

Document de travail

2015-23

LA POLITIQUE DE CONCURRENCE COMME LEVIER DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DANS LA FRANCE DE L'APRES-GUERRE

Claude Didry

IDHES – Ecole Normale Supérieure de Cachan

Frédéric Marty

OFCE Sciences-Po

CNRS, GREDEG, Université Nice Sophia Antipolis

Septembre 2015

ofce

La politique de concurrence comme levier de la politique industrielle dans la France de l'après-guerre¹

Claude Didry

Directeur de recherches CNRS
IDHES – Ecole Normale Supérieure de Cachan

Frédéric Marty

Chargé de recherche CNRS
GREDEG – Université Nice Sophia Antipolis
Chercheur affilié OFCE
Département Innovation et Concurrence – Sciences Po., Paris

Résumé

La création en 1953 du Comité Technique des Ententes, lointain prédécesseur de notre actuelle Autorité de la Concurrence, inscrit la politique de concurrence française dans un rapport de contemporanéité avec la loi sur la concurrence allemande et le Traité de Rome. Cependant, comme la dénomination même du Comité l'indique, le premier domaine d'intervention résidait en la répression des comportements collusifs horizontaux, il n'était pas alors question des abus de position dominante individuelle. Qui plus est, les pratiques collusives qui étaient particulièrement visées se nouaient autour de marchés publics liés aux plans de reconstruction, équipement et modernisation. Ainsi, si cette activation des règles de concurrence contrastait avec les traditions dirigistes héritées des expériences des économies de guerre ou l'influence des approches planistes qui étaient favorables aux ententes entre firmes au nom de l'efficacité productive, elle ne saurait pour autant participer d'une logique comparable à celle alors à l'œuvre en Allemagne de l'Ouest sous l'influence des ordolibéraux. Cette lutte contre les cartels peut s'expliquer en regard d'une conception d'une politique industrielle fondée sur une étroite coopération entre les administrations et les grandes entreprises françaises considérées comme des champions nationaux. L'activation du levier concurrentiel a pu participer d'une politique industrielle de nature verticale passant par l'élimination des pratiques collusives entre firmes.

¹ Une version initiale de ce texte a été présentée en juin 2015 dans le cadre de la session « *Entre Etats et marchés, les transformations des politiques de concurrence* » du congrès de l'Association Française de Sciences Politiques à l'IEP d'Aix-en-Provence. Les auteurs adressent leurs plus vifs remerciements à l'ensemble des participants. Ils remercient également Véronique Sélinsky et Patrice Bougette pour leurs avis et relectures. Toute erreur ou omission demeure de leur pleine responsabilité.

Abstract

Competition policy as a lever for industrial policy: Some reflections on horizontal cartels prosecution in the post-war France

The establishment of the cartels technical committee in 1953, which prefigured the contemporary French competition authority, seems to participate to the same movement than the German competition law and the Treaty of Rome four years later. However some differences have to be put into relief. First, this new competition policy did not deal with individual abuses of dominance. Second, the collusive practices targeted mainly concerned bid-rigging practices in public procurement in the reconstruction and modernisation plans. Thus, if this competition policy experience contrasts with war experiences and the interwar period arguments for a regulated competition, it cannot be assimilated with the West German one. Sanctioning horizontal collusion makes sense within an industrial policy model based on a close co-operation between Government and some national champions. In that sense, the French competition law beginnings may be analysed as a tool for ensuring the implementation of a vertically conceived industrial policy.

Mots-clés : politiques de concurrence, cartels, néo-libéralisme, services publics

Keywords: competition policy, cartel agreements, neoliberalism, utilities.

JEL codes : N44, H54, K21, B21.

Rien n'est plus éloigné *a priori* des politiques de concurrence européennes actuelles que l'intervention publique discrétionnaire, sélective et constructiviste telle qu'elle s'est affirmée en France à travers la constitution de « champions nationaux » au cours des années soixante. Cependant, cette politique 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 relatif à la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) de 1951 et le Traité de Rome de 1957). 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 d'abord 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, le projet européen de Marché Commun établi par le Traité de Rome en 1957 a représenté en France la base d'une politique industrielle dominée par la constitution de champions nationaux. La construction d'un grand marché européen est devenue le motif d'un interventionnisme libéral qui a infléchi durablement la cartellisation de l'entre-deux-guerres dans le sens d'une concentration verticale à l'échelle nationale, vue comme préalable à un contrôle de la concurrence « libre et non faussée » qui est aujourd'hui au cœur de la politique européenne. 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 pour 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). Elle met la « construction juridique du marché » (Torre-Schaub 2002) au centre du projet européen, en dépassant la simple extension de la liberté du commerce et de l'industrie au-delà des frontières nationales. Si elle s'accompagne d'une ouverture *des marchés* pour les acteurs économiques, elle confère aux autorités européennes créées par les Traités un rôle de contrôle direct sur le fonctionnement *du marché*. 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 conversion² d'une partie des élites administratives et économiques³ 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

Nous présentons dans cette première partie la construction progressive de l'entente comme un problème de politique publique pouvant aller à l'encontre des efforts de l'administration pour promouvoir des objectifs d'efficacité économique. A cette fin, nous montrons comment l'appréciation des effets économiques de la coordination horizontale est passée d'un dissensus (I- 1) à un consensus théorique (I-2).

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

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). 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 des deux côtés 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, notamment avec la conférence d'Auguste Detoef (1936) sur *la fin du libéralisme* attestent de cette tendance. 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 *National Industrial Recovery Act* relevaient de la même logique (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).

² Nous reprenons ici l'expression forgée par Michel Margairaz (1991)

³ 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.

Le cartel 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 branche⁴. 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'armement⁵ dans le gouvernement de Georges Clemenceau à compter de septembre 1917 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. Les cartels lui apparaissaient comme d'efficaces vecteurs de modernisation et de rationalisation et donc comme potentiellement inducteurs de gains de pouvoir d'achat pour les consommateurs.

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. Les difficultés économiques de l'après-guerre ne semblaient pouvoir être surmontées que par l'intermédiaire d'une coordination des efforts. La concurrence était alors vue comme autodestructrice et inefficace. 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 Detoeuf en 1936, alors président d'Alsthom. L'objectif d'un certain patronat modernisateur était d'éviter que l'abandon d'un laisser-faire qui semblait condamné ne signifie la montée en puissance du dirigisme étatique. L'entente entre les firmes était également 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).

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 cas de Louis Loucheur est ici encore représentatif. 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 (Barjot, 2013).

⁴ 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).

⁵ Il était depuis décembre 1916, sous-secrétaire d'Etat à l'artillerie et aux munitions sous l'autorité d'Albert Thomas.

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 traduit 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. Cependant, malgré l'influence des arguments planistes dans les années trente⁶, le double phénomène d'étatisation et de cartellisation ne fut réalisé que sous le régime vichyste au travers de la mise en place des comités d'organisation et de l'Office central de répartition des produits industriels (Kipping, 1994).

L'expérience vichyste 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 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 rejeté 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 juridictionnelles contre ses décisions.

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

⁶ Il convient de relever que plusieurs textes de lois relatifs aux ententes furent discutés au Parlement dans les années vingt et trente (Chatriot, 2008). Ces derniers visaient à réviser les articles 419 et 420 du Code pénal de 1810 qui interdisaient les ententes. Ces projets visaient à étendre les possibilités de validation par les pouvoirs publics d'ententes visant par exemple à rationaliser la production ou à contrebalancer des ententes existantes à l'étranger. Un projet de loi déposé par Paul Reynaud à la Chambre des députés le 3 mars 1932 visait par exemple à la création d'une autorité administrative en charge de ce contrôle, en l'espèce le Comité consultatif des ententes. Si l'opposition du Sénat eu raison de ces différents projets de lois, il n'en demeure pas moins que quelques cartels de crise furent légalisés en 1935 et 1936 dans le cadre de décrets-lois.

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 ».

Pour autant, la politique de lutte contre les ententes française se caractérisa par sa faible effectivité générale (Jenny et Weber (1975) puis Dumez et Jeunemaitre (1987)) avant qu'une forte impulsion soit donnée par le Conseil de la concurrence⁷, devenu enfin une autorité administrative indépendante en 1986⁸. Le cas de l'électricité ne semble pas *a priori* échapper à la règle. En effet, le recensement des avis réalisé par Jenny et Weber (1975) pour la période 1955-1973 témoigne non seulement du faible nombre d'avis transmis par le Comité Technique des Ententes au ministre (39 au total comme le montre l'annexe 1) mais également de la faible place relative notamment dans les premières années des contentieux mettant en jeu les marchés des entreprises publiques. Seuls deux rapports, assez tardifs, concernent des offres de couvertures dont EDF fut victime dans ses marchés. Il s'agit en l'espèce d'un avis sur une entente entre installateurs de lignes électriques à haute tension (1966) et d'un avis relatif à une entente entre des entreprises de pose de canalisations électriques souterraines de la région de Lyon (1972). Au-delà de la période couverte par les auteurs, un seul avis concerne un marché d'EDF en 1974, en l'espèce une entente entre entreprises intervenant dans les réseaux électriques aériens dans le Sud-Ouest (Sélinsky, 1979). Si la lutte contre les ententes dans le secteur de l'équipement électromécanique n'a pas utilisé cette ressource d'action juridique, dans la période des années cinquante qui nous intéresse particulièrement, l'origine du phénomène tient en grande partie au fait que l'action publique en vue du démantèlement de ces ententes a accompagné la mise en place d'une politique publique de lutte contre les cartels et dans une certaine mesure précédé l'action du Comité Technique. Les débuts de la politique de concurrence française témoignent de la part déterminante des préoccupations de politiques industrielles, portée par les entreprises nationales, et notamment EDF, dans les prodromes de la politique de concurrence française. La logique d'une politique

⁷ Le Comité Technique des Ententes devint successivement la Commission de la Concurrence, le Conseil de la Concurrence et enfin à compter de février 2009, l'Autorité de la Concurrence.

⁸ Il convient ici de noter que le Royaume-Uni qui a été un précurseur dans la lutte anticartels sur le Vieux Continent avec la promulgation en 1948 du *Monopolies and Restrictive Practices (Inquiry and Control) Act*, n'a guère fait montre d'une plus grande efficacité. Selon les termes de Scott (2009), l'activité de la *Monopolies and Restrictive Practices Commission (MRPC)* fut « relatively cautious ». De fait, « the legislation provided only limited coercive machinery » contre les ententes dont l'efficacité et donc la légitimité économique faisaient l'objet d'un quasi-consensus dans les milieux industriels.

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. Il ne trouvera une impulsion décisive que sur la base des dispositions établies en matière de concurrence dans le cadre de la construction européenne.

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

Nous n'aborderons pas pour eux-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 derniers permet néanmoins de mettre en évidence à quel point l'ordonnance de 1953 ne signifiait en rien pour l'administration française l'adhésion à l'approche ordolibérale au cœur des débats du côté allemand⁹, 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 aux milieux économiques et administratifs français comme porteuse de risques significatifs en termes de compétitivité économique et de stabilité sociale. A cet aune, les dispositions du Traité 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 constitutionnelle¹⁰.

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 (Warloutzet, 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.

⁹ Il est à noter que la loi allemande sur la concurrence ne fut adoptée qu'en juillet 1957 et que l'influence ordolibérale a eu beaucoup de mal à s'imposer face à la résistance des milieux d'affaires qui y voyaient un risque majeur pour la compétitivité nationale. Le principe de l'interdiction per se des cartels, défendu par les ordolibéraux (Böhm, 1954, Pace, 2013) ne put être imposé contre le modèle dit de l'abus (i.e. de la sanction ex post des ententes injustifiables).

¹⁰ 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.

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 dont le travail commun avec Walter Hallstein bénéficia des conseils de l'administration américaine (Freyer, 2006, Pace, 2013). Pour ce dernier la politique de concurrence participait en premier lieu d'une maîtrise de la puissance économique allemande, supposant sa décartellisation. Elle participait également de l'unification continentale. Malgré ces bases ambitieuses, 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 se caractérisa ici encore par une faible 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 sera également à la base de la politique nationale de lutte contre les ententes.

II- La sanction des ententes horizontale comme préalable à la construction de filières verticales

Il s'agit dans cette seconde partie de montrer comment la lutte contre les ententes anticoncurrentielles s'est constituée en France dans le cadre d'une politique industrielle de construction de filières verticales (II-1). A ce titre, la mise en place des institutions relais de la politique de concurrence s'est faite indépendamment de l'impulsion européenne et répond à une logique de dirigisme libéral (II-2). La concurrence est alors vue comme un aiguillon pour la compétitivité des firmes françaises dans le cadre d'une politique industrielle coproduite par l'Etat et les firmes (II-3).

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

La lutte contre les cartels 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 participait non seulement d'un souci d'efficacité de la commande publique mais également et peut-être surtout d'une politique industrielle basée sur la construction de filières verticales structurées autour d'un

champion national¹¹ supposant de faire pièce aux pouvoirs économiques privés structurés de façon horizontale afin de pouvoir mener les restructurations nécessaires.

Les ententes en question 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, 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 contractantes de collectivités publiques dans le cadre de partenariats public-privé, posait des problèmes d'accès au marché des concurrents, de marges excessives mais aussi de faibles incitations pour l'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 des ententes horizontales ne lui permettant pas de mettre en œuvre sa politique de rationalisation et mettant en cause le rééquipement.

EDF disposait d'un parc non seulement peu performant et particulièrement hétérogène. L'âge moyen des usines thermique excédait 20 ans, 80% des groupes avait une puissance inférieure à 15 MW et la part cumulée des 75% centrales les moins puissantes n'atteignait que 25% de sa production totale (Larroque, 1997). Les équipements des unités de production thermique étaient d'autant moins satisfaisants que leurs rendements énergétiques étaient particulièrement défavorables et que leurs coûts d'exploitation et de maintenance étaient très élevés. Les matériels bien qu'hétérogènes avaient pour commune caractéristique une faible fiabilité et une absence de documentation technique qui rendait l'entreprise productrice d'électricité dépendante de ses fournisseurs. Cette hétérogénéité était non seulement liée à l'héritage des anciennes compagnies d'électricité, qui avaient chacune des relations privilégiées avec un constructeur, mais aussi au caractère inachevé des restructurations industrielles entamées dans les années trente et à la faiblesse des investissements réalisés les quinze dernières années. Chaque centrale combinait donc des équipements de générations différentes, parfois de provenances diverses (les anciennes sociétés mettant en concurrence les

¹¹ 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).

équipementiers intégrés à leur groupe avec des constructeurs tiers) et de technologies variées. En effet, la logique du prototype l'emportait sur celle de la grande série (Larroque, 1997).

Cette situation particulièrement sensible dans le cas des centrales thermiques devint d'autant plus importante pour la firme que *la querelle des filières* conduisit à un rééquilibrage des investissements en faveur de la production d'électricité d'origine thermique. Les autorisations de programmes pour de nouvelles unités thermiques dans le cadre du Plan de Transition. Il s'agissait donc de pouvoir bénéficier d'équipements plus modernes, plus fiables et intégrant les technologies américaines¹². Il s'agissait donc d'imposer aux constructeurs français un effort de modernisation et de rationalisation des équipements qui se traduira au final par le modèle des paliers avec le premier palier technique de 125 MW. Cependant cette logique de politique industrielle (le palier vise également à structurer une filière nationale pour l'exportation) se heurtait particulièrement au mode de fonctionnement du marché.

Un premier facteur au fort degré de décentralisation des commandes au sein d'EDF (et aux liens entre les anciens bureaux d'études des compagnies nationalisées et les constructeurs (Larroque, 1997). Cette décentralisation conduisait l'entreprise nationale à ne pas profiter de son pouvoir théorique de monopsonne. Si EDF engagea très tôt une politique de rationalisation de ses achats (avec la création d'une commission d'études des marchés (le SCAM) dès le 16 septembre 1948, d'un service central des marchés le 27 août 1951 et d'une commission des projets et des marchés à la direction de l'équipement) le principal problème demeurait la faiblesse de la concurrence entre les industriels eux-mêmes, en d'autres termes les ententes anticoncurrentielles autour de ses propres marchés (Marty, 1999).

Cette tendance à la cartellisation ne tenait pas seulement à la structuration en silos des anciens groupes, mais également comme 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'Organisation¹³. 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

¹² Le rôle des voyages d'études aux Etats-Unis, les actions de l'ECA (European Cooperation Administration liée au Plan Marshall) et des missions internationales de l'OECE est à souligner. Il en va de même pour le Comité National de Productivité, rattaché au Secrétariat d'Etat aux affaires économiques.

¹³ 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 (Rouso 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. 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. Pour autant, comme le soulignent Rouso 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.

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. La dissolution ultérieure de ces organismes ne mit pas pour autant fin aux pratiques d'échanges d'information et de coordination des firmes concernées (Marty, 1999).

Les archives EDF révèle sa connaissance de ces ententes. Une note issue du Service Central des marchés (G.Bruzaud-Grille, juin 1950, « Les ententes industrielles », carton n°789 990) décrit les pratiques de répartition des marchés mises en œuvre. Celles-ci reposaient notamment sur l'établissement de quotas et s'appuyaient sur une réelle police du cartel consistant en l'établissement d'offres de couvertures voire l'imposition de pénalités en cas de dépassement de la part des marchés allouée¹⁴. L'un des points intéressants de la note tient au fait que son rédacteur, le Directeur du SCAM relève que de telles pratiques étaient déjà vigueurs dans les années trente lorsqu'il avait en charge les achats de la Compagnie Française pour l'exploitation des brevets Thomson-Houston. Cependant, celles-ci ont connu une nette aggravation après l'expérience vichyste¹⁵ et les nationalisations de l'après-guerre : « On peut dans tous les cas assurer que les nationalisations ont amené un sérieux resserrement des ententes d'une part pour le partage des programmes d'équipement, d'autre part pour faire face à d'éventuelles exigences d'un client unique ».

Les ententes garantissaient pour les industriels un contrepois à l'éventuelle puissance de marché de l'entreprise en aval. Elles se traduisaient surtout, grâce à leur structuration fondée sur les anciens comités d'organisation, par l'exercice d'un contrôle sur l'aval. En effet, 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. La note du SCAM précitée souligne qu'elle était la perception de ces enjeux : « Toute entente professionnelle risque malheureusement toujours de substituer au dirigisme d'Etat un dirigisme privé faussant le jeu de la concurrence et répondant au délit de coalition ».

¹⁴ Les archives EDF (800 564) permettent d'illustrer ce point avec le secteur des câbles en aluminium-acier. Les rapports de Commission des marchés des 14 mars et 27 septembre 1951 soulignent que l'absence de concurrence étrangère couplée à des menaces de rétorsions contre toute entreprise déviant de l'accord (notamment quant aux approvisionnements) ont conduit à des offres comprises dans une fourchette de 2% et dont les prix ont cru de 25% en moins de trois mois (voir Marty, 1999). Ce même fonctionnement était également relevé dans le secteur des fils et câbles électriques par l'UCTA, union des tréfileurs de cuivre et d'aluminium.

¹⁵ Une note du SCAM en date du 7 novembre 1953 détaille le fonctionnement de plusieurs ententes et insiste sur le rôle des syndicats professionnels et des anciens comités d'organisation. Une SARL, l'OFGIM, Office Général des Industries Mécaniques, est particulièrement visée. Cette société, dissoute en 1953, était dirigée par un ancien dirigeant d'un comité d'organisation et était suspectée de servir de support à près d'une centaine d'ententes industrielles. Les archives EDF contiennent également plusieurs notes du SCAM relevant que le syndicat général de la construction mécanique abritait en son sein des ententes dans des secteurs tels le gros équipement électrique, l'appareillage électrique, les transformateurs, les moteurs et les condensateurs. Ces ententes, qui furent notifiées en janvier 1952 à la Direction des Prix, auraient été progressivement dissoutes au cours de cette même année.

A ce titre, la logique de lutte contre les cartels inspirés dans le cadre du Traité CECA par Jean Monnet constitue un point 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 horizontales peut être lue comme la conséquence d'une montée en puissance des ambitions de l'Etat comme constructeur de filières industrielles. 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 *a priori* d'une démarche colbertiste. Notre seconde section montrera que ces deux dimensions peuvent s'analyser de façon moins opposée qu'il n'y paraît.

Il convient, en tout état de cause, de noter que le démantèlement des ententes qui s'étaient nouées autour des marchés d'EDF au début des années cinquante n'est pas liée à l'activité du Comité Technique des Ententes mais aux efforts de l'entreprise nationale elle-même appuyée par l'inflexion pro-concurrentielle des pouvoirs publics. Au niveau de la firme elle-même, un ensemble de dispositifs fut mis en œuvre pour déstabiliser les ententes. La stabilité des accords de cartels fut mise à mal par des efforts de recentralisation des commandes (et des informations relatives aux différents marchés) et par une réduction de la part relative des adjudications (appels d'offres sur la base du prix) au profit de celle des marchés de gré à gré (Marty, 1999). Le plus faible degré de transparence de la seconde procédure avait pour effet de rendre plus difficile la police du cartel (i.e. la détection et la sanction des déviations) et donc de favoriser les « trahisons » en leur sein. Certains cartels furent également déstabilisés en 1951/1952 par une réduction des commandes de l'entreprise nationale qui eut pour effet de réduire les gains potentiels, pour les constructeurs d'équipements d'un respect de la discipline de cartel en augmentant mécaniquement les gains relatifs d'une « trahison ».

Cependant les cartels ne furent pas seulement déstabilisés par l'action de la politique d'achat de l'entreprise nationale. Cette lutte bénéficia du soutien croissant des pouvoirs publics. La remontée des informations quant aux pratiques collusives sur certains marchés¹⁶ se traduisit tout d'abord par des accords pour ouvrir les marchés à des concurrents étrangers de façon à déstabiliser les ententes (archives EDF 800 564 notamment). Ensuite, le « laxisme » des pouvoirs publics envers les ententes qui était dénoncé au sein du SCAM jusqu'en juin 1950 laissa la place à un activisme qui précéda et accompagna la mise en place du Comité Technique des ententes.

Le gouvernement d'Antoine Pinay apporta un soutien résolu aux entreprises nationales. Une première manifestation, avant même l'ordonnance de 1953, fut la loi n°52-835 du 18 juillet 1952 relative aux ententes professionnelles (loi complétant l'article 37 de l'ordonnance n°45-1483 du 30 juin 1945 relative aux prix). Celle-ci permettait d'assimiler au délit de hausse illicite des prix (sanctionnée par ce même article 37), les pratiques mises en œuvre par les organisations professionnelles qui conduisent à « conférer, maintenir ou imposer un

¹⁶ Voir notamment le « mémorandum sur la politique générale d'achats » transmis le 22 octobre 1952 par le SCAM au contrôleur général Brémont (archives EDF 789 987).

caractère minimum aux prix des produits et des prestations de service, soit au moyen de tarifs ou barèmes professionnels, soit en vertu d'ententes, quelle qu'en soit la nature ou la forme, intervenues entre producteurs, entre distributeurs, entre prestataires de services, ou entre les uns et les autres ». Cette impulsion fut accentuée par la transmission d'une note signée du Président du Conseil (et ministre des finances et des affaires économiques) en date du 9 décembre 1952 adressée à l'ensemble des présidents des commissions consultatives des marchés des administrations publiques et des entreprises nationalisées (Marty, 1999). Celle-ci insistant sur le caractère néfaste des ententes dans les marchés des entreprises publiques demande aux commissions compétentes de donner un avis défavorable à tout projet dès lors qu'une entente est détectée.

Ainsi, les ententes dans le domaine de la construction électriques furent-elles en grande partie démantelées avant même la mise en place effective du Comité Technique des Ententes ; ce qui explique la présence tardive des marchés d'EDF au sein des avis remis par ce dernier au ministère des Finances. Néanmoins, leur déstabilisation s'inscrit dans l'inflexion de la politique publique envers les ententes qui conduisit à la mise en place du Comité. L'existence de ce dernier joua même le rôle d'une menace additionnelle pour les ententes comme en témoigne la lettre du ministère des finances du 20 novembre 1953 adressée au Service Central des Approvisionnements et des Marchés d'EDF lui demandant de transmettre « tout renseignement ou élément d'information permettant de présumer l'existence d'actions concertées susceptibles d'avoir une influence sur les prix et de nature, par conséquent, à faire l'objet d'un examen de la part de la commission technique des ententes » (Marty, 1999). Le rôle du Comité fut donc dissuasif pour les ententes résiduelles.

La place des entreprises nationales, dans les prodromes de la politique française de lutte contre les ententes, illustre l'importance de son articulation avec la politique industrielle et notamment avec la construction des filières. Les ententes sont jugées contraires à l'intérêt général non sur la base d'une approche économique mettant en évidence leur impact négatif sur le bien-être mais sur celle de l'entrave qu'elles constituent à la modernisation et à la rationalisation de la filière et à la constitution du modèle du palier technique porté par EDF. Cette conversion *a priori* paradoxale à la politique de concurrence sur la base d'une stratégie de politique industrielle trouve cependant des bases théoriques et intellectuelles dans une approche commune aux économistes français, aux dirigeants des grandes entreprises nationales (notamment EDF) et à la haute administration de l'immédiat après-guerre, mettant en jeu une logique de dirigisme libéral.

II-2 Le dirigisme libéral comme préalable à une politique européenne de la concurrence

La politique industrielle à la française ne peut se lire seulement selon un prisme exclusivement interventionniste. L'approche, que nous qualifions par commodité d'allaisienne (Allais, 1943), qui distingue un secteur différencié dans lequel les règles de concurrence doivent s'appliquer d'un secteur non-différencié dans lequel l'intervention publique est nécessaire, fournit un cadre d'analyse de la convergence entre des approches néolibérales et une tradition interventionniste française. Il est possible de trouver quelques indices de cette convergence 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. La spécificité de ce 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. 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 (Foucault, 2004). 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 dirigiste) 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 (Denord, 2009).

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 emblématique. 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. Il partage leur 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 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 adhérant 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 en 1938 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.

La convergence de certains économistes et hauts fonctionnaires français vers les politiques de concurrence à partir de logiques interventionnistes et constructivistes se manifeste dès 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). Paul-Henri Spaak 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. 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 (Allais, 1950). 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 pas 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.

Ainsi, 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 du périmètre du secteur différencié par l'interventionnisme d'Etat.

II. 3. La construction de champions nationaux au nom de la « compétitivité »

Peu convaincu jusque-là par la construction européenne, le Général de Gaulle revient au pouvoir en entendant réaliser ce Marché Commun que le Traité de Rome a lancé en 1957. Cet horizon d'un libre échange à l'échelle des Six est l'occasion de redéfinir la modernisation de l'économie française engagée depuis l'après-guerre. La productivité, mise à l'honneur par les missions américaines de chefs d'entreprise et d'ingénieurs français à partir du Plan Marshall, change de sens. « Expansion, productivité, concurrence, concentration, voilà bien évidemment les règles que doit s'imposer l'économie française, traditionnellement circonspecte, conservatrice, protégée et dispersée. » écrit le Général de Gaulle dans ses *Mémoires d'espoir* (Woronoff, 1998) qu'il publie après s'être retiré du pouvoir. Pour cela, le Général se montre très attentif aux conseils d'un homme qui incarne la rupture par rapport au keynésianisme sous-jacent aux politiques économiques menées jusqu'alors, Jacques Rueff, connu pour son analyse du chômage britannique de l'entre-deux-guerres comme une forme de « chômage volontaire » créé par le niveau élevé de son indemnisation (Rueff, 1931). Jacques Rueff est juge à la Cour de justice de la CECA, puis à celle des Communautés Européennes de 1952 à 1962, poste où il a pu mesurer ce que pouvait apporter la construction d'un espace de libre-échange européen à la promotion du « marché » dans les économies du vieux continent (Rueff, 1957). Dès 1958, il est chargé, avec Antoine Pinay, de piloter une commission sur l'assainissement des finances publiques où il avance la nécessité de l'ouverture des frontières pour renforcer la dynamique de la concurrence. À partir de 1959, il pilote un nouveau comité avec Louis Armand, pour « proposer des réformes de nature à mettre fin aux situations de fait ou de droit, qui constituent, d'une manière injustifiée, un obstacle à l'expansion économique. ». Libéral pragmatique, il voit dans l'État l'agent de cette transformation permettant de créer les institutions juridiques et politiques du marché à travers une orientation des structures de production et de consommation, tout en prévoyant les dispositifs d'« intervention d'intérêt social » rendant acceptable une telle transformation. Pour cela, il devient impératif de « mettre nos entreprises à même de faire face à la concurrence européenne ; faciliter les adaptations *structurelles* et les spécialisations ; assurer un taux de croissance (Armand et Rueff, 1960). » Il en résulte la nécessité, « en permanence, de changements *structurels* affectant la nature, l'allocation et l'emploi des ressources, la répartition des activités, l'implantation et l'organisation des entreprises, la localisation des populations. » Le temps est donc aux réformes de structure et aux *restructurations*, comme mise en mouvement de ces structures. De là, la trinité inéluctable de la concurrence, de la concentration et de la productivité, dont la contraction donne un mot promis à une grande fortune dans les discours économiques et politiques, la *compétitivité*.

Alors que se multiplient les opérations de concentration, l'*entreprise* fait l'objet d'un culte inédit jusque-là. Michel Drancourt, rédacteur en chef du magazine *L'entreprise* publie avec Louis Armand, en 1961, *Plaidoyer pour l'avenir* prônant l'entrée du capitalisme français dans l'« âge des structures en mouvement ». Il anime également des chroniques télévisées régulières qui lui permettent de populariser ce thème. Son ami Octave Gélinier, dirigeant de la CEGOS, publie en 1965 *Morale de l'entreprise et destin de la nation*, assignant à l'entreprise non seulement une mission de création de richesse, mais aussi celle de dégager un « profit concurrentiel ». (Brouté, 2010) Il y incite l'État à « laisser les changements se dérouler à vive

allure, mais simultanément à aider massivement ceux qui se trouvent transitoirement atteints : travailleurs d'industries périmées que l'on relogé, rééduqué et reclasse dans les conditions les plus larges, plutôt que de leur accorder un sursis dans une activité non viable » (Brouté, 2010).

Mais, cette orientation semble rester conciliable avec la grande ambition de « rétablir l'unité avant tout par l'harmonie sociale (Guiol, 2001) », qui se manifeste notamment par le thème récurrent de la « participation » depuis le début des années 1950. Ce grand dessein gaulliste de la participation demeure en bonne place quand le Général revient au pouvoir, en 1958. Philippe Dechartre rapporte le propos suivant, tenu par de Gaulle devant une délégation de gaulliste de gauche obnubilés par la situation algérienne : « Bien sûr, il faut cette décolonisation [...] Ça c'est la décolonisation extérieure. Mais [...] ce à quoi je pense, c'est à la décolonisation intérieure. Il s'agit d'accélérer par tous les moyens possibles la désaliénation du salariat. Il s'agit de redonner la liberté et la dignité aux travailleurs français de faire la décolonisation du salariat. Voilà l'essentiel pour moi (Guiol, 2001) ! » La participation que prône le Général de Gaulle dans sa recherche d'une société harmonieuse trouve un écho dans la doctrine sociale de l'Eglise, avec, en 1961, l'Encyclique *Mater et magistra* appelant à la « présence active des travailleurs dans les moyennes et grandes entreprises (Chatriot, 2012)¹⁷ ». C'est sur les recommandations d'un groupe de jésuites que François Bloch-Lainé écrit un livre qui fera date, *Pour une réforme de l'entreprise*, paru en 1963 (Chatriot, 2012). Ainsi, l'entreprise peut devenir le centre de réformes sociales tout en assurant l'expansion économique : « Qu'il s'agisse de combiner la planification et les mécanismes du marché ; la liberté d'entreprendre et l'exclusion du gaspillage ; la recherche du profit et le service du bien commun ; la compétition et la loyauté ; l'égalité des chances et les droits tirés de l'héritage ; l'autorité des dirigeants et le contrôle de leurs actes... les solutions éviteront plus sûrement l'abstraction et l'imprécision si nous les construisons à partir de l'entreprise, cellule de l'économie concrète, microcosme social (Chatriot, 2012)» .

Dans ce contexte, la vertu du Marché Commun ne tient pas à un contrôle scrupuleux d'une concurrence que les autorités européennes voudront plus tard « libre et non faussée », elle vient d'abord de la mise en mouvement des « structures » que rend nécessaire, pour l'économie française, l'horizon d'une disparition des barrières douanières. Ainsi, la concentration promue par l'Etat connaît une accélération au cours des années 1960, avec 1850 fusions-acquisitions, contre 843 au cours de la décennie précédente. Une première vague, de 1958 à 1965, voit de grandes entreprises absorber des entreprises secondaires dans leur champ d'activité, puis une seconde vague à partir de 1966, qui connaît une apogée en 1971, aboutit à des groupes d'ampleur internationale à partir du rapprochement de groupes existants, ces « champions nationaux » que visent IV^{ème} (1962-1965) et V^{ème} (1966-1970) Plans. Ainsi se forment de grandes entreprises en France, comme dans le reste de l'Europe, à l'imitation des Etats-Unis, au terme de jeux complexes de fusions, d'acquisitions, mais aussi de regroupement d'activités par emprunt à différents groupes existants, comme dans le cas de la chimie où Péchiney reprend la chimie de Saint-Gobain avant de fusionner avec Ugine et Kuhlmann en 1971. Dans ce

¹⁷. Alain Chatriot, « La réforme de l'entreprise. Du contrôle ouvrier à l'échec du projet modernisateur, Vingtième Siècle. Revue d'Histoire, n°114, 2012/2, p. 186.

mouvement complexe, des usines se construisent : par exemple, une usine de laminoir à froid par la Sollac à Florange en 1962 ou une aciérie à oxygène continue à Gandrange par Wendel Sidelor en 1964. Mais les compressions d'effectifs se multiplient également, comme dans le cas du rachat de Neyrpic par Alstom, qui conduit à un conflit notoire en 1963 à Grenoble, ou dans celui des fusions menant à la constitution de Creusot-Loire.

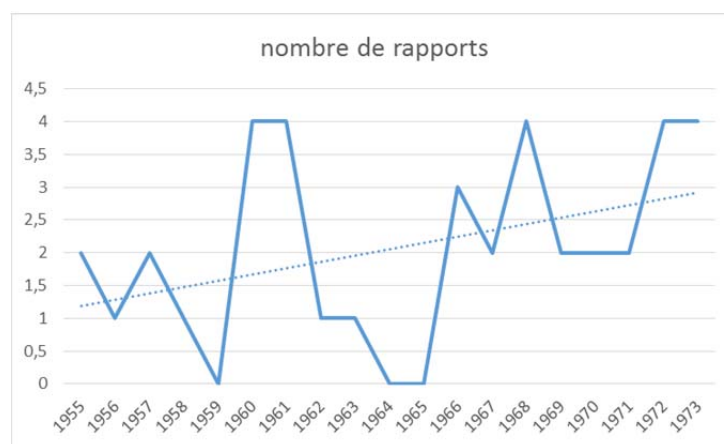
Il faudra attendre les années 1980 pour que ces restructurations changent de logique, sous l'effet de l'alternance nationalisations-privatisations qui s'engage alors. Avec l'horizon du « grand marché unique » qui fixe le cap de la Présidence Delors, il devient possible simultanément de renforcer le poids de la Commission et de fixer une politique de la concurrence à l'échelle européenne dans le cadre du règlement de 1989 sur le contrôle des concentrations. Ainsi se clôt le temps des restructurations à l'échelle nationale, pour envisager la planification d'un marché parfait au niveau de ce « grand marché » qui occupe alors une place centrale dans la politique européenne.

Conclusion

La construction européenne qui se dessine dans l'après-guerre et prend corps dans le Traité de Rome en 1957 dessine l'horizon d'une politique de la concurrence au niveau du continent, esquissant un processus analogue à celui de la législation antitrust aux Etats-Unis. Elle accompagne en France une conversion de la haute fonction publique aux vertus du marché, tout en aménageant une sorte de continuité avec une tolérance pour les cartels héritée de l'entre-deux-guerres. Dès lors, la tradition colbertiste se trouve absorbée dans une orientation politique de long terme vers le marché. La modernisation engagée par le pouvoir gaulliste qui apparaît aujourd'hui comme l'incarnation d'une politique industrielle défunte ne se révèle finalement être que le moment dirigiste d'un néolibéralisme attendant son heure pour donner à la politique de la concurrence toute sa portée, au niveau européen d'abord, au niveau des Etats ensuite. Elle éclaire l'ambition d'une révolution souterraine au long cours, dans laquelle les pouvoirs publics nationaux ont réussi à sortir du libéralisme classique d'un état de droit laissant libre cours aux pouvoirs économiques privés, pour arriver à la réalisation de ce néolibéralisme rêvé dès la fin des années 1930. Sortant d'un dirigisme provisoire justifié par l'impératif de la « compétitivité », la politique de la concurrence peut aujourd'hui se déployer dans le contrôle des opérations financières désormais au cœur des dynamiques économiques internationales.

Annexe : L'activité de la Commission Technique (source Jenny et Weber, 1975)

Les données reproduisent le nombre d'avis remis par le Comité Technique des Ententes entre 1955 et 1973. Elles se basent sur les cas recensés par Jenny et Weber dans leur article de 1975. La droite en pointillée donne la tendance de la courbe. Si celle-ci est croissante, il n'en demeure pas moins nécessaire de noter le faible nombre de décisions annuelles, qui peut fausser les évaluations, ainsi que la modification, en 1963, du périmètre d'action du Comité avec l'introduction de la prohibition des abus de position dominante.



Le tableau suivant donne les dates de publications et les titres des rapports transmis.

Date	Titre du rapport
24/09/1955	entente dans l'industrie des savons de ménage
17/12/1955	entente entre fabricants de meules et de produits abrasifs
26/05/1956	entente entre fabricants de lampes électriques
23/01/1957	entente dans l'industrie du verre plat
22/06/1957	entente entre fabricants d'outils agricoles à main
15/01/1958	entente professionnelle dans le domaine de la publicité
01/04/1960	entente dans l'industrie des tubes d'acier
21/05/1960	entente dans l'industrie du superphosphate
05/11/1960	entente franco-belge sur le marché des matériaux de viabilité
17/12/1960	entente entre importateurs de bois du Nord
17/03/1961	entente entre deux producteurs de faux et de faucilles
19/03/1961	entente dans l'industrie des tuyaux de fonte
21/04/1961	entente entre armateurs et transitaires
19/06/1961	entente dans l'industrie des verres de lunettes
22/06/1962	entente dans l'industrie de l'acier moulé
22/03/1963	entente entre fabricants de demi-produits en métaux cuivreux
19/02/1966	entente entre installateurs de lignes électriques à haute tension
18/03/1966	entente dans l'industrie des compteurs d'eau
27/05/1966	entente entre fabricants d'explosifs industriels et d'accessoires de mines

19/05/1967	entente entre fabricants d'échelles en bois
16/06/1967	entente dans le négoce des produits d'amiante et ciment
22/03/1968	entente dans l'industrie de la filature de coton cardé du Nord et de l'Ouest
17/05/1968	entente entre fabricants de papier à cigarette
18/10/1968	entente dans l'industrie de la conserverie de champignons de couche
22/11/1968	films cinématographiques à la télévision
20/06/1969	entente dans l'industrie des ciments
19/12/1969	entente dans l'industrie des papiers minces et spéciaux autres que le papier à cigarettes
16/01/1970	entente entre laboratoires de développement et tirages de films
20/02/1970	entente dans l'industrie des aciers étirés
17/03/1971	pratiques anticoncurrentielles dans l'industrie des casiers à bouteilles en matière plastique
18/06/1971	situation de la concurrence dans le secteur des services funéraires
21/01/1972	entente entre pépiniéristes
03/03/1972	entente dans le commerce et la distribution de produits pétroliers
17/03/1972	entente entre entreprises de pose de canalisations électriques souterraine de la région de Lyon
06/12/1972	entente dans l'industrie du plâtre
09/02/1973	situation de la concurrence dans le secteur des produits pétroliers
28/03/1973	situation de la concurrence dans l'industrie du ramassage et de la régénération des huiles usagées
18/05/1973	situation de la concurrence dans l'industrie des cuves et citernes à hydrocarbures
17/10/1973	entente dans l'industrie des tuyaux en chlorure de polyvinyle

Références

Allais M., (1943), *A la recherche d'une discipline économique*, ateliers Industria.

Allais M., (1950), « Au-delà du laisser-fairisme et du totalitarisme », *Nouvelle Revue d'Economie Contemporaine*, avril, pp.26-32.

Arman L. et Rueff J., (1960), *Rapports sur les obstacles à l'expansion économique*

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.

Bloch-Lainé F., (1963), *Pour une réforme de l'entreprise*, Editions du Seuil, Paris.

Böhm F., (1954), "Western Germany", in Chamberlain E.H., ed., *Monopoly and Competition, and Their Regulation*, Papers and proceedings of the International Economic Association Conference, London, pp.268-277

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.

Brouté R., (2010), "La genèse des restructurations en France, le tournant des années soixante", in Didry C. et Jobert A., dir., *L'entreprise en restructuration*, Presses Universitaires de Rennes, pp.45-56.

- 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.
- Chatriot A., (2012), « La réforme de l'entreprise. Du contrôle ouvrier à l'échec du projet modernisateur », *Vingtième Siècle. Revue d'Histoire*, n°114, 2012/2, p. 186.
- 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.
- Detoef 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.
- 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.
- Guiol P., (2001), « La politique sociale du gaullisme », *Education permanente*, n°149, 2001-4, p. 75.
- Hayek F., (1939), "The Economic Conditions of Interstate Federalism", reprinted in *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, p.258.
- 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.
- Larroque D., (1997), *Histoire du service de la production thermique d'électricité de France* (tome premier 1976-1973), AHEF, Paris, 462p.
- 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
- 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., (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.
- Müller M., Schmidt H.R. et Tissot L., dir., (2011), *Regulierte Märkte : Zünfte und Kartelle / Marchés régulés : corporations et cartels*, Zürich, Chronos, 380p.
- Pace L.F., (2013), *Dizionario sistemico del diritto della concorrenza*, Jovene editore.
- 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., (1931), « L'Assurance-chômage : cause du chômage permanent », *Revue d'Économie Politique*, 45, mars-avril, p. 211-251
- 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.
- Rueff J., (1957), « Le projet de communauté économique européenne et la nécessité d'un marché institutionnel », in *Œuvres complètes, III : Politique économique*, Paris, Plon 1971, rééd., p. 331-351
- 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.

- Sélinsky V., (1979), *L'entente prohibée : à travers les avis de la commission technique des ententes et des positions dominantes*, Thèse de Droit Université Montpellier 1, Paris, Librairie Technique, Bibliothèque de droit de l'entreprise.
- Torre-Schaub M., (2002), *Essai sur la construction juridique de la catégorie de marché*, Paris, LGDJ.
- 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.
- Woronoff D., (1998), *Histoire de l'industrie en France*, Point Seuil Histoire.