votre copie

Ces codes doivent être reportés sur chacune des copies que vous remettrez.

► **Concours externe du CAPES de l'enseignement public :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
E B E	1 1 0 0 E	1 0 2	7 4 2 1

► **Concours externe du CAFEP/CAPES de l'enseignement privé :**

Concours	Section/option	Epreuve	Matière
E B F	1 1 0 0 E	1 0 2	7 4 2 1

EXPLOITATION D'UN DOSSIER DOCUMENTAIRE

Dossier : Quel est le rôle de la politique de la concurrence ?

2.2 Quel est le rôle de la politique de la concurrence ?	Abus de position dominante, cartel de producteurs, marché pertinent.	En s'appuyant sur des exemples, on montrera que la politique de la concurrence s'exerce non seulement à l'égard des entreprises mais aussi en matière d'intervention publique. On soulignera que cette politique est source de débats quant à la place de l'État dans la production de services collectifs et dans la mise en œuvre de la politique industrielle. On présentera quelques cas dans lesquels les autorités de la concurrence, en France et à l'échelon européen, sont intervenues pour protéger les intérêts des consommateurs. Acquis de première : fonctions économiques de l'État, marchés concurrentiels, marchés imparfaitement concurrentiels, pouvoir de marché.
---	--	---

Il est demandé de construire, à partir du dossier ci-joint comportant 8 documents et pour une classe de terminale, une séquence pédagogique intégrant obligatoirement des travaux à réaliser par les élèves et une évaluation des acquisitions attendues. La composition du candidat devra s'appuyer sur des connaissances précises en matière de didactique de la discipline scolaire sciences économiques et sociales, notamment en ce qui concerne la conception des dispositifs d'apprentissage et leur évaluation.

Document 1 : Pourquoi s'intéresser à l'organisation industrielle ?

Cette question semble presque stupide. Etudier l'organisation industrielle, c'est étudier le fonctionnement des marchés, un concept central de la micro-économie. Cependant, il a fallu beaucoup de temps et deux vagues d'intérêt pour l'organisation industrielle avant qu'elle ne devienne un des domaines majeurs de la science économique.

La première vague, parfois appelée la « tradition de Harvard », était de nature empirique. Elle a développé le fameux paradigme de la « structure-comportement-performance » selon lequel la structure du marché (le nombre de vendeurs sur le marché, le degré de différenciation du produit, la structure des coûts, le degré d'intégration verticale des vendeurs, etc.) détermine le comportement des entreprises (en matière de prix, de recherche et développement, d'investissement, de publicité, etc.), ce comportement déterminant lui-même la performance du marché (efficacité, rapport prix sur coût marginal, variété des produits, taux d'innovation, profits et distribution). Bien que plausible, ce paradigme reposait sur des théories un peu vagues, et mettait l'accent sur des résultats empiriques. Par exemple, on mettait généralement en évidence des relations étroites existantes entre certaines mesures de la performance et du comportement et la structure du marché - une régression typique avait la forme : $\Pi_i = f(CR_i, BE_i, \dots)$ où i représentait le secteur d'activité, CR_i le ratio de concentration (une mesure censée résumer l'absence de compétitivité du secteur) et BE_i (comme barrières à l'entrée) se rapportait à des variables mesurant la difficulté de pénétrer le secteur i (comme la taille minimum d'entrée efficace, le rapport publicité sur ventes, etc.). [...] Les liens (ou absence de liens) entre les variables doivent cependant être interprétés comme des corrélations, et non comme des relations, causales. Dans l'exemple ci-dessus, le profit du secteur, le rapport de concentration et le ratio publicité sur ventes sont conjointement endogènes. Ils sont déterminés simultanément par les « conditions de base » du marché (variables exogènes) et le comportement des entreprises. [...]

La seconde vague d'intérêt, principalement théorique, débuta dans les années 70. Elle peut être attribuée à trois facteurs. J'ai déjà mentionné, en ce qui concerne le « côté de la demande », le mécontentement grandissant pour les limites de l'analyse empirique en coupe transversale qui vint à dominer le domaine de l'organisation industrielle. Il y avait un sentiment largement répandu selon lequel les travaux empiriques n'avaient nul besoin de faire appel à des modèles formalisés des marchés oligopolistiques. Du côté de l'offre, deux facteurs peuvent être relevés. Premièrement, jusqu'aux années 70, les théoriciens de l'économie ignoraient largement l'organisation industrielle, qui, à la différence de la théorie de l'équilibre général concurrentiel, ne se prêtait pas à une analyse élégante et générale. [...] Deuxièmement, la théorie des jeux non coopératifs s'est imposée (non sans quelques dissensions) comme l'outil standard de l'analyse des conflits stratégiques, donnant ainsi à ce domaine une méthodologie unifiée. De plus, elle a fait de sérieux progrès dans deux domaines fondamentaux : la dynamique et l'information asymétrique. Le moment était donc venu pour un réexamen des nombreuses études non formalisées qui étaient dans l'air.

Source : J. Tirole, *Théorie de l'organisation industrielle*, Economica, 2015, pp.1-4.

Document 2

Quatre difficultés se présentent [dans la mise en oeuvre de la politique de la concurrence] :

- la politique de la concurrence doit-elle s'attacher aux résultats et aux performances des entreprises en les considérant comme des indicateurs de l'intensité concurrentielle sur un marché ou doit-elle se restreindre à contrôler les comportements et le processus ayant conduit à ces résultats ? Si la première conception contribuait à suspecter une performance supérieure, elle serait en contradiction avec son propre objectif : à quoi servirait la concurrence si elle ne permettait pas aux plus talentueux de sortir du lot ? La performance n'est-elle pas le résultat recherché de l'efficacité économique ? Inversement, s'en tenir strictement à la deuxième conception peut conduire à se lier les mains : comment distinguer si le talent a pour origine un comportement vertueux ou délictueux lorsque les données permettant d'analyser ce comportement ne sont pas directement observables ?

- la politique de la concurrence doit-elle contrôler les structures de marché en accordant une attention particulière aux marchés dominés par une ou un petit nombre d'entreprises ou doit-elle être plus neutre ? Autrement dit, doit-elle se cantonner au contrôle des règles de la concurrence ou doit-elle englober le contrôle des structures de la concurrence ? Là encore, la réponse n'est pas simple. D'une part, la recherche de l'efficacité économique ne signifie pas que les entreprises dominantes doivent être mises à l'index, même si cette conception erronée a parfois prévalu et prévaut encore parfois. Mais, d'autre part, comment prévenir les entraves à la concurrence sans empêcher l'émergence de situations accroissant les risques que ces entraves n'apparaissent ?

- on sait qu'au nom de l'efficacité économique, des arbitrages subtils entre concurrence et coopération doivent être réalisés. Mais convient-il de réaliser ces arbitrages *ex ante*, au nom de règles prédéterminées et avant d'avoir collecté l'information pertinente ou *ex post* après que l'information ait été recueillie ? En d'autres termes, faut-il solliciter l'autorisation des autorités de la concurrence pour chaque type de coopération envisagée ou convient-il de responsabiliser les acteurs en explicitant des principes généraux et des sanctions si ces principes venaient à être violés ?

- comment délimiter les rôles respectifs des instances compétentes au niveau européen, à savoir les instances communautaires et des instances nationales, dans l'application du droit de la concurrence ? Est-il préférable de fonder des lignes de démarcation à partir d'un principe de subsidiarité, ne renvoyant aux autorités communautaires que les opérations dépassant un certain seuil ou celles affectant les échanges entre pays membres ou bien vaut-il mieux décentraliser l'application de règles communes par les autorités de concurrence et les tribunaux des différents pays membres ? Sur le plan communautaire, les réponses apportées au traitement de ces difficultés ont traduit un véritable apprentissage, comportant inévitablement des essais et erreurs que l'expérience a contribué à corriger. De plus, de délicats arbitrages ont dû être opérés entre la sécurité juridique que procurent les règles d'interdiction *per se* et l'analyse économique qui préconise plutôt le recours à la règle de raison avec l'inévitable incertitude qu'elle comporte. [...]

La politique de la concurrence est donc tiraillée entre deux modèles polaires. Le premier privilégie l'intérêt du consommateur. Plaide pour cette solution, un argument d'économie politique (à savoir que les autres intérêts en jeu, ceux des entreprises, des salariés, des citoyens sont représentés ailleurs). Elle conduit cependant à revoir les procédures de résolution des conflits avec les autres objectifs de la politique économique. Le second prend le point de vue d'un surplus total élargi dont la pondération serait éventuellement informée par le processus démocratique. Oubliant la métaphore technique, il s'agirait de prendre le point de vue du citoyen économique. La politique de la concurrence adopterait un point de vue synthétique susceptible de gommer les conflits avec les politiques de production adjacentes, voire de justifier une prétention à la compétence universelle sur la politique de la production. Mais la technicité des analyses qu'elle requerrait alors, qui renverraient à toutes les dimensions de l'action économique (politique industrielle et politique de l'innovation incluses) serait considérablement accrue et la légitimité démocratique des arbitrages qu'elle proposerait, qui incluent évidemment arbitrages distributifs et géographiques, serait à tout le moins sujette à caution.

Source : D. Encaoua, R. Guesnerie, *Politiques de la concurrence*, La documentation française, 2006, pp.61-62-145.

Document 3

La délimitation du marché pertinent est essentielle en droit de la concurrence, car elle permet d'apprécier, d'une part, le pouvoir de marché d'une entreprise, c'est-à-dire sa capacité à augmenter ses prix au-delà du prix concurrentiel sans que la baisse des ventes qui en résulte annule la hausse des profits escomptés, et d'autre part, les effets des pratiques mises en oeuvre. Enfin, la circonscription du marché pertinent permet de quantifier, tout au moins en partie, le dommage à l'économie conduisant à l'évaluation des sanctions.

Le Conseil, puis l'Autorité de la concurrence ont donné, dans leurs rapports précédents, la définition suivante du marché pertinent : « *Le marché, au sens où l'entend le droit de la concurrence, est défini comme le lieu sur lequel se rencontrent l'offre et la demande pour un produit ou un service spécifique. En théorie, sur un marché, les unités offertes sont parfaitement substituables pour les consommateurs qui peuvent ainsi arbitrer entre les offreurs lorsqu'il y en a plusieurs, ce qui implique que chaque offreur est soumis à la concurrence par les prix des autres. À l'inverse, un offreur sur un marché n'est pas directement contraint par les stratégies de prix des offreurs sur des marchés différents, parce que ces derniers commercialisent des produits ou des services qui ne répondent pas à la même demande et qui ne constituent donc pas, pour les consommateurs, des produits substituables. Une substituabilité parfaite entre produits ou services s'observant rarement, le Conseil regarde comme substituables et comme se trouvant sur un même marché les produits ou services dont on peut raisonnablement penser que les demandeurs les considèrent comme des moyens alternatifs entre lesquels ils peuvent arbitrer pour satisfaire une même demande* ».

La délimitation du marché pertinent doit donc procéder de l'examen des caractéristiques objectives du produit en cause mais aussi des conditions de concurrence et de structure de la demande et de l'offre.

Cette définition peut varier au fil du temps, à mesure que les caractéristiques des produits et des services évoluent et que les possibilités de substitution, du côté de la demande ou de l'offre, se modifient. Dès lors, l'Autorité apprécie le marché dans sa situation contemporaine des pratiques. À l'inverse, en contrôle des concentrations, l'Autorité tient compte des évolutions en cours ou anticipées pouvant affecter le fonctionnement d'un marché dans un horizon raisonnable.

La délimitation du marché pertinent se fait en deux étapes : dans un premier temps, l'Autorité identifie les biens et services qui s'échangent sur ce marché ; dans un second temps, elle définit la zone géographique concernée. [...]

Si la substituabilité de différents biens ou services entre eux se mesure, en principe, au moyen des élasticités-prix croisées, la mesure précise de ces élasticités n'est pas disponible pour la plupart des biens ou services. L'Autorité les apprécie donc de manière qualitative en se fondant sur différents indices tels que la nature du bien, l'utilisation qui en est faite, les caractéristiques de l'offre (les stratégies de commercialisation mises en place par les offreurs, comme la différenciation des produits ou celle des modes de distribution), l'environnement juridique, les différences de prix ou les préférences des demandeurs. Tous ces indices permettent d'apprécier quel serait le comportement du demandeur en cas de hausse relative du prix des biens ou services en cause. L'analyse des marchés pertinents est donc souvent complexe et suppose de croiser plusieurs critères d'analyse (faisceau d'indices).

Source : Autorité de la concurrence, Pratique de l'autorité de la concurrence, 2010, pp.143-144.

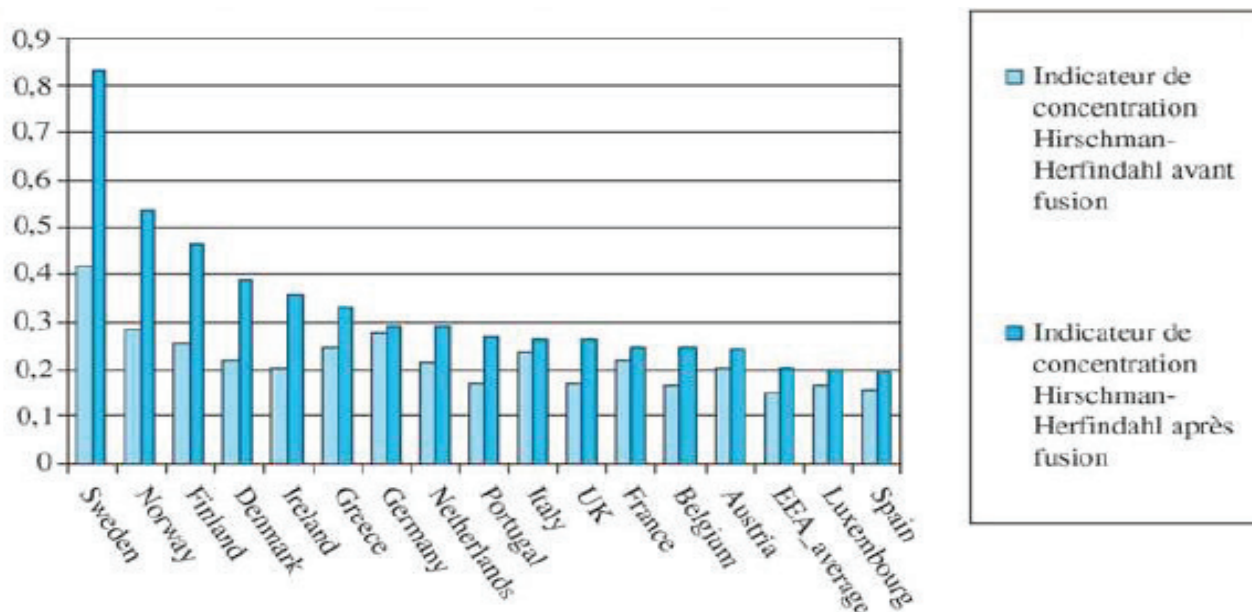
Document 4 : Mesurer la concentration

La mesure de la concentration aide à analyser la concurrence sur un marché donné. Prenons l'exemple du fonctionnement d'un marché de quatre entreprises. La concurrence ne sera pas la même si les quatre concurrents possèdent quatre parts de marché équivalentes, ou bien si l'on a un leader de l'industrie avec une frange de trois entreprises. L'une des mesures les plus classiques sera celle du ratio de concentration. Il s'agit de connaître, par exemple, le cumul des parts de marché de n premières entreprises. De nombreux indices de concentration, plus ou moins sophistiqués, sont disponibles. L'un des plus connus est l'indice d'Herfindahl. Une fois une variable appropriée à l'activité retenue (par exemple, le chiffre d'affaires dans l'automobile, mais plutôt le produit net bancaire dans la banque), l'indicateur d'Herfindahl est égal à la somme des carrés de la valeur de la variable pour les n premières entreprises. Prenons un exemple modeste. Pour un marché avec quatre entreprises dont les parts de marché respectives sont de 50 %, 30 %, 10 % et 10 %, l'indicateur est le suivant : $H = 0,5^2 + 0,3^2 + 0,1^2 + 0,1^2 = 0,36$

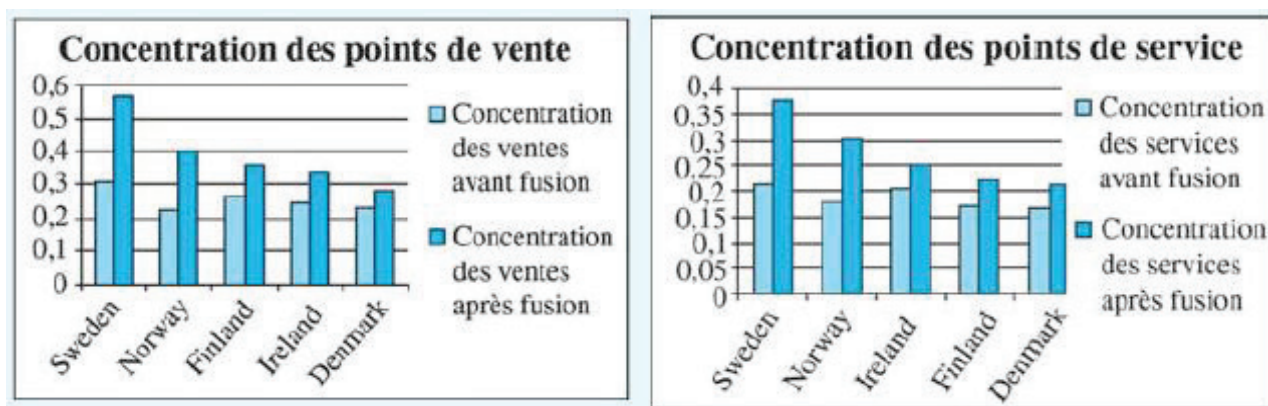
L'une des propriétés intéressantes de l'indice d'Herfindahl est [que...], pour un marché de n entreprises, sa valeur sera égale à $1/n$ si chacune des entreprises avait la même part de marché. Elle correspond à ce que l'on appelle le nombre d'entreprises équivalentes. Dans le cas précédent, on obtient 0,25 ($1/4$ de valeur pour $1/n$) : valeur qu'il faut comparer à la valeur 0,36 de l'indice. Il est possible de montrer que la distribution des parts de marché traduira un certain pouvoir de marché du leader et une certaine intensité concurrentielle, car le leader devra aussi s'attacher à éviter toute forme de coalition entre les trois autres concurrents. En cas de fusion ou d'acquisition, les autorités de surveillance de la concurrence analyseront l'impact de ce mouvement stratégique sur la concentration, et donc sur la structure de marché et la possible position dominante qui pourrait en résulter...

Le rejet de la fusion Volvo-Scania par la Commission européenne.

La volonté de rapprochement de Volvo et de Scania, sous la forme d'une prise de contrôle de la seconde par la première a fait l'objet d'une décision de la Commission européenne, rejetant cette fusion dans les marchés des camions et des bus. L'indicateur de concentration d'Hirschman-Herfindahl (des parts de marché) montre les pays dans lesquels cette position dominante est constatée:



Volvo et Scania présentent aussi une forte similarité au niveau de leur représentativité à travers leurs points de vente et de services dans les différents marchés domestiques d'Europe. L'indicateur d'Hirschman-Herfindahl de la distribution des points de vente et points de service peut être employé pour comparer cette répartition avant et après la fusion :



Source : Strategor : politique générale de l'entreprise, « Analyse de l'environnement et compréhension de la concurrence », Dunod, 4^{ème} édition, 2013, pp. 51-54.

Document 5 : Chronologie Pechiney, l'histoire mouvementée d'un ex-champion national

Dissout dans Alcan en 2003, lui-même absorbé par Rio Tinto en 2007, Pechiney peut-il renaître de ses cendres ? L'Etat français qui, via le FSI [Fonds Stratégique d'Investissement], vient de prendre 10% d'Alcan EP, rêve de réanimer l'ex-champion national de l'aluminium. Un challenge, sept ans après la chute d'un groupe que ni nationalisation, ni privatisation n'ont su maintenir dans la course à la concentration. Flashback.

1860 - Le chimiste Henri Merle, qui fabrique depuis cinq ans à Salingres (Gard) de la soude, décide de se lancer dans l'aluminium, un métal encore cher et donc peu utilisé dont il aura le quasi-monopole de la production pendant trois décennies.

1950 - La Compagnie Alais Froges et Camargue, fruit des premières concentrations dans l'aluminium français, est rebaptisée **Pechiney**, du nom du second mari de la mère d'Alfred Rangold, gérant de l'usine de Salingres, alors qu'un nouveau procédé de fabrication - l'électrolyse - fait chuter les coûts de production et décoller le marché. [...]

1971 - Sa fusion avec Ugine Kuhlmann donne naissance à Pechiney Ugine Kuhlman (PUK), le **premier industriel français** privé avec une présence dans l'aluminium, la chimie, le cuivre, le combustible nucléaire, les aciers spéciaux, etc. Mais, à partir de 1974, le conglomerat, frappé par la crise, essuie ses premières pertes sérieuses.

1982 - La gauche au pouvoir décide de se porter au secours du secteur chimique français, miné par les déficits. Dans ce cadre, **PUK est nationalisé puis restructuré avec l'aide de l'Etat**. Le groupe abandonne les aciers spéciaux et la chimie, et reprend le nom de Pechiney. [...]

1995 - **Pechiney est privatisé** mais reste vulnérable.

2000 - **Un projet de fusion à trois avec Alcan et le Suisse Algroup est refusé par la Commission européenne, qui y voit un risque d'abus de position dominante.**

2003 - Le canadien Alcan profite de l'échec de ce projet de fusion pour avaler Algroup puis, en juillet 2003, pour lancer une **OPA surprise sur un Pechiney au cours de Bourse affaibli**. Faute d'autre solution, le français capitule pour 4 milliards d'euros. Des six grands fabricants intégrés verticalement qui dominaient le secteur depuis des décennies - Alcoa, Alcan, Kaiser, Reynolds, Alusuisse et Pechiney -, il est ainsi le quatrième en trois ans à être rayé de la carte. Le nouvel Alcan, qui fait désormais jeu égal avec Alcoa dans l'aluminium et revendique le titre de leader mondial d'emballage souple, a beau s'engager à conserver la marque Pechiney pendant dix ans, il ne tarde pas à vendre sa nouvelle acquisition par appartements, signant ainsi la **fin d'un champion national**.

2007 - Au coeur de l'été, l'américain Alcoa tente de s'emparer d'Alcan au nom d'incontestables synergies. Le producteur australo-brésilien de bauxite et d'alumine, **Rio Tinto**, se présente en «chevalier blanc» du numéro trois mondial de l'aluminium et, au terme d'une bataille d'offres, **fini, à l'automne, par prend le contrôle d'Alcan et, par ce fait, de ce qui reste de l'ancien Pechiney**, soit essentiellement les activités d'emballage et de produits usinés. D'emblée, il annonce son intention de vendre 10 milliards de dollars d'actifs pour se recentrer sur ce qui a fait sa fortune : l'extraction de ressources naturelles et la production de métal primaire. Le sort de la division emballage de l'ex-Pechiney semble d'autant plus scellé que la vente de cette activité de 6 milliards de dollars et 31.000 employés (dont 5.500 sur 25 sites en France) avait déjà été décidée par le conseil d'administration d'Alcan, avant même les discussions avec Rio Tinto.

Novembre 2007 - A son tour, sous la menace d'une OPA de son compatriote concurrent BHP Billiton, Rio Tinto, décide, en guise de contre-offensive, d'accélérer notamment l'intégration d'Alcan. Les cessions d'actifs prévues sont portées à *«au moins 15 mds \$»*. Après les activités d'emballage prévues pour changer de mains début 2008, la branche **(5.000 emplois en France)** sera également vendue où ceux-ci représentent alors 14 sites employant 5 000 personnes (contre 15.000 dans le monde).

Août 2010 - **Après des mois de négociation, la vente des anciennes activités de Pechiney dans les produits en aluminium pour l'aéronautique, l'automobile, etc. est bouclée. Le fonds américain Apollo et le fonds souverain français FSI annoncent qu'ils prendront respectivement 51% et 10% d'Alcan EP**, filiale française de Rio Tinto, dont celui-ci conservera 39%. Spécialisée dans les produits semi-finis de l'aluminium pour l'industrie, Alcan EP compte près de 70 sites et 11.000 salariés dans le monde, dont environ 5.000 dans l'Hexagone. **Objectif de l'Etat français : aider à recréer un champion tricolore, sept ans après le traumatisme créé par la vente du français au canadien Alcan, lui-même avalé depuis par Rio Tinto.** Une renaissance qui pourrait, à terme, être suivie d'une ré-introduction en Bourse, mais devrait débiter par des restructurations, l'activité perdant de l'argent.

Source : A. Goncalvès, *Les Echos*, 5 août 2010.

Document 6

En Europe, le traitement des accords de R&D relève de l'article 101 TFUE [Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne] qui prévoit dans son paragraphe 3 un système d'exemption conditionnelle lorsque les ententes « contribuent à améliorer [...] le progrès technique ou économique ». Jusqu'en 2004, pour bénéficier d'une éventuelle exemption, les accords de R&D faisaient l'objet d'une notification préalable à la Commission, mais cette procédure a cédé le pas à un système dit d'« exemption légale » : les entreprises doivent désormais apprécier elles-mêmes la licéité de leurs accords de R&D. Deux cas de figure se présentent alors :

- si la part de marché cumulée des parties ne dépasse pas 25% du marché du produit ou de la technologie en cause et que l'accord ne contient aucune « restriction caractérisée », l'accord de R&D est automatiquement exempté de l'article 101 TFUE, au motif qu'il n'affecte pas sensiblement la concurrence ;

- si la part de marché est supérieure à 25%, l'accord peut bénéficier d'une « exemption individuelle », soit parce qu'il n'a pas d'impact anticoncurrentiel, soit parce que l'effet négatif sur la concurrence est « compensé » par des gains d'efficacité, notamment en termes d'innovation. Dans ce dernier cas, les entreprises doivent être en mesure de justifier que l'accord de R&D est nécessaire et proportionné pour atteindre les gains d'efficacité, que l'accord ne conduit pas à éliminer toute concurrence sur le marché et qu'il réserve aux consommateurs une partie équitable du profit qui en résulte.

Afin d'illustrer la pratique européenne en matière d'accord de R&D, nous pouvons analyser le cas d'Engine Alliance (1996), entreprise commune créée par General Electric Aircraft Engines (GEAE) et Pratt et Whitney (P&W) dans le domaine des réacteurs d'avion. L'objet de cette entente était de concevoir, produire et vendre un nouveau moteur destiné à équiper l'avion gros porteur A380 d'Airbus. Sur ce marché, qui comprend trois opérateurs (Rolls-Royce, GEAE et P&W), il n'existait pas à l'époque des faits de moteur suffisamment puissant pour équiper ce type d'appareil. Les parties à l'accord disposaient en 1996 d'une part de marché combinée très élevée sur le marché des moteurs d'avion, supérieure à 63%. Pourtant, la Commission européenne a accordé une exemption individuelle à Engine Alliance pour une durée de quinze ans (jusqu'en 2011), en estimant que l'entreprise commune répondait bien aux trois conditions prévues par le paragraphe 3 de l'article 101 TFUE :

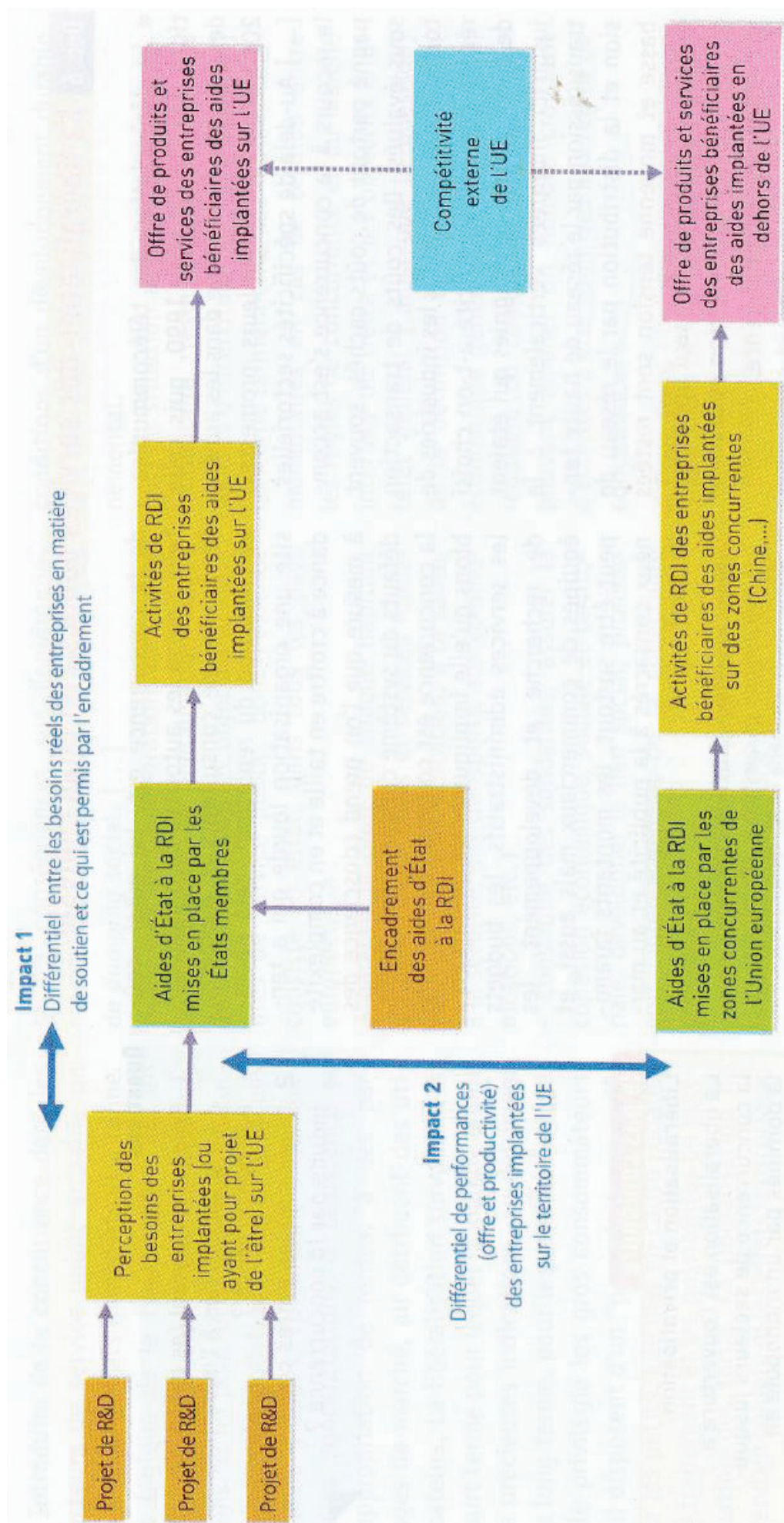
- l'entente en R&D contribue de manière évidente au progrès technique puisqu'elle vise à mettre sur le marché un nouveau moteur ;

- l'entente est profitable aux consommateurs puisque le nouveau moteur permet une diminution des coûts d'exploitation pour les compagnies aériennes, ce qui devrait profiter aux passagers (sous la forme de baisses de prix), compte tenu des fortes pressions concurrentielles qui s'exercent dans le transport aérien ;

- la formation d'Engine Alliance revêt un caractère indispensable puisqu'elle permet de développer plus rapidement un nouveau moteur, ce qui conduit à renforcer la concurrence. En effet, si les trois entreprises sont financièrement en mesure d'offrir chacune un nouveau réacteur, seule Rolls-Royce peut proposer rapidement un moteur dérivé de l'un de ses modèles existants (le Trend 600). En l'absence d'alliance, Rolls-Royce aurait donc bénéficié d'une position de monopole temporaire.

Source : E. Combe, La politique de la concurrence, La Découverte, 2016, pp.66-67.

Document 7 : Schéma logique de l'encadrement RDI sur la compétitivité externe de l'Union européenne



Source : Ministère de l'économie, *Impact de l'encadrement communautaire des aides d'Etat à la recherche et développement et innovation [RDI] sur la compétitivité de l'Union européenne*, Technopolis Group France, Direction générale des entreprises, juin 2008.

Document 8 : La Commission européenne sans pitié contre le "cartel des camions"

Amende record contre VolvoRenault, Daimler, Iveco et DAF.

Margrethe Vestager montre sa détermination à bannir les pratiques anticoncurrentielles.

Cartel des camions : répartition des amendes infligées
En millions d'euros



Top 10 des amendes pour ententes
En millions d'euros, après jugement

1	Saint Gobain Pare-brises auto	715
2	Deutsche Bank Dérivés et taux d'intérêt	465,9
3	F. Hoffmann-La Roche Vitamines	462
4	Siemens Appareillages électriques	396,6
5	Philips Tubes cathodiques	391,9
6	LG Electronics Tubes cathodiques	391,9
7	Schaeffler Roulements auto	370,5
8	Pilkington Pare-brises auto	357

Tout sourire et de blanc vêtue, la commissaire à la Concurrence, Margrethe Vestager, a annoncé mardi l'amende la plus lourde jamais attribuée par la Commission européenne dans un cas de cartel : « *du double du précédent record* », a-t-elle précisé. Pour entente et entrave à la concurrence, les constructeurs européens de camions se voient infligés par Bruxelles une amende record de 2,93 milliards d'euros. Le fabricant allemand MAN (groupe Volkswagen), qui a porté l'affaire en 2011 devant les autorités de concurrence de l'Union et les a aidées à mener l'enquête sur les pratiques des fabricants de poids lourds (de 6 à plus de 16 tonnes), est totalement exonéré d'amende.

Le groupe évite ainsi une facture de 1,2 milliard d'euros, quand son compatriote Daimler va devoir verser plus de 1 milliard d'euros ! Viennent ensuite le néerlandais DAF (752 millions), le suédois Volvo-Renault Trucks (670 millions) et l'italien Iveco (494 millions). « *Cela rapporte de dénoncer un cartel* », a insisté la commissaire danoise, qui est en train de se construire une réputation mondiale d'« Eliot Ness » de la concurrence. Au moment où les Etats-Unis se plaignent de ses multiples poursuites contre Google, mais aussi contre les pratiques fiscales, en Europe, d'Amazon, Apple ou McDonald's, Margrethe Vestager montre que sa main ne tremble pas quand il s'agit de punir les entreprises européennes. Les amendes prononcées dans cette affaire se classent parmi les dix condamnations les plus lourdes jamais prononcées par la Commission contre des entreprises.

Et ce alors que les cinq constructeurs ont déjà accepté de transiger dans le cadre d'une transaction globale, dans l'espoir justement de faire baisser leur facture. Ils ont, d'ailleurs, obtenu la réduction de 10 % de leur peine, selon le tarif en vigueur quand une entreprise accepte de négocier, certaines ayant même obtenu davantage, pour les remercier d'avoir correctement collaboré à l'enquête. Un seul constructeur, le suédois Scania, a refusé la transaction. « L'enquête se poursuit selon la voie normale », a précisé la commissaire.

Neuf ventes de camion sur dix

Pourquoi avoir eu la main aussi lourde ? « *Les cinq entreprises représentent 90 % des ventes de camions en Europe, 30 millions de camions roulent sur nos routes, il s'agit donc d'un cartel qui pèse lourd dans l'économie européenne, et en outre, il a duré très longtemps, de 1997 à 2011, année où nous avons lancé notre enquête* », a justifié Margrethe Vestager. « *Les infractions sont sérieuses, des milliers d'entreprises ont besoin de transport* », a-t-elle insisté, en arguant d'un dossier de preuves de 300.000 pages.

Tout a démarré en 1997 par une rencontre dans un hôtel douillet de Bruxelles entre les dirigeants des constructeurs, qui profitaient ensuite des Salons pour fixer entre eux les prix bruts des camions sortis d'usine. Circonstance aggravante, les fabricants incriminés se sont également entendus sur la date de mise en oeuvre des technologies pour obéir aux nouvelles normes antipollution (Euro 3 et 6) et sur la manière d'en répercuter le coût sur les consommateurs.

Source : A. Bauer et M. Amiot, *Les Echos*, 20 juillet 2016.