

La politique de concurrence comme levier de politique industrielle

Réflexions sur l'expérience française de l'après-guerre en matière de lutte contre les ententes horizontales

Congrès de l'Association Française de Science Politique

ST 40 *Entre Etats et marchés, les transformations des politiques de concurrence*

Aix-en-Provence; le 24 juin 2015

Version préliminaire et incomplète

Claude Didry

Directeur de recherches CNRS

IDHES – Ecole Normale Supérieure de Cachan

Frédéric Marty

Chargé de recherche CNRS

GREDEG – Université Nice Sophia Antipolis

Cette communication procède d'études antérieures sur la politique industrielle française dans l'immédiat après-guerre et sur la construction de filières verticales structurées autour de champions nationaux (Marty, 1999). *A priori*, rien n'est plus éloigné des politiques de concurrence européennes actuelles qu'une intervention publique discrétionnaire, sélective et constructiviste. Cependant, cette politique de filières fut contemporaine de la constitution des politiques de concurrence nationale (avec le décret d'août 1953 créant le Comité Technique des Ententes) et européenne (avec le Traité CECA de 1951 et le Traité de Rome de 1953). Plus paradoxal encore, les marchés d'équipements d'EDF ont été le premier domaine d'application de la législation portant sur la sanction des ententes horizontales. Notre hypothèse est que la politique de concurrence a été saisie comme un instrument participant à une stratégie de politique industrielle visant à faire plier des ententes horizontales entre firmes du secteur de la construction électromécanique entravant les efforts de modernisation portés par l'Etat. En d'autres termes, faire pièce aux pouvoirs économiques privés basés sur des coalitions de firmes dans les marchés des entreprises publiques pourrait être un passage obligé pour permettre une structuration verticale des filières sous l'égide de l'Etat. Si aujourd'hui la politique de

concurrence s'avère l'antithèse de la politique industrielle, notre hypothèse est que la complémentarité entre fonctionnement concurrentiel de certains marchés et action publique n'était pas si surprenante que cela dans le cadre théorique qui était celui des économistes et des hauts fonctionnaires modernisateurs français de la Quatrième République. Les néolibéraux français comme leurs homologues allemands acceptaient l'idée d'une intervention nécessaire de l'Etat dans l'économie pour faire face aux distorsions induites par les cartels. Ils admettaient également, comme le montre l'exemple de Maurice Allais, une dichotomie de l'économie en deux secteurs, l'un pouvant et devant être régis par les règles d'une concurrence que nous dirions de façon anachronique, libre et non faussée, l'autre par une intervention de l'Etat visant à mimer les allocations de marché par le calcul économique dans la mesure où les spécificités techniques de la production (rendements croissants) rendent la concurrence impossible ou du moins socialement inefficace.

Ce libéralisme dirigiste peut donc se concilier naturellement avec une politique de concurrence telle que celle portée par les ordolibéraux allemands et qui s'imposera en Europe. Cette convergence débouchera, selon Salais (2013) sur le projet de planification d'un marché parfait et conduira à ce titre à un effort de limiter au possible la part du secteur non différencié au travers de la construction par les règles de concurrence de marchés « parfaits ». Cette logique qui est celle de la nouvelle économie des réseaux a notamment pu être mise en évidence dans le domaine énergétique (Marty, 2011). Notre propos ne tiendra pas ici à l'analyse de cette convergence dans les politiques de concurrence européennes actuelles mais au contraire à la mise en évidence du cheminement intellectuel par lequel les ententes qui étaient vues par les économistes modernisateurs de l'entre-deux-guerres comme la clé de voûte de l'efficacité économique sont devenues à la fin des années trente sous l'impulsion du néolibéralisme un risque majeur pour l'efficacité économique. Il s'agira donc dans le cadre d'une analyse empruntant principalement à l'histoire des faits et des pensées économiques de mettre en évidence dans une première partie la conversion¹ d'une partie des élites administratives et économiques² à la lutte contre les ententes et la mise en place difficile des bases de la politique de concurrence, notamment dans son volet relatif aux ententes anticoncurrentielles. Notre seconde partie montrera de quelle façon, cet outil a pu être facilement approprié par les économistes et hauts fonctionnaires français, dans la mesure où il apparaissait naturellement comme complémentaire avec leurs objectifs de politique industrielle.

I – Une inscription historique complexe

I-1 – Une absence de consensus théorique quant aux effets économiques des ententes dans l'entre-deux-guerres

Les ententes horizontales entre firmes sont considérées par les économistes et les juristes spécialisés dans le droit de la concurrence comme les pratiques les plus préjudiciables aux consommateurs. Elles se traduisent tout d'abord par une perte sèche de bien-être pour l'ensemble de l'économie. En conduisant à la fixation de prix supérieurs aux niveaux concurrentiels, elles réduisent en effet les quantités échangées et excluent donc les consommateurs les moins fortunés du marché. Les ententes induisent ensuite un transfert de bien-être au profit des agents dotés d'un pouvoir de marché au détriment à nouveau des consommateurs. Enfin, comme l'écrivait John Hicks en 1935, le plus grand profit lié à la maîtrise des conditions de marché n'est pas tant la capacité à élever les prix de façon durable et significative sans craindre une réaction des concurrents que la jouissance

¹ Nous reprenons ici l'expression forgée par Michel Margairaz (1991)

² Voir Kuisel (1981) sur l'importance particulière des élites administratives françaises dans la structuration de l'économie et de sa trajectoire dans l'après-guerre.

d'une vie paisible. A cet aune, l'entente horizontale est également porteuse d'une inefficience dynamique en ce qu'elle réduit la liberté de choix des consommateurs et les incitations des firmes à investir et à innover.

Ainsi, tant les économistes privilégiant les critères de l'efficacité économique (à l'instar de l'approche plus économique actuelle portée par l'Ecole de Chicago) que ceux qui considèrent que le premier rôle des règles de concurrence est de prévenir les transferts de bien-être indus (i.e. contre-redistributifs) ou de préserver la liberté de choix des consommateurs (voir respectivement Lande (2013) et Nihoul (2012)) préconisent des sanctions concurrentielles sévères pour les entreprises s'engageant dans des comportements collusifs. L'Ecole de Chicago elle-même qui est pourtant très critique quant à la sanction des abus unilatéraux (abus de position dominante en droit de l'Union Européenne et *monopolization* en droit de l'Antitrust américain) ou encore quant à celle des pratiques verticales restrictives admet la légitimité des sanctions dans le domaine (Director et Levi, 1957). La crainte mise du faux positif souvent mise en exergue en matière de pratiques unilatérales (sanctionner à tort une entreprise pour une éviction de ses concurrents pourtant issue de ses seuls mérites) n'est pas mise en l'espèce.

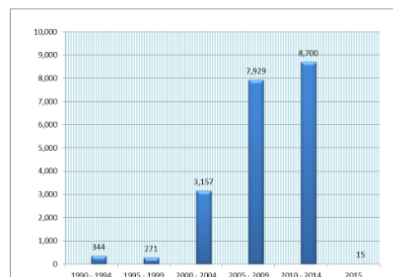
Il est instructif de noter que l'absence de poursuites devant les tribunaux de la part de la Division Antitrust du DoJ américain entre 2000 et 2008 n'a concerné que la Section 2 du Sherman Act et non sa section 1 relative aux conspirations contre le commerce entre les différents états fédérés. Au contraire, les plafonds de sanctions ont été relevés en 2004 comme en témoigne l'édiction de l'*Antitrust Penalty Enhancement and Reform Act*. Une même tendance à la sévérité peut s'observer au niveau de l'Union Européenne où les sanctions appliquées à l'encontre des ententes horizontales ont connu une hausse significative ces vingt-cinq dernières années. Malgré la crise économique de 2008, les sanctions demeurent à des niveaux très élevés comme en témoignent les données *infra* issues des statistiques publiées par la DG Concurrence³. Il est d'ailleurs à noter que les sanctions moyennes prononcées s'inscrivent dans une nette tendance à la hausse. En dépit de cette tendance, de nombreuses analyses concluent à un niveau insuffisant des sanctions pécuniaires prononcées par les autorités de concurrence. La promotion des actions de suite en dommages et intérêts par la Commission européenne participe de la même logique de renforcement du coût de la sanction pour les entreprises convaincues de participer à de tels accords. De la même façon, les sanctions s'appliquent non seulement aux accords relatifs aux prix ou à la répartition des marchés mais aussi aux échanges d'informations entre concurrents voire aux parallélismes de comportements comme l'illustre le cas de la sanction des abus de position dominante collective.

³ <http://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics.pdf>

1.4. Fines imposed (adjusted for Court judgments) - period 1990 – 2015

Last change: ++04 February 2015++

Period	Amount in €*
1990 - 1994	344 282 550,00
1995 - 1999	270 963 500,00
2000 - 2004	3 157 348 710,00
2005 - 2009	7 928 868 156,50
2010 - 2014	8 700 344 579,00
++2015++	14 960 000,00
Total	20 416 767 495,50

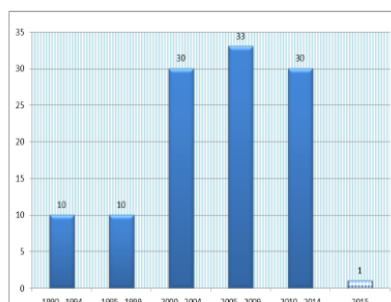


* Amounts corrected for changes following judgments of the Courts (General Court and European Court of Justice) and only considering cartel infringements under Article 101 TFEU (previously Article 81 resp. Article 85 of the Treaty). Wherever prohibitions and fines concern infringements of Article 101 TFEU (previously Article 81 resp. Article 85 and of Article 102 TFEU (previously Articles 82 resp. Article 86 of the Treaty)), only those amounts have been considered which concern the Article 101 TFEU infringements.

1.10. Cartel cases* decided by the European Commission - period 1990 - 2015

Last change: ++04 February 2015++

Period	Cases decided
1990 - 1994	10
1995 - 1999	10
2000 - 2004	30
2005 - 2009	33
2010 - 2014	30
++2015++	1
total	114



* A cartel case concerns a single proceeding against various undertakings concerned, and may involve more than one infringement. Only those cartel cases where a fine was imposed were considered for the purpose of that table.

Cependant, cette sévérité envers les accords horizontaux, qui contraste nettement avec la tolérance croissante envers les pratiques restrictives verticales et les abus d'évictions liée à la mise en œuvre de l'approche dite plus économique, en grande partie inspirée par l'Ecole de Chicago, ne recueille pas l'unanimité des parties prenantes ni des économistes. Les entreprises, comme l'a montré le rapport Folz rédigé à la suite des débats liés à la réduction par la Cour d'Appel de Paris de 80% de la sanction pécuniaire prononcée par le Conseil de la Concurrence dans l'affaire du cartel du négoce de l'acier, se plaignent de l'insécurité juridique qui entoure le calcul du quantum des sanctions et de l'impact de celles-ci sur leur viabilité financière. L'argument de la capacité contributive des firmes est bien entendu utilisé comme un moyen d'obtention de sanctions moins élevées en période de retournement de la conjoncture. Il rencontre cependant une vive opposition théorique. D'une part, la propension à s'engager dans des pratiques anticoncurrentielles est d'autant plus forte que la conjoncture évolue défavorablement. La réduction du montant anticipé de la sanction priverait celle-ci de son effet dissuasif. D'autre part, le dommage au consommateur induit par l'accord anticoncurrentiel est d'autant plus élevé que son pouvoir d'achat est impacté par la crise.

Cependant, les critiques adressées à la politique de lutte contre les ententes ne se limitent pas à la mise en exergue d'un montant excessif des sanctions pécuniaires prononcées. Reprenant l'argument du cartel comme « enfant de la nécessité⁴ », la notion de cartel de crise est réapparue.

⁴ *Kinder der Not* selon l'expression consacrée.

Face à une perturbation majeure des conditions économiques, l'entente entre les entreprises permettrait d'en limiter les conséquences sur l'emploi, de coordonner et de sécuriser les investissements et donc de faciliter les restructurations en évitant une concurrence de type coupe-gorge. Le cartel de crise reprend donc la logique de la concurrence régulée qui était apparue dès les lendemains de la Grande Guerre. Celle-ci prenant acte de l'épuisement du modèle du libéralisme manchestérien proposait de prolonger l'expérience de l'économie de guerre, consistant en une concertation de l'ensemble des acteurs d'un secteur d'activité donné sous l'égide de l'Etat.

Il convient également, avant de revenir à la situation de l'entre-deux-guerres, de noter que les effets économiques des cartels ont pu être – et sont toujours dans une certaine mesure - discutés. Un exemple frappant est celui des *trusts* américains de la fin du 19^{ème} et du début du 20^{ème} siècle. Il a pu être montré que les prix dans les secteurs d'activités concernés avaient été contrôlés par des trusts ont connu des baisses de prix plus fortes que ceux sur lesquels la concurrence a pu s'exercer librement. Il n'en demeure pas moins qu'en l'absence de contrefactuel il est difficile d'estimer qu'elle aurait été l'évolution des prix. Si l'entente permet de dégager des gains d'efficacité en sécurisant les investissements et en rationalisant la production, elle autorise également les firmes à conserver une plus grande partie du surplus dégagé que ce qu'il serait possible de faire en situation de concurrence. De la même façon, le dommage causé par un accord de cartel recouvre également l'entrave à l'accès au marché des concurrents, l'affaiblissement des incitations à l'innovation et la réduction de l'éventail des choix pour le consommateur.

Cependant, certains auteurs comme Schröter (2013) s'appuient sur quelques enseignements de théorie économique et sur des analyses historiques pour discuter la question de l'impact économique des ententes horizontales. Dans une certaine logique l'apparition des cartels ne peut être analysée comme la conséquence d'un choc conjoncturel mais procède au contraire d'une adaptation progressive des entreprises à leur environnement. En d'autres termes la coopération ne peut se bâtir que sur la confiance et sur la compréhension partagée de l'environnement des firmes. Il n'y a pas loin de l'approche de la concurrence régulée citée *supra*. Les ententes horizontales pourraient se justifier au travers de leur effet de stabilisation des marchés et pourraient donc être profitables collectivement dans les industries les plus cycliques. Cette approche n'est guère éloignée des analyses néo-autrichiennes selon lesquelles la rigidité des prix et un certain niveau de coordination des décisions des firmes est nécessaire pour déclencher les décisions d'investissement. Le cartel pourrait, dans le cadre d'une balance des effets, être considéré comme une voie envisageable pour accompagner des restructurations industrielles.

Quelles qu'en soient les motivations, l'économie européenne pouvait être considérée comme particulièrement cartellisée à la fin des années trente avec quelques 10 000 cartels recensés dont 2500 pour la seule Allemagne (Müller, Schmidt et Tissot, 2011). 30 à 50% du commerce international était alors contrôlé par ces cartels (Barjot, 2013).

Cette résurgence est cependant révélatrice des réminiscences de débats anciens. Les ententes horizontales furent parfois vues comme nécessaires pour échapper à une concurrence « coupe-gorge » (*cut-throat competition*) et pour dégager des gains de productivité, comme en attestèrent les critiques des économistes américains du début du vingtième envers le Sherman Act (Bougette et al., 2015). Elles furent également justifiées de part et d'autres de l'Atlantique au vu de l'expérience de l'économie de guerre. En Europe, les mouvements planistes de l'entre-deux-guerres ou les travaux du Groupe X-Crise dans les années trente avec notamment la conférence d'Auguste Detoeuf le 1er mai 1936 sur la Fin du Libéralisme attestent de cette tendance (Detoeuf, 1936). Aux Etats-Unis, les arguments de Louis Brandeis sur la concurrence coordonnée (Berk, 2012) et plus

tard la politique mise en œuvre par l'administration Roosevelt dans le cadre du Premier New Deal avec le NIRA (Bougette et al., 2015). Si le NIRA ne revenait aucunement en une cartellisation à l'allemande, il induisait néanmoins une régulation des prix et des salaires pratiqués par les entreprises dans le cadre de « codes de concurrence loyale » (Barjot et Schröter, 2013).

Dans chaque situation, l'expérience de la Grande Guerre avait conduit de nombreux praticiens tant issus du monde de l'entreprise que de celui de l'administration à se détourner du modèle du libéralisme manchestérien pour considérer que les difficultés économiques de l'après-guerre ne pouvaient être surmontées que par l'intermédiaire d'une coordination des efforts. L'enjeu n'était alors que de savoir qu'elle serait la place de l'Etat dans l'*organisation* ou l'*entente* pour reprendre les termes même d'Auguste Detoef en 1936, alors président d'Alsthom. L'objectif d'un certain patronat modernisateur était alors d'éviter que l'abandon du laisser-faire qui semblait alors condamné ne signifie la montée en puissance du dirigisme étatique. L'entente entre les firmes était alors conçue comme la seule alternative à une cartellisation sous le contrôle de l'Etat comme semblaient alors le montrer différentes expériences étrangères. En effet, la cartellisation des économies sous la direction ou du moins la supervision des Etats pouvait apparaître comme un moyen d'éviter les pressions en faveur d'une nationalisation des industries comme cela fut le cas en Allemagne en 1919 lors des débuts de la République de Weimar (Schröter, 2013). De la même façon, le New Deal conduisait à un contrôle de l'Etat sur les accords inter-entreprises qu'il s'agissait ici de prévenir. Au-delà de ces avantages espérés en matière interne, les accords de cartel étaient conçus comme des moyens de maîtrise de la concurrence internationale et d'accès aux marchés internationaux pour les pays Etats, comme le montrent les exemples scandinaves, ou encore comme un levier de politique internationale, comme le montrent les négociations franco-allemandes des années vingt. De nombreux acteurs politiques et industriels, notamment liés au mouvement *PanEuropa*, voyaient dans la cartellisation un levier efficace de construction d'une Europe économique.

Le cartel qui n'était pas une nouveauté apparaissait dans le contexte de la crise des années trente comme une modalité rationnelle d'organisation de l'économie. La cartellisation de l'économie allemande, qui avait été favorisée pendant l'ère Wilhelmiennne par un arrêt de la cour suprême validant les accords de cartels sur la base de la liberté contractuelle, avait été renforcée durant le premier conflit mondial, notamment sous l'impulsion de Walter Rathenau qui organisa sur la base des cartels existants une coordination de l'économie branche par branche⁵. Les pratiques allemandes fournirent un exemple de mobilisation économique que les français transposèrent au cours même du conflit et qui furent considérées au sortir même de ce dernier comme un exemple de gestion rationnelle et efficace de l'économie (Barjot, 2013). Le cas Louis Loucheur, ministre de l'armement dans le gouvernement de Georges Clemenceau à compter de septembre 1917⁶ est particulièrement emblématique de cette vision. Ministre en charge de la reconstruction des territoires libérés jusqu'en 1922, il redevint ministre de 1925 à 1931, en charge du travail ou de l'économie au gré des différents changements de gouvernements. Dans le cadre de la politique d'apaisement de Briand, son ambition était d'œuvrer à un rapprochement économique franco-allemand sur la base de cartels de production. Ces derniers étaient vus comme d'efficaces vecteurs de modernisation et de rationalisation et donc comme potentiellement inducteurs de gains de pouvoir d'achat pour les consommateurs (Barjot, 2013).

⁵ D'abord cantonné aux matières premières le KRA (KriegsRosthoffAbteilung) vit ses attributions se renforcer et son périmètre s'étendre au fil du conflit (Barjot, 2013).

⁶ Il était depuis décembre 1916, sous-secrétaire d'Etat à l'artillerie et aux munitions sous l'autorité d'Albert Thomas.

La cartellisation de l'économie fut également prônée dans l'entre-deux-guerres pour prévenir les coûts collectifs d'une concurrence jugée excessive et autodestructrice.

Le cas américain est ici particulièrement intéressant à analyser. A priori, même si elle fut abondamment contestée par les économistes contemporains, la promulgation du Sherman Act en 1890 et sa revigoration durant l'ère progressiste au début du vingtième siècle (au moins jusqu'à l'entrée des Etats-Unis dans la première guerre mondiale), la politique antitrust américaine semble constituer le meilleur exemple de lutte résolue contre les ententes horizontales. Cependant, si les Etats-Unis prônèrent à l'après-guerre un projet de décartellisation de l'économie européenne en général et allemande en particulier, il n'en demeure pas moins que l'entre-deux-guerres constitua une parenthèse qui ne fut fermée que par la déclaration d'anticonstitutionnalité du NIRA et l'arrivée à la tête de la division Antitrust du DoJ (Département de la Justice) de Thurman Arnold (Freyer, 2006).

Jusqu'au début des années vingt la Cour Suprême sanctionnait les *facilitating practices*, c'est-à-dire les échanges d'informations entre concurrents⁷ organisés par des *Trade Associations*. L'argument était celui d'une concurrence coopérative rejetant la concurrence classique comme « blind, vicious, and unreasoning » (Meese, 2013). Tant les engagements politiques de Louis Brandeis (Berck, 2012) que les travaux Arthur J. Eddy, auteur en 1917 d'un ouvrage titré « The New Competition » fournissaient des arguments théoriques pour s'écarter des principes de la concurrence prônée par les partisans du laisser-faire (Phillips, 2011). L'expérience de l'économie de guerre et la déstabilisation économique liée à la crise conduisirent certains à considérer que l'objectif de dispersion du pouvoir économique porté par les lois Antitrust pouvait s'avérer contre-productif. La concentration du pouvoir économique et donc un certain degré de coordination entre les firmes apparaissaient dès lors comme nécessaires dans une ère de production de masse et de fort progrès technique (Meese, 2013).

Tout comme en Europe, les arguments en faveur d'un tel *planisme* n'étaient pas l'apanage des partis de gauche mais émanaient de grandes firmes et notamment de cadres dirigeants de formation technique. Il en était notamment ainsi de G. Swope, alors PDG de General Electric. Ce dernier proposait de stabiliser les fluctuations économiques – et de faire face à la crise de 1929 – en réalisant une cartellisation de l'économie américaine sous l'égide de l'Etat⁸. Il ne s'agissait donc pas comme cela fut le cas d'Auguste Detoef de proposer une organisation des firmes pour prévenir l'immixtion de l'Etat mais d'une approche préfigurant la logique du NIRA et s'inscrivant somme toute dans l'expérience de l'économie de guerre. Les propositions de Swope, vivement critiquées par Henry Simons qui deviendra le père fondateur de la Seconde Ecole de Chicago⁹. Alors que le Président Hoover avait été réceptif aux arguments de la « new competition » lorsqu'il était Secrétaire au Commerce entre 1921 et 1928, il refusa les propositions de Swope considérant au contraire que la coordination entre les concurrents n'a que pour effet de retarder les ajustements productifs (Barber, 1985). Ce fut d'ailleurs son administration qui engagea les poursuites pour violation de la

⁷ American Colum & Lumber Co, 257 US 377 ou encore Am Linsee Oil Co, 262 US 371 respectivement en 1921 et 1923.

⁸ Discours prononcé en 1931 devant la National Association of Manufacturers (Meese, 2013).

⁹ [T]he layman readily (too readily) concludes that competitive conditions mean instability, and that the remedy lies in removing competition in favor of some other instrumentality of control Such vulgar economic analysis is the main stock-in-trade, not only of our radicals and revolutionaries on the left but of monopolists and cartelizers on the extreme right as well—not to mention the more ingenious advocates of 'planned economy.'” (Simons, 1934, cité par Meese, 2013).

Section 1 du Sherman Act qui donnèrent lieu à l'arrêt de la Cour Suprême *Appalachian Coals* sanctionnant un accord entre concurrents pour stabiliser les prix¹⁰.

Le New Deal mit cette approche entre parenthèses durant quatre années, défendant une politique selon les termes de laquelle les accords entre concurrents horizontaux pouvaient être de nature à bénéficier aux consommateurs en permettant aux firmes d'investisseurs via la garantie d'obtenir des retours financiers raisonnables¹¹. Dès 1940, la Cour Suprême réaffirma sa position selon laquelle l'intention du législateur dans le cadre du Sherman Act n'était pas de garantir des niveaux raisonnables de prix, de salaires ou de retours financiers mais de permettre l'exercice d'une libre concurrence¹². La vision qui l'emporta fut celle de Simons, selon lequel la rigidification des prix, loin de favoriser les projets d'investissements des entreprises entretenait des déséquilibres vis-à-vis de ceux qui demeuraient flexibles et retardait donc d'autant la reprise¹³. J.M. Keynes lui-même dans une lettre ouverte au Président Roosevelt en date du 16 décembre 1933 (Meese, 2013) considéra que la solution d'accords horizontaux entre concurrents ne ferait qu'entraver le redressement économique en faisant porter le poids de la crise sur les secteurs de l'économie ne pouvant accroître leurs prix.

Ainsi, les Etats-Unis tournèrent-ils que très tardivement le dos à une politique de tolérance envers les cartels à un moment où le phénomène semblait l'emporter sur le Vieux Continent.

I-2 Le décret de 1953 mis en perspective avec les initiatives des autres pays européens

a) La législation française relative à la sanction des ententes horizontales

La cartellisation de l'économie avant et durant le second conflit mondial se traduisit inexorablement dans le cas allemand par son étatisation. Cette tendance, bien qu'incomparable dans son ampleur et dans ses modalités de réalisation, peut, dans une certaine mesure, être également relevée dans le cas français. Dès l'avant-guerre, l'économie française connut un mouvement d'étatisation, notamment porté dans les industries de réseaux par les difficultés croissantes des groupes privés titulaires de contrats de concession de porter les grands investissements nécessaires au développement économique. Il en était particulièrement ainsi dans le domaine électrique où l'influence de l'Etat sur les décisions des firmes en matière d'investissements dans les infrastructures de transports d'électricité (Marty, 2001). La coordination des firmes était indispensable au vu des coûts et des risques liés aux investissements à réaliser. L'implication de l'Etat était également indispensable au vu des dimensions d'intérêt général du projet (relier les centres de consommations d'énergie électrique situés au Nord de la Loire aux sources de production hydroélectriques du Alpes et du Massif Central) et de l'incapacité des firmes à mobiliser les financements nécessaires au vu de l'inadaptation des formules tarifaires utilisées en matière de transport.

Malgré l'influence des arguments planistes dans les années trente, le double phénomène d'étatisation et de cartellisation ne fut réalisé que sous le régime vichystes au travers de la mise en

¹⁰ *Appalachian Coals v US*, 288 US 344, 1933.

¹¹ "In *Appalachian Coals*, the government quoted for the proposition that price fixing ultimately benefit consumers by ensuring fair return for businesses", App. 288 US 372, Brief for the U.S., *ALA Schechter Poultry Corp v US*, 295 US 495, 1935.

¹² *US v Socony Vacuum Oil Co*, 310 US 150, 1940.

¹³ "During depressions, the stabilization of particular prices against a general decline serves to shift the burdens of depression heavily upon other groups and, thus, to increase the difficulties of effective monetary and fiscal counteraction. Sustaining such prices means larger curtailment of employment and, thus, of spending. It means drawing off a larger share of spending to the particular enterprises, and thus, deepening the depression in other areas of the economy". (Simons, 1943).

place des comités d'organisation et de l'Office central de répartition des produits industriels (Kipping, 1994). Nous verrons que les pratiques de coordination entre firmes en principe concurrentes en vigueur pendant la période 1940-1944 se sont prolongées dans l'après-guerre et ont eu, au moins dans le domaine de l'équipement électrique, une influence réelle dans la décision de s'engager dans une politique publique de répression des ententes horizontales.

La sanction des ententes entre firmes a en effet initialement porté sur des pratiques de collusions mise en œuvre par des équipementiers de l'industrie électromécanique suspectés de se répartir les marchés de l'entreprise nationale nouvellement créée ou de peser sur les prix des équipements au travers de leurs concertations (Marty, 1999). Ces pratiques tiraient leurs racines à la fois des liens existants dans les anciens groupes de l'électricité qui étaient avant la nationalisation structurés de façon verticale (de l'équipementier au distributeur d'électricité) et des pratiques de coordination issues de l'expérience des comités d'organisations, certes formellement dissous mais dont certains demeuraient actifs de façon informelle.

La sanction des ententes horizontales n'allait pas d'elle-même au vu de l'expérience française de l'avant-guerre. Si sur le principe, l'article 419 du Code pénal de 1810 prohibe toute entente économique, le législateur a eu à se saisir de la question à deux reprises lors de l'entre-deux-guerres. Une première occasion tint à un projet de loi en décembre 1926 et la seconde en un projet Flandin-Marchandeaudeau en janvier 1935 (Chatriot, 2008).

Le principe de prohibition des ententes posé par le code pénal fit bien vite l'objet d'une pratique décisionnelle nuancée, distinguant ententes illicites et ententes licites, les secondes consistant en des accords cherchant à favoriser une organisation rationnelle de la production. Comme nous l'avions noté au travers du cas de Louis Loucheur, les cartels allemands étaient considérés avec intérêt par la doctrine juridique française (Maquenne, 1928). La loi du 3 décembre 1926 est issue d'un projet déposé en 1923. Elle impute la prohibition des ententes à l'expérience des manipulations de marchés lors de la période de la Révolution et plaide pour une tolérance pour les ententes ayant pour objet de stabiliser les marchés et de contrebalancer les pratiques à l'œuvre à l'étranger¹⁴. La logique comme le relève Chatriot (2008) n'était plus celle d'une sanction des ententes mais de leur contrôle par les pouvoirs publics. Dans ce cadre fut déposé au Sénat par Paul Reynaud et Louis Rollin un nouveau projet de loi en date du 3 mars 1932 visant à créer un *Comité consultatif des ententes*, instance administrative susceptible de dissoudre toute entente contrôlée. Ces projets avaient le soutien d'un patronat dit *néocapitaliste*, dont Loucheur, Detoeuf, Marlio ou encore Mercier avec son *Redressement Français* étaient représentatifs. Le développement des ententes était considéré favorablement par ces derniers du moment où le contrôle de l'Etat sur celles-ci était aussi limité que possible¹⁵.

Le projet de loi déposé au Sénat faisant face à une situation de blocage, un nouveau projet fut préparé à l'automne 1934 par Paul Marchandeaudeau, ministre du commerce du gouvernement dirigé par Flandin. Ce projet déposé à l'assemblée le 10 janvier 1935 vise à organiser des ententes industrielles (étendues aux transports et à l'agriculture) ayant pour objet de répondre à des déséquilibres économiques sectoriels. Un accord conclu par des opérateurs majeurs d'une industrie (deux tiers des firmes, trois quart du chiffre d'affaires) pourrait devenir obligatoire pour l'ensemble des opérateurs mais serait alors supervisé par l'Etat au travers de la constitution d'un comité

¹⁴ Projet de loi ayant pour objet de modifier les articles 419 et 420 du code pénal et d'instituer la déclaration obligatoire des ententes commerciales et industrielles, projet n° 6227, Chambre des Députés, 28 juin 1923.

¹⁵ Voir les prises de positions de Louis Marlio en 1927 ou encore de Jean Heyman en 1935 devant le Comité National de l'Organisation Française, citées par Chatriot (2008).

d'arbitrage. Si l'Etat ne serait pas en droit de modifier les clauses des accords, il pourrait les renvoyer à la négociation. La reconnaissance des accords induit qu'une firme qui dévierait pourrait s'exposer à des demandes de réparations en dommages et intérêts. Comme le relève Chatriot (2008), les débats à la chambre furent particulièrement animés avec plus d'une centaine d'amendements proposés et le dépôt de trois contre-projets. Bien qu'adopté par la chambre basse, le projet fut à nouveau rejeté par le Sénat. L'approche libérale de ce dernier était soutenue par la résistance d'une partie du patronat, notamment dans le textile et le retournement progressif de la Confédération Générale de la Production Française, manifeste dès mars 1935. Les résistances se fondaient principalement sur les risques de convergence vers une économie dirigée. Il est à relever, suivant Chatriot (2008), qu'une partie de l'opposition de gauche, notamment au travers de la revue *Esprit* voyait dans ces projets une tentative quelque peu désespérée de concilier un libéralisme économique vu comme condamné et *l'ordre nécessaire de la production*.

L'échec d'une législation d'ensemble n'empêcha pas la constitution au cas par cas de divers cartels de crise sous l'égide de l'Etat au travers de décrets-lois, notamment dans le domaine de la soierie en 1935 ou de la pêche en 1936. Des réflexions furent menées jusqu'en 1939 quant à l'organisation industrielle. Cependant, l'expérience vichystes et la persistance de pratiques corporatistes après la Libération contribuèrent à changer la vision des pouvoirs publics quant aux effets de la coordination horizontale entre concurrents. En janvier 1950 une proposition de loi (n°8967) fut proposée par Henri Teitgen. Celle-ci prévoyait la mise en place d'une juridiction spécialisée de contrôle des ententes toujours dans une optique de prohibition des ententes illicites mais d'autorisation d'ententes jugées conformes à l'intérêt général. Elle fut suivie de plusieurs textes visant à modifier les articles 419 et 420 du code pénal, notamment le projet de loi n°9951 relatif au contrôle des ententes professionnelles. L'ensemble de ces initiatives fut rejetée par le Conseil Economique sur la base des pouvoirs exorbitants dévolus à l'organe de contrôle des ententes et des risques de développement d'un *droit prétorien* faute de voies de recours contre ses décisions.

Comme le note Chatriot (2008) la solution vint d'une modification de l'ordonnance n°45-1483 du 30 juin 1945 relative au contrôle des prix réalisée par Edgar Faure, ministre des Finances et des Affaires Economiques, bénéficiant depuis le 11 juillet 1953 des pleins pouvoirs dans le domaine économique. Le décret du 9 août 1953 qui porta création du Comité Technique des Ententes peut paraître assez inattendu dans un tel contexte. Il procéda d'une initiative de la haute administration, en l'occurrence du Directeur des Prix, Louis Franck, qui obtint du Secrétaire d'Etat au Commerce l'introduction d'un dispositif de lutte contre les ententes alors que les préoccupations de ce dernier portaient principalement sur les pratiques discriminatoires et les prix imposés (Franck, 1990). La logique, définie par ses articles 59bis et 59ter n'est pas pour autant celle d'une interdiction des cartels mais celle d'une interdiction des ententes ou coalitions « ayant pour objet ou pouvant avoir pour effet d'entraver le plein exercice de la concurrence en faisant obstacle à l'abaissement des prix de revient ou de vente ou en favorisant une hausse artificielle des prix ». Dans le même temps, « ne seront pas visées...les ententes...dont les auteurs sont en mesure de justifier qu'elles ont pour effet d'améliorer et d'étendre les débouchés de la production ou d'assurer le développement du progrès économique par la rationalisation et la spécialisation ».

Il convient de noter que le Comité Technique des Ententes nouvellement créé ne pouvait s'assimiler au modèle de la mise en œuvre judiciaire des règles de concurrence comme cela était le cas pour l'Antitrust américain ni au modèle de l'autorité indépendante soutenue par les ordolibéraux allemands. Le Comité est une instance purement administrative dont la saisine dépend du seul ministre de l'économie et qui ne peut délivrer à ce dernier qu'un avis alimentant une décision qui lui appartient exclusivement. Pour autant, comme le notèrent Jenny et Weber (1975) puis

Dumez et Jeunemaitre (1987), la politique de lutte contre les ententes française se caractérisa par sa faible effectivité générale avant qu'une forte impulsion soit donnée dans les années quatre-vingt par la Commission européenne puis par le Conseil de la concurrence, devenu enfin une autorité administrative indépendante en 1986. L'importance de l'activation de cette ressource d'action juridique par l'Etat dans le cadre des marchés d'équipements d'EDF témoigne en creux de l'importance de la question et de la spécificité des enjeux sectoriels pour la politique économique. Le Comité Technique des Ententes et plus généralement les débuts de la politique de concurrence française laisse donc une part déterminante à l'Etat. La logique d'une politique de concurrence au service de la politique industrielle ou du moins de la politique économique de l'Etat ne peut donc être exclue.

Ainsi, la construction du dispositif français de lutte contre les ententes ne s'inscrit en rien dans un schéma cohérent d'ensemble comme pourrait le laisser croire une vision rétrospective par rapport à ce qu'est devenue la politique de la concurrence dans les décennies suivantes ou encore une analyse basée sur la transposition du régime Antitrust américain en Europe Occidentale après la Libération. Nous allons voir dans la prochaine section que cette construction difficile, incrémentale et en grande partie incertaine fut également de mise en Allemagne de l'Ouest, au Royaume-Uni mais aussi au niveau de la Communauté Européenne.

b) Le contexte : l'immédiat après-guerre comme un moment de naissance difficile et précaire de la politique de concurrence européenne

A l'inverse des Etats-Unis avec le Sherman Act puis l'ère progressiste, la lutte contre les cartels n'apparaissait pas comme une priorité en Europe, si l'on exclut les projets de législations scandinaves et austro-hongroises de la Belle Epoque (Gerber, 1994). La loi sur la concurrence promulguée par la République de Weimar en 1923 constitue à ce titre une réelle exception. Nous avons pourtant noté que l'Allemagne faisait alors figure de paradis européen des cartels. La période wilhelmienne reposait sur le primat de la liberté contractuelle des acteurs sur toute considération d'ordre public économique (Reckendrees, 2014). Du moment où les firmes étaient libres d'adhérer ou de refuser de rejoindre un cartel, l'intervention publique n'avait pas lieu d'être. La République de Weimar tenta cependant au sortir de la Grande Guerre de résoudre la question de la concentration du pouvoir économique qui résultait de la cartellisation de l'économie. L'idée sous-jacente qui sera celle des ordolibéraux est que la concurrence, outil de dispersion du pouvoir économique est l'une des conditions de la démocratie, outil de dispersion du pouvoir politique (Marty, 2015). L'échec de la tentative weimarienne servit néanmoins de base aux prescriptions des économistes et des juristes de l'école de Fribourg dans les années trente et quarante (Gerber, 1998).

Nous analyserons dans notre seconde partie les racines intellectuelles de cette école pour la mettre en perspective avec la dynamique historique à l'œuvre du côté français dans l'immédiat après-guerre. Nous ne considérerons ici que l'histoire de la mise en place de la législation allemande sur la concurrence après la capitulation du 8 mai 1945 en mettant l'accent sur la question du cartel. Nous visons à montrer que bien que la construction théorique de la politique de lutte contre les ententes est bien plus solide et cohérente que dans le cas français, où comme nous le verrons elle fut principalement le fruit de circonstances historiques, sa définition et sa mise en œuvre dans les années cinquante apparaît comme particulièrement précaire.

Il est indéniable que la décartellisation de l'économie allemande constituait l'un des objectifs des alliés, et plus particulièrement des américains. Il s'agissait d'ailleurs de l'un des « 4D » avec la dénazification, la démocratisation et la démilitarisation. Cependant, comme l'a souligné Gerber (1998), les origines de la politique de concurrence allemande après-guerre sont bien plus internes

qu'importées des Etats-Unis. En effet, la politique en la matière dans chacune des trois zones d'occupation occidentales fut particulièrement hésitante. L'objectif de décartellisation était souvent mis en balance avec celui de la reconstruction et du redressement industriel. Le pragmatisme était d'ailleurs croissant avec les tensions internationales. Les britanniques faisaient notamment preuve d'une faible inclination à la lutte anticartels¹⁶ et le cadre conceptuel états-unien semblait inadapté à la l'administration qui se mettait progressivement en place en Allemagne (Freyer, 2006). Le cadre concurrentiel allemand fut donc principalement le fruit d'efforts internes, notamment canalisés par Ludwig Erhard. Si l'influence ordolibérale sur cette construction fut indéniable (Marty, 2014), il n'en demeure pas moins qu'elle ne d'imposa que très difficilement, progressivement et au final partiellement.

L'histoire de la législation de la concurrence de la République Fédérale ne peut se lire en faisant abstraction des débats entre les tenants d'un régime de sanction des abus, liés notamment aux milieux industriels, et les défenseurs d'un ordre concurrentiel supposant a priori une interdiction *per se* des accords de cartels (Freyer, 2006). Comme le notait Böhm (1954), la défense de la politique de concurrence comme politique visant à défendre l'ordre concurrentiel était for minoritaire en Allemagne à la fin des années quarante et au début des années cinquante. Seuls les occupants américains défendaient la mise en œuvre de telles règles. Les milieux d'affaires présentaient ce qui deviendra le modèle allemand comme une vision doctrinaire, manquant de sens commun, de mesure et de raisonabilité, une vision issus de professeurs déconnectés des réalités économiques et des enjeux de l'heure. Au principe de l'interdiction *per se* (*Verbotprinzip*), les milieux d'affaires préféraient un régime de sanction *ex post* des éventuels abus, en d'autres termes d'interdiction des ententes dont il était possible de démontrer un effet net défavorable (*Missbrauchtprinzip*). De nombreux pré-projets furent donc successivement élaborés. Si celui de la Commission Josten, formée à la demande Ludwig Ehrard proposait une interdiction *per se* des cartels, un projet de février 1952 reposait sur le principe d'un contrôle exercé par une autorité administrative induisant une acceptation de facto de certains types d'ententes, tels les cartels de crise, les cartels de rationalisation ou encore les cartels d'exportation (Freyer, 2006).

Au final, la loi sur la concurrence (Wettbeverbsrecht – GWB) ne fut que promulguée que tardivement le 19 juillet 1957 et est donc contemporaine du Traité de Rome. Si celui-ci sembla consacrer l'influence des ordolibéraux, il convient de souligner qu'elle était vue par les contemporains comme particulièrement ambiguë et décevante. Si la prohibition n'était pas obtenue, l'adoption de la loi se fit malgré la résistance des industriels qui y voyaient un risque un majeur pour la compétitivité des firmes allemandes. Cependant, le caractère ouvert de la loi conduisit à offrir

¹⁶ Il convient ici de noter que le Royaume-Uni a été un précurseur dans la lutte anticartels sur le Vieux Continent. Dès 1948 fut promulgué le Monopolies and Restrictive Practices (Inquiry and Control) Act. Cependant, selon les termes mêmes de Scott (2009), l'activité de la nouvelle Monopolies and Restrictive Practices Commission (MRPC) fut « relatively cautious ». De fait, « the legislation provided only limited coercive machinery ». L'une des limites de la nouvelle législation concurrentielle britannique tint à sa faible acceptation collective. La nature administrative et non judiciaire de l'instance de mise en œuvre de la nouvelle politique fut l'un des éléments qui cristallisa les oppositions. Il en allait de même de par le caractère inquisitorial des procédures. Les firmes considéraient que cette législation était porteuse d'une forte insécurité juridique du fait non seulement de la procédure mais également du caractère vague de la notion d'intérêt général sur laquelle elle reposait et sur le manque de prédictibilité des sanctions appliquées. Même si les pouvoirs de la Commission furent clarifiés en 1953 (Monopolies and Restrive Practices Commission Act), la mise en œuvre de la politique britannique de lutte contre les cartels fut particulièrement hésitante (Mercer, 1995) en grande partie du fait d'une tension que nous retrouvons dans toute l'Europe entre un régime d'interdiction *per se* et un régime de contrôle basé sur un système de notification. Qui plus est les comportements collusifs n'étaient pas conçus par les milieux d'affaires britanniques comme contraires aux règles de marché. Des estimations conduisent à considérer qu'un seul un quart des industries britanniques échappait à la cartellisation dans les années cinquante (Broadberry et Crafts, 2008).

autant de ressources d'action à l'office des cartels et par la suite aux juridictions de contrôle pour mettre en œuvre une politique de concurrence plus sévère envers les coordinations horizontales (Freyer, 2006).

Les débats allemands furent donc contemporains des négociations même du Traité de Rome. Ils ne purent à ce titre influencer l'ordonnance française de 1953. L'ordonnance est même antérieure aux initiatives qui suivirent l'échec de la Communauté Européenne de la Défense devant le parlement français le 30 août 1954 et qui pavèrent la voie à une construction européenne sur la base de l'unification économique. Nous n'aborderons pas pour elles-mêmes les discussions engagées pendant la conférence de Messine les 1^{er} et 2 juin 1955 puis les travaux engagés dans le cadre de la préparation du Rapport Spaak (21 avril 1956) et qui préfigurèrent les articles du Traité de Rome en 1957. Un retour très rapide sur ces dernières permettent de fait de saisir à quel point l'ordonnance de 1953 ne signifiait en rien pour l'administration française l'adhésion à l'approche ordolibérale voire l'acceptation du principe de l'interdiction des cartels. En effet, comme le notent Denord et Schwartz (2010), la perspective d'un marché commun unifié par un tarif douanier et des règles de concurrence apparaissait comme porteuse de risques significatifs en termes de compétitivité économique et de stabilité sociale. A cet aune, les dispositions relatives à la concurrence pouvaient-elles apparaître à nouveau comme le résultat d'un compromis entre approche française caractérisée par une logique administrative et discrétionnaire et approche allemande accordant à la politique de concurrence une valeur constitutionnelle¹⁷.

Il est d'ailleurs à noter que le Traité lui-même a pu éveiller en 1957 de fortes déceptions. Les débuts de la politique de concurrence furent également pour le moins modestes. En effet, après l'impulsion donnée par la Commission Hallstein, la publication du Règlement 17/62 marqua au contraire un net enlisement de la politique de concurrence et de la lutte contre les cartels (Warlouzet, 2008). Celle-ci a procédé d'une congestion de la Commission liée au mécanisme des notifications préalables des ententes. Le nombre des dossiers reçus pour la seule année 1962, 36000, laissa même croire à une action concertée pour engorger les services de la Commission. De fait, la lutte contre les ententes ne devint effective qu'à partir des années soixante-dix et quatre-vingt.

Cependant, il convient également de prendre en considération la politique de concurrence mise en œuvre dans le cadre de la CECA. Celle-ci a l'intérêt d'être antérieure à l'ordonnance de 1953. Elle présente des similitudes avec les expériences et les débats présentés *supra* mais également quelques spécificités qui nous permettront de mieux saisir les influences et les convergences intellectuelles qui structureront notre seconde partie. En effet, le Plan Schuman de mai 1950 qui préfigura la CECA présentait la spécificité de mettre l'accent sur les dimensions concurrentielles et visait particulièrement les pratiques commerciales discriminatoires et les accords de cartels (Wells, 2002, Warlouzet, 2010). C'est indubitablement au niveau de ce Plan que l'influence de la politique antitrust américaine fut la plus directe bien que toujours discutée dans l'historiographie (voir par exemple Leucht, 2008 pour la première position et Kipping et Bjanar (1998) pour la seconde). Elle s'exerça notamment au travers de Jean Monnet. Pour ce dernier la politique de concurrence participait en premier lieu d'une maîtrise de la puissance économique allemande, supposant sa décartellisation. Le travail commun de Monnet et d'Hallstein bénéficia du soutien de

¹⁷ Il est cependant à noter que la position française durant les négociations du Traité de Rome été évoluée favorablement avec l'arrivée au pouvoir de Guy Mollet début 1956 (Denord et Schwartz, 2010). Non seulement Robert Marjolin, professeur d'économie à Nancy et ancien participant au colloque Lippmann de 1938, devint conseiller pour les affaires européennes de Christian Pineau, ministre des affaires étrangères, mais la trajectoire de Guy Mollet témoigne également d'un attachement pro-européen et atlantiste marqué, avec une forte proximité avec Jean Monnet, Paul-Henri Spaak ou encore Walter Hallstein.

l'administration américaine (Freyer, 2006, Pace, 2013). Cependant, le Traité CECA de 1951 n'accorda de fait qu'une place secondaire à la politique de concurrence et l'activité en la matière de la Haute Autorité ne se caractérisa par son effectivité (Warlouzet, 2010). Il n'en demeure pas moins que la convergence entre la logique concurrentielle et la stratégie de l'administration française à l'œuvre dans la préparation du Traité CECA fut également de mise dans le cadre de la politique de lutte contre les ententes.

II- Une inscription théorique complexe : une sanction concurrentielle des ententes horizontale comme vecteur d'une politique industrielle visant à construire des filières verticales

II-1 La sanction concurrentielle des ententes horizontales dans le cadre de la politique industrielle

La lutte contre les cartels comme nous l'avions montré dans Marty (1999) débuta contre des pratiques de collusion dans des marchés d'équipements lancés par des entreprises nationales dans le cadre des plans d'équipement et de modernisation. Ces ententes, liées aux pratiques de concertations entre les entreprises de construction électromécanique posaient des problèmes de deux sortes. D'une part, elles accroissaient le coût de la reconstruction et de ce fait ralentissaient celle-ci. D'autre part, elles entravaient les efforts de modernisation et de restructuration des filières industrielles que ces plans souhaitaient impulser. Ainsi, la lutte contre les ententes participaient non seulement d'un souci d'efficacité de la commande publique mais également et peut-être surtout de mise en place d'une politique industrielle supposant de faire pièce aux pouvoirs économiques privés structurés de façon horizontale pour porter une politique industrielle basée sur la construction de filières verticales structurées autour d'un champion national¹⁸.

Il convient de noter à nouveau que ces ententes étaient liées à la structuration économique de l'industrie concernée dans l'entre-deux-guerres et aux conséquences de sa quasi-cartellisation et son étatisation progressive durant le régime vichyste. Tout d'abord, les compagnies de production, de transport et de distribution d'électricité étaient historiquement des filiales de constructeurs d'équipements électromécaniques, soucieux durant la Belle Epoque de s'assurer des débouchés. Si les rapports de force internes aux groupes conduisirent dans les années vingt et trente à un primat des entreprises concessionnaires sur les équipementiers, il n'en demeura pas moins que la structuration verticale des groupes demeurait. Sur chaque projet industriel se constituaient des *quasi-firmes* (Marty, 2001). Les marchés d'équipements étaient donc alloués – sans concurrence ou avec une concurrence limitée – aux firmes liées au même groupe. Cette situation, somme toute assez proche des marchés de sous-traitance actuels des entreprises concessionnaires de service public ou contractante de collectivités publiques dans le cadre de contrats de partenariat public-privé posait des problèmes d'accès au marché des concurrents, de prix mais aussi d'introduction d'innovations techniques. Dans la mesure où EDF ne fit que reprendre les entreprises concessionnaires dans le cadre de la Loi de Nationalisation de 1946, des habitudes, des routines et des pratiques perçues comme normales de recours à des entreprises (autrefois) proches perdurèrent et conduisirent à des attributions sous-optimales des marchés en termes de prix mais également de structuration technique (Marty, 1999). En d'autres termes, loin d'être dans une situation d'un acheteur unique (monopsonne) capable d'imposer des spécifications aux fournisseurs d'équipement et donc d'insuffler une modernisation de la filière, EDF faisait face à une entente horizontale

¹⁸ Notons qu'un phénomène comparable a pu être observé aux Etats-Unis pour lesquels les lois antitrust auraient favorisé les groupes privilégiant la croissance verticale ou conglomérale au détriment de ceux qui optèrent pour la croissance horizontale (Fligstein, 1990).

mettant en cause tant l'efficacité du rééquipement (en termes de coûts et de contenu technique) qu'en termes de mise en œuvre d'une politique nationale de construction de filières.

Cette tendance à la cartellisation ne tenait pas seulement à la structuration en silos des anciens groupes, elle tenait également comme nous l'avons vu, à l'existence de coordinations horizontales entre équipementiers. Celles-ci ont connu une nette aggravation et une institutionnalisation pendant l'Occupation au travers des Comités d'Organisation¹⁹. Si ces derniers furent nominalement dissous à la Libération du territoire par les armées alliées, l'Etat les réutilisa de fait pour faire face aux pénuries et aux enjeux immédiats de la reconstruction sous la forme d'Offices professionnels (Kipping, 2001). Ces derniers étaient dotés d'un appareil administratif leur permettant de rassembler des données statistiques sur les marchés, de répartir les matières premières et pire les commandes (Ehrmann, 1957). Si dans le cadre de l'immédiat après-guerre les prix étaient fixés par le gouvernement, la construction des données par les industriels donnaient à ces derniers un rôle de faiseurs de prix.

Le modèle qui se dessinait de facto était au mieux celui de cartels sous la supervision de l'Etat, conformément aux idées de l'entre-deux-guerres mais correspondait de fait bien plus à un *dirigisme professionnel* sous couvert de l'Etat plus favorable aux entreprises elles-mêmes qu'aux objectifs collectifs de reconstruction et de modernisation de l'économie française. Non seulement, ces ententes faussaient la concurrence dans les secteurs non nationalisés mais elles portaient préjudice à l'efficacité même de la politique de l'Etat notamment dans le cadre des plans d'équipement et de modernisation.

A ce titre, bien que nous ayons mis en évidence sa faible effectivité, la logique de lutte contre les cartels inspirés dans le cadre du Traité CECA par Jean Monnet constitue bien un de points de retournement de l'approche de l'administration française quant aux effets des cartels (Schmitt, 1964 et Kipping, 2001). L'introduction de la politique de concurrence comme instrument de démantèlement des ententes horizontale peut être lue comme la conséquence d'une montée en puissance des ambitions de l'Etat comme constructeur de filières industrielles au détriment d'une logique néo-corporatiste dans laquelle son action était entravée par les pouvoirs économiques privés que l'histoire économique immédiate avait conduit à se structurer sur une base horizontale et institutionnalisée. Si celle-ci disparu avec les derniers avatars des comités d'organisation, le cas des marchés d'équipements électromécaniques montre que la coordination entre concurrents persista sous des formes occultes (Marty, 1999). La répression des ententes ne procédait pas cependant à première vue d'une stratégie de défense de l'ordre de marché comme pouvaient le prescrire en Allemagne à la même époque les juristes et économistes ordolibéraux. Elle procédait

¹⁹ Il peut être intéressant de détailler l'origine de ces comités. Leur modèle revendiqué est la cartellisation étatisée qui était alors en vigueur dans l'Allemagne nazie. L'acte dit loi du 16 août 1940 sur l'organisation provisoire industrielle et celui du 10 septembre 1940 sur la répartition des produits industriels tente de reproduire l'organisation allemande des Fachgruppen (cartels de branche). Si ces instances servaient en premier lieu l'occupant (Lacroix-Riz, 2004), elles s'intégraient également dans le projet de restructuration de l'économie porté par une partie du personnel vichyste (Rousso et Margairaz, 1992). Le planisme, initialement incarné par Henri de Man, a en effet reçu une traduction sous la forme d'un corporatisme d'Etat. Cependant, ce corporatisme affiché prit la forme d'un dirigisme étatique dépourvu de tout contrôle parlementaire et fort peu contrebalancé par les groupes d'intérêts patronaux si ce n'est par une étroite frange associée à la direction des Comités. Cependant, comme le soulignent Rousso et Margairaz (1992) les bases de la coopération entre élites administratives et grandes entreprises françaises qui caractérisera le modèle de l'après-guerre sont à rechercher dans cet épisode de collaboration. Il n'en demeure pas moins que l'influence du grand patronat était bien plus significative dans les comités tels l'énergie, la sidérurgie ou la chimie. Dans ces secteurs qui étaient puissamment structurés par des comités patronaux avant-guerre, la capacité des dirigeants d'entreprise à maîtriser les comités fut réelle et peut en partie expliquer pourquoi ils purent servir de base après-guerre à des pratiques collusives en dehors du contrôle étatique.

a priori d'une démarche purement colbertiste. Notre seconde section montrera que ces deux dimensions peuvent s'analyser de façon moins opposée qu'il n'y paraît.

II-2 Une cohérence théorique : la dichotomie politique de concurrence entre politique industrielle à l'aune de la distinction entre secteur différencié et secteur non différencié

En effet, cette stratégie typique de la politique industrielle à la française ne peut se lire seulement selon un prisme interventionniste. Si dans les années trente, les cartels pouvaient être considérés comme un outil de coordination de l'économie sous l'égide de l'Etat, ils sont dès lors considérés comme des obstacles à la mise en place d'une politique industrielle. La politique de concurrence n'est possiblement saisie que comme une fin en elle-même mais comme un outil de construction non pas d'un marché de concurrence libre et non faussée, comme cela sera le cas de la politique européenne, mais de structuration des filières industrielles. Il s'agit donc d'une convergence entre logique ingénierique publique et politique de concurrence qui peut dans une certaine mesure être lue dans le cadre d'une approche allaisienne.

L'approche que nous qualifions par commodité d'allaisienne désigne la convergence entre des approches néolibérales et une tradition interventionniste française. Il est possible d'en trouver quelques traces dès les débuts du néolibéralisme tel qu'il s'esquissa dès la veille de la Guerre avec le colloque Lippmann organisé à Paris pour Louis Rougier (Denord, 2009). Dans le cadre de cette approche, la politique de concurrence, conçue comme la lutte contre les pouvoirs économiques, apparaît comme une réponse à la crise à l'inverse de la coordination inter-firmes que celle-ci se place ou non sous l'égide de l'Etat. Il est d'ailleurs à noter que cette position sur laquelle convergèrent les ordolibéraux allemands (Steiner et Walpen, 2006), les représentants de la Première Ecole de Chicago et les quelques représentants français du libéralisme. La spécificité du néolibéralisme se situe dans le refus du laisser-faire manchestérien. Il reconnaît une légitimité à l'intervention publique à la fois pour établir un cadre dans lequel le processus de marché pourra se développer mais aussi pour faire pièce aux phénomènes de concentration et d'abus du pouvoir économique privé qui pourraient compromettre sa pérennité même.

Il convient tout d'abord de noter que pour les néolibéraux, le marché n'est pas seulement un outil de coordination des décisions des agents économiques mais un *lieu de véridiction* à l'aune duquel s'estime la légitimité du pouvoir politique (Foucault, 2004). La concurrence, telle qu'elle se conçoit dans le cadre de la politique de concurrence européenne actuelle et dans celui de l'ordolibéralisme allemand, est un outil de *désemprise* de l'Etat, c'est-à-dire les pouvoirs économiques publics. Elle est également un outil équivalent de *désemprise* des pouvoirs économiques privés. A ce titre, la lutte contre les cartels est un aspect essentiel de défense de l'ordre concurrentiel. L'interventionnisme libéral apparut donc même avant le second conflit mondial à la fois comme une politique permettant d'échapper à l'alternative laisser-faire / planisme et comme un outil d'unification européenne (Hayek, 1939).

Dans une certaine mesure l'approche de la haute fonction publique française modernisatrice dans l'immédiat après-guerre s'inscrit dans la même logique de recherche d'une troisième voie entre le planisme (conçu dans sa variante dirigisme) et le libéralisme manchestérien. Revenir aux débats entre néolibéraux dans l'immédiat avant-guerre et au moment de la création de la Société du Mont Pèlerin en 1947 permet indubitablement de mettre en évidence des liens, lesquels malgré de nettes divergences d'appréciation entre les acteurs conduisent à établir les bases d'une possible convergence sur la politique de concurrence en général et sur la lutte contre les pouvoirs économiques privés en particulier.

Comme le montre Diemer (2011), la participation des néolibéraux français au colloque Lippmann d'août 1938 témoigne de la convergence possible entre l'interventionnisme juridique des ordolibéraux et l'approche interventionniste qui sera celle des économistes modernisateurs français de l'après-guerre dont Maurice Allais constitue la figure emblématique²⁰. L'analyse de Salais (2013) sur la planification d'un marché parfait par l'application des règles de concurrence peut être mise en parallèle avec de nombreux travaux des néolibéraux français de la fin des années trente au début des années cinquante. Il en est ainsi de Louis Rougier, organisateur du colloque Lippmann et de son libéralisme constructeur. A l'instar des ordolibéraux allemands, il considère que la liberté économique peut être menacée par ses excès mêmes. En d'autres termes, il partage la vue selon laquelle la résultante même du processus de concurrence est son propre blocage du fait de la concentration du pouvoir économique à laquelle il donne lieu. Le libéralisme constructif vise donc dans cette approche à faire face au risque d'apparition de monopoles. Comme l'écrit Rougier (1938, cité par Diemer, 2011) : « Le libéralisme constructif implique un ordre juridique positif tel que la possibilité de la libre concurrence soit toujours sauvegardée, c'est-à-dire un ordre juridique tel que la formation des trusts, des holdings, etc. devienne impossible [...] ». L'intervention de l'Etat (Rougier emploie le terme de dirigisme juridique) pour faire face aux phénomènes de concentrations de pouvoirs économiques privés, notamment par des phénomènes de cartels ou de coalitions, est donc pleinement légitimée. A l'instar de l'approche ordolibérale, il s'agit de concilier un Etat fort (i.e. capable de faire respecter les règles d'organisation et de régulation de l'économie) avec un encadrement strict de ses capacités d'intervention (pour éviter que le pouvoir économique public ne mette également en cause le processus de marché). Cette approche se confirmera avec les travaux du Centre International d'Etudes pour la Rénovation du Libéralisme (1938) dans le cadre desquels l'interventionnisme juridique de l'Etat est présenté comme une nécessité. Il appartient à l'Etat de définir le cadre réglementaire d'un marché de libre concurrence (Diemer, 2011). Il s'agit de fait d'une approche similaire à celle des ordolibéraux allemands. La logique sous-jacente est celle de la construction et de la garantie par l'intervention publique d'un Etat de Droit Economique pour reprendre l'expression de Dumez et Jeunemaitre, 1992).

De ces travaux de la fin des années trente, interrompus par la guerre, va naître une approche néolibérale française, certes interventionniste et constructiviste mais adhérent à l'idée d'une application nécessaire des règles de concurrence pour garantir l'effectivité du mécanisme des prix. Un premier exemple est constitué par les travaux de Jacques Rueff (1945), qui participa comme nous l'avons vu au Colloque Lippmann. Rejetant l'approche autrichienne du marché comme ordre spontané, il met en évidence sa nature de construit social. Certaines interventions de l'Etat sont nécessaires et souhaitables dès lors qu'elles sont compatibles avec le libre jeu du mécanisme de la fixation des prix par le marché. Dans cette optique, il existe deux institutions fondamentales : les droits de propriété et le marché. Le mécanisme des prix fait de ce marché un *instrument de suffrage universel économique*. Si les prix qui résultent du marché sont faussés – par exemple par une entente – les marchés deviennent générateurs de faux droits et conduisent donc à une expropriation de droits de propriété légitimes détenus par certains agents. Il est donc nécessaire qu'une troisième institution fondamentale, le gouvernement, garantisse le bon fonctionnement des marchés pour assurer le respect des droits de propriété.

²⁰ Maurice Allais n'a pas participé au colloque Lippmann d'août 1938. Les participants français comptaient cependant dans leurs rangs à la fois des « modernisateurs » des années trente favorables à des ententes visant à écarter l'intervention de l'Etat (Mercier, Marlio, Detoef), quelques-unes des figures de proue du libéralisme d'après-guerre (Rueff, Aron) et de futurs hauts fonctionnaires tels Robert Marjolin dont le rôle politique dans l'adoption du Traité de Rome sera de premier ordre.

A l'instar de l'approche ordolibérale, une intervention étatique est alors considérée comme nécessaire et légitime pour permettre que le marché fonctionne de façon efficace – ce qu'il ne peut faire spontanément – au travers notamment de la sanction des pratiques collusives horizontales. Comme l'écrit Diemer (2011): « L'Etat devra donc veiller à sauvegarder le mécanisme des prix contre les abus mêmes que le libéralisme peut engendrer et contre les associations de toute espèce : trusts, cartels... ». L'expérience de l'entre-deux-guerres et de la montée en puissance des cartels ne fait plus figure de gage de gains d'efficacité productive mais de repoussoir : « The period 1920 – 1930 saw an unprecedented development of producers' associations, trusts and cartels which under various pretexts... aimed at disciplining production » (Rueff, 1948).

Il est possible, comme le fait Diemer (2011) de faire un lien direct de cette approche avec celle de Maurice Allais, et donc par extension avec celle des ingénieurs économiques modernisateurs de l'après-guerre. Son ouvrage fondateur de 1943 (*A la recherche d'une discipline économique*) est publié avant qu'il ne découvre les travaux de Rougier. La convergence se fera à la Libération lorsqu'il formera avec Auguste Detoef le GRECS, *Groupe de Recherches Economiques et Sociales*, dans lequel Rougier interviendra deux fois ainsi qu'il le fit à nouveau dans le *Colloque pour une Société Libre* organisé en février 1959 en présence notamment de Jacques Rueff.

Allais va de fait concilier le néolibéralisme avec l'interventionnisme d'Etat au travers de la notion de *planification concurrentielle*. Se basant sur la distinction entre secteur non différencié et secteur différencié. Il montre que le second peut donner des signaux de prix optimaux en termes d'efficacité économique, s'il n'est pas faussé par des manipulations de marché écartant les prix des coûts marginaux et que le premier suppose une intervention publique pour définir des tarifs représentatifs des coûts marginaux de long terme pour les agents prennent des décisions économiques optimales. Il s'agit donc là où la concurrence est impossible de *simuler* par le calcul économique des signaux de prix parfaits et de garantir là où elle est possible l'intégrité du mécanisme de prix. L'approche dans ce second secteur est donc équivalente à celle de Rueff et de son marché institutionnel : « Essentiellement bienfaisante, la concurrence est possible, mais elle n'est pas spontanée, ni automatique et elle ne peut nécessairement exister qu'organisée dans le cadre de la loi » (Allais, 1946). L'approche d'Allais est donc celle d'une complémentarité entre deux domaines, l'un relevant de l'initiative de l'Etat (i.e. de la politique industrielle) dans la mesure où le jeu des marchés est impossible (cas des monopoles naturels), l'autre devant être laissé aux marchés, à la condition que les signaux de prix ne soient pas faussés par des ententes²¹.

La convergence de certains économistes et hauts fonctionnaires français vers les politiques de concurrence à partir de logiques interventionnistes et constructivistes pourrait également être mise en évidence au travers de la préparation du Traité de Rome et notamment du Rapport Spaak. Nous avons noté que l'une des difficultés avaient été de faire converger les approches françaises et allemandes en matière de lutte contre les ententes (Pace, 2013). Ce dernier chargea en février 1956 un binôme franco-allemand de la rédaction du rapport final, publié le 21 avril 1956. Ce binôme était composé de Hans von der Groeben, de sensibilité ordolibérale, et de Pierre Uri, un « modernisateur » français issu de l'administration et proche de François Perroux (Denord et Schwartz, 2010). Les deux convergèrent sur une intervention publique légitime pour permettre l'unification européenne au travers de la garantie d'un fonctionnement concurrentiel des marchés voire, dans la logique de Salais (2013) de la construction de marchés concurrentiels ou de la planification d'un marché parfait. La personnalité de Pierre Uri est particulièrement intéressante.

²¹ Notons que cette position conduira Allais à refuser de signer le texte constitutif du Mont Pèlerin en 1947. Pour lui dans certains domaines, telles les infrastructures, le seul jeu des mécanismes de prix ne serait être opérant (Allais, 1950).

Spécialiste de la comptabilité nationale et du plan, il a été directeur de la division économique générale de la CECA et est un proche de Jean Monnet. Il fait partie des « économistes de conception réaliste et sociologique » (Denord et Schwartz, 2010). Ces derniers, dans la logique de la dualité allaisienne entre *secteurs différenciés* et *secteurs non différenciés* ne conçoivent pas le plan comme une alternative au marché mais au contraire comme un dispositif institutionnel complémentaire au mécanisme des prix dans les secteurs où la concurrence ne peut pas jouer du fait notamment de l'existence de situation de monopoles naturels (Marty, 2002). Ce faisant, l'intervention de l'Etat n'est pas conçue comme une fin en elle-même mais comme une nécessité pour garantir un *optimum de production*. La logique n'est pas celle d'une substitution à l'initiative privée mais d'une recherche d'efficacité économique. Cette logique d'intervention publique en faveur d'un capitalisme rationalisé n'est pas incompatible avec celle des ordolibéraux qui pourrait être ramenée à l'adage *concurrence autant que possible, Etat autant que nécessaire*. Il convient en effet de noter que tant le cadre théorique allaisien que la logique de la haute administration française de la Quatrième République, il n'était question d'étendre l'intervention publique aux marchés dans lesquels les mécanismes de prix pouvaient être effectifs (Kipping, 1991). Il s'agissait de suppléer les signaux de marché dans les secteurs où les prix ne pouvaient conduire à des décisions efficaces (cas du secteur non différencié i.e. du monopole naturel) mais de garantir la fiabilité de ces signaux dans le secteur concurrentiel.

La *Note sur l'intégration économique générale* présentée par Pierre Uri en juillet 1955 (Uri, 1989) témoigne de la convergence logique vers la politique de concurrence. L'intervention publique est pleinement légitime dans le *secteur différencié* pour garantir l'effectivité du mécanisme des prix. Une telle vision n'était pas pour autant acceptée par l'ensemble des hauts fonctionnaires français qui se rattachaient à une logique interventionniste (Denord et Schwartz, 2010). Il en alla ainsi d'une note d'Olivier Wormser (1956) critiquant les conséquences d'un projet basé sur la priorité de la libéralisation sur l'intégration et proposant d'inverser le processus et de partir de l'organisation d'ententes de spécialisation au niveau européen sous l'égide des Etats.

Les débuts de la politique française de la concurrence s'inscrivent moins dans une logique horizontale de garantie d'un ordre de marché que dans une logique d'intervention publique légitime dans l'économie à des fins de rationalisation et d'efficacité productive. Cependant, son cadre théorique allaisien conduit à considérer cette intervention que de façon complémentaire sinon subsidiaire au mécanisme de prix. Ainsi, le processus de convergence vers la logique d'une construction d'un marché parfait mis en évidence par Salais (2013) peut-il être cohérent avec cette approche. Une entente menace à la fois la qualité des signaux de prix dans le secteur différencié et fait pièce aux efforts de la puissance publique pour une allocation efficace des ressources sur le long terme dans le secteur non différencié. Elle doit être sanctionnée à ce double titre. Cependant, la politique de concurrence du fait même de son fonctionnement jurisprudentiel a pour caractéristique d'étendre son périmètre et de s'approfondir d'elle-même au gré des saisines et des décisions (Cohen, 1995). Dans le même temps, l'influence du néolibéralisme et de la nouvelle économie publique conduit à accepter une gouvernance concurrentielle d'une part croissante de domaines économiques, induisant une réduction volontariste via l'interventionnisme d'Etat du périmètre du secteur différencié. La libéralisation qui suppose d'agir par le droit de la concurrence pour rendre des marchés concurrentiels correspond bien à la fois à la logique d'extension automatique du domaine concurrentiel et planification étatique d'un marché parfait.

Références

- Allais M., (1943), *A la recherche d'une discipline économique*, ateliers Industria.
- Allais M., (1946), « Deux conditions fondamentales d'un jeu efficace de la concurrence : la suppression du laisser-faire et la stabilité monétaire », *Bulletin des Transports et du Commerce*, août.
- Allais M., (1950), « Au-delà du laisser-fairisme et du totalitarisme », *Nouvelle Revue d'Economie Contemporaine*, avril, pp.26-32.
- Barber W.J., (1985), *From New Era to New Deal: Herbert Hoover, the Economists, and American Economic Policy, 1921-1933*, Cambridge University Press.
- Barjot D., (2013), « Les cartels, une voie vers l'intégration européenne ? Le rôle de Louis Loucheur (1872-1931) », *Revue Economique*, 2013/6, volume 64, pp.1043-1066.
- Barjot D. et Schrötter H.G., (2013), « Pourquoi un numéro spécial sur les cartels? », *Revue Economique*, 2013/6, volume 64, pp.973-988.
- Berk G., (2012), *Louis D. Brandeis and the Making of Regulated Competition 1900-1932*, Cambridge University Press.
- Bougette P., Deschamps M. and Marty F., (2015), "When Economics met Antitrust: The Second Chicago School and the Economization of Antitrust Law", *Enterprise and Society*, volume 16, issue 2, June, pp.313-353.
- Broadberry S. and Crafts N.F.R., (2000), "Competition and Innovation in 1950's Britain", *London School of Economics and Political Sciences Working Paper*, n° 57/00, 46p.
- Chatriot A., (2008), « Les ententes: débats juridiques et dispositifs législatifs (1923-1953) : La genèse de la politique de concurrence en France », *Histoire, Economie et Société*, 2008/1, 27^{ème} année, pp.7-22.
- Cohen E., (1995), « L'Europe entre marché et puissance. Le cas des politiques de l'industrie. Spécialisation, technologie, concurrence, commerce extérieur », in Mény Y., Muller P. et Quermonne J.-L., *Politiques publiques en Europe*, L'Harmattan, Paris, 352p.
- Denord F., (2009), "French Neoliberalism and Its Divisions: From the Colloque Walter Lippmann to the Fifth Republic", in Mirovski P. and Plehwe D., eds, *The Road from Mont Pèlerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Harvard University Press, pp.45-67.
- Denord F. et Schwartz A., (2010), « L'économie (très) politique du Traité de Rome », *Politix*, volume 23, n°89, pp.35-56.
- Detoeuf A., (1936), *La Fin du Libéralisme ?*, Conférence du 1^{er} mai 1936 devant le groupe X-Crise, reproduit in Wieworka O. et Prochasson C., (1994), *La France au XXe siècle, documents d'histoire*, Nouvelle histoire de la France contemporaine, volume 20, Points Seuil Histoire, pp.332-336.
- Diemer A., (2011), « Institutions et institutionnalisation du courant néolibéral français : de Louis Rougier à Maurice Allais », *séminaire du GREMAQ*, Aix Marseille Université, mars.
- Director, A. and Levi E.H., (1956), "Law and the Future: Trade Regulation", *Northwestern Law Review*, volume 51, pp. 281-296.

- Dumez H. et Jeunemaitre A., (1987), « Quand le contrôle des prix était une politique artiste : entretien avec Louis Franck », *Gérer et Comprendre*, juin, pp.34-44.
- Dumez H. et Jeunemaitre A., (1992), « L'Etat et le marché en Europe. Vers un Etat de droit économique ? », *Revue Française de Science Politique*, vol.42, n°2, pp.263-274.
- Ehrmann W., (1957), *Organized Business in France*, Princeton University Press.
- Fligstein N., (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Harvard University Press.
- Foucault M., (2004), *Naissance de la biopolitique – cours au Collège de France (1978-1979)*, coll. Hautes Etudes, Gallimard, Seuil, Paris, 355 p.
- Franck L., (1990), *697 ministres : souvenir d'un directeur général des prix 1947-1962*, CHEFF, Paris.
- Freyer T.A., (2006), *Antitrust and Global Capitalism, 1930-2004*, Cambridge University Press, 437p.
- Gerber D., (1994), “Constitutionalizing the Economy: German Neo-Liberalism, Competition Law and the “New” Europe”, *American Journal of Comparative Law*, vol 42, pp.25-84.
- Gerber D., (1998), *Law and Competition in the Twentieth Century: Protecting Prometheus*, Clarendon Press, Oxford.
- Hayek F., (1939), “The Economic Conditions of Interstate Federalism”, reprinted in *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, p.258.
- Hicks, J. R., (1935), “Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly”, *Econometrica*, January, 3(1), pp. 1-20.
- Jenny F. and Weber A.P., (1975), “French Antitrust Legislation: An Exercise in Futility?”, *The Antitrust Bulletin*, vol.20, Autumn.
- Kipping M., (1994), « Concurrence et compétitivité. Les origines de la législation anti-trust française », *Etudes et Documents*, vol. VI, pp.429-455.
- Kipping M., (2001), Les relations gouvernement-monde des affaires dans la France de l'après-guerre: adaptations et adaptabilité d'un système original”, *Histoire, Economie et Société*, volume 20, n°4, pp.577-596.
- Kipping M. and Bjanar O., dir., (1998), *The Americanisation of European Business*, Routledge, London.
- Kuisel R.F., (1981), *Capitalism and the State in the Modern France – Renovation and Economic Management in the Twentieth Century*, Cambridge University Press.
- Lacroix-Riz A., (2004), « Les comités d'organisation et l'Allemagne: tentative d'évaluation », in Joly H., dir., *Les comités d'organisation et l'économie dirigée*, actes du colloque des 3 et 4 avril 2003, Centre de Recherche d'Histoire Quantitative, Université de Caen.
- Lande R. H., (2013), “A Traditional and Textualist Analysis of the Goals of Antitrust: Efficiency, Preventing Theft From Consumers, and Consumer Choice”, *Fordham Law. Review*, volume 8, p.2349 et s.
- Leucht B., (2008), “Transatlantic policy network in the creation of the first European anti-trust law: Mediating between American anti-trust and German ordoliberalism”, in Kaiser W., Leucht B. and Rasmussen M., eds., *The History of the European Union. Origins of a Trans and Supranational Polity, 1950-1972*, Routledge, pp.56-73

- Maquenne L., (1928), « La législation allemande sur les cartels de producteurs », *Revue politique et parlementaire*, février, pp.187-218.
- Margairaz M., (1991), *L'Etat, les finances et l'économie : histoire d'une conversion 1932-1952*, Comité pour l'histoire économique et financière de la France.
- Marty F., (1999), « Electricité de France et les constructeurs de matériels électromécaniques. La construction d'un cercle vertueux de coopération (1946-1955) », *Bulletin d'histoire de l'électricité*, n° 34, décembre, pp. 51-98.
- Marty F., (2001), « Les grands projets de la filière électrique dans l'entre-deux-guerres : innovation et coordination interentreprises », in Barjot D., Morsel H. et Coeuré S., (s.d.), *Stratégies, gestion, management. Les compagnies électriques et leurs patrons (1895-1945)*, Fondation Electricité de France, Paris, 533 p.
- Marty F., (2002), *Pluralité et dynamique des conventions de réglementation : Une analyse économique de la jurisprudence du Conseil de la Concurrence relative au secteur électrique*, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, ENS de Cachan.
- Marty F., (2011), « Une régulation du secteur de l'énergie au travers des procédures d'engagements ? Réflexions sur le contentieux concurrentiel européen », *Economie Publique*, vol. 26-27, 2011-1/2, pp.93-128.
- Marty F., (2014), « Politiques européennes de concurrence et économie sociale de marché », in Solis-Potvin L., (s.d.), *Les valeurs communes dans l'Union européenne*, Bruylant, Bruxelles, pp.341-377.
- Marty F., (2015), "Towards an Economics of Convention-Based Approach of the European Competition Policy", *Historical Social Research*, volume 4, issue 1, pp.94-111
- Meese A.J., (2013), "Competition Policy and the Great Depression: Lessons Learned and a New Way Forward", *Cornell Journal of Law and Public Policy*, volume 23, pp.255-336.
- Mercer H., (1995), *Constructing a Competitive Order: the Hidden History of British Anti-trust Policies*, Cambridge University Press.
- Müller M., Schmidt H.R. et Tissot L., dir., (2011), *Regulierte Märkte :Zünfte und Kartelle / Marchés régulés : corporations et cartels*, Zürich, Chronos, 380p.
- Nihoul P., (2012), "Freedom of choice: The emergence of a powerful concept in European competition law", *Concurrences*, n° 3-2012, pp. 55-70.
- Pace L.F., (2013), *Dizionario sistematico del diritto della concorrenza*, Jovene editore.
- Phillips L.D., (2011), "The Economics and Ideology of American Fair Trade: Louis Brandeis and Open Price Associations, 1911-1919", *Business and Economic History*, volume 9.
- Reckendrees A., (2014), "Weimar Germany: The First Open Access Order that Failed?", *Freiburg Discussion Papers on Constitutional Economics*, 14/5, Albert-Ludwigs Universität Freiburg.
- Rougier L., (1938), *Les mystiques économiques*, Librairie Médicis, Paris
- Rouso H. et Margairaz M., (1992), « Vichy, la guerre et les entreprises », *Histoire, économie et société*, volume 11, n°3, pp.337-367.
- Rueff J., (1945), *L'ordre social*, Librairie Médicis, Paris, 2nde édition

- Rueff J., (1948), "The case of the free market", *Foreign Affairs*, vol.26, n°3, pp.528-541.
- Salais R., (2013), *Le viol d'Europe. Enquête sur la disparition d'une idée*, Presses Universitaires de France.
- Schmitt H.A., (1964), "The European Coal and Steel Community: Operations of the First European Antitrust Law, 1952-1958", *Business History Review*, volume 38, pp.102-122
- Schröter H.G., (2013), "Cartels revisited. An overview of fresh questions, new methods, and surprising results", *Revue Economique*, 2013/6, volume 64, pp.989-1010.
- Scott A., (2009), "The Evolution of Competition Law and Policy in the United Kingdom", *London School of Economics and Political Sciences Working Paper*, n° 9/2009, 26p.
- Simons, H.C., (1934), *A Positive Program for Laissez-Faire: Some Proposals for a Liberal Economic Policy*, University of Chicago Press.
- Simons H.C., (1943), "Economic Stability and Antitrust Policy", *University of Chicago Law Review*, vol.11, p.338-348.
- Steiner Y. et Walpen B., (2006), « L'apport de l'ordolibéralisme au renouveau libéral, puis son éclipse », *Carnets de bord*, n°11, Septembre, pp.94-104.
- Uri P., (1989), *Fragments de politique économique*, Presses Universitaires de Grenoble, pp.204-227.
- Warlouzet L., (2008), "Europe de la concurrence et politique industrielle communautaire. La naissance d'une opposition au sein de la CEE dans les années soixante », *Histoire, Economie et Société*, volume 1, p.53.
- Warlouzet L., (2010), "The Rise of the European Competition Policy 1950-1991: A Cross-Disciplinary Survey of a Contested Public Sphere", *EUI Working Paper*, RSCAS 2010/80, Florence, 30p.
- Wells W.C., (2002), *Antitrust and the Formation of the Post-war World*, *Columbia University Press*.
- Wormser O., (1956), "Note sur le marché commun", 3 mai, reproduit dans Bossuat G., (2005), *Faire l'Europe sans défaire la France*, Bruxelles, PIE Peter Lang.