



HAL
open science

Transferts institutionnels et politiques de concurrence. Les cas communautaires français et britannique

Andy Smith

► **To cite this version:**

Andy Smith. Transferts institutionnels et politiques de concurrence. Les cas communautaires français et britannique. Gouvernement & action publique, 2013, 2 (3), pp.415-440. 10.3917/gap.133.0415 . halshs-00878725

HAL Id: halshs-00878725

<https://shs.hal.science/halshs-00878725>

Submitted on 13 Sep 2022

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Transferts institutionnels et politiques de concurrence : les cas communautaire, français et britannique

Andy Smith

Texte publié dans *Gouvernement et action publique*, 2(3), 2013, p. 415-440.

Résumé : Cet article rend compte d'une recherche sur la politique de la concurrence telle qu'elle a évolué au sein de la Commission européenne et des espaces gouvernementaux français et britannique. Des changements introduits entre 1997 et 2003 par la première ont certes accéléré une diffusion des normes, des algorithmes et des instruments « européens ». Néanmoins, les transferts institutionnels entre les trois espaces restent d'une portée limitée en raison d'importantes différences de traduction et d'appropriation. À partir d'une enquête en cours, deux hypothèses explicatives font l'objet de vérifications. La première concerne le rapport entre une politique de la concurrence dite « hiérarchique » et sa mise en œuvre effective. La deuxième concerne la place différenciée accordée à la doctrine économique de l'École de Chicago dans chacun des cas. Une dernière hypothèse, plus exploratoire, aborde le sens des transferts institutionnels observés en prêtant une attention particulière au degré d'engagement des acteurs nationaux dans le gouvernement de la concurrence à l'échelle européenne.

Mots-clés : École de Chicago – européanisation - institutionnalisation - politique de concurrence - transfert institutionnel – Union européenne

Institutional transfer and competition policies: The cases of the EU, France and the UK

Abstract: This article presents data from research on competition policy and how it has recently developed at the scale of the European Union (EU) and within the governments of France and the United Kingdom. EU scale changes introduced between 1997 and 2003 have certainly accelerated the spread of norms, theories of action and instruments that all appear to be 'European'. However, the actual institutional transfers that have taken place between the three polities studied here have remained relatively low level due to important differences in translation and appropriation. Mobilizing research in progress, two explanatory hypotheses are tested. The first concerns the relationship between an EU competition policy reputed to be 'hierarchical' and its actual implementation. The second concerns the differentiated role given to the doctrine associated with the Chicago School of economics in each case. A final more explanatory hypothesis is also introduced which examines the direction of the institutional transfers that have taken place. In so doing, particular attention is paid to the degree of engagement invested by national actors within the government of competition at the EU scale.

Key words: Chicago School – institutionalization – competition policies – institutional transfer – European Union – Europeanization

Introduction

L'impact général de la politique de concurrence communautaire sur la régulation de l'économie européenne est souvent mentionné par les médias. Symbolisé par des décisions et des amendes citées à répétition (Boeing, Microsoft, GEC-Honeywell...), il est connu que cette

politique européenne a influé sur le comportement des entreprises et a nettement restreint les marges de liberté décisionnelles des gouvernements nationaux en matière de politiques industrielles (Woll, 2009). Grâce notamment aux travaux d'inspiration juridique (Barreau, 2003 ; Ehlermann, Marquis, 2007), des connaissances plus précises se sont multipliées sur le droit communautaire et sa jurisprudence. Des recherches de science politique se sont attachées à comprendre pourquoi ce droit a connu une activation majeure à partir de la fin des années 1980 en s'intégrant dans une véritable politique commune (McGowan, 2007 ; Joana, Smith, 2002, chap. 4). En effet, à partir de cette période, il a largement été montré que la régulation de la concurrence en Europe se recentre clairement sur la Commission européenne, et notamment sur sa DG Competition (DG COMP) (Cini, MacGowan, 2009). En revanche, il manque des recherches empiriques qui s'intéressent à la manière dont cette politique s'est consolidée, ou pas, en s'ancrant dans les pratiques politico-administratives à l'échelle des pays membres. Les spécialistes de cette politique comme Quack et Djelic (2005, p. 256) ont eu raison de souligner que son institutionnalisation passe par les appropriations par les administrations, les tribunaux et les entreprises nationaux. Mais force est de constater que cette question n'a pas encore fait l'objet de recherches approfondies.

Cette lacune est encore plus criante en raison de deux développements que la politique de la concurrence communautaire est réputée avoir connus au début des années 2000 : un changement conséquent de ses instruments d'intervention et l'imbrication renforcée des autorités de concurrence nationales dans leur mise en application. Selon des spécialistes de la concurrence, ce double changement témoigne de l'emprise croissante d'une doctrine économique néo-libérale – provenant de l'École de Chicago – au sein de la DG COMP et de ses homologues ailleurs en Europe (Wigger, Nölke, 2007), voire de « l'américanisation » de la politique elle-même (Cini, 2008).

Afin de saisir les effets concrets de la mutation annoncée, et en mobilisant les premiers résultats d'une enquête amorcée sur la coévolution des politiques de concurrence communautaire, française et britannique¹, la problématique du transfert institutionnel avancée par ce numéro spécial de revue est particulièrement propice. En l'adoptant, trois précisions préalables sont nécessaires.

Tout d'abord, avec d'autres qui prônent une approche sociologique de l'économie (François, 2011), nous définissons le concept d'institution non pas comme synonyme d'une organisation publique (ex. la Commission ou l'Autorité de la concurrence française) mais comme un ensemble de règles, de normes et d'attentes, contraignant et stabilisé (Hall, Taylor, 2009). Les institutions, du moins celles qui nous intéressent ici, s'imbriquent les unes par rapport aux autres au sein et entre des échelles de gouvernement, c'est-à-dire les espaces politiques qui sont tout à la fois des juridictions (les espaces de droit et de politique publique) et des espaces de sens (et donc de légitimité politique) (Smith, 2011). Même si d'autres modes de transfert institutionnel peuvent exister, celui qui retiendra notre attention ici concerne surtout des importations et des exportations inter-échelles. Plus précisément, nous considérons qu'il y a un transfert institutionnel lorsqu'une institution localisée à une échelle change en raison d'une pratique ou d'une mobilisation politico-administrative développée à une autre.

¹ À ce jour, notre recherche empirique repose sur une analyse documentaire développée, son traitement quantitatif, des analyses biographiques et une vingtaine d'entretiens effectués au sein de la Commission européenne, des groupes d'intérêt à Bruxelles et des administrations françaises. Cette enquête a été effectuée dans le cadre d'une recherche collective sur « le Gouvernement européen des industries » (GEDI) et a été financée par l'Agence nationale de la recherche. Nous remercions les membres de l'équipe GEDI, les participants à un séminaire tenu à l'Institut universitaire européen à Florence en juin 2013 (notamment Mel Marquis) et les lecteurs anonymes de cette revue pour leurs commentaires sur les versions antérieures de ce texte.

Notre deuxième précision préalable concerne l'étude du transfert institutionnel au sein d'une Union européenne (UE) qui, depuis plus d'un demi-siècle, est devenue à la fois un complément et un concurrent de l'échelle gouvernementale nationale. Sur ce point, et comme bien d'autres chercheurs (Saurugger, Surel, 2006), nous rejetons le présupposé formaliste d'une séparation nette entre « l'Europe » et « le national » véhiculé par certains spécialistes de « l'eupéanisation » de l'action publique. Selon Mark Thatcher, par exemple, même si l'impact des institutions communautaires sur la régulation nationale des secteurs économiques est « considérable », elles demeurent des influences « exogènes » (2007, p. 269. Voir aussi p. 30). En s'opposant à ce point de vue réducteur, nous considérons que le défi pour la recherche consiste plutôt à bien identifier les éléments présents dans les deux échelles gouvernementales qui, en s'enchevêtrant, constituent « les mécanismes » potentiels (Parsons, 2007, p. 25) à travers lesquels passent les transferts institutionnels. Partant de là, le transfert institutionnel peut être soit « descendant » (de l'échelle européenne vers le national), soit « ascendant » (l'inverse), soit « horizontal » (les deux échelles s'informant mutuellement).

Afin d'avancer dans cette voie de la causalité de tels transferts, une dernière précision concerne l'inscription de notre recherche sur la politique de la concurrence dans une controverse scientifique actuellement structurée par deux thèses contrastées concernant les transferts institutionnels typiquement provoqués par les politiques européennes dites « hiérarchiques ». Selon Bulmer et Padgett (2004, p. 104), ce type de politique publique – qui comprend celle de la concurrence – est caractérisé par la densité des règles communautaires, le degré d'autonomie important dont bénéficient la Commission et la Cour de justice européennes et leur capacité à sanctionner les transgressions. Par conséquent, ces chercheurs britanniques font l'hypothèse que les pratiques nationales vont généralement transposer (*emule*) celles développées à l'échelle européenne selon une logique de transfert institutionnel « coercitive » et « descendante » (2004, p. 112).

Cependant, d'autres recherches sur le transfert institutionnel dans l'Union réfutent le caractère déterministe de cette hypothèse. Si, par exemple, Knill et Lenshow (2005) reconnaissent le pouvoir hiérarchique formel dont bénéficient les acteurs travaillant essentiellement à l'échelle communautaire qui s'occupent de politiques publiques comme celle de la concurrence, ils questionnent fortement le présupposé selon lequel cette ressource débouche forcément sur du transfert institutionnel. Au contraire, en s'appuyant sur la sociologie des organisations et des administrations, Knill et Lenshow considèrent qu'il est plus salutaire de faire l'hypothèse que :

- i) en traduisant les normes communautaires, les fonctionnaires nationaux chercheront toujours à minimiser la déstabilisation des pratiques existantes ;
- ii) que les tensions inter-échelles qui en résultent ne seront l'objet de conflits et d'interventions politiques que dans les cas rares où la non-conformité aux règles communautaires provoque des poursuites juridiques ;
- iii) et que, par conséquent, il est fort probable que la gouvernance communautaire « hiérarchique » provoque le plus souvent, et paradoxalement, peu de convergence et de transfert institutionnel (2005, p. 587).

La recherche présentée ici permettra de tester ces deux hypothèses opposées, tout en les complétant par une autre qui concerne le degré d'engagement réciproque des acteurs nationaux et communautaires dans l'échelle gouvernementale qui n'est pas « la leur ». Plus exactement, nous cherchons à savoir si le niveau d'appropriation des instruments de la politique de la concurrence communautaire à l'échelle nationale, et vice versa, se fait en

fonction d'un double investissement opéré par certains acteurs dans les deux échelles tout à la fois.

Afin d'étayer ces points et présenter nos résultats de recherche, cet article procède en quatre temps. Le premier présente les changements récents connus par la politique de la concurrence communautaire. Ce faisant, il approfondit à la fois l'hypothèse concernant l'imbrication des échelles de gouvernement en Europe et celle concernant l'emprise croissante de l'École de Chicago. Ensuite, en se concentrant sur les cas français et britannique, les deuxième et troisième parties du texte retracent des changements de doctrine et de pratique parfois semblables mais pas forcément convergents. Enfin, la conclusion générale permet de revisiter nos hypothèses et de proposer des prolongements d'étude empirique. Globalement, nous verrons que les transferts institutionnels observés restent d'une portée limitée en raison d'importantes différences de traduction et d'appropriation qui tiennent à la force des institutions nationales et à l'autonomie relative que, du moins en ce qui concerne la concurrence inter-firmes, détiennent toujours l'échelle nationale de gouvernement et ses acteurs dominants en France et au Royaume-Uni.

Un double changement à l'échelle européenne

Nous présentons ici les deux changements de 2003-2004 concernant l'instrumentation et la mise en œuvre de la politique de la concurrence communautaire esquissés *supra*, avant de réduire la focale de l'analyse sur le contrôle des cartels et des collusions².

Un changement de politique globale

Pour commencer, présentons successivement des acteurs impliqués dans l'apparente modification de doctrine et d'instrumentation de la politique de la concurrence communautaire de 2003-2004, puis dans la formalisation du rapport entre la DG COMP et ses homologues nationaux effectuée au cours de cette même période.

Des déplacements de doctrine économique, de règles et de pratiques

Loin de l'image d'un champ technique peuplé par les juristes et les fonctionnaires apolitiques, le contrôle de la concurrence constitue en réalité un domaine d'action publique au sein duquel les doctrines économiques à fort contenu politique se heurtent en permanence. Du moins dans l'UE, et comme le résume le tableau 1 *infra*, depuis les années 1940 cette lutte idéologique et politique a opposé trois ensembles de protagonistes : les néomercantilistes et deux variantes du néolibéralisme (les ordolibéraux et les partisans de l'École de Chicago).

² Les trois autres composantes sont le contrôle des fusions, des monopoles et des aides d'État.

Tableau 1 : Doctrines économiques et gouvernement de la concurrence inter-firme

	<i>Néomercantilisme</i>	<i>Ordolibéralisme</i>	<i>‘École de Chicago’</i>
1. Rôle de l’État dans l’économie	Pas de limites ; la politique industrielle remplace celle de la concurrence	Limité par une constitution « économique »	Très limité
2. Théorie de la concurrence et des marchés	Les marchés sont inefficaces ; l’État doit souvent se substituer à eux	Les marchés et la concurrence doivent être construits par l’État ; une fois ce <i>cadre</i> en place, la concurrence est un <i>processus</i> du marché	Les marchés analysés en termes d’efficacité statique (recherche d’équilibres optimale) et dynamique (à travers des marchés ‘contestables’)
3. Règles per se ou ‘règles de raison’ ?	Absence de règles	<i>Per se</i>	Règles de raison
4. Contrôle d’abus ‘exclusionnaires’ ou ‘exploitatifs’ ?	Contrôle des abus <i>ad hoc</i>	Contrôle par prohibition	Contrôle des abus conditionnel
5. Autorisations ex ante ou ex poste ?	<i>Ex ante</i>	<i>Ex ante</i>	<i>Ex poste</i>
6. Valeurs défendues	L’efficacité et la justice sociale	La liberté économique, l’absence de distorsions et le bien-être du citoyen	L’efficacité comme moyen de satisfaire le consommateur

Ayant présenté ailleurs l’ensemble de ces acteurs et leurs interactions depuis les années 1940 (Montalban, Ramirez Perez, Smith, 2014), concentrons-nous plutôt ici sur les six questions principales qui ont fait débat dans l’évolution des institutions du gouvernement européen de la concurrence. Au cours de ce processus, les débats de valeurs et de doctrine économique générale (lignes 1, 2 et 6 du tableau 1) ont bien entendu eu toute leur importance. Mais une histoire plus fine de ce gouvernement montre que l’institutionnalisation en question est surtout le résultat cumulatif de conflits et de compromis autour des enjeux résumés dans les lignes 3, 4 et 5.

En ce qui concerne *le type de règles* auxquelles a recours le gouvernement européen, les ordolibéraux ont longtemps dominé la pratique communautaire en imposant des législations détaillées, en combattant les demandes d’exemption et en privilégiant un mode de décision basé sur l’administration du droit. Cependant, depuis la fin des années 1990, les spécialistes de cette politique considèrent que le mode de raisonnement général de la DG COMP s’est déplacé vers une évaluation au cas par cas de l’efficacité des pratiques inter-firmes examinées en mobilisant une « règle de raison » – c’est-à-dire vers un élément central de la doctrine de l’École de Chicago (Davies, 2010).

Au cours de la même période, *le type d’abus sanctionné* par la Commission a connu une évolution similaire. Là où les ordolibéraux avaient cherché à interdire tous les cas de non-concurrence sans qu’il y ait nécessairement eu un abus de cette position (ce que Schweitzer (2007) appelle une approche en termes de *prohibition*), les partisans de « Chicago » ont réussi à faire en sorte que désormais la Commission punit uniquement les firmes qui ont profité de leur position dominante de manière *abusive*. Ce déplacement correspond à la théorie économique de l’École de Chicago car ce qui est recherché avant tout est l’efficacité, pas la pureté de la concurrence en tant que telle.

Enfin, depuis l’adoption d’une Régulation en 2003 (1/2003), la Commission a également changé *le type de processus d’autorisation* utilisé pour réguler le comportement des firmes. En abandonnant un système lourd de notification et d’autorisation préalable adopté au début

des années 1960, la réforme de 2003 rapproche le gouvernement européen de la concurrence d'un système de contrôle *a posteriori* où – comme le souhaite l'École de Chicago les tribunaux et les firmes elles-mêmes sont appelés à jouer un rôle plus important.

En résumé, depuis la fin des années 1990, plusieurs instruments institutionnalisés cruciaux et propres au gouvernement européen de la concurrence ont vécu ce que de nombreux spécialistes appellent une « révolution silencieuse » (Wilks, 2007a). L'hypothèse d'une victoire des experts formés en économie, et plus particulièrement dans celle de l'École de Chicago, est généralement avancée (Wigger, Nölke, 2007), souvent en liaison avec celle de « l'américanisation » de la politique de la concurrence européenne dans sa globalité (Cini, 2008).

Une partie de notre recherche consacrée au groupe de conseil économique permanent établi par la DG COMP en 2003 confirme largement cette interprétation (*The Economic Advisory Group on Competition Policy* : EAGCP). Parmi les 23 « économistes renommés européens », qui ont fait partie de ce groupe, 9 ont obtenu leur doctorat aux États-Unis et 4 au Royaume-Uni. Par ailleurs, les Français qui y ont siégé proviennent tous des deux universités –Toulouse et Paris où l'École de Chicago est la plus implantée. Pour autant, il serait hâtif de considérer que ces experts dominent forcément, ou ont réussi à totalement endoctriner, les fonctionnaires de cette DG, leur commissaire et son cabinet. Pour en savoir plus sur cette question, il faudrait effectuer une analyse du contenu des décisions prises en la matière par cette DG, puis par la Commission dans son ensemble, depuis la fin des années 1990. Ce travail fastidieux étant prévu mais pas encore réalisé, il convient donc de rester prudent sur ce point.

Une mise en œuvre communautarisante

Le deuxième versant de la « révolution silencieuse » annoncée *supra* a concerné la mise en œuvre du gouvernement européen de la concurrence conduite par les autorités nationales spécialisées dans ce domaine. En effet, une section importante de la Régulation 1/2003 est consacrée à « la décentralisation » de la politique communautaire à travers la mise en place d'un « *European Competition Network* » (ECN) formalisé. Composé de quatre niveaux d'échange ou de négociation³, ce réseau fonctionne actuellement autour de trois types d'activités qui visent toutes le transfert institutionnel « horizontal ».

Tout d'abord, l'ECN constitue un système pour l'échange d'information entre les agents de la DG COMP et les autorités nationales de la concurrence qui passe le plus souvent par les notes de guidage (*Guidelines*). Bien que non contraignantes d'un point de vue juridique, ces notes peuvent influencer sur les représentations sociales et les comportements de l'ensemble de ces acteurs. En effet, du point de vue des agents de la DG COMP, ces notes présentent l'avantage de ne pas nécessiter un passage au Conseil des ministres et au Parlement européen.

Le deuxième rôle de l'ECN consiste à obliger tous ses membres à informer le réseau dans son ensemble, et donc notamment la DG COMP, chaque fois qu'ils préparent une décision qui peut affecter le commerce infra-communautaire. Formellement, cette exigence est censée encourager « l'établissement de vues communes » sur les litiges individuels (Courivaud, 2005, p. 7). Toutefois, d'autres commentateurs considèrent que par cette voie la DG COMP

³ 1. Une réunion biannuelle des directeurs généraux des autorités nationales et de la DG COMP ; 2. Des séances plénières de fonctionnaires de ces instances ; 3. Des groupes de travail sur les enjeux précis ; 4. Des comités « sectoriels » composés de fonctionnaires spécialisés.

cherche plutôt une homogénéisation de la régulation de la concurrence en Europe (Wilks, 2007a).

Enfin, le troisième rôle développé par l'ECN concerne la formation professionnelle et la communication avec d'autres acteurs concernés par la politique de la concurrence. Structuré autour du cofinancement communautaire de la formation des fonctionnaires et des juges⁴, l'organisation de colloques et une politique de communication fortement relayée dans de nombreux États, du moins potentiellement, cette dimension de l'ECN constitue donc un vecteur puissant pour la socialisation d'une « communauté » de la concurrence européenne.

En somme, certains spécialistes considèrent qu'appliquer à l'ECN le terme de « réseau » est un euphémisme très utile pour les acteurs cherchant à dépolitiser l'émergence d'une fédération transgouvernementale européenne qui ne dit pas son nom (Wilks, 2007a, p. 14). La recherche existante a certainement raison de poser la question de savoir qui domine l'ECN, le plus souvent en faisant l'hypothèse que c'est la Commission (Lehmkuhl, 2009 ; Wilks, 2007a). Ici, toutefois, le questionnement adopté sera légèrement différent : l'ECN et son mode de fonctionnement sont-ils la cause d'un transfert institutionnel descendant ou la conséquence de transferts ascendants, horizontaux, voire « américains » ?

Plus généralement, l'ensemble des mutations que les acteurs indigènes considèrent ont eu lieu en 2003-2004 mérite d'être analysées avec soin, et ceci en complétant, et parfois en contestant, les trois explications suivantes de cette mutation présentes dans la littérature scientifique.

De nature fonctionnaliste, la première met l'accent sur « la surcharge administrative » provoquée par l'ancien modèle de cette politique (McGowan, 2005). Selon cet argument, dans une UE de 27 pays membres un système de notification *ex ante* n'était plus tenable. Par conséquent, « une modernisation » de la politique de la concurrence s'est imposée. Cette explication nous semble insatisfaisante parce que, comme tout raisonnement de ce type, il ne permet pas de comprendre qui a construit l'ancien modèle comme « intenable » et comment ils ont convaincu d'autres à adhérer à ce diagnostic.

Une deuxième explication du changement, plus intéressante car plus incarnée, privilégie le rôle de « communauté épistémique » (Van Waarden, Drahos, 2002) et de « coalition de cause » joué par trois séries d'acteurs : les fonctionnaires de la DG COMP, des juristes spécialisés et des militants de la défense des actionnaires. Selon Wigger et Nölke (2007), des représentants de ces trois catégories d'acteurs ont non seulement participé à la désinstitutionnalisation de l'ancienne politique de la concurrence ; ils ont également été en première ligne pour en proposer une nouvelle mouture.

Enfin, une troisième et dernière explication de ce changement concerne l'usage accru de l'analyse économique, et donc de la discipline de l'économie, dans ce domaine d'action publique. Ici, Wilks souligne que les deux derniers commissaires chargés de la concurrence – Mario Monti et Neelie Kroes ont été formés en économie (2007b, p. 16), qu'ils ont doté la DG COMP d'un « *chief economist* » et que le nombre de fonctionnaires de la DG COMP formés en économie est désormais considérable⁵.

⁴ Par exemple, en 2005 pas moins de 15 séances de formation des juges ont été organisées (Cini, McGowan, 2009, p. 60).

⁵ Selon Wilks, le personnel de catégorie A à la DG COMP est de l'ordre de 700 personnes. 134 de ces derniers sont des « économistes » dont 13 qui détiennent un doctorat dans cette discipline (2007a, p. 9). Notons en passant toutefois qu'en dépit de son auto-présentation comme économiste, Neelie Kroes ne détient pas de doctorat de sciences économiques.

Ces deux dernières explications – en termes d’expertise et de celle en économie en particulier méritent donc d’être prises au sérieux car elles fournissent des hypothèses causales du changement et de transfert institutionnels. Pour les intégrer dans notre propre recherche, toutefois, il a fallu dépasser la simple description des acteurs concernés et le simple constat de leurs mobilisations les plus visibles.

Notre étude de cas : le contrôle des « pratiques restrictives »

La première étape vers une telle analyse consiste à bien identifier le changement étudié. Dans ce but, le présent paragraphe restreint l’objet d’analyse à une seule dimension du gouvernement européen de la concurrence –le contrôle des collusions inter-firmes et des abus de position dominante que certains voient comme « le pain quotidien » de la DG COMP (Cini, McGowan, 2009, chap. 4 ; McGowan, 2010). Jusqu’ici, la recherche sur cette thématique s’est surtout concentrée sur le discours politique et deux modifications législatives concernant le contrôle des cartels.

L’analyse du discours politique s’est limitée à la politisation de l’enjeu des cartels par les deux derniers commissaires chargés de la concurrence. En s’inspirant ouvertement de l’École de Chicago dans ses discours publics, Neelie Kroes a fréquemment évoqué « le consommateur » afin de légitimer la nouvelle approche adoptée⁶. Son prédécesseur, Mario Monti a même qualifié les cartels de « cancers sur l’économie de marché libre »⁷ qui entravent la réalisation par l’UE de ses objectifs de compétitivité, de justesse et de protection du consommateur.

Concernant le premier changement législatif, McGowan (2007) souligne la publication par la Commission en 1996 d’une Notice (puis son durcissement en 2002 et 2006) qui, en légitimant des « clauses de clémence », permet à la DG COMP d’accéder à plus d’information sur les pratiques restrictives. Plus exactement, ces clauses autorisent les agents de la Commission à proposer des peines moins lourdes à des entreprises qui fournissent des informations menant à la poursuite des cartels. Selon McGowan, ce changement de politique a permis une augmentation de ces poursuites et l’application d’amendes plus sévères⁸. Plus au fond encore, les clauses de clémence trouvent leurs origines dans une pratique américaine adoptée en 1990 et leur justification dans l’économie de l’École de Chicago.

Un deuxième changement législatif concerne un certain type de collusion qui relie les firmes qui participent à différents marchés au sein d’une même filière : « les restraints verticales ». L’exemple le plus connu de ce phénomène concerne sans doute l’industrie automobile où les fabricants de voiture ont longtemps fonctionné avec leurs propres réseaux de distribution selon un mode « anti-concurrentiel » (Jullien, 2008). Jusqu’au milieu des années 1990, les

⁶ « *First, it is competition, and not competitors, that is to be protected. Second, ultimately the aim is to avoid harm to consumers. I like aggressive competition – including by dominant companies and I don’t care if it may hurt competitors, as long as it ultimately benefits consumers* ». Discours de Neelie Kroes, ‘*Preliminary Thoughts on Policy Review of Article 82* », speech delivered to the Fordham Corporate Law Institute, New York, 23 septembre 2005 ; « *Cartels make Europe less competitive and put the brakes on our future economic growth. Why invest, why innovate, when you can sit back and profit unfairly from an illegally engineered allocation of resources*’. ‘*Assessment of and Perspectives for Competition Policy in Rome* », discours à Barcelone, 19 novembre 2007 (cité dans Cini, McGowan, 2009, p. 63).

⁷ Monti M., ‘*Fighting Cartels: Why and How?*’, discours au *Third Nordic Competition Policy Conference*, Stockholm, 11-12 septembre 2000.

⁸ Dans ce domaine les douze amendes les plus fortes ont été imposées depuis 2000. La plus élevée d’entre elles –*Tubes for TV and Computer Monitors* (2012) a donné lieu à une amende record de 1,470 million d’euros.

agents de la Commission avaient eu beaucoup de mal à combattre de telles pratiques afin d'ouvrir les marchés impliqués à la concurrence. En effet, suite à des critiques leur ayant été adressées de façon répétée par la Cour de Justice européenne et des représentants des PME, la Commission a publié en 1997 un « *Green Paper on Vertical Restraints* » qui, deux ans plus tard, a été largement repris sous la forme d'une Régulation (2790/1999). Au cours de ce processus, la Commission a pris ses distances avec une approche formaliste et juridique des « restrictions verticales » et s'est engagée à inclure à sa place plus « d'analyse économique ».

Ce dernier changement s'articule également avec deux modifications organisationnelles introduites au sein de la DG COMP. Premièrement, comme nous l'avons mentionné *supra*, suite à un audit interne de l'ensemble de la DG mené en 2003, mais sans suivre totalement l'avis de l'EAGCP, cette organisation a systématisé et a rendu plus transparent son recours aux experts économiques⁹. Deuxièmement, au cours d'une réforme de l'organigramme de la DG effectuée en 2005, une Direction spécialisée dans le contrôle des cartels a été établie.

Au total, depuis le milieu des années 1990, la DG COMP a clairement affiché une nouvelle logique d'action et s'est dotée de nouveaux instruments d'intervention afin de renforcer son contrôle des pratiques restrictives. En outre, ce changement semble s'imbriquer avec l'établissement de l'ECN et l'ambition de ses partisans de diffuser « une culture de la concurrence cohérente » à travers l'ensemble de l'UE (Cini, McGowan, 2009, p. 90-93). Mais ces changements à l'échelle communautaire ont-ils engendré du transfert institutionnel envers l'échelle nationale ? Si oui, découle-t-il de la domination de cette politique par les tenants de l'École de Chicago, voire de son américanisation ? Afin d'affiner ces questions, puis tenter d'y répondre à travers l'analyse des changements récents vécus et les décisions prises par les autorités de la concurrence françaises et britanniques, distillons les informations et les interprétations présentées *supra* en quatre indicateurs d'un tel transfert :

- i) la diffusion au sein d'instances décisionnelles d'un raisonnement fondé moins sur le droit et plus sur les analyses économiques de l'impact sur les marchés des pratiques restrictives ;
- ii) le remplacement dans ces instances d'une préoccupation pour l'interdiction de toute pratique restrictive dans un marché (approche en terme de prohibition) par celle qui consiste à interdire uniquement les pratiques restrictives abusives (approche en termes des abus) ;
- iii) l'usage des clauses de clémence afin d'encourager les lanceurs d'alerte en matière de pratiques restrictives ;
- iv) la référence faite à l'ECN, ou plus généralement à l'UE, afin de construire et de légitimer les décisions prises.

Appliquer ces indicateurs en comparant les trajectoires de la politique de la concurrence en France et au Royaume-Uni se justifie de trois manières. Tout d'abord, au milieu des années 1980, la place accordée à cette politique dans le gouvernement de la concurrence dans ces deux pays était « analogue » (Dumez, Jeunemaître, 1991, p. 98), et ceci parce que dans chaque cas les décisions se prenaient de manière *ad hoc* et, *in fine*, par voie ministérielle. Ensuite, depuis, de nombreux changements ont été introduits dans les deux cas qui, selon la

⁹ En 2005, l'EAGCP a rendu public un rapport sur le contrôle des monopoles – un sujet très proche à bien des égards du contrôle des cartels. Ce rapport argumente très fortement en faveur de l'introduction d'une « approche en termes d'effets plutôt que de forme » (EAGCP, 2005, p. 2). Ce faisant il caricature les pratiques anciennes de la DG COMP comme étant structurées uniquement autour des règles *per se*, tout en dépolitisant les concepts-clés d'une approche plus « économique ». En particulier, « les effets » et « l'efficacité » sont représentés comme les variables neutres, objectives et sans jugement de valeur (Davies, 2010).

recherche existante, ont conduit à aligner les pratiques nationales respectives avec celles dominantes à l'échelle communautaire. Enfin, et de façon contrastée cette fois, nous avons découvert que les chemins empruntés pour en arriver à ce stade – et donc les transferts institutionnels connus – se distinguent nettement.

Le gouvernement de la concurrence à l'échelle française : plus communautaire mais toujours dominé par le droit

Si les transferts institutionnels éventuels qui nous intéressent sont surtout ceux qui concernent la régulation des pratiques restrictives depuis les réformes communautaires du début des années 2000, il importe de contextualiser l'activité observée en retraçant l'évolution de l'ensemble de la politique de la concurrence en France depuis les années 1980. Nous verrons que si un enchevêtrement croissant entre les échelles française et communautaire a certainement eu lieu, les transferts institutionnels observés restent d'une portée limitée et sont tous de type « descendant » ou, plus rarement, « horizontal ».

L'impact global des réformes européennes : des greffes sur un arbre bourgeonnant

Si, en France, les éléments pour une politique de concurrence existent depuis une cinquantaine d'années, son institutionnalisation véritable ne date que du milieu des années 1980. L'article 419 du code pénal de 1810 a permis à l'État français de contrôler les prix pendant presque deux siècles. Toutefois, dans une « économie paysanne » dirigée par « une administration puissante », cette législation en elle-même n'a favorisé ni le contrôle des ententes, ni l'interdiction des concentrations (Dumez, Jeunemaître, 1991, p. 73). Au contraire, jusqu'aux années 1980, la mobilisation de néo-mercantilistes a empêché l'introduction d'une pratique plus libérale. En revanche, depuis cette période trois moments de changement institutionnel ont eu lieu.

De 1986 à 1989, le premier est marqué par la transformation d'une Commission de la concurrence consultative¹⁰ en un Conseil de la concurrence indépendant doté de pouvoirs de sanction. En effet, en devenant un organe de décision avec un Conseil permanent et un personnel administratif professionnalisé, à partir de 1989 cette instance développe une jurisprudence de plus en plus offensive sur le contrôle des ententes et l'interdiction de positions dominantes¹¹. Si nous manquons d'informations précises sur ce changement important, il semblerait qu'il ait surtout été « le produit national » d'un gouvernement de droite déjà à l'écoute d'économistes néolibéraux travaillant au sein même de l'ancienne Commission de la concurrence¹².

Suite à cette rupture, les agents du Conseil de la concurrence ont pris leur rythme de croisière en tissant des liens forts avec leurs homologues à la Direction générale du Trésor et à la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (la DGCCRF). Ce faisant, au cours des années 1990, une deuxième période de changement

¹⁰ Cette Commission a été établie en 1977 afin de remplacer une Commission technique des ententes et des positions dominantes (CTEPD) qui avait été créée en 1953.

¹¹ Une série de décisions marquantes du Conseil en 1989-1990 commence par une interdiction d'entente sur les prix par les compagnies pétrolières en Corse, décision confirmée par la cour d'appel de Paris.

¹² Dumez et Jeunemaître attribuent la réforme de 1986 au travail effectué par deux rapporteurs de la Commission qui avaient été des professeurs de micro-économie : F. Jenny et A.-P. Weber (1991, p. 81-83).

institutionnel s'est ouverte pendant laquelle des liens avec les agents de la DG COMP ont été établis et une certaine intégration de la pratique juridique française a eu lieu avec la jurisprudence de la Cour de justice des Communautés européennes (CJCE). En résumé, cette période de consolidation et de formalisation progressive d'une communauté de la politique de la concurrence française européenne a connu son point d'orgue avec la mise en place de l'ECN en 2004. Un interviewé du Conseil de la Concurrence confirme largement l'importance de cette évolution :

« Quand on applique le droit communautaire on n'est pas tout à fait indépendant ! On reste un service déconcentré de la Commission européenne (...) il y a même des vraies obligations de coordination avec la Commission et les autres autorités nationales. Nous déjà quand on a une affaire, quand on pense que le droit européen doit intervenir, on doit le signaler par un réseau informatique (...). Quand on s'approche de la décision on doit indiquer à la Commission quel est le sens de la décision qu'on va prendre (...). Si elle trouve qu'on va faire de grosses bêtises, il y a même une possibilité que la Commission reprenne une affaire... »¹³.

En effet, cette citation montre tout à la fois qu'au sein de l'ECN la Commission garde un pouvoir hiérarchique non négligeable mais aussi que cette contrainte n'est pas vécue comme quelque chose de complètement exogène ou indésirable par des représentants de l'agence de la concurrence française. Au contraire, l'entretien dans son ensemble a largement confirmé la vision positive de l'ECN que, selon Kekelekis (2009), partageait un grand nombre d'agents de statut similaire localisés partout en Europe. Si la méthodologie utilisée par ce chercheur (essentiellement un questionnaire) est certes perfectible, et sa proximité de la Commission est à interroger (il travaille à l'Institut européen de l'administration publique à Maastricht), son enquête révèle un taux élevé de satisfaction accordé à l'ECN qui vient confirmer les sentiments exprimés par nos propres interviewés.

Enfin, depuis 2008 une troisième période d'inflexion de la politique de la concurrence s'est ouverte. Suite au « Rapport Attali » et à la Loi sur la modernisation de l'économie (LME) qui l'a suivi¹⁴, à partir du 1^{er} janvier 2009 le Conseil de la concurrence est devenu une *Autorité de la concurrence*. Cette dernière est dès lors une instance indépendante du ministre de l'économie qui bénéficie d'un « pouvoir d'investigation renforcé »¹⁵. Selon un représentant du Conseil de la concurrence, ce changement vient consacrer « une évolution lente » mais structurelle :

« Dans les années 1980-1990, on a fonctionné comme une juridiction. Depuis on est redevenus plus administratif en appliquant les règles plus compliquées et en faisant plus d'analyse économique. Donc on est passés d'un mode où le Conseil tranche les conflits pour devenir plus une instance avec une politique, et ceci pour deux raisons. D'une part parce qu'on fait partie du réseau européen – donc on ne peut plus être incohérents. D'autre part, on fait plus de procédures de consultation qui assurent la place à une négociation. Bref, on fait plus de coordination qu'auparavant. Maintenant le Conseil va fonctionner comme une administration indépendante – et on va récupérer les services de la DGCCRF. On espère devenir plus efficaces en ayant moins de coupures entre l'aspect enquête et l'instruction »¹⁶.

¹³ Entretien, février 2007.

¹⁴ Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie.

¹⁵ Voir à ce sujet l'avis n°08-A-05 du Conseil de la concurrence relatif à ce projet de réforme (publié le 18 avril 2008).

¹⁶ Entretien, agent du Conseil de la concurrence, mai 2008.

Tout comme la première citation reproduite *supra*, celle-ci laisse entendre que l'ECN et le droit communautaire sont vécus comme des contraintes sur l'action publique française en matière de concurrence, c'est-à-dire comme un transfert institutionnel largement imposé « par l'Europe ». En même temps, cet interviewé insiste aussi sur des développements parallèles qui ont moins de lien direct avec le gouvernement de la concurrence à l'échelle communautaire¹⁷. Plus globalement, ce témoignage confirme à nouveau que le changement considérable de la doctrine et du dispositif organisationnel de la politique de la concurrence connu en France depuis vingt ans est étroitement lié à des développements comparables qui ont eu lieu à l'échelle de l'UE. Pour autant, il souligne aussi que cette évolution n'a pas été un pur produit communautaire imposé sur un système français faiblement réceptif, voire opposé au changement. Au contraire, en engendrant un récit d'action publique de plus en plus commun et un réseau d'acteurs soudés, la force des deux dernières réinstitutionnalisations de la politique de la concurrence en France provient de son double caractère communautaire et national. Mais qu'en est-il si on descend au niveau des décisions prises par les acteurs que nous venons de présenter ?

Les décisions françaises en matière de pratiques restrictives

Bien avant sa transformation en « Autorité » en 2009, le Conseil de la concurrence était donc une organisation puissante. Comme le résument les tableaux 2 et 3, depuis vingt ans cette instance a sanctionné fréquemment et lourdement les ententes inter-firmes et les abus de position dominante¹⁸.

¹⁷ Des recherches plus approfondies méritent d'être faites sur ce sujet. Par exemple, le travail politique effectué à travers la communication publique par des acteurs français (ex. ceux du Conseil de la concurrence et de la DGCCRF) mérite d'être analysé de près. À ce titre, début 2008 s'est lancée *La Lettre du Conseil de la concurrence*. L'évolution de la revue de la DGCCRF (*Concurrence et consommation*) constituerait également un objet d'étude stimulant. Il en va de même pour l'implication de cette instance dans l'organisation de colloques. Notons, par exemple, un colloque sur *Quelle régulation pour les marchés agricoles ?*, tenu à Sciences Po Paris le 7 mars 2006. Ensuite, la Direction générale du Trésor organise plus régulièrement les « ateliers de la concurrence ». Enfin, il importe aussi de comprendre comment le réseau de la politique de la concurrence français se nourrit de revues (ex. : *Concurrences*, *Global Competition Review*, *La Revue des droits de la concurrence* et *La revue Lamy de la concurrence*) et de colloques tels que ceux organisés par *The European Competition Association* ou *The International Competition Association*.

¹⁸ Pour illustrer ce point, citons quelques amendes imposées au milieu des années 2000 : des sociétés pétrolières (42 millions d'euros en 2008), les cimentiers en Corse (25 millions en 2007), les constructeurs de Lycées en Île-de-France (47,3 millions en 2007). S'il y a une continuité évidente entre le Conseil et l'Autorité de la Concurrence, nous avons séparé leurs données en raison de ce qui semble être un changement de pratique important introduit en 2009 : intervenir moins souvent mais plus lourdement.

Tableau 2 : Les décisions du Conseil de la Concurrence en matière de collusions (1999-2008)

Année	Décisions ¹⁹	Ententes	Abus de p.d. ²⁰	UE évoquée	Analyse éco.
1999	18	14	4	1	0
2000	19	11	8	3	0
2001	36	26	10	2	0
2002	19	16	3	0	0
2003	38	25	13	3	1
2004	39	22	17	1	0
2005	43	27	16	3	3
2006	24	14	10	2	2
2007	41	26	15	1	5
2008	24	18	6	3	9
Total	301	199	102	19	20

(Source : analyse documentaire des décisions publiées sur le site web de l'Autorité de la concurrence, effectuée en juillet 2009).

Tableau 3 : Les décisions de l'Autorité de la Concurrence en matière de collusions (2009-2011)

Année	Décisions	Ententes	Abus de p.d.	Mixte APD/entente	UE évoquée	Analyse éco.	Amendes (millions d'euros)
2009	15	9	4	2	6	1	206,6
2010	11	10	0	1	5	1	442,4
2011	8	7	1	0	6	2	419,8
Total	34	26	5	3	17	4	1068,8

(Source : analyse documentaire des décisions publiées sur le site web de l'Autorité de la concurrence et notamment dans son rapport annuel, effectuée en juillet 2012).

Ces tableaux montrent tout d'abord que l'activité du Conseil de la concurrence, ainsi que de son successeur, a surtout été dominée par un périmètre d'action national. Bien entendu, réguler la concurrence dans le commerce transfrontalier ferait plutôt intervenir la Commission européenne. Mais il est quand même frappant d'observer que les références au droit et aux principes communautaires, sans parler de ceux des autres pays membres²¹, apparaissent aussi rarement (dans seulement 19 des 301 décisions, soit 6 %).

Toutefois, à y regarder de plus près, l'influence de l'UE se profile potentiellement dans la colonne des tableaux concernant l'usage de l'analyse économique dans les décisions du Conseil. Jusqu'en 2005, un raisonnement et un mode d'argumentation juridique avaient complètement dominé les décisions étudiées. En revanche, et notamment pour les analyses d'abus de position dominante, depuis sept ans cette domination commence lentement à être mise en question par l'émergence d'analyses de type « économique »²². En effet, au cours de cette période émerge dans les décisions un nouveau critère : « dommage à l'économie ». Même si formellement cette notion est renvoyée non pas à l'UE ou à une pratique étrangère

¹⁹ Chaque décision du Conseil est motivée par un document de 10 à 180 pages (une vingtaine en moyenne). Pour les raisons de comparabilité avec son homologue britannique, cette liste ne comprend pas les décisions en matière de télécommunications.

²⁰ Dans cette catégorie d'abus de position dominante, nous avons inclus quelques cas de « discrimination » qui, en pratique, s'en rapprochent fortement.

²¹ Ici nous n'avons repéré qu'un seul cas. Dans sa décision du 4 décembre 2008 concernant les sociétés de pétrole (08-D-30), le Conseil de la Concurrence remercie par voie de communiqué de presse l'*Office of Fair Trading* britannique d'avoir prolongé l'enquête française au Royaume-Uni.

²² Plus précisément, c'est uniquement un type d'analyse économique qui est mobilisé dans ces décisions : « L'économie est entre la science et l'art – les gens qui sont plutôt de formation juridique ont du mal avec ça. Au Conseil, ce qu'on pratique, c'est la micro-économie la plus néo-classique » (entretien, agent du Conseil de la concurrence, mai 2008).

mais à un arrêt de la cour d'appel de Paris²³, on y trouve clairement la trace des économistes de l'Ecole de Chicago et de leurs préoccupations avec la notion « d'efficacité ».

On peut également faire l'hypothèse que ce développement n'est pas sans lien avec l'embauche d'un *Chief Economist* par le Conseil de la concurrence en janvier 2007 et la reconduction de ce poste au sein de l'Autorité de la concurrence. Les trajectoires des deux agents qui ont occupé ce poste (cf. encadré 1) confirment que des économistes du « *mainstream* néo-classique » ont été sélectionnés. Toutefois, ces personnes n'ont pas été formées aux États-Unis (ils sont au contraire exemplaires des « économistes d'État » à la française : Lebaron, 2000), mettent peu en avant leur expérience à l'étranger et n'affichent presque aucun lien avec l'échelle communautaire. Si ces informations biographiques doivent certainement être complétées, c'est le rôle même du *chief economist*, ainsi que celui du service économique de six autres personnes qu'il dirige, qui seront cernés au cours de la poursuite de notre enquête.

Encadré 1 : Les deux premiers chief economists de la politique de la concurrence française

	Formation initiale	Lieu de thèse	Postes tenus	Expérience étrangère
Philippe Choné (2007-2009)	École nationale de la statistique et de l'administration économique (ENSAE)	<i>Toulouse school of economics</i>	Professeur à l'ENSAE (2010 >) Directeur de CREST-INSEE, 2004-2005 Economiste au Conseil de la Concurrence (2002-2003)	Uniquement des colloques aux États-Unis, mais aussi en Allemagne, en Italie et à Hong-Kong
Thibaud Vergé (2010 >2013)	École Polytechnique puis l'Université de Toulouse (D.E.A.)	<i>Toulouse school of economics</i>	Maître de conférences en économie aux Universités de Bristol (2000-2002) et Southampton (2002-5) ; chercheur à CREST (2005-2010)	Mis à part 5 ans passés à enseigner en Angleterre, il n'affiche que son rôle dans <i>The Association of Competition Economics</i> depuis 2011

Pour l'heure, le dernier résultat de notre analyse documentaire qui mérite d'être souligné ici concerne l'usage des « clauses de clémence » afin de faciliter les enquêtes de la DGCCRF et, par cette voie, la décision du Conseil de la concurrence. Présente en droit français depuis 2001²⁴ et utilisée à quatre reprises depuis 2005²⁵, cette clause constitue un transfert institutionnel dans la mesure où une clause homologue existe dans le droit communautaire depuis 1996, dans le droit britannique depuis 1998 et dans celui des États-Unis depuis le début des années 1990. De plus, l'ECN a publié fin 2012 un nouveau « *Model leniency programme* » qui a été officiellement présenté comme une coproduction des agences nationales et de la DG COMP²⁶. Plus fondamentalement, la reprise française des clauses de clémence peut également être interprétée comme un indicateur d'une certaine ouverture de

²³ La décision 08-D-22 du Conseil cite ici l'arrêt Fougerolle Ballot du 13 janvier 1998.

²⁴ Dans la loi sur « les nouvelles régulations économiques (2001-420 du 15 mai 2001).

²⁵ Le 11 avril 2006 dans une décision qui a sanctionné les fabricants de portes d'une amende de 5 millions d'euros (06-D-09), le 18 décembre 2007 concernant la navigation aérienne (sanction de 3,3 millions d'euros : 07-D-47), le 21 mai 2008 concernant les fabricants de contreplaqué (sanction de 8 millions d'euros : 08-D-12) et, le 16 décembre 2008 dans une décision sur les produits sidérurgiques qui a abouti dans une amende record de 575,4 millions d'euros (08-D-32).

²⁶ *Global Competition Review*, 23 décembre 2012.

l'échelle française envers l'École de Chicago, une doctrine qui, à travers son lien fort avec la théorie des jeux, soutient très clairement l'usage des clauses de clémence. Pour autant, parce que son usage reste exceptionnel, il importe de ne pas exagérer l'impact de cet instrument dans la régulation de la concurrence en France.

Au total, le gouvernement des rapports inter-firmes en France a certainement beaucoup évolué depuis la fin des années 1980. D'une époque où le ministre et le ministère de l'Économie pouvaient trancher les dossiers de ce type de manière autonome, ce gouvernement est devenu beaucoup plus dense et l'influence du personnel ministériel s'est considérablement affaiblie. Pour autant, lorsqu'on cherche à expliquer l'ampleur de ce changement et ce niveau d'intégration en mobilisant les indicateurs présentés *supra*, l'hypothèse du transfert institutionnel doit être maniée avec prudence.

Tout d'abord le caractère timoré de l'introduction en France de l'analyse économique et des clauses de clémence indique la force constante des pratiques précédentes, et notamment celle d'un raisonnement juridique qui doit plus au pouvoir continu des juristes et d'une logique politico-administrative « à la française » qu'à l'économie, sans même parler de l'École de Chicago. À ce titre il n'est sans doute pas anodin de noter que les quatre présidents du Conseil de la Concurrence ont tous passé par le Conseil d'État (Pierre Laurent, président de 1987 à 1993, Charles Barbeau de 1993 à 1998, Marie-Dominique Hagelsteen de 1998 à 2004 et, depuis 2004, Bruno Lasserre).

Ensuite, s'il ne fait pas de doute qu'une intégration du gouvernement de la concurrence français dans celui de l'UE a eu lieu, et que celle-ci a été facilitée et accélérée par l'ECN, la référence à l'Europe au sein des décisions prises par le Conseil puis l'Autorité de la Concurrence reste limitée. D'autres sources d'instruments de régulation et de légitimité plus propres à l'espace politique français jouent toujours un rôle plus important. Autrement dit, s'il est certain que le gouvernement des rapports inter-firmes en France fait désormais partie intégrale d'un gouvernement européen, et par ailleurs que les institutions françaises précédentes n'ont pas été transférées à l'échelle communautaire, on ne peut ni conclure qu'une convergence globale ait eu lieu entre ces deux ordres institutionnels, ni que les transferts UE > France aient joué un rôle causal dans l'ensemble des mutations nationales constatées.

L'échelle britannique du gouvernement de la concurrence : importations et exportations

Contrairement aux lieux communs sur le caractère « libéral » de l'État en Outre-Manche, jusqu'aux années 1990 ses représentants ont plutôt pratiqué une approche *ad hoc* de la concurrence qui, comme en France, privilégiait des décisions ministérielles au coup par coup (Wilks, 1999). En revanche, depuis le tournant du siècle l'institutionnalisation d'une politique de la concurrence plus systématique a eu lieu. Comme nos données sur les décisions prises en matière de pratiques restrictives permettent de l'analyser, ce processus a impliqué non seulement l'importation de recettes d'action publique de l'UE, mais aussi – et à la différence du cas français des tentatives d'exporter les pratiques « britanniques » vers l'échelle du gouvernement européen.

Une institutionnalisation récente

Si, dans ce pays, du droit et des organisations conçus pour réguler la concurrence existent depuis la fin des années 1940, la recherche montre unanimement que jusqu'aux années 1990 ces « ingrédients » s'intégraient dans un domaine d'action publique « éclaté, fait d'un empilement de lois et d'institutions de bric et de broc, laissant toute latitude au ministre de décider comme bon lui semble, sans sanctions, sans moyens d'enquête, reposant sur le règlement à l'amiable des litiges entre *gentlemen* » (Dumez, Jeunemaître, 1991, p. 107). Effectivement, cet ordre institutionnel s'est développé pendant pas moins de cinquante ans autour de règles souples et d'une notion floue *the public interest* qui, bien souvent, ont été interprétées de manière aléatoire par le ministre du Commerce et de l'industrie du jour. Pour autant, un certain ordre institutionnel s'est progressivement développé à travers le rôle croissant accordé à trois organisations censées conseiller ce ministre le *Department of Trade and Industry* (DTI), la *Monopolies and Mergers Commission* (MMC) et l'*Office of Fair Trading* (OFT) et la place grandissante d'économistes dans leur sein. En effet, comme l'ont souligné Dumez et Jeunemaître, en 1990 « de tous les grands dispositifs européens », celui du Royaume-Uni « est le seul à comporter des cellules d'économistes ». Outre la taille déjà considérable de ces cellules²⁷, ces auteurs signalent aussi « la présence au sein des *Commissioners* de la MMC d'économistes proche de l'École de Chicago » (1991, p. 111).

Les premières propositions pour une politique de concurrence plus systématisée proviennent des haut fonctionnaires de la DTI qui, entre 1986 et 1989, et puis encore entre 1992 et en 1996, ont préparé un livre blanc et deux livres verts sur cette question. Nonobstant le caractère approfondi de ce travail de proposition, le soutien politique apporté par l'association britannique des consommateurs, ou même l'activation en parallèle d'une politique de concurrence communautaire, aucun de ces rapports n'a transformé en projet de loi. Les spécialistes du sujet avancent trois explications de cette reproduction de l'ordre institutionnel. Tout d'abord, on pointe un décalage entre le système juridique britannique basé sur le *common law* et une politique de concurrence qui formaliserait des règles *per se* (Dumez, Jeunemaître, 1991, p. 112). Ensuite, en employant le terme de « *regulatory capture* », Baldi a identifié l'organisation patronale britannique la *Confederation of British Industry* (CBI) comme le défenseur le plus farouche du *statu quo* (2006, p. 516). Enfin, divers chercheurs soulignent l'attitude « schizophrène » des gouvernements conservateurs idéologiquement engagés à favoriser la concurrence mais opposés, pour les raisons nationalistes et/ou électorales, à cautionner un rapprochement avec les pratiques « continentales ».

Entre 1997 et 1998 ces trois obstacles se trouvent rapidement renversés. Pendant que les juristes britanniques commencent à s'adapter au droit communautaire, ce sont surtout les représentants de la CBI qui modifient leurs préférences pour devenir les supporters d'une réforme et une meilleure intégration de la politique britannique dans celle de l'UE (Baldi, 2006). Enfin, en prenant appui sur ces changements de problématisation du gouvernement de la concurrence, le nouvel exécutif travailliste s'est empressé de légiférer en 1998 (*The Competition Act*) et encore en 2002 (*The Enterprise Act*). Ces législations introduisent au moins cinq changements importants dans le gouvernement de la concurrence britannique. De caractère procédural, les trois premiers ont concerné l'abandon de l'autorité ministérielle, la création de pouvoirs d'enquête et l'introduction d'un système de sanctions. Toutefois, en introduisant des règles *per se*, ces législations ont également modifié la substance du droit britannique de deux façons. Premièrement, elles ont remplacé une approche qui condamnait uniquement les exploitations des positions dominantes par une autre qui cherche à exclure

²⁷ À l'époque, l'OFT comportait une douzaine d'économistes, la *Competition Policy Division* du DTI en avait cinq et chaque équipe d'enquête de la MMC en comprenait au moins un (Dumez, Jeunemaître, 1991, p. 111).

d'office de telles positions. Cette modification a donc constitué un renversement d'une approche compatible avec l'École de Chicago en faveur de celle typiquement privilégiée par les ordolibéraux allemands et communautaires. Deuxièmement, le critère du *public interest* a été remplacé par une clause qui oblige les autorités de la concurrence à interdire une pratique d'entreprise ou inter-firme chaque fois qu'il y a « une réduction substantielle de la concurrence » (Cini, 2008) – un critère qui satisferait à la fois des ordolibéraux et les partisans de l'École de Chicago.

Tous ces changements rapprochent clairement les procédures et la substance de la politique de la concurrence britannique de celle de l'UE. Partant de là, certains commentateurs se sont précipités pour conclure que la politique britannique a été « européanisée » (Eyre, Lodge, 2000). Cependant, et avec le recul, bien d'autres spécialistes nuancent cette hypothèse en soulignant l'influence concomitante du gouvernement de la concurrence américaine (Cini, 2008). En effet Cini esquisse, mais n'étaye pas, une autre hypothèse selon laquelle le changement de la politique de 1998-2002 s'explique surtout par la volonté des acteurs de la « communauté des concurrentialistes britanniques » à participer positivement à la refonte du gouvernement communautaire de la concurrence. Afin d'illustrer une hypothèse qui, bien entendu, mérite beaucoup plus de recherche empirique, Cini cite un extrait d'une audition de la ministre de l'Industrie par les parlementaires britanniques qui date de 2004. Questionnée sur son soutien d'une nouvelle clause sur la concurrence dans le projet de Constitution européenne, Mme Patricia Hewitt a répondu :

« It is a prime function of the European Union to deliver an effective internal market and that goal of a dynamic, open and competitive market across the EU is of huge benefit to the United Kingdom and that is one of the main reasons why we have been at the forefront in developing a pro-active and effective competition policy in Europe drawing on our own significant efforts to remodel and modernise our competition regime »²⁸.

Cette thèse est partiellement confirmée par une première analyse de l'impact de l'ECN au Royaume-Uni proposée par S. Wilks (2007b), un chercheur qui, en plus de sa spécialisation universitaire, a travaillé pendant de longues années comme expert pour *The Competition Commission*. Selon lui, de nombreux représentants de « la communauté de concurrentialistes » britannique considèrent qu'ils ont surtout « exporté » leur approche nationale à travers l'ECN en nourrissant ce dernier d'avis et de conseils. À l'inverse, ils estiment qu'ils ont très peu « importé » en participant à ce réseau européen (Wilks, 2007b, p. 4).

Si, bien entendu, il importe d'objectiver et d'actualiser les analyses de Cini et de Wilks, elles constituent un indice supplémentaire en faveur de l'hypothèse que si transfert institutionnel il y a eu au Royaume-Uni, c'est un processus d'imitation qui, en opérant dans les deux sens à la fois, se contredit largement :

- UE > RU = les règles *per se* et l'exclusion de toute pratique restrictive ;
- RU > UE = l'usage d'économistes et de l'économie de l'École de Chicago.

Afin d'aller plus loin, toutefois, il faut aussi, et comme pour le cas français, regarder de plus près les décisions prises par les autorités britanniques concernant les ententes depuis la fin des années 1990.

²⁸ Audition de Mme P. Hewitt par le *Select Committee of European Scrutiny* de *The House of Commons*, le 16 juin 2004. (source [www.Parliament.uk]).

Les décisions britanniques en matière de pratiques restrictives

Au cours de cette période est entré également en vigueur *The Competition Act* de 2000, avec la mise en retrait du ministre de l'Industrie et du DTI, faisant émerger une nouvelle division du travail au sein du gouvernement des rapports inter-firme au Royaume-Uni. D'un côté, les agents de l'*Office of Fair Trading* (OFT) ont pris des décisions sur les contentieux, de l'autre ceux de la *Competition Commission* (CC) ont formalisé des avis sur la doctrine et la pratique du gouvernement de la concurrence britannique.

La première chose à noter par rapport à la pratique de décision de l'OFT résumée dans le tableau 4 est qu'elle est beaucoup moins fréquente que celle de l'Autorité de la concurrence française. Entre 2001 et 2011 il n'a rendu que 67 décisions (en moyenne moins de 7 par an), pour 298 décisions prises par son homologue au cours de la même période (27 par an en moyenne) – un écart qui s'explique d'une part par le fait que l'OFT n'est pas autorisé à intervenir dans les litiges concernant les individus²⁹ et, d'autre part, parce que les décisions formelles de l'OFT sont préparées et publiées seulement si une étude économique préalable démontre leur intérêt général³⁰. En impliquant un tel usage de l'économie et en demeurant relativement *ad hoc*, cette pratique décisionnelle semble donc reproduire celle d'avant 2000. De manière similaire, nous retrouvons très peu de références explicites au droit et à la politique de la concurrence de l'UE (7/67, soit 10 %).

Tableau 4 : Décisions de l'Office of Fair Trading entre 2001 et 2011

Année	Décisions	Ententes	Abus de p.d.	UE évoquée	Analyse éco.
2001	10	3	7	1	4
2002	9	4	5	0	2
2003	13	6	7	0	4
2004	13	5	8	1	3
2005	6	5	1	1	2
2006	7	4	3	0	2
2007	2	1	1	0	0
2008	1	0	1	0	0
2009	1	1	0	0	0
2010	2	1	1	1	1
2011	3	1	2	3	1
Total	67	31	36	7	19

En revanche, la lecture de l'ensemble des décisions formelles prises depuis 2000 montre que la prise de décision de l'OFT s'appuie relativement souvent sur l'analyse économique, notamment pour les cas d'abus de position dominante. De plus, et surtout, cette analyse est utilisée non pas pour simplement constater les pratiques exclues par la loi, mais pour identifier les cas où de telles entraves engendrent une « exploitation » d'un rapport inter-firmes. Enfin, si l'influence de l'École de Chicago apparaît ici très clairement, elle se voit aussi dans l'usage plus systématique des clauses de clémence qu'en France. En effet, depuis 2002 presque toutes les décisions de l'OFT ayant abouti à des sanctions ont incorporé l'emploi des clauses de clémence.

²⁹ En effet, *The Enterprise Act* de 2002 précise que l'OFT intervient uniquement lorsqu'il y a « *a breach that affects the collective interests of consumers* » (partie 8 de l'acte).

³⁰ Il importe de préciser que l'OFT prépare aussi chaque année des « études de marché » (*market studies*) qui s'apparentent aux avis publiés par l'Autorité de la Concurrence.

Pour autant, l'examen de la trajectoire de la dernière *chief economist* de cette organisation ne permet pas de conclure qu'elle est dominée par cette doctrine économique. Comme le résume l'encadré 2, sur le plan universitaire cette personne est un pur produit de l'Université d'Oxford. Les bureaux de consultance où elle a travaillé avant de rejoindre l'OFT sont certes connus comme des vecteurs de l'économie néo-classique (Jullien, 2008), mais les liens avec l'École de Chicago ou les influences « américaines » ne sont pas évidents.

Encadré 2 : La dernière chief economist de l'OFT

	Formation initiale	Lieu de thèse	Postes tenus	Expérience étrangère
Amelia Fletcher (2001-2013)	Université d'Oxford	Université d'Oxford	Consultante à « London Economics » (1994-1999) puis à « Frontier Economics » (1999-2001)	Nulle

En ce qui concerne les avis donnés par *The Competition Commission*, comme le résume le tableau 5³¹, on retrouve à la fois l'occultation du gouvernement européen de la concurrence et l'importance accordée par cette organisation à l'analyse économique. En effet, depuis dix ans, seulement 2 des 25 rapports rendus par la CC n'ont pas inclus une dimension « économique » substantielle.

Tableau 5 : Avis de The Competition Commission entre 1999 et 2011 sur les pratiques restrictives

Année	Nombre d'Avis	UE évoquée	Analyse éco.
1999	3	0	2
2000	6	1	5
2001	1	0	1
2002	3	0	3
2003	2	0	2
2004	0	0	0
2005	1	0	1
2006	2	0	2
2007	2	0	2
2008	5	0	5
2009	0	0	0
2010	0	0	0
2011	0	0	0
Total	25	1	23

Cette analyse peut être approfondie en examinant les biographies des derniers *chief economists* de la CC. Comme le résume l'encadré 3, si leur ouverture internationale est plus grande que celle de leurs homologues en France ou à l'OFT, des liens évidents avec l'École de Chicago n'apparaissent pas non plus.

³¹ Soulignons que la *Competition Commission* se prononce beaucoup plus souvent sur les cas de fusions et d'acquisitions (ainsi reproduisant son domaine d'intervention initial).

Encadré 3 : Les quatre derniers chief economists de The Competition Commission

	Formation initiale	Lieu de thèse	Postes tenus	Expérience étrangère
Daniel Gordon (2013 >)	Université d'Oxford	Université d'Oxford	Directeur d'Ofcom (régulateur des télécom.) ; directeur à l'OFT 2002- ? ; The Treasury 1999-2002 ; Monopolies and Mergers Commission (1994-1999)	Nulle
Miguel de la Mano (2011-2013)	Universités de Kiel et de Saarbrücken (Allemagne)	Université d'Oxford	DG COMP (2001 >)	Fonctionnaire de la Commission européenne
Alison Oldale (2009-2011)	Université de Cambridge	London School of Economics	Consultante à LECG (1999-2009)	3 ans de consultance à Bruxelles
John Davies (2003-2009)	Université d'Oxford	Pas de thèse, juste un master	Consultant à « Frontier economics »	Entre 2009 et 2013 il a dirigé la Commission de la concurrence de l'Île Maurice. Depuis 2013 il dirige « the competition division » de l'OCDE.

De manière générale, on peut donc conclure provisoirement que le gouvernement des rapports inter-firmes au Royaume-Uni a évolué sensiblement. Par certains côtés, l'École de Chicago semble y avoir trouvé un lieu d'exportation et d'expérimentation en Europe qui valide globalement l'hypothèse de Cini (2008) d'une influence « américaine » sur la pratique britannique dans ce domaine. Mais les choses sont-elles aussi simples ? Premièrement, il importe de rappeler que la genèse de l'évolution de la pratique communautaire vers le modèle de « Chicago » est antérieure à la refonte de la politique de la concurrence britannique de 1998-2002. Deuxièmement, il est loin d'être évident que les économistes au centre de la régulation de la concurrence à l'échelle britannique aient été formés aux États-Unis, ou par l'École de Chicago.

Conclusion

En appliquant les quatre indicateurs de transfert institutionnel présentés à la fin de la partie 1 (cf. tableau 6), nous voyons que des changements institutionnels de degrés variés ont bien eu lieu en France et au Royaume-Uni.

Tableau 6 : Des changements institutionnels comparés

	<i>L'échelle française</i>	<i>L'échelle britannique</i>
i) Analyse économique	Usage croissant mais encore rare	Usage systématique
ii) Accent sur le contrôle des abus excessifs plutôt que sur la prohibition	Croissant mais modeste	Croissant et structurant
iii) Usage des clauses de clémence	Usage occasionnel	Usage systématique
iv) Référence à l'ECN et à l'UE	Occasionnelle	Occasionnelle

Toutefois, il faut rester prudent sur l'impact causal des transferts institutionnels entre les échelles communautaire et nationales. Alors qu'on observe une convergence générale entre le gouvernement de la concurrence aux échelles communautaire, française et britannique, dès que l'on décortique les institutions et les pratiques institutionnalisées concernées et que l'on cherche leurs causes précises, les conclusions sont plus nuancées. Il est pour cela utile de vérifier des hypothèses construites en fonction de controverses scientifiques qui dépassent le cas d'étude investi.

La première de celles-ci concerne l'importation d'une doctrine de la concurrence inspirée de l'École de Chicago et, plus généralement, d'une pratique politique étasunienne. Dans les cas du gouvernement de la concurrence communautaire et britannique, des changements de règles et de doctrine des années 2000 portent certainement l'empreinte des pratiques américaines elles-mêmes fortement marquées par l'École de Chicago. Pour autant, dans les deux cas, l'importation de ces règles et de ces éléments doctrinaux a été conditionnée par les débats au sein de chacune des échelles de gouvernement étudiées. Par exemple, si, depuis le milieu des années 1990, des agents de la DG COMP se sont appuyés sur les recettes « de Chicago », ils l'ont fait autant pour combattre les ordolibéraux au sein de leur propre organisation que pour vaincre les résistances dans les pays membres (Montalban, Ramirez Perez, Smith, 2014). De même, l'accent mis sur l'analyse économique par le gouvernement de la concurrence britannique depuis 2000 doit être compris comme le prolongement d'un usage ancien de l'expertise des économistes. Plus généralement, nos recherches futures examineront de plus près l'hypothèse d'un lien causal entre le transfert de règles et de doctrine effectué au Royaume-Uni au cours de la période 1997-2003 et celui connu à l'échelle communautaire pendant la même période. À ce stade, il semble fort probable que le travail politique effectué à ces deux échelles comporte des rapports enchevêtrés plus qu'une relation de causalité simple du communautaire vers le national. Si cette hypothèse peut également être interrogée dans le cas français, la découverte de transferts réciproques avec le cas communautaire est moins probable. Premièrement, l'influence des économistes, quelle que soit leur orientation doctrinale, sur le gouvernement de la concurrence a été jusqu'ici moins évidente. Du moins pour ce qui concerne le contrôle des ententes, nous avons montré la domination continue des juristes, ainsi que de leurs pratiques d'analyse et d'enquête. Deuxièmement, si ces mêmes juristes prennent parfois appui sur le droit communautaire et l'ECN, la logique sous-jacente de leurs analyses s'ancre surtout dans le droit national.

Plus globalement, la recherche présentée ici permet de nourrir un débat plus transversal au sein des études de l'UE et des transferts institutionnels concernant la catégorie d'action publique que Bulmer et Padgett qualifient de « gouvernance hiérarchique » (2004). Comme nous l'avons développé en introduction, ces chercheurs considèrent que ce mode de gouvernance induit généralement des transferts « coercitifs » et « émulateurs », tandis que leurs adversaires scientifiques font l'hypothèse que, du moins dans le cas communautaire, le pouvoir formel et le droit ne suffisent pas pour obliger les acteurs nationaux à changer leurs institutions (Knill, Lenschow, 2005). Si certaines pratiques nationales en matière de concurrence ont bien changé en raison d'interventions juridiques de la part de la CJCE et de la Commission (notamment en ce qui concerne les aides d'État (Le Galès, 2001)), il n'en va pas ainsi pour bien d'autres, notamment celles qui concernent les pratiques restrictives. Tout comme Knill et Lenschow, notre analyse montre l'importance des médiations effectuées au sein même des échelles gouvernementales, et notamment celles qui concernent le rapport entre analyses économique et juridique, d'une part, et entre les fonctionnaires nationaux et communautaires, d'autre part. La première de ces médiations renvoie à l'hypothèse traitée

supra. La deuxième nécessité de nouvelles recherches fortement nourries par la problématisation sociologique du transfert institutionnel qui traverse l'ensemble de ce numéro spécial.

Andy Smith
Centre Émile Durkheim
Sciences Po Bordeaux
a.smith@sciencespobordeaux.fr

Bibliographie

- BALDI, G. (2006), « Europeanizing Antitrust: British Competition Policy Reform and Member State Convergence », *British Journal of Politics and International Relations*, 8 (4), p. 503-518.
- BARREAU, C.-T. (2003), « Le rôle du droit de la concurrence en droit communautaire », dans HASSENTEUFEL, P., HENNION-MOREAU, S. (dir.), *Concurrence et protection sociale en Europe*, Rennes, Presses universitaires de Rennes, p. 15-40.
- BULMER S., PADGETT S. (2004) « Policy transfer in the European Union : an institutionalist perspective », *British Journal of Politics and International Relations*, 35, p. 103-126.
- CINI, M. (2008), « Competition Policy », in BACHE, I., JORDAN, A. (Eds), *The Europeanisation of British Politics*, London, Palgrave, p. 216-230.
- CINI, M. MCGOWAN, L. (2009), *Competition policy in the European Union*, 2nd edition, Basingstoke, Macmillan.
- COURIVAUD, H. (2005), « La politique agricole commune est-elle soluble dans la concurrence ? Lecture critique de la décision 'viandes bovines françaises' », *Contrats Concurrence Consommation*, n° 1, janvier.
- DAVIES, W. (2010), « Economics and the 'Nonsense' of Law: The case of the Chicago Antitrust Revolution », *Economy and Society*, 39(1), p. 64-83.
- DUMEZ, H., JEUNEMAITRE, A. (1991), *La Concurrence en Europe. De nouvelles règles pour les entreprises*, Paris, Seuil.
- EHLERMANN, C.-D., MARQUIS, M. (2007), *European Competition Law Annual 2007*, Oxford, Hart.
- EYRE, S., LODGE, M. (2000), « National Tunes and a European Melody? Competition Law Reform in the UK and Germany », *Journal of European Public Policy*, 7 (1), p. 63-79.
- FRANÇOIS, P. (dir.), (2011) *Vie et mort des institutions marchandes*, Paris, Presses de Sciences Po.
- HALL, P., TAYLOR, R. (2009), « Health, Social Relations and Public Policy », in HALL, P., LAMONT, M. (Eds), *Successful Societies. How Institutions and Culture Affect Health*, Cambridge, Cambridge University Press, p. 82-103.
- HASSENTEUFEL, P. (2005), « De la comparaison internationale à la comparaison transnationale. Les déplacements de la construction d'objets comparatifs en matière de politiques publiques », *Revue française de science politique*, 55(1), p. 113-132.
- HAY, C. (2004) « Ideas, interests and institutions in the comparative political economy of great transformations », *Review of International Political Economy*, 11 (1), p. 204-226.
- JOANA, J. SMITH, A. (2002) *Les Commissaires européens : technocrates, diplomates ou politiques ?*, Paris, Presses des Sciences Po.
- JORDAN, A. (2003), « The Europeanization of National Government and Policy: A Departmental Perspective », *British Journal of Political Science*, 33 (2), p. 261-282.

- JULLIEN, B. (2008), « European Automobile Distribution: Globalization and Incomplete Liberalization », in JULLIEN, B., SMITH, A. (Eds), *Industries and Globalization. The Political Causality of difference*, London, Palgrave, p. 29-64.
- KEKELEKIS, M. (2009) « The European Competition Network (ECN): It does actually work well », *EIPASCOPE* 2009/1.
- KNILL, C., LENSLOW, A. (2005), « Compliance, competition and communication. Different approaches of European governance and their impact on national institutions », *Journal of Common Market Studies*, 48(3), p. 583-606.
- LAGROYE, J. (1997), *Sociologie politique*, Paris, Presses de la FNSP/Dalloz.
- LEBARON, F. (2000) *La Croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Seuil.
- LE GALES, P. (2001), « Est maître des lieux celui qui les organise ? How Rules Change When National and European Policy Domains Collide », in STONE SWEET, A., SANDHOLTZ, W., FLIGSTEIN, N. (Eds), *The Institutionalization of Europe*, Oxford, Oxford University Press, p. 137-154.
- LEHMKUHL, D. (2009) « Cooperation and Hierarchy in EU Competition Policy », in TÖMMEL, I., VERDUN, A. (Eds), *Innovative Governance in the European Union*, Boulder, Lynne Rienner, p. 103-119.
- MCGOWAN, L. (2005), « Europeanization unleashed and rebounding : assessing the modernization of EU cartel policy », *Journal of European Public Policy*, 12 (6), p. 986-1004.
- MCGOWAN, L. (2007), « Theorizing European Integration: revisiting neo-functionalism and testing its suitability for explaining the development of EC competition policy? », *European Integration Online Papers*.
- MCGOWAN, L. (2010), *The Antitrust Revolution*, London, Edward Elgar.
- MONTALBAN, M., RAMIREZ PEREZ, S., SMITH, A. (2014, à paraître), « Competition policy: Ever present but not all powerful », in JULLIEN, B., SMITH, A. (Eds), *The EU's Government of Industries*.
- PARSONS, C. (2007), *Mapping Arguments in Political Science*, Oxford, Oxford University Press.
- QUACK, S., DJELIC, M.-L. (2005), « Adaptation, recombination and reinforcement : The story of antitrust and competition law in Germany and Europe », in STREECK, W., THELEN, K. (Eds), *Beyond Continuity. Institutional Change in Advanced Political Economies*, Oxford, Oxford University Press, p. 255-281.
- SAURUGGER, S, SUREL, Y. (2006), « L'Européanisation comme processus de transfert de politique publique », *Revue internationale de politique comparée*, 13(2), p. 179-211.
- SCHWEITZER, H. (2007), « The history, interpretation and underlying principles of Sec 2. Sherman Act and Art. 82 EC », in EHLERMANN, C., MARQUIS, M. (Eds), *European Competition Law Annual 2007*, Oxford, Hart, p. 119-164.
- SMITH, A. (2011), « 'Multijurisdictional Regulation' », in BEVIR, M. (ed.), *The Sage Handbook of Governance*, London, Sage, p. 300-312.
- THATCHER, M. (2007), *Internationalisation and Economic Institutions. Comparing European Experiences*, Oxford, Oxford University Press.
- VAN WAARDEN, F., DRAHOS, M. (2002), « Courts and (epistemic) communities in the convergence of competition policies », *Journal of European Public Policy*, 9 (6), p. 913-934.
- WIGGER, A. (2007), « Towards a markets-based approach. The privatisation and micro-economicization of EU antitrust law enforcement », in OVERBEEK, H., VAN APeldoorn, B., NOLKE, A. (Eds), *The Transnational Politics of Corporate Governance Regulation*, London, Routledge, p. 98-118.

- WIGGER, A. (2008), *Competition for Competitiveness: The Politics of the Transformation of the EU Competition Regime*, Phd. thesis, Amsterdam, Vrije University.
- WIGGER, A., NÖLKE, A. (2007), « Enhanced Roles of Private Actors in EU Business Regulation and the Erosion of Rhenish Capitalism: the Case of Antitrust Enforcement », *Journal of Common Market Studies*, 45 (2), p. 487-513.
- WILKS, S. (1999) In *the Public Interest: Competition Policy and the Monopoly and Mergers Commission*, Manchester, Manchester University Press.
- WILKS, S. (2005), « Agency Escape: Decentralisation or dominance of the European Commission in the modernization of competition policy », *Governance*, 18 (3), p. 431-452.
- WILKS, S. (2007a), « The Modernisation of European Competition Policy: Networks, Convergence and Corporate Governance », Paper for CCP conference on *Comparative Perspectives on Multi-Jurisdictional Antitrust Enforcement*, University of East Anglia, June.
- WILKS, S. (2007b), « The European Competition Network: What has Changed », communication au congrès de l'EUSA, Montréal, mai.
- WOLL, C. (2009), « La politique de concurrence », dans DEHOUSSE, R. (dir.), *Politiques européennes*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 173-188.