



le cnam
Partenariat

REPUBLIQUE DU BENIN



CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS



Chaire « Développement des systèmes d'organisation »

Laboratoire d'Investigation en Prospective, Stratégie et Organisation

MEMOIRE DE MASTER DE RECHERCHE EN SCIENCES DES ORGANISATIONS

Mention : Management

Spécialité : Prospective, Innovation, Stratégie et Organisation

THEME:

**MISE EN ŒUVRE AU BENIN DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE
DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA SUR LES PRATIQUES
ANTICONCURRENTIELLES IMPUTABLES AUX ENTREPRISES : LES
PARTIES PRENANTES QUI NE PRENNENT PAS**

Réalisé et soutenu par

Moudjaïdou I. SOUMANOU

Président du Jury

Professeur Yvon PESQUEUX
Professeur Titulaire de la Chaire
« Développement des systèmes
d'organisation »

Membre du Jury

Bruno FRANCE LANORD
Professeur au CNAM
Paris

Année académique 2010-2011

Le Laboratoire d'Investigation en Prospective, Stratégie et Organisation du Conservatoire National des Arts et Métiers de Paris en France (LIPSOR/CNAM), n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à son auteur.

REMERCIEMENT

Je voudrais exprimer ma gratitude et toute ma reconnaissance à tous ceux qui, de près ou de loin, ont de diverses manières contribué à la réalisation, à l'amélioration, à la mise en forme et à la soutenance du présent mémoire, en particulier :

- ✓ Professeur Yvon PESQUEUX, à qui je dois le titre de mon thème, en l'occurrence, "Les parties prenantes qui ne prennent pas", pour son soutien et tous ses efforts en vue de promouvoir la connaissance au Bénin, grâce notamment à sa contribution à la création et à l'animation de notre Ecole Doctorale en Sciences des Organisations;
- ✓ Monsieur Christian DABLAKA, Directeur de l'ISOR, pour avoir eu la géniale initiative de créer en partenariat avec le CNAM, cette Ecole Doctorale en Sciences des Organisations au Bénin et pour ses précieux conseils ;
- ✓ Tous les enseignants de LIPSOR/CNAM qui ont bien voulu nous faire partager leurs connaissances, je veux citer : MM BAZIN Yoann, BENSEBAA Faouzi, DURANCE Philippe, MEDJAD Karim et PERSEIL Jean-Jacques ;
- ✓ Mme Rosalie Dado WOROU HOUNDEKON, Professeur à l'ENEAM, pour son inestimable contribution à toutes les étapes ayant conduit à la réalisation et à la finalisation du présent mémoire ;
- ✓ Mme Geneviève BOKO NADJO pour m'avoir consacré son temps aussi bien dans les débats de fond que dans la lecture du mémoire ;
- ✓ Mes collaborateurs à la SODECO qui, malgré leurs occupations professionnelles, ont contribué à la mise en forme du mémoire ;
- ✓ Aux auditeurs de la promotion 2009-2010 qui ont bien voulu nous faire bénéficier de leurs expériences ;
- ✓ Aux auditeurs de la promotion 2010-2011, pour l'ambiance conviviale dans laquelle s'est déroulée notre formation ;
- ✓ Tout le personnel administratif et de soutien de ISOR pour sa sollicitude et sa disponibilité permanente.

DEDICACE

A Mon premier petit-fils : Rayan Ichola

A Mes enfants : Faïzath Titilola, Abd-El

Fawaz Kollawolé et Romziath Eyitayo.

A Ma chère épouse : Taïbath

YESSOUFU SOUMANOU

LISTE DES SIGLES ET ABBREVIATIONS

ATRPT : Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications.

BBCOM : Bell Bénin Communications

CA : Cour d'Appel.

CCC : Comité Consultatif de la Concurrence.

CE : Communauté Européenne.

CEDEAO : Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest.

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale.

CFA : Communauté Financière Africaine.

CJCE : Cour de Justice des Communautés Européennes.

CM : Conseil des Ministres.

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement.

COMAN : Cotonou Manutention Société Anonyme.

DC : Direction de Cabinet.

DCLF : Direction de la Concurrence et de la Lutte contre la Fraude.

DGCCRF : Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes.

DGCI : Direction Générale du Commerce Intérieur.

F.CFA : Franc de la Communauté Financière Africaine.

FOB : Free On Board.

FONAC : Front des Organisations Nationales contre la Corruption.

GEMADA : Groupement des Entreprises de Manutention du Dahomey.

GSM: Global System for Mobile Communication.

INSAE : Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique.

LCC : Législation Communautaire de la Concurrence.

MFAEP : Ministère des Finances, des Affaires Economiques et du Plan.

MIC : Ministère de l'Industrie et du Commerce.

ODAMAP : Office Dahoméen de Manutention Portuaire.

ONG : Organisation Non Gouvernementale.

PAC : Port Autonome de Cotonou.

PAIE : Pratiques Anticoncurrentielles Imputables aux Entreprises.

PR : Présidence de la République.

SAV : Service A Valeur ajoutée

SGM : Secrétariat Général du Ministère.

SMTC : Société de Manutention du Terminale de Conteneurs.

SOBEBRA : Société Béninoise de Brasserie.

SOBEMAP : Société Béninoise des Manutentions Portuaires.

TIC : Technologies de l'Information et de la Communication.

UEAC : Union Economique de l'Afrique Centrale.

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine.

SOMMAIRE

REMERCIEMENT.....	III
DEDICACE.....	IV
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATION.....	.V
SOMMAIRE.....	VII
RESUME.....	1
ABSTRACT.....	3
INTRODUCTION.....	5
1. CHAPITRE PREMIER : CADRE DE L'ETUDE, ETAT DE L'ART ET CADRE JURIDIQUE DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA.....	9
1.1 CADRE DE L'ETUDE	9
1.1.1 CONSTATS	9
1.1.2 PROBLEMATIQUE.....	10
1.2 ETAT DE L'ART	11
1.2.1 DEFINITION DES CONCEPTS CLES ET REVUE DE LITTERATURE.....	11
1.2.2 EPISTEMOLOGIE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE	22
1.3 CADRE JURIDIQUE DE L'UEMOA SUR LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES	29
1.3.1 CORPUS DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA	30
1.3.2 COMPARAISON SOMMAIRE DE LA LEGISLATION DE L'UEMOA A CELLES DE L'UNION EUROPEENNE ET DE LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE ET MONETAIRE DE L'AFRIQUE CENTRALE	33
1.3.3 LES PRATIQUES VOISINES DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IMPUTABLES AUX ENTREPRISES.....	35
2 CHAPITRE II LA THEORIE DES PARTIES PRENANTES ET LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IMPUTABLES AUX ENTREPRISES	38

2.1 IDENTIFICATION DES PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA	38
2.1.1 CLASSIFICATION DES PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA	38
2.2 LES ENTREPRISES CIBLEES ET LEUR ENVIRONNEMENT	46
2.2.1 LES ENTREPRISES FOURNISSEURS	46
2.2.2 LES ENTREPRISES CLIENTES ET LES CONSOMMATEURS	65
2.2.3 QUID DE L'INTERET DU CONSOMMATEUR	67
3 CHAPITRE III – LES POUVOIRS PUBLICS ET LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES MISES EN ŒUVRE DANS LES CAS CIBLES	71
3.1 ANALYSE DES RESULTATS DES ENQUETES ET ETUDES DOCUMENTAIRES RELATIVEMENT AUX DISPOSITIONS SUR LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES	71
3.1.1 LES ENTENTES ANTICONCURRENTIELLES.....	71
3.1.2 LES ABUS DE POSITION DOMINANTE.	74
3.1.3 L'ENTENTE ANTICONCURRENTIELLE ET L'ABUS DE POSITION DOMINANTE.	77
3.1.4 RECAPITULATIF DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IDENTIFIEES	78
3.2 COMPORTEMENTS DES POUVOIRS PUBLICS, PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION	79
3.2.1 LA COMMISSION DE L'UEMOA.....	79
3.2.2 LE MINISTERE DU COMMERCE	82
3.3 – POUR UNE EFFICIENCE DES PARTIES PRENANTES PUBLIQUES DANS LA MISE EN ŒUVRE DE LA LEGISLATION DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA	89
CONCLUSION GENERALE.....	92
TABLE DES MATIERES.....	96
BIBLIOGRAPHIE.....	100
ANNEXES.....	A

RESUME

Plus de huit (8) ans après l'entrée en vigueur de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), force est de constater au Bénin que c'est l'immobilisme absolu, relativement à son application. Au même moment, des cas de pratiques anticoncurrentielles, ou supposés tels, sont souvent notés ou déplorés par des victimes. L'objectif visé à travers la présente recherche est de procéder, sur la base de quelques cas de pratiques, à l'analyse des causes profondes de cet immobilisme, en répondant, au terme de la recherche à la question fondamentale suivante : ***cette législation est-elle nécessaire ou répond-elle à un mimétisme ?***

A travers des exemples choisis dans les secteurs de la manutention portuaire, de distribution de boissons et des télécommunications GSM et les différentes enquêtes réalisées, nous avons apporté des éléments de réponse aux questions sous-jacentes suivantes :

- ✓ quelles sont les parties prenantes de cette législation ?
- ✓ les pratiques visées sont elles réellement anticoncurrentielles ?
- ✓ chaque partie prenante joue-t-elle son rôle?
- ✓ l'intérêt du consommateur a-t-il été pris en compte ?

Les critères de classification de [Caroll, 1989] ont servi de base à la classification des parties prenantes de la législation de la concurrence de l'UEMOA. Notre recherche a porté essentiellement sur les parties prenantes primaires de cette législation, à savoir : le pouvoir public législateur (Commission de l'UEMOA), le pouvoir public chargé de l'application de la législation (Commission de l'UEMOA, Ministère du Commerce, Autorité de Régulation, Comité Consultatif de la Concurrence), les entreprises et les consommateurs.

Les résultats des enquêtes réalisées font ressortir que toutes les entreprises ciblées sont à l'origine de plusieurs pratiques, qui ne sont pas nécessairement conformes aux dispositions de la législation communautaire. Mais aucune des parties prenantes publiques n'intervient pour faire valoir la légalité. Il en découle que les parties prenantes de cette Législation, et plus particulièrement la Commission de l'UEMOA, "ne prennent pas", en raison des contingences liées à la pression politique des Etats

Membres et aux pouvoirs des multinationales. Au niveau national, des contraintes techniques, administratives, financières et politiques sont également à la base de la contreperformance des structures nationales. Aussi, importe-t-il que la Commission de l'UEMOA transcende sa frivolité pour mettre en œuvre ses prérogatives, en tant qu'Institution supra nationale, pour impulser une nouvelle dynamique à la mise en œuvre de cette législation. Au terme de notre recherche, nous avons identifié trois perspectives dans le prolongement de nos travaux : d'une part, l'approfondissement de l'analyse de l'exercice des prérogatives, pouvoirs et contraintes de la Commission de l'UEMOA, en tant qu'Institution Communautaire délégataire d'une partie de la souveraineté des Etats membres, d'autre part, l'exploration de la possibilité d'une externalisation de certaines missions des structures communautaires et nationales concernées par la mise en œuvre de cette législation et l'appréciation des parties prenantes de cette législation, relativement aux pratiques anticoncurrentielles imputables aux Etats, plus spécifiquement aux aides publiques dans tous les Etats membres.

CONCEPTS CLES

Abus de position dominante : C'est l'exploitation d'un pouvoir de marché correspondant à une position dominante et ayant pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

La position dominante n'est définie dans aucun texte législatif ni réglementaire. Sa définition est donnée par la jurisprudence. La position dominante est une position sur le marché de produit ou de service qui donne à l'entreprise qui la détient, de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et finalement des consommateurs.

Entente anticoncurrentielle : L'entente anticoncurrentielle est un accord ou une action concertée qui a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché de produits ou de services déterminé. L'entente implique en conséquence un accord de volonté, ce qui suppose que les parties concernées disposent d'une autonomie de décision suffisante les unes par rapport aux autres.

Mimétisme : Le concept de mimétisme est défini à travers celui d'imitation qui selon Mounicou « consiste à reproduire ou à chercher à reproduire une apparence, un acte d'autrui, à refaire ce que quelqu'un d'autre a déjà fait ». Ainsi, le terme de mimétisme est utilisé dans les sciences humaines pour décrire un comportement d'imitation volontaire ou inconscient des modèles auxquels on cherche à s'identifier. »

ABSTRACT

Since the West African Economic and Monetary Union (WAEMU)'s Community Competition Legislation has come into effect, for more than eight years now, it is noticed that no move has been made in Benin regarding its implementation. At the same time, many anticompetitive practices are allegedly noticed and deplored by victims. The aim of this research is to analyse, through some specific cases, the real reasons of that inaction, by given an answer at the end to the question: « *is this legislation really necessary or is it a form of mimicry?* ».

Through selected examples in the sectors of portorage, drinks distribution and GSM coupled with different surveys, we give elements of answers to the following questions:

- ✓ What are the stakeholders of that legislation?
- ✓ Are the marked practices really anticompetitive?
- ✓ Does each part play its role?
- ✓ Is the consumer's interest taken into account?

The classification of stakeholders of the WAEMU's competition legislation I've chosen is based on the [Caroll, 1989]'s classification criteria. The object of our research was essentially on primary stakeholders of that legislation: public authority in charge of the laws issuance (WAEMU Commission), public authority in charge of the laws application (WAEMU Commission, Ministry of Commerce, Authority of Regulation, and Consultative Competition Committee), companies and consumers.

The results of our surveys show that all the targeted companies have many practices that do not necessarily abide by the community legislation. However, none of the public stakeholders intervene to enforce the law. As a result, the stakeholders of this Legislation, particularly the WAEMU Commission do not “take up”, due to contingency reasons related to political pressure of states members and multinational

companies' influence. At local level, technical, administrative, financial and politics constraints are at the root of national services bad results. It is therefore important for the WAEMU Commission to depart from this frivol attitude, so as to make use of its prerogatives as a supra national Institution, in order to give the implementation of this legislation a new dynamism. As a follow up to our research, three possibilities have been identified : on one hand, to further the analysis on the enforcement of the WAEMU Commission's prerogatives, power and constraints (as a delegatee of partial sovereignty of members states), on the other, to consider the eventuality of externalizing some role of the national and community entities concerned by this legislation, and finally to make the evaluation of this legislation's stakeholders, in relation to States' anticompetitive practices particularly on public assistance.

KEY WORDS

ABUSE OF DOMINANCE: it is the use of power on the market that corresponds to a dominance monopolisation in order to impede, to restrain or distort the competition.

There is no definition of Abuse of dominance given by the legal texts or regulations. This definition is given by jurisprudence. Abuse of dominance is a position on the product or service market that gives the beneficiary company, an independent attitude toward its competitors, customers and finally consumers.

Anticompetitive arrangement: it is a concerted agreement or action in order to impede restrain or distort competition on a given product and service market. The arrangement implies that there is an agreement, which means that all parties involved have a power of decision significantly independent from each other.

MIMICRY : this notion is defined through imitation, that according to Mounicou « *consists in reproducing or trying to reproduce an appearance, somebody's action, or to do what something has done before* ». So, mimicry is use in human sciences to describe a behavior of “voluntary or unconscious imitation of models to which one wants to identify with”.

“ Le marché a du bon. Il oblige les gens à se dégoûter. Il donne une prime aux meilleurs, il encourage à dépasser les autres et à se dépasser soi-même. Mais, en même temps, il fabrique des injustices, il installe des monopoles, il favorise les tricheurs. Alors, ne soyez pas aveugle en face du marché. Il ne faut pas imaginer qu’il règlera tout seul tous les problèmes. Le marché n’est pas au-dessus de la nation et de l’Etat. C’est la nation, c’est l’Etat qui doivent surplomber le marché”

Charles de Gaulle, extrait de A. Peyrefitte (1994)

INTRODUCTION GENERALE

Par principe, la concurrence se joue entre des entreprises sur un marché déterminé, le marché en cause. Pour que ce jeu reste libre, afin que subsiste une concurrence effective, il importe de préserver, à travers une régulation spécifique, un certain équilibre entre les pouvoirs de marché respectifs de ces entreprises. Cette perception de la concurrence est ainsi aux antipodes de la conception classique «du laisser-faire et du laisser-aller» prônée par Adam Smith pour qui le marché est régulé par une main invisible.¹

C’est pourquoi la plupart des pays industrialisés se sont dotés de droit spécifique pour réguler le fonctionnement des marchés (Brault, 1997 ; Bienaymé 1998). Ce droit fixe généralement des règles de jeu et instaure par la même occasion, un système de contrôle des agents économiques. Il a pour objectif d’arbitrer et d’encadrer une multitude de pratiques susceptibles de fausser le jeu de la concurrence dans le marché, en veillant à l’application des règles similaires à l’ensemble des entreprises qui y opèrent. Aussi, le droit de la concurrence prend-il appui sur la notion d’entreprise en s’y référant pour énoncer toutes les règles de concurrence, qu’il s’agisse de la prohibition des ententes, de la possibilité de leur justification, de la prohibition des abus de position dominante, etc.

¹ Adam Smith, La nature et les causes de la richesse des nations, 1776

De ce fait, « la concurrence apparaît de plus en plus comme une forme d'organisation et non plus comme un état naturel, spontané, normal. »² Ses enjeux pour la dynamique et les performances d'une économie sont incommensurables.

C'est donc au regard de l'importance des enjeux de la concurrence pour la dynamique des économies que l'Union Européenne s'est dotée d'une législation communautaire de la concurrence et veille constamment à son opérationnalisation. Il est apparu « que trente cinq ans après son adoption, le droit européen de la concurrence a pris beaucoup d'importance, qu'il fait école dans de nombreux pays qui souhaitent faire partie de l'Union européenne et dans d'autres pays et, surtout, qu'il est appliqué de telle sorte que ses contraintes sont intégrées et prises au sérieux par les opérateurs »³.

Ainsi, la mise en œuvre de cette législation au sein de l'Union Européenne a fortement contribué à l'assainissement de l'environnement des entreprises, cumulativement à l'amélioration des conditions de satisfaction des besoins des consommateurs. « Il est indubitable que la mise en œuvre des règles de concurrence a joué, et continue de jouer, un rôle prépondérant pour la prospérité des nations développées, qui se traduit en particulier par une forte croissance économique, un entrepreneuriat dynamique, des avantages pour les consommateurs et une stabilité sociale. »⁴

Aussi, la Commission l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA)⁵ s'est-elle inspirée de la Législation Communautaire de l'Union Européenne pour se doter, le 23 mai 2002, d'une législation communautaire de la concurrence. En substance, cette législation, entrée en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2003, traite des pratiques anticoncurrentielles imputables à la fois aux Etats membres, notamment les aides publiques, et aux entreprises aussi bien publiques que privées, à savoir, les ententes anticoncurrentielles et les abus de position dominante.

Mais généralement, l'application d'une législation, en particulier celle sur la concurrence, n'est pas automatique une fois mise en place. Même les Etats Unis d'Amérique, pionniers dans l'adoption et l'application d'une législation sur la concurrence, connue sous l'appellation de « Antitrust Law », n'a pas échappé à sa mise en œuvre contrastée dans le temps.

² Farjat (Gérard), Pour un droit économique, PUF, Paris, 1994, p. 45.

³ Brault Dominique, Droit et Politique de la Concurrence, ECONOMICA, Paris, p 1.

⁴ CEDEAO-Cadre Régional de la Politique de Concurrence (p. 5) Abuja, mars 2007.

⁵ UEMOA : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

En effet, selon Kovacic et Shapiro (2000), « l'expérience américaine de l'antitrust après la mise en place du Sherman Act et du Clayton Act peut se décliner autour de quatre épisodes qui diffèrent par les modalités de mise en œuvre des lois correspondantes :

- Une période de mise en sommeil (1915-1936) ;
- La période activiste et l'influence de l'Ecole structuraliste (1936-1972) ;
- La recherche de l'efficacité économique : influence de l'Ecole de Chicago (1973-1992) ;
- La synthèse post Chicago : l'apport de la théorie des jeux. »⁶

Il apparaît ainsi que la législation américaine de la concurrence, après son adoption, a connu une période de vingt et un (21) ans d'inapplication pour diverses raisons notamment politiques et sociales.

En ce qui concerne la législation de la concurrence de l'UEMOA, force est de constater que plus de huit (8) ans après son entrée en vigueur, sa mise en œuvre est également contrastée. Ainsi, l'UEMOA en général et le Bénin en particulier se retrouvent sur les traces des Etats Unis d'Amérique. Il en découle donc que l'espace UEMOA semble ne pas échapper à la période de mise en sommeil de sa législation communautaire de la concurrence, vu la situation de son application, singulièrement au Bénin.

La question reste de savoir quelles seraient la durée et l'intensité de ce sommeil. Sera-t-il court et profond ? Court et léger ? Long et léger ? Long et profond ?

Pour répondre à ces questions, il est nécessaire de procéder à des investigations sur l'état de la mise en œuvre de cette législation communautaire de la concurrence. C'est à cet effet, qu'en ce qui concerne particulièrement le Bénin, nous avons entrepris de procéder à l'identification des parties prenantes de cette législation et à l'appréciation de la manière dont chaque partie prenante joue sa partition.

La suite du présent document, consacré à la clarification des préoccupations sus exprimées, est structurée comme suit:

Le premier chapitre, dédié au cadre de l'étude et à l'état de l'art, expose d'une part, les constats qui ont conduit à ces recherches sur "la mise en œuvre au Bénin de la

⁶ Politique de la Concurrence, rapport David ENCAOUA et Roger Guesnerie.

législation communautaire de la concurrence de l'UEMOA sur les pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises : les parties prenantes qui ne prennent pas” et d'autre part, l'état de l'art relativement à ce thème, à travers la définition des mots clés, la revue de littérature, la posture épistémologique et la méthodologie de recherche. Enfin, il présente le dispositif juridique régissant les pratiques anticoncurrentielles dans l'espace UEMOA, sa comparaison sommaire à ceux d'autres regroupements similaires, essentiellement l'Union Européenne (UE) et la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (CEMAC), ainsi que les pratiques voisines des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises.

Le deuxième chapitre est consacré à l'identification et à la classification des parties prenantes concernées par la législation communautaire de la concurrence et présente les entreprises et secteurs ciblés comme cas pratiques ainsi que leur environnement.

Enfin, le dernier chapitre procède d'une part, à l'analyse des résultats des enquêtes réalisées pour apprécier l'état des pratiques qui y ont cours et d'autre part, à l'évaluation du comportement des pouvoirs publics, parties prenantes dans la mise en œuvre de la législation de la concurrence de l'UEMOA, pour déboucher sur les perspectives et les ouvertures possibles, relativement à cette législation.

CHAPITRE PREMIER : CADRE DE L'ETUDE, ETAT DE L'ART ETCADRE JURIDIQUE DE LA CONCURRENCEDE L'UEMOA

Ce premier chapitre aborde le cadre de l'étude, l'état de l'art et le dispositif juridique régissant les pratiques anticoncurrentielles au sein de l'UEMOA, ainsi que sa comparaison à ceux d'autres ensembles économiques, en l'occurrence l'Union Européenne et la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale.

1.1 CADRE DE L'ETUDE

La présente section expose les constats qui nous ont amené à nous intéresser au thème objet de notre de recherche pour déboucher sur sa problématique.

1.1.1 Constats

Pour faire face efficacement aux contingences du marché international, toutes les régions de l'Afrique ont créé des ensembles économiques. C'est dans cette dynamique que le 10 Janvier 1994, sept pays de l'Afrique de l'Ouest ont créé l'Union Economique et Monétaire Ouest- Africaine (UEMOA).⁷ Conformément à l'article 4 du Traité l'instituant, l'UEMOA poursuit, entre autres objectifs, le renforcement de la compétitivité des activités économiques des Etats membres dans le cadre d'un marché ouvert et concurrentiel et d'un environnement juridique rationalisé et harmonisé. Aussi, l'article 76 dudit Traité prévoit-il, à son paragraphe « c », l'institution de règles communes de concurrence applicables aux entreprises publiques et privées ainsi qu'aux aides publiques. Ainsi, après l'entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 2000 de l'Union Douanière, il est apparu nécessaire pour l'UEMOA, dans le but d'assurer le bon fonctionnement du Marché Commun et de faire bénéficier aux opérateurs économiques les effets de la libéralisation des échanges entre les Etats membres, d'adopter une législation communautaire sur la concurrence. En substance, cette législation, adoptée en mai 2002 et entrée en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2003, traite des pratiques anticoncurrentielles imputables à la fois aux Etats membres et aux entreprises tant publiques que privées. Plus de huit (8) ans après l'entrée en vigueur de cette législation, force est de constater au Bénin que sa mise en application n'est pas effective.

⁷Pays fondateurs de l'UEMOA : Le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

Parallèlement, des cas de pratiques anticoncurrentielles, ou supposés tels, sont souvent notés ou déplorés par des victimes. Plusieurs marches de protestation des distributeurs de boissons et des associations de consommateurs, notamment dans le domaine des télécommunications ont été enregistrées.

Au regard de l'immense étendue du champ de cette législation et du temps qui nous est imparti dans le cadre de notre recherche, il n'est pas possible de couvrir dans la présente étude, les deux dimensions de cette législation, à savoir les pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises et celles imputables aux Etats. C'est pourquoi le choix a été porté sur les pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises, dont l'étendue n'est également pas des moins importantes.

Par ailleurs, ces pratiques font partie du cadre législatif et réglementaire mis en place au Bénin depuis 1967 pour protéger les consommateurs. Mais dans les faits, la situation se présente comme s'il y avait un vide juridique en la matière.

Au regard de ces considérations, il nous est apparu nécessaire de comprendre les causes profondes de la non application au Bénin de ladite législation. Aussi avons-nous choisi, dans le cadre de notre mémoire de Master en science de gestion, de consacrer notre recherche sur le thème : « *Mise en œuvre au Bénin de la législation communautaire de la concurrence de l'UEMOA sur les pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises : les parties prenantes qui ne prennent pas.* »

1.1.2 Problématique

Les pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises, à savoir les ententes et abus de position dominante, font partie du dispositif législatif béninois depuis 1967, à travers l'Ordonnance N°20/PR/MFAEP du 05 Juillet 1967, portant réglementation des prix. L'objectif visé par la réglementation de ces pratiques, assimilées à la pratique de prix illicites, était exclusivement la protection des consommateurs. Ces dispositions sont restées dans les tiroirs de l'Administration jusqu'à l'avènement le 23 mai 2002, de la Législation Communautaire de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine sur la concurrence, entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 2003. Mais cette législation communautaire est en train de subir le même sort que celui de la législation nationale. L'objectif visé à travers le présent thème est de répondre à la question principale suivante : la législation de la concurrence de l'UEMOA répond-est à une nécessité ou s'agit-il d'un mimétisme ? Pour répondre à cette question principale, nous avons

recherché, à travers quelques cas de pratiques avérés ou ayant fait l'objet de vives manifestations, les causes profondes de cet immobilisme que nous avons analysées, en explorant les questions dérivées ci-après :

- ✓ quelles sont les parties prenantes de cette législation ?
- ✓ les pratiques visées sont elles réellement anticoncurrentielles ?
- ✓ chaque partie prenante joue-t-elle son rôle?
- ✓ l'intérêt du consommateur a-t-il été pris en compte ?

Le succès d'une organisation, quelle qu'elle soit, est substantiellement tributaire de la qualité des ressources humaines chargées de sa gestion. Dès lors, il est important de procéder à l'appréciation des comportements et performances des différentes parties prenantes impliquées dans la mise en œuvre de cette législation qui traite des dispositions interdisant les pratiques anticoncurrentielles. En d'autres termes, cette législation se rapporte aux règles juridiques qui gouvernent les rivalités entre agents économiques dans la conquête et la conservation d'une part de marché. Il en découle que ces pratiques relèvent du droit de la concurrence, partie du droit économique qui consacre le droit des marchés.⁸

En substance, notre recherche nous a conduit à croiser le droit de la concurrence, en tant que droit économique, et la théorie des parties prenantes, vue comme théorie fondatrice de modèle relationnel de l'organisation. Pour permettre de cerner le sens de l'option ainsi faite, il importe d'examiner l'état de l'art en la matière.

1.2 ETAT DE L'ART

La présente section porte d'une part, sur la définition des concepts clés utilisés dans le cadre de notre recherche et la revue de littérature et d'autre part, sur la posture épistémologique ainsi que sur la méthodologie.

1.2.1 Définition des concepts clés et revue de littérature

Plusieurs concepts clés ont été utilisés dans les développements qui suivent. Mais nous avons retenu à dessein de procéder à la définition des principaux concepts clés et jugé pertinent d'aborder d'autres dans la revue de littérature.

⁸ CONCURRENCE, consulté le 04 juin 2011.

1.2.1.1 Définition des concepts clés

Pratiques anticoncurrentielles : « Les pratiques anticoncurrentielles se réfèrent à un large éventail de pratiques d'affaires dans lesquelles une entreprise ou un groupe d'entreprises peuvent se livrer en vue de restreindre la concurrence inter-entreprises pour maintenir ou accroître leur position relative sur le marché et les profits sans nécessairement la fourniture de biens et de services à un coût moindre ou de meilleure qualité. »⁹

Khemani et Shapiro¹⁰ (1993) soulignent en effet que l'essence de la concurrence entraîne les tentatives faites par l'entreprise pour obtenir un avantage sur ses rivaux. Toutefois, la limite des pratiques commerciales acceptables peut être franchie si les entreprises s'ingénient à limiter artificiellement la concurrence en ne construisant pas tellement sur leurs avantages, mais sur l'exploitation de leur position sur le marché au détriment des concurrents, clients et fournisseurs tels que la hausse des prix, la baisse de la production. Cette situation affecte négativement le choix des consommateurs et engendre une perte d'efficacité économique et une mauvaise affectation des ressources. En somme, les pratiques anticoncurrentielles sont des atteintes à l'intérêt général de la concurrence qui ont un impact sur le marché pertinent concerné. Elles sont interdites par le droit de la concurrence. Les mécanismes de concurrence peuvent être affectés par des comportements anticoncurrentiels (ententes illicites, abus de position dominante) ou de dépendance économique ou pratique des prix abusivement bas ou prédateurs ou par des structures anticoncurrentielles (concentrations).

Abus de position dominante : C'est l'exploitation d'un pouvoir de marché correspondant à une position dominante et ayant pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence.

La position dominante n'est définie dans aucun texte législatif ni réglementaire. Sa définition est donnée par la jurisprudence. La position dominante est une position sur le marché de produit ou de service qui donne à l'entreprise qui la détient, de comportements indépendants dans une mesure appréciable vis-à-vis de ses concurrents, de ses clients et finalement des consommateurs.¹¹ La part de marché est un élément

⁹ Glossaire de l'Organisation Industrielle, Economie et Droit de la Concurrence, OCDE, 1993.

¹⁰ Compilation du Glossaire de l'Organisation Industrielle, Economie et Droit de la Concurrence, OCDE, 1993.

¹¹ DGCCRF / Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

important dans la position dominante mais elle doit être assortie d'autres facteurs procurant à l'entreprise une autonomie de comportement, telles que l'avance technologique, la notoriété de la marque ou des barrières réglementaires, administratives, financières ou autres élevant de barrières à l'entrée sur le marché. Il en est ainsi de l'accès à une ressource (Cass.com. 4 décembre 2001), à une infrastructure essentielle (CA Paris 30 juin 1998) ou des facilités essentielles (Cass.com. 12 juillet 2005).

De même, la notion d'abus n'a pas fait l'objet de définition légale, ni réglementaire. Seulement, des exemples ont été cités dans le Code de commerce. Il s'agit notamment du refus de vente, des ventes liées ou des conditions de vente discriminatoires ainsi que la rupture de relations commerciales établies, au seul motif que la partenaire refuse de se soumettre à des conditions commerciales injustifiées. Des comportements qui sont admissibles lorsqu'ils émanent d'entreprises qui sont soumises à une concurrence effective sont abusifs lorsqu'ils émanent d'une entreprise en position dominante qui les utilise pour éliminer des concurrents effectifs ou potentiels ou pour obtenir des avantages injustifiés.

Entente anticoncurrentielle : « L'entente anticoncurrentielle est un accord ou une action concertée qui a pour objet ou peut avoir pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché de produits ou de services déterminé. Cette entente peut prendre diverse formes (écrite ou orale, expresse ou tacite, horizontale entre concurrents sur un même marché ou verticale, comme par exemple entre un producteur et un distributeur. »¹²

L'entente implique en conséquence un accord de volonté, ce qui suppose que les parties concernées disposent d'une autonomie de décision suffisante les unes par rapport aux autres. Ainsi, ne peuvent être qualifiées d'ententes des pratiques associant deux filiales d'un même groupe qui ne disposent d'aucune autonomie propre.

L'intérêt de la notion d'objet anticoncurrentiel est de permettre d'appréhender des comportements d'ententes qui peuvent être dangereux pour le bon fonctionnement de la concurrence. Cette notion existe dans la plupart des législations de la concurrence. Elle est indispensable pour préserver le jeu concurrentiel des marchés. Elle a un effet préventif.

¹² DGCCRF / Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

La notion d'effet anticoncurrentiel, pour sa part, conduit à analyser, au cas par cas, les effets réels ou potentiels des pratiques mises en œuvre. Ainsi, une entente peut être condamnée du fait de ses effets, même s'il n'a pas un objet anticoncurrentiel caractérisé. Ces deux notions, d'objet et d'effet anticoncurrentiels, peuvent donc être utilisées aussi bien séparément que cumulativement. Un régime d'exemption est prévu aux ententes anticoncurrentielles.

Mimétisme : Le concept de mimétisme est défini à travers celui d'imitation dont plusieurs définitions ont été proposées. Tarde (1890)¹³ définit l'imitation comme le mouvement par lequel quelque chose se répète et, en se répétant se propage. Selon Mounicou (2006)¹⁴, « L'imitation consiste à reproduire ou à chercher à reproduire une apparence, un acte d'autrui, à refaire ce que quelqu'un d'autre a déjà fait ». Pour Ellsworth (1926)¹⁵, « L'imitation doit clairement impliquer une similarité de comportement... imiter quelqu'un, c'est agir comme lui ».

Le mimétisme est donc un comportement d'imitation qu'on peut retrouver dans différents domaines du monde vivant. Chez les animaux, c'est un comportement très répandu, instinctuel ne supposant aucune activité consciente.

Henry Bates a été le premier à utiliser le terme mimétisme en 1861 pour décrire le comportement des papillons en Amazonie. Selon lui, le mimétisme désigne « la faculté qu'ont certains animaux de prendre une apparence conforme aux objets qui les entourent ».¹⁶

Par analogie, le terme de mimétisme est utilisé dans les sciences humaines pour décrire un comportement d'« imitation volontaire ou inconscient des modèles auxquels on cherche à s'identifier. »¹⁷

1.2.1.2 Revue de littérature

Il existe très peu de littérature sur la question des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises, encore moins sur cette question intégrant les parties prenantes d'une législation sur lesdites pratiques.

¹³ Cité dans Le mimétisme inter organisationnel : Explications et Conséquences, Sameh BEN AMMAR HNID (2008), p.6

¹⁴ Ibidem

¹⁵ Ibidem

¹⁶ Ibidem

¹⁷ Dictionnaire de Sociologie, 1999, Le Robert-Seuil, Paris.

Les recherches menées sur le thème de « pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises », notamment dans l'Union Européenne, portent sur une multitude des cas traités, donc sur les résultats des enquêtes menées, les procédures et les conclusions. Il en découle qu'une kyrielle de cas y est traitée, très souvent, à l'initiative de la partie lésée par la pratique incriminée.

Cette multiplication de cas enregistrés dans ce domaine montre que la plupart des parties prenantes concernées jouent leur partition respective. Aussi, existe-t-il, tant au niveau de la Commission Européenne que des structures nationales chargées de la mise en œuvre des législations sur la concurrence, une multitude de décisions et de recours. Le site www.autoritedelaconcurrence.fr¹⁸ du Conseil Français de la Concurrence, notamment la rubrique consacrée à la publication des arrêts de la Cour d'Appel de Paris portant sur « Le contrôle des pratiques anticoncurrentielles : le suivi des recours : », en dit long à cet effet. Les trois exemples suivants ont été identifiés dans cette rubrique :

- Arrêt du 15 avril 2010 : la cour d'appel de Paris, sur renvoi de la Cour de Cassation, a partiellement annulé et réformé la décision 07-D-08 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'approvisionnement et de la distribution de ciment en Corse ;
- Arrêt du 9 mars 2010 : la cour d'appel de Paris a rejeté le recours formulé contre la décision 09-D-10 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des transports maritimes entre la Corse et le Continent ;
- Arrêt du 11 mars 2009 : la cour d'appel de Paris, sur renvoi de la Cour de Cassation, a rejeté les recours formés contre la décision 05-D-65 relative à des pratiques concertées dans le secteur de la téléphonie mobile.

L'analyse de ces cas, choisis dans des secteurs différents, montre que toutes les parties prenantes, y compris celles secondaires, jouent leur rôle respectif. Celles qui ne jouent pas leur rôle n'échappent pas, de ce fait, à la vigilance de celles qui "prennent" réellement.

Aussi, ressort-il de ce constat que, pour épargner aux entreprises les conséquences financières souvent lourdes du non-respect des textes sur les pratiques anticoncurrentielles, leurs responsables intègrent dans leur réflexion et leurs

¹⁸ Consulté le 17 avril 2011.

comportements, la question de savoir si leurs actions, dans leurs principes ou modalités, affectent ou non la concurrence.

Ces constats sont aux antipodes de la réalité dans l'espace Union Economique et Monétaire Ouest-africaine, et partant du thème choisi dans le cadre de nos recherches qui portent plutôt sur le défaut d'application de la Législation sur la Concurrence.

Les travaux de recherche de Adenka (2006) sur "les pratiques anticoncurrentielles dans les télécommunications : cas du Togo, du Burkina Faso et du Mali"¹⁹ ont permis d'identifier trois séries des pratiques anticoncurrentielles dans le secteur, à savoir :

- ✓ les obstacles à l'entrée : restrictions administratives et juridiques (monopole légal ou institutionnel, obstacles dans la délivrance des licences) ;
- ✓ les obstacles à l'accès à l'interconnexion ;
- ✓ les obstacles liés à l'exercice : abus de position dominante de l'opérateur historique (subventions croisées et aides publiques), discrimination dans les prix (vente conditionnelle et groupage).

Il a également identifié deux niveaux de sanctions, celles relevant des prérogatives nationales ainsi que les structures habilitées et celles communautaires, dont la mise en œuvre présente quelques limites :

- ✓ Au plan national :
 - le partage par l'autorité administrative de régulation de certaines attributions avec le Ministère chargé du secteur ;
 - l'imprécision du statut et de l'indépendance de l'Institution de régulation du fait des interférences politiques et de l'hégémonie des opérateurs historiques ;
 - le plafonnement des amendes à 2.000.000 F.CFA ;
 - la non maîtrise par les régulateurs des dispositions sur les pratiques anticoncurrentielles ;
- ✓ Au plan communautaire, la question des exemptions.

Le développement fait par l'auteur n'a pas abordé les sanctions prévues par l'UEMOA ainsi que la passivité de la Commission de l'UEMOA dans le suivi de ce secteur en vue d'y identifier les dysfonctionnements et d'appliquer les sanctions subséquentes. L'auteur a abordé ce passage comme si les entreprises concernées ont bénéficié

¹⁹ Adenka, Les pratiques anticoncurrentielles dans les télécommunications : cas du Togo, du Burkina Faso et du Mali, 2006.

d'exemption. Le document n'a pas fait état non plus des perspectives, puisqu'il s'agit d'un mémoire professionnel.

Gnimpieba Tonnang, (2004) a effectué des recherches sur le « Droit matériel et intégration sous-régionale en Afrique Centrale²⁰ (Contribution à l'étude des mutations récentes du marché intérieur et du droit de la concurrence CEMAC). Dans ce cadre, il a analysé dans les moindres détails d'une part, la question de la libre circulation des marchandises en Afrique Centrale et d'autre part, le sort du droit de la libre circulation des personnes, des services et des capitaux, avant de s'appesantir sur l'encadrement communautaire de la concurrence vu comme une innovation tempérée par une forte influence européenne. A cet effet, il a procédé à une analyse comparative de la Législation Communautaire de la CEMAC sur la concurrence et celle de l'Union Européenne. De façon spécifique, il a abordé toutes les formes d'ententes anticoncurrentielles, y compris les concentrations, ainsi que les abus de position dominante et les aides publiques, de même que les procédures applicables en cas d'infraction. Il a conclu que les rédacteurs de la législation de la concurrence de la CEMAC se sont profondément inspirés de celle de l'Union Européenne. En outre, il a mis en exergue les limites de cette législation qui concernent d'une part, le flou entre l'ordre juridique national et celui communautaire et d'autre part, la faiblesse des capacités institutionnelles et humaines des Etats membres de la CEMAC dans la mise en œuvre d'une politique de la concurrence. Enfin, dans les perspectives, il est souligné que les nouvelles ambitions communautaires de l'Afrique Centrale ne serviraient à rien si elles n'étaient pas respectées par les principaux acteurs de la scène sous-régionale, notamment les Etats membres, les opérateurs économiques et les particuliers auxquels ces règles communes sont destinées.

Dans les travaux de Gnimpieba Tonnang, tous les cas de jurisprudence cités par l'auteur sont issus de la CJCE, ce qui laisse présager de réelles difficultés de mise en œuvre de cette législation au sein de la CEMAC, tout comme c'est le cas au Bénin et dans la plupart des pays de l'UEMOA. En outre, la responsabilité des autorités communautaires de la CEMAC dans l'état de la mise en œuvre de cette législation a été passée sous silence.

²⁰ « DROIT MATERIEL ET INTEGRATION SOUS-REGIONALE EN AFRIQUE CENTRALE (Contribution à l'étude des mutations récentes du marché intérieur et du droit de la concurrence CEMAC), GNIMPIEBA TONNANG, (2004)

Vialfont (2009)²¹ a identifié trois grands types de procédures négociées en Europe et aux Etats-Unis dans la mise en œuvre du droit de la concurrence, avec en toile de fond, les ententes et les abus de position dominante, à savoir :

- ✓ La procédure de clémence: réservée aux affaires d'entente, elle offre une immunité à toute entreprise *partie prenante* qui dénonce l'existence de cette entente et sa participation directe. Ici, la culpabilité des entreprises est formellement établie dans une décision ;
- ✓ La procédure d'engagements : elle offre une immunité d'amende aux entreprises qui s'engagent à modifier une pratique potentiellement anticoncurrentielle ;
- ✓ La procédure de "transaction" : se caractérise par la réduction partielle de l'amende, après une procédure formelle au terme de laquelle l'entreprise poursuivie pour pratique d'entente anticoncurrentielle reconnaît sa culpabilité.

L'auteur a focalisé son étude sur les engagements, seule procédure commune à toutes les pratiques anticoncurrentielles.

Par ailleurs, le thème est vu par l'auteur sous des modèles économiques qui mettent en jeu de rôle, le gain de l'entreprise et le surplus des consommateurs. Aussi a-t-il utilisé un cadre théorique unifié dans lequel le lien entre le gain de l'entreprise avec la pratique et le dommage associé pour les consommateurs est présenté sous forme réduite. A cet effet, on sent un déséquilibre dans les rôles des parties prenantes, une grande place ayant été accordée aux entreprises, ensuite aux autorités de concurrence et en dernière position aux consommateurs.

Il faut néanmoins saluer cette démarche, puisque l'un des objectifs de la législation de la concurrence est la protection du consommateur. En conséquence, toutes les actions menées dans ce domaine concourent à son bien être. Pour les perspectives, notons entre autres, la prise en compte par l'autorité des recours privés exercés devant les juridictions civiles ou commerciales et la modélisation d'un arbitrage en asymétrie d'information.

Dans notre cas, aucune partie prenante n'a semblé avoir l'ambition de "prendre", c'est-à-dire de jouer son rôle, ne serait-ce que partiellement. De ce fait, les cas d'abus de position dominante dans la distribution des boissons ou d'entente dans les activités de manutention portuaire et le secteur des GSM auraient au moins pu faire l'objet d'engagement, pour le bonheur des consommateurs.

²¹ Vialfont Arnold, « Analyse économique des procédures négociées en droit de la concurrence. », Thèse de Doctorat Université de Paris 2, 2009.

La théorie des parties prenantes en science des organisations est l'enjeu de nombreux débats et sert souvent de référence aussi bien à des discours et des actes liés aux politiques de responsabilité sociale des entreprises, qu'à de nombreux travaux tant en science des organisations qu'en analyse politique.

La théorie des parties prenantes énonce qu'une organisation a des relations avec de nombreux groupes constitutifs ou "parties prenantes" ou encore "stakeholders". Le concept de "stakeholder" a d'abord été mobilisé en management stratégique [Mitroff, 1983 ; Freeman, 1984 ; Martinet, 1984 ; Géllinier, 1984] avant de devenir incontournable dans les réflexions centrées sur les systèmes de gouvernance des entreprises [Blair, 1995 ; Charreau et Desbières 1998].²²

Il convient de noter que c'est depuis la publication du célèbre ouvrage de Freeman en 1984 (Mercier, 2005) que foisonne la littérature sur la théorie des parties prenantes.

Parmi la multitude de définitions des parties prenantes, nous pouvons retenir celles-ci-après :

- Selon Mercier [1999], les parties prenantes sont "*l'ensemble des agents pour lesquels le développement et la bonne santé de l'entreprise constituent des enjeux importants*";
- Freeman [1984], dans une perspective d'abord stratégique et que Mintzberg et al. [1999] replacent dans "l'école du pouvoir" et qui considère l'élaboration de la stratégie comme un processus de négociation convergente et définit les parties prenantes comme "*tout groupe ou individu qui peut affecter ou qui être affecté par la réalisation des objectifs de l'entreprise*";
- Selon Pesqueux, une "*partie prenante se définit tout d'abord au regard d'intérêts convergents qui divergeraient des intérêts convergents venant caractériser les autres*".²³ C'est en cela que la théorie des parties prenantes va construire ses développements sur la tension "proximité-distance", proximité des intérêts des uns avec les autres, cette proximité étant fondatrice de la partie prenante et proximité de certaines parties prenantes par rapport à d'autres ;
- Pour Donaldson & Preston [1995], "*les parties prenantes sont définies par leur intérêt légitime dans l'organisation, ce qui implique que les ayants-droit sont*

²² Cours du Professeur Yvon PEQUEUX op. cit.

²³ Ibidem.

des groupes et personnes ayant des intérêts légitimes ; ils sont connus et identifiés et que les intérêts de tous les groupes de parties prenantes ont une valeur intrinsèque”.

De ces définitions, il ressort que la théorie des parties prenantes s'intéresse à la question du management stratégique d'une organisation en relation avec des individus, groupes et organisations parfois aux intérêts divergents.

On distingue aujourd'hui classiquement [Carrol, 1989] :

- Les parties prenantes primaires contractuelles qui concernent les agents organisationnels en relation directe et déterminée contractuellement, comme son nom l'indique avec l'entreprise (ou encore qualifiées de parties “prenantes contractuelles”). Elles ont été les premières à avoir été mises en évidence, fondant ainsi une conception partenariale au regard des relations tissées entre l'organisation et “ses” parties prenantes ;
- Les parties prenantes secondaires ou diffuses qui regroupent les agents situés autour de l'entreprise envers lesquels l'action de cette entreprise se trouve avoir un impact mais sans pour autant se trouver en lien contractuel (qualifiées encore de “diffuses”). Elles ont été les secondes à avoir été mises en évidence, venant pour la plupart fonder une conception “sociétale” des relations entre l'organisation et son environnement.

D'autres distinctions existent comme, par exemple, celle qui est établie entre les parties prenantes internes, externes classiques et externes à pouvoir d'influence, celle qui est établie entre les parties qui supportent les risques, les cibles et les acteurs [Clarkson, 1994] ou encore [Pelle Culpin, 1998] celle qui distingue entre les parties prenantes institutionnelles (liées aux lois, réglementations, entités inter-organisationnelles, organisations professionnelles propres à une industrie), les parties prenantes économiques (les acteurs opérant sur les marchés de l'entreprise concernée) et les parties prenantes éthiques (qui émanent des organisations de pression éthique et politique), plus difficiles à figurer. Il est aussi possible de noter de perspectives globalisantes : la société civile [Lépineux, 2004] ou encore la trilogie “nature-société-génération futures” [Zsolnai, 2004]. Face à la multitude de classifications, Minvielle [2004] souligne combien la référence aux parties prenantes éloigne peu à peu du centre de l'entreprise, lieu d'émission du volontarisme managérial et comment ces parties

prenantes sont elles mêmes classées en fonction de leur éloignement par rapport au centre ainsi que par rapport aux difficultés du volontarisme managérial pour ce qui les concerne.

Aussi, relativement à notre thème de recherche qui ne porte pas sur l'entreprise en tant qu'organisation, des distinctions des parties prenantes citées ci-dessus, celle de Pelle Culpin nous paraît la mieux appropriée pour l'atteinte de nos objectifs. En effet, il s'agit dans le cas qui nous concerne, d'une Institution Sous-Régionale (UEMOA), d'institutions étatiques (le Ministère du Commerce, l'ATRPT, le Comité Consultatif de la Concurrence), ensuite, des entreprises et des consommateurs.

Dans leur revue de littérature sur la théorie des parties prenantes, Donaldston et Preston [1995, p.74] distinguent trois utilisations de la théorie des parties prenantes :

- Dans une optique descriptive, l'entreprise est appréhendée comme une constellation d'intérêts coopératifs et concurrents ; les organisations ont donc des parties prenantes et leurs activités ont des impacts sur ces dernières ;
- Dans une vision instrumentale, la recherche porte sur la nature des connexions entre gestion des relations avec les parties prenantes et performances organisationnelles. Pour atteindre l'objectif de création de valeur, il convient de prendre en compte leurs intérêts ;
- Enfin d'un point de vue normatif, l'analyse se centre sur la légitimité des intérêts des parties prenantes et leur prise en compte dans la gouvernance de l'entreprise. La théorie peut conduire, par exemple, à formuler, à prescrire des actions managériales en faveur d'une meilleure prise en compte de leurs intérêts.

Lorsqu'elles visent à décrire les relations entre l'organisation et son environnement, la théorie permet d'expliquer comment fonctionne les processus de management et comment les intérêts des parties prenantes sont effectivement pris en compte. Intégrée dans le contexte de notre recherche, l'optique descriptive de la théorie permettra d'analyser comment chaque acteur de la mise en œuvre de la législation communautaire de la Concurrence de l'UEMOA fonctionne relativement à ses obligations ou ses prérogatives et comment il devrait fonctionner.

Des cas ayant fait l'objet de la revue de littérature, rares sont ceux qui y ont véritablement intégré la dimension des parties prenantes. Tous nos efforts en vue de parvenir à l'indentification de tels cas qui auraient mis en exergue chaque partie

prenante, son rôle, la manière dont chacune l'a joué ainsi que les résultats obtenus, ne nous ont pas permis d'aboutir à un modèle souhaité. En ce qui concerne la classification ou critères de classification, la version de [Caroll, 1989], citée plus haut, a particulièrement retenue notre attention. Elle cadre mieux avec notre domaine de recherche et sera en conséquence utilisée pour la classification des parties prenantes de la législation de la concurrence de l'UEMOA.

1.2.2 Epistémologie et méthodologie de recherche

La présente section est consacrée à la présentation de la posture épistémologique de notre sujet de recherche, ainsi qu'à la méthodologie adoptée dans sa conduite.

1.2.2.1 Posture épistémologie

Selon Nadeau²⁴ cité par Pesqueux dans son cours de Master "Pour une épistémologie des organisations", Février 2011, le terme d'« épistémologie » vient du grec "épistémê" qui signifie connaissance, science et de "logos", c'est-à-dire « discours sur » mais aussi « logique de ». Il en découle que l'épistémologie « étudie de manière critique la méthode scientifique, les formes logiques et mode d'inférence utilisés en science, de même que les principes, concepts fondamentaux, théories et résultats des diverses sciences, et ce, afin de déterminer leur origine logique, leur valeur et leur portée objective ». De manière plus large, elle fonde une théorie de la connaissance qui ne concerne donc pas seulement la connaissance scientifique. L'épistémologie qui se consacre à une réflexion sur le « réel », se distingue ainsi de la métaphysique qui, elle, se consacre à une réflexion sur la réalité.

Au regard de ce qui précède, Lemoigne²⁵ a posé trois questions liées à une épistémologie :

- 1- Qu'est ce que la connaissance, question gnoséologique qui répond à la question "quoi ?" et conduit aux deux attitudes suivantes : celle qui considère l'organisation comme une "chose", d'ordre ontologique et celle qui conduit à la considérer comme un processus, "d'ordre phénoménologique".

Du point de vue gnoséologique, il se pose la question de l'« objet » dont il s'agit et de l'appartenance des sciences des organisations aux sciences ou bien aux

²⁴ Nadeau R, Vocabulaire technique et analytique de l'épistémologie, PUF, Paris, 1999.

²⁵ Lemoigne J.-L., Les épistémologies constructivistes, PUF, collection "Que sais-je ?", Paris, 1999

techniques. Il s'agit ici d'étudier l'état de la mise en œuvre au Bénin ou de la "non-mise en œuvre" de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA, à travers l'analyse du comportement de ses parties prenantes.

- 2- Comment s'est-elle constituée ou engendrée, question méthodologique qui répond à la question "comment ?" et la réponse va différer selon l'attitude adoptée dans la réponse à la question gnoséologique et conduit à justifier la méthode adoptée.

A cet effet, Hacking²⁶ en rappelle les fondamentaux :

- ✓ la méthode inductive, qui part de l'inutilité de faire des hypothèses ;
- ✓ la méthode abductive, qui part d'hypothèses vérifiées et éventuellement corrigées en fonction des résultats ;
- ✓ la méthode hypothético-déductive, qui repose sur la tension « conjecture-réfutation ».

La question méthodologique pose également la discussion de l'attitude positiviste ou constructiviste. Mais il est difficile d'établir une frontière radicalement tranchée entre les deux attitudes. Aussi, serait-il préférable de parler de dissociation, claire en terme d'attitude au regard de l'« objet », mais ni évidente en termes de méthodologie, ni encore moins en termes de méthodes. Dans les deux cas, il est question d'interprétation dont le statut va changer : dans le positivisme, l'interprétation consiste à expliquer et vérifier tandis que dans le constructivisme, elle sert à comprendre et à proposer.

Au regard de ce qui précède, il apparaît qu'il ne s'agit pas ici d'élaborer des hypothèses, mais plutôt de faire des recherches pour comprendre d'abord le comportement des parties prenantes sur l'état de la mise en œuvre ou de la "non-mise en œuvre" au Bénin de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA. La méthode inductive est donc ici utilisée, à travers le paradigme constructiviste.

- 3- Comment apprécier sa valeur ou sa validité, question axiologique, pragmatique, téléologique et politico-éthique ? Cette perspective répond à la question "pourquoi" et ouvre le champ d'appréciation de la validité de l'attitude adoptée dans la réponse à la question méthodologique et à celle des valeurs associées suivant la réponse à la question gnoséologique.

²⁶ Hacking I, *Entre science et réalité-ma construction sociale de quoi ?*, La Découverte, collection "Poche", n° 294, Paris, 2008.

Cette troisième question soulève la discussion axiologique de la place des sciences des organisations parmi les sciences sociales, le problème pragmatico-téléologique de leur classement parmi les sciences de l'action et le problème politico-éthique de leur classement parmi les sciences politiques et morales.

Cette perspective répond à la question pourquoi ? Etant donné que la perspective épistémologique privilégiée est le constructivisme, notre objectif de recherche a été de comprendre les raisons qui sous-tendent le comportement des parties prenantes face aux divers cas de pratiques anticoncurrentielles enregistrés au niveau de certaines entreprises. Bien que notre ambition soit de contribuer à une prise de conscience effective des parties prenantes dans l'importance de la mise en œuvre de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA, nous avons en tant que chercheur, observé une position de neutralité et évité des jugements de valeurs.

Compte tenu des responsabilités que nous avons occupées dans le secteur, la prise en compte de la question axiologique au cours de notre recherche nous a paru capitale. Et c'est la raison pour laquelle nous avons fait de la triangulation des techniques de collectes des données pour réduire le biais.

1.2.2.2 Méthodologie de recherche

Par démarche méthodologique, il faut entendre les techniques utilisées pour collecter les informations nécessaires à l'atteinte des objectifs de nos recherches. Ainsi, l'approche adoptée a consisté à appliquer une méthodologie en trois étapes, associant des méthodes statistiques à des revues documentaires et à des discussions avec des experts chargés de la mise en œuvre au Bénin de la législation sur la concurrence, afin d'appréhender les problèmes liés à son application, à la lumière de la théorie des parties prenantes.

La première phase a consisté à la recherche documentaire et à sa discussion. Ceci a permis d'élaborer le cadre d'analyse de l'étude.

La deuxième phase est consacrée à la constitution d'échantillons représentatifs, à l'aide des techniques appropriées. Aussi bien au niveau des entreprises du secteur de la manutention que des cadres du Ministère du Commerce, nous avons privilégié le choix raisonné. Une série d'enquêtes a été réalisée au niveau de quelques consommateurs de GSM et distributeurs de produits de la SOBEBRA, suivie des entretiens avec des experts béninois dans le domaine de la concurrence. Ce processus nous a permis

d'établir un cadre analytique pour la recherche et ainsi déboucher sur la formulation des conclusions théoriques.

La troisième phase a conduit à analyser les données collectées au cours des enquêtes et des entretiens réalisés sur les pratiques anticoncurrentielles susceptibles d'être poursuivies par les autorités compétentes en vue de tirer les conclusions subséquentes.

1.2.2.2.1 Echantillonnage

L'échantillonnage a été effectué à deux niveaux : d'abord pour l'identification des entreprises concernées ou susceptibles d'être concernées par des cas de pratiques anticoncurrentielles, ensuite pour le choix des entreprises auxquelles des questionnaires ont été administrés dans le cadre de notre recherche.

Pour l'identification des cas, nous nous sommes fondé d'une part, sur des plaintes des associations de consommateurs contre les promoteurs des GSM et d'autre part, sur les manifestations diverses organisées par des acteurs de la distribution des boissons et de la manutention portuaire. Nous avons ensuite procédé à des entretiens informels avec ces différents acteurs et certains cadres chargés de la gestion de la concurrence au Ministère du Commerce. Nous avons enfin confronté les résultats obtenus à nos connaissances personnelles, au regard des missions qui avaient été les nôtres dans un passé récent. Au terme de cette démarche, et pour mieux couvrir le champ de nos recherches, des entreprises des trois secteurs ci-après ont été identifiées :

- ✓ manutention portuaire ;
- ✓ distribution des boissons ;
- ✓ télécommunications, plus précisément les GSM.

Il en découle que la technique utilisée est le choix raisonné.

Pour l'administration des questionnaires, l'échantillonnage a été organisé en fonction de la spécificité des informations recherchées. Dans le secteur de la manutention, nous avons recueilli auprès des responsables des associations et groupements professionnels concernés, la liste respective de leurs adhérents, soit au total cent cinquante trois (153). Nous avons ensuite ciblé les principales entreprises du secteur, au nombre de dix-sept (17), et complété notre échantillon par d'autres entreprises tirées de façon aléatoire sur les listes pour obtenir notre effectif de quatre-vingts (80) entreprises. Soulignons qu'il n'a pas été facile d'identifier sur le terrain les quatre-vingts entreprises, étant entendu

que sur la base des listes reçues des associations et groupements professionnels concernés, bon nombre, soit ont abandonné le secteur, soit se sont reconverties dans l'informel. Par ailleurs, les transitaires ambulants, difficiles à cerner, n'ont pas été pris en compte dans l'échantillon retenu. En ce qui concerne le domaine des boissons, les entretiens ont été réalisés avec une dizaine de clients qui se sont sentis lésés par les pratiques de leur partenaire exclusif, seule grande brasserie dont dispose le Bénin. Sept parmi eux ont été ciblés au hasard et trois ont été choisis en raison de leur longue expérience dans ce secteur. S'agissant des GSM, quelques consommateurs ont été enquêtés dans la plupart des localités de notre pays, au cours de nos déplacements professionnels, à travers des entretiens non formels.

Au niveau de l'administration du commerce, une enquête par questionnaire a été également réalisée au sein des cadres, dont certains ont été choisis au hasard et quatre (4) ciblés, en raison des responsabilités qui sont les leurs ou qu'ils ont assumées par le passé. L'enquête a porté sur un échantillon de vingt (20) cadres sur un effectif de quatre vingt trois (83).

1.2.2.2 Collecte de données

Dans le but de mieux cerner l'environnement et l'évolution des activités des secteurs et entreprises ciblées, relativement à la législation communautaire de la concurrence, nous avons procédé à des enquêtes par des questionnaires, à des interviews et analyses documentaires.

Dans le domaine de la manutention portuaire, une enquête a été réalisée auprès des acteurs, en particulier le Port Autonome de Cotonou, les transitaires et leurs clients directs ainsi que les concurrents de SMTC et de COMAN.

L'enquête a porté sur un échantillon de quatre-vingts (80) entreprises, dont soixante (60) y ont répondu, soit un taux de 75%.

Dans le domaine de la distribution des boissons, la méthodologie utilisée a consisté en une étude documentaire ayant porté sur le contrat auquel la SOBEBRA soumet ses clients. En effet, la SOBEBRA a élaboré depuis 2007, un contrat d'adhésion, intitulé « Contrat de distributeur agréé des produits SOBEBRA », qui sert aujourd'hui de document contractuel entre les deux parties.

Au niveau des entreprises du secteur des GSM, il s'est avéré nécessaire de procéder à l'analyse documentaire ayant porté notamment sur le cahier des charges auquel sont soumis les opérateurs et à des enquêtes sommaires auprès de quelques consommateurs choisis au hasard. A cet effet, il a été procédé à une analyse minutieuse, non seulement de la politique de tarification dans le secteur, mais aussi, à une appréciation des éléments constitutifs de cette tarification. L'objectif principal visé est de cerner comment sont fixés les prix des prestations dans le secteur.

Par ailleurs, nous avons eu des entretiens avec des experts béninois du domaine de la concurrence, notamment, les Directeurs de la Concurrence et de la Lutte contre la Fraude, les membres du Comité Consultatif de la Concurrence, certains membres de l'Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications (ATRPT).

Ces entretiens ont d'une part, facilité et orienté les cas identifiés et d'autre part, permis de recueillir des éléments supplémentaires d'appréciation aux analyses statistiques.

Dans le cadre de la collecte des données, nous avons procédé successivement :

- à l'élaboration des projets de questionnaires ;
- au test des projets de questionnaires sur un échantillon réduit ;
- à la finalisation des questionnaires ;
- enfin au choix des échantillons.

La collecte des données a été effectuée à travers les enquêtes par questionnaires réalisées auprès des chefs des entreprises sélectionnées et des cadres de l'Administration du Commerce. Les données collectées sont à la fois quantitatives et qualitatives.

Cette phase de collecte d'information a été confiée à l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique (INSAE), structure nationale la plus habilitée en la matière, en vue de conférer une objectivité et une fiabilité aux résultats des enquêtes.

Deux raisons fondamentales justifient ce choix :

- ✓ d'abord, au regard des intérêts capitalistiques en jeu et d'éventuelles conséquences que pourraient induire pour certaines entreprises, les résultats des enquêtes ;
- ✓ ensuite, en raison des fonctions que nous avons occupées par le passé au sein du Ministère chargé du Commerce et de notre implication dans l'examen de

quelques plaintes des victimes de certaines pratiques visées dans notre recherche.

Toutefois, nous avons procédé, nous-mêmes, d'une part, à l'élaboration des questionnaires de base et d'autre part, à l'appréciation du questionnaire définitif, pour permettre l'atteinte des objectifs poursuivis.

Par ailleurs, nous avons réalisé des entretiens non directifs avec certains cadres du domaine de la concurrence et avec quelques responsables des entreprises ciblées pour l'administration des questionnaires.

Pour le traitement et l'analyse des données, il a été procédé :

- au regroupement des réponses aux questions ouvertes ;
- à la codification des questionnaires remplis ;
- à la saisie des questionnaires ;
- à l'apurement de la base ;
- à la production du rapport des enquêtes ;
- enfin à l'analyse des résultats de l'enquête.

1.2.2.2.3 Analyse des données

Les données collectées grâce aux questionnaires ont été configurées dans des graphiques et des tableaux. Le choix des graphiques a tenu compte de la nature des données recueillies afin d'en faciliter la compréhension. Quant aux données issues des analyses documentaires, elles sont consignées principalement dans des tableaux. Compte tenu de la nature de la recherche, les données recueillies ont été analysées au regard des paragraphes et articles pertinents des différents textes de la législation de la concurrence de l'UEMOA, pour déboucher sur les constats et les conclusions subséquents.

1.2.2.2.4 Périmétrage

D'entrée, il est important de souligner que l'objet de la recherche ne porte pas sur l'examen quand au fond des pratiques anticoncurrentielles identifiées, mais plutôt, de mettre en exergue leur existence avérée ou supposée qui aurait dû susciter des réactions idoines de la part des autorités compétentes, c'est-à-dire des parties prenantes concernées. A cet effet, des entreprises de trois secteurs importants ont été identifiés,

chacun faisant l'objet de pratiques anticoncurrentielles spécifiques. D'abord, le secteur des « Global System for Mobile Communication », communément appelés GSM, qui concerne plus de 50% des populations vivant au Bénin. A ce niveau, il n'a pas été procédé à un échantillonnage, mais plutôt à l'étude dans sa globalité, du système de tarification pratiqué par les sociétés évoluant dans ce sous-secteur. Ensuite, la politique de la distribution de boissons par la seule brasserie dont dispose le Bénin, en vue de cerner sa cohérence ou non avec la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA. Ici également, il s'agit d'un secteur qui intéresse toute la population béninoise et tous ceux qui vivent au Bénin. Enfin, le dernier secteur est celui des manutentions portuaires, caractérisé par l'existence de trois ou quatre sociétés dont certaines jouissent d'une position dominante. Un échantillon de quelques parties prenantes du secteur, toutes basées à Cotonou, a fait l'objet d'une enquête qualitative. L'analyse des données issues de ces trois secteurs et de celles du Ministère chargé du Commerce a permis de mieux appréhender d'une part, les pratiques anticoncurrentielles ou supposées telles, qui y ont cours et d'autre part, le comportement des parties prenantes, en particulier les pouvoirs publics en tant que parties prenantes du dispositif de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA pour enfin tirer les conclusions idoines.

1.3 CADRE JURIDIQUE DE L'UEMOA SUR LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Après l'entrée en vigueur le 1^{er} Janvier 2000 de l'Union Douanière, il est apparu nécessaire pour l'UEMOA, dans le but d'assurer le bon fonctionnement du Marché Commun et de faire bénéficier aux opérateurs économiques les effets de la libéralisation des échanges entre les Etats membres, d'adopter une législation communautaire sur la concurrence. « Il n'y a pas de concurrence sans l'acceptation d'un minimum de règles. »²⁷ Aussi, dans la présente section, est-il abordé successivement le corpus de cette législation, ensuite sa comparaison sommaire à ceux de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale et de l'Union Européenne et enfin, les pratiques voisines des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises.

²⁷ Alain BIENAYME, PRINCIPES DE CONCURRENCE, ECONOMICA, p.388

1.3.1 Corpus de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA

Le corpus de cette législation est composé de trois (3) règlements et de deux (2) Directives, tous datant du 23 mai 2002, à savoir :

- Règlement N° 02/2002/CM/UEMOA, relatif aux pratiques anticoncurrentielles à l'intérieur de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine ;
- Règlement N°03/2002/CM/UEMOA, relatif aux procédures applicables aux ententes et abus de position dominante à l'intérieur de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine ;
- Règlement N° 04/2002/CM/UEMOA, relatif aux aides d'Etat, à l'intérieur de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine et aux modalités d'application de l'article © du Traité de l'UEMOA ;
- Directive N°01/2002/CM/UEMOA, relative à la transparence des relations financières d'une part entre les Etats membres et les entreprises publiques et, d'autre part entre les Etats membres et les organisations internationales ou étrangères ;
- Directive N°02/2002/CM/UEMOA, relative à la coopération entre la Commission et les structures nationales de concurrence des Etats membres pour l'application des articles 88,89 et 90 du Traité de l'UEMOA.

L'article 88 dudit Traité dispose : « Un (1) an après l'entrée en vigueur du Présent Traité, sont interdits de plein droit :

- a) Les accords, associations et pratiques concertées entre entreprises, ayant pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'Union ;
- b) Toutes pratiques d'une ou de plusieurs entreprises, assimilables à un abus de position dominante sur le marché commun ou dans une partie significative de celui-ci ;
- c) Les aides publiques susceptibles de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions. »

Quant à l'article 89, il détermine les modalités d'application des interdictions énoncées à l'article 88 sus cité. Il fixe également, ‘ les règles à suivre par la Commission dans l'exercice du mandat que lui confère l'article 90 ainsi que les amendes et astreintes destinées à sanctionner les violations des interdictions énoncées à l'article 88. Il peut

également édicter des règles précisant les interdictions énoncées dans l'article 88 ou prévoyant des exceptions limitées à ces règles afin de tenir compte de situations spécifiques.'» Enfin, l'article 90 précise que « La Commission est chargée, sous le contrôle de la Cour de Justice, de l'application des règles de concurrence prescrites par les articles 88 et 89. Dans le cadre de cette mission, elle dispose du pouvoir de prendre des décisions. »

En substance, cette législation communautaire sur la concurrence, entrée en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2003, traite d'une part, des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises aussi bien publiques que privées, à savoir, les ententes anticoncurrentielles et les abus de position dominante et d'autre part, des aides d'Etat et des pratiques anticoncurrentielles imputables aux Etats membres. Il ne s'agit pas ici de présenter l'ensemble de ce corpus juridique, mais l'essentiel de celui se rapportant au champ de l'étude, essentiellement les ententes anticoncurrentielles et les abus de position dominante.

1.3.1.1 Les ententes anticoncurrentielles

Aux termes de l'article 3 du Règlement N°2/2002/CM/UEMOA cité plus haut, constituent notamment des ententes :

- a) des accords limitant l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;
- b) des accords visant à fixer directement ou indirectement le prix, à contrôler le prix de vente, et de manière générale, à faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ; en particulier des accords entre entreprises à différents niveaux de production ou de distribution visant à la fixation du prix de revente ;
- c) des répartitions des marchés ou des sources d'approvisionnement, en particulier des accords entre entreprises de production ou de distribution portant sur une protection territoriale absolue ;
- d) des limitations ou des contrôles de la production, des débouchés, du développement technique ou des investissements ;
- e) des discriminations entre partenaires commerciaux au moyen de conditions inégales pour des prestations équivalentes ;

- f) des subordinations de la conclusion des contrats à l'acceptation, par les partenaires, des prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.

Toutefois, il est prévu des exemptions individuelles et par catégorie, s'agissant des ententes mais sous certaines conditions. Ainsi, en application de l'article 89 alinéa 3 du Traité de l'UEMOA, la Commission peut déclarer les articles 88(a) du Traité et 3 du Règlement N°02 ci-dessus cité, « inapplicables,

- à tout accord ou catégorie d'accords,
- à toute décision ou catégorie de décisions d'associations d'entreprises ;
- et à toute pratique concertée ou catégorie de pratiques concertées,

qui contribuent à améliorer la production ou la distribution des produits ou à promouvoir le progrès technique ou économique, tout en réservant aux utilisateurs une partie équitable du profit qui en résulte, et sans

- a) imposer aux entreprises intéressées des restrictions qui ne sont pas indispensables pour atteindre ces objectifs ;
- b) donner à des entreprises la possibilité, pour une partie substantielle des produits en cause, d'éliminer la concurrence. »

1.3.1.2 Les abus de position dominante

Conformément à l'article 4.2 du même Règlement N° 02, « les pratiques abusives peuvent notamment consister à :

- a) imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transactions non équitables ;
- b) limiter la production, les débouchés ou le développement technique au préjudice des consommateurs ;
- c) appliquer à l'égard de partenaires commerciaux des conditions inégales à des prestations équivalentes, en leur infligeant de ce fait un désavantage dans la concurrence ;
- d) subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont de lien avec l'objet de ces contrats. »

Soulignons qu'en son article 4.1, alinéa 2, la concentration est assimilée à un abus de position dominante. Aussi, l'article 4.3 dispose-t-il que : « Constituent une concentration au sens de l'article 4.1 alinéa 2 du présent Règlement :

- a) la fusion entre deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes ;
- b) l'opération par laquelle :
 - une ou plusieurs personnes détenant déjà le contrôle d'une entreprise au moins, ou
 - une ou plusieurs entreprises, acquièrent directement ou indirectement, que ce soit par prise de participations au capital ou achat d'éléments d'actifs, contrat ou tout autre moyen, le contrôle de l'ensemble ou de parties d'une ou de plusieurs autres entreprises ;
- c) la création d'une entreprise commune accomplissant de manière durable toutes les fonctions d'une entité économique autonome. »

1.3.2 Comparaison sommaire de la législation de l'UEMOA à celles de l'Union Européenne et de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale

1.3.2.1 Les ententes anticoncurrentielles

Au sein de la CEMAC, c'est le Règlement N°1/99/UEAC-CM-639 du 25 Juin 1999 portant réglementation des pratiques commerciales anticoncurrentielles qui régit les ententes anticoncurrentielles, les abus de position dominante et les concentrations d'entreprises.

L'article 3.1 de ce Règlement dispose : « sont incompatibles avec le marché commun et par conséquent interdits, tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprises, et toutes pratiques concertées qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre les Etats membres et qui ont pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence (...) »

L'article 81.1 du Traité de Rome qui a posé le principe de l'incompatibilité avec le marché commun des ententes précise à cet effet « tous accords entre entreprises, toutes décisions d'associations d'entreprise et toutes pratiques concertées, qui sont susceptibles d'affecter le commerce entre Etats membres et qui ont pour objet ou pour effet d'empêcher, de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur du marché commun (...) »

De ces définitions, il ressort clairement que les législateurs de l'UEMOA et de la CEMAC se sont profondément inspirés des dispositions européennes, pour ne pas dire qu'ils ont pratiquement repris les principaux termes desdites dispositions.

Toutefois, tout comme le texte communautaire de l'UEMOA, celui de la CEMAC a procédé à une énumération non limitative de pratiques ou de comportements d'entreprises susceptibles d'être considérés comme anticoncurrentiels.

En revanche, le Cour de Justice des Communautés Européennes a procédé à l'interprétation de notion « d'entente », dans le sens qui lui est le plus favorable, en considérant d'emblée que l'entente devrait être décrite comme une situation établie entre des entreprises, lesquelles manifestent leur volonté de mener en commun une action. Ainsi, l'entente est constituée toute les fois qu'il y a « une forme de coordination entre entreprise qui, sans avoir été poussée jusqu'à la réalisation d'une convention proprement dite, substitue sciemment une coopération pratique entre elles au risque de la concurrence »²⁸.

Par ailleurs, en matière d'ententes anticoncurrentielles, les dispositions des textes de l'UEMOA et de la CEMAC prévoient des exemptions individuelles et celles par catégorie. Il s'agit d'ententes qui en principe, tombent sous le coup de la prohibition, mais qui peuvent bénéficier de dérogation, soit individuellement, soit par catégorie, parce que répondant à certaines conditions dont deux positives et deux négatives, à savoir :

- améliorer la production ou la distribution des produits ou promouvoir le progrès technique et économique d'une part, et réserver aux utilisateurs une part équitable du profit qui en résulte d'autre part ;
- ne pas imposer aux entreprises intéressées des restrictions non indispensables à l'atteinte des objectifs de l'entente d'une part, et ne pas donner à des entreprises la possibilité d'éliminer la concurrence pour une partie substantielle des produits en cause d'autre part.

C'est ce qui en droit européen est appelé « règle de la raison ».

²⁸ « DROIT MATERIEL ET INTEGRATION SOUS-REGIONALE EN AFRIQUE CENTRALE (Contribution à l'étude des mutations récentes du marché intérieur et du droit de la concurrence CEMAC), GNIMPIEBA TONNANG, (2004) p. 230, note 659

1.3.2.2 Les abus de position dominante

Les notions d'abus de position dominante et de concentration d'entreprises consacrées par la CEMAC sont fortement inspirées du droit communautaire européen. En effet, l'article 86 CE (82 nouveau) du Traité de Rome dispose : « est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre les Etats membres est susceptible d'être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie substantielle de celui-ci ». De même, l'article 16 du Règlement N°1/99/UEAC-CM-639 portant réglementation des pratiques commerciales anticoncurrentielles entre les pays membres de la CEMAC, dispose : « est incompatible avec le marché commun et interdit, dans la mesure où le commerce entre les Etats membres est susceptible d'en être affecté, le fait pour une ou plusieurs entreprises d'exploiter de façon abusive une position dominante sur le marché commun ou dans une partie de celui-ci ». Le droit communautaire de l'UEMOA s'est également identifié en la matière au droit européen, en consacrant cette formulation mimétique de l'article 86 CE dans l'article 4.1 du Règlement N°02/2002/CM/UEMOA cité plus haut.

1.3.3 Les pratiques voisines des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises

Les pratiques visées sont essentiellement les pratiques restrictives ou comportements anticoncurrentiels et individuels et la concurrence déloyale.

1.3.3.1 Les pratiques restrictives ou comportements anticoncurrentiels individuels

« La notion de "pratiques restrictives" est l'héritière de celle de "pratiques individuelles" que l'usage et la jurisprudence avaient consacrée avant la réforme de 1986 »²⁹ en France. En effet, certaines pratiques dites "individuelles" l'étaient effectivement, tel que le refus de vente émanant d'une entreprise en position dominante. Cette pratique est individuellement imposée et non concertée collectivement, pourtant elle relève de celles dites "collectives". Ces pratiques individuelles ne sont pas toujours restrictives de la concurrence mais portent plutôt atteinte à des concurrents, dans la mesure où elles n'ont pas pour objet ou ne sont pas susceptibles d'avoir pour effet, de

²⁹Brault Dominique, Droit et politique de la Concurrence, ECONOMICA, Paris, page 148.

restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence sur un marché. La distinction entre les "pratiques restrictives" et les "pratiques anticoncurrentielles" est subtile et ambiguë.

Les premières, sous certaines conditions, ont pour effet de porter atteinte aux intérêts légitimes d'un concurrent et ceci, sans qu'il y ait lieu d'apprécier si la pratique en cause a ou non une incidence sur le bon fonctionnement d'un marché donné ou de dresser un bilan économique des avantages et inconvénients qui peuvent résulter de la pratique, comme c'est le cas pour les secondes.

« Ces caractéristiques les différencient des pratiques anticoncurrentielles qui, au contraire :

- ne sont et ne peuvent être définies de façon limitative par les textes ;
- affectent un marché par leur objet ou leur effet anticoncurrentiel et non pas seulement les intérêts d'opérateurs sur ce marché ;
- ne peuvent pas être appréciées en elles-mêmes, indépendamment du contexte économique et juridique de ce marché au moment de cette appréciation ;
- ne sont ni systématiquement interdites ni même présumées mauvaises, mais ne pourront apparaître comme bonnes ou mauvaises qu'au terme d'un bilan économique de ce qu'elles ont de négatif ou de positif.

Les pratiques restrictives sont nombreuses et multiformes car chaque commerçant à tendance à préférer la quiétude des chasses gardées à l'incertitude de l'économie de marché. »³⁰

On peut citer notamment : les clauses de non-concurrence, le refus de contracter, les conditions discriminatoires, les prix imposés.

Enfin, contrairement aux pratiques anticoncurrentielles dont la nocivité est infiniment plus grande, car se rapportant au marché d'un produit ou d'un service, les pratiques restrictives n'ont que des incidences économiques limitées. Les premières portent atteinte à la concurrence et les secondes, au concurrent.

1.3.3.2 La concurrence déloyale

La concurrence déloyale suppose qu'elle est à la fois libre et régulée. Cette régulation doit porter sur son rythme, sa loyauté et le respect des règles du jeu. La concurrence, en particulier son rythme, a besoin d'être constamment contrôlée. Quant son rythme

³⁰ Droit et politique de la Concurrence de Dominique Brault page 149

s'emballer, elle fait plus de dégâts que de bien. C'est ce qui a amené Barenton, le sage confiseur de Deteuf à noter : « La concurrence est un alcaloïde ; à dose modérée, c'est un excitant ; à dose massive, un poison »³¹

La concurrence déloyale consiste en l'emploi d'un procédé irrégulier. « On distingue deux grandes approches de concurrences déloyales :

- selon une approche civiliste, la concurrence déloyale consiste essentiellement en une atteinte anormale à des intérêts privés. Celle-ci justifie des réactions qui sont essentiellement le fait des entreprises, qu'elles soient fondées à se faire elles-mêmes justice ou qu'elles agissent devant les tribunaux ;
- selon une autre approche, certains comportements, définis *a priori*, constituent des troubles à l'ordre économique. Ils font l'objet de réglementations par l'Etat... » (Droit et...)

Certaines pratiques de concurrence déloyale sont interdites et d'autres font l'objet de réglementation.

Les pratiques interdites sont : la contrefaçon, le dénigrement, la confusion, le débauchage massif, la reprise massive de produits, la publicité trompeuse, le couponnage croisé, le parasitisme, la vente avec prime, la vente à la boule de neige, la vente d'une quantité minimale, la vente couplée ou jumelée, la vente à perte, la vente avec loterie et la vente par envoi forcé.

Les pratiques réglementées sont : la vente promotionnelle ou au déballage, le solde et la liquidation.

³¹ Ibidem, page 123.

CHAPITRE II : LA THEORIE DES PARTIES PRENANTES ET LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IMPUTABLES AUX ENTREPRISES

Le présent chapitre, après identification et classification des parties prenantes impliquées dans la législation communautaire de la concurrence, consacre la présentation des entreprises ciblées, leur environnement et leurs comportements respectifs relativement à cette législation.

1.1 IDENTIFICATION DES PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA

Le contenu de la théorie des parties prenantes et ses implications ont évolué dans le temps. Ainsi, de l'assertion « ouvriers, actionnaires, même combat ! », on est passé à la manifestation machiavélique de « diviser pour régner », puis aux considérations éthiques de la théorie des parties prenantes ayant conduit à les ériger comme parties quasi- contractuelles, donc des sortes d'ayants-droit. Aussi, pour une meilleure identification des parties prenantes, est-il nécessaire de procéder à leur classification, en optant parmi la kyrielle de critères de classification, pour ceux qui sont les plus appropriés.

2.1.1 Classification des parties prenantes de la législation de la concurrence de l'UEMOA

Le principal critère que nous avons retenu pour la classification des parties prenantes impliquées dans la mise en œuvre de la législation de la concurrence de l'UEMOA, est le niveau d'intervention. En effet, certaines sont concernées en amont par la mise en œuvre de cette législation et d'autres, en aval, dans le cadre des recours notamment. C'est pourquoi nous avons fait l'option de procéder à leur classification suivant [Carrol, 1989], comme annoncé plus haut, à savoir les parties prenantes primaires et les parties prenantes secondaires.

2.1.1.1 Les parties prenantes primaires

Les parties prenantes primaires ou de premier rang, dans le cadre de la législation de la concurrence de l'UEMOA, sont les différentes structures ou entités concernées, au premier niveau, par sa mise en place et sa mise en application.

Il s'agit essentiellement des parties prenantes suivantes :

- ✓ le pouvoir public législateur ;
- ✓ le pouvoir public chargé de l'application de la législation ;
- ✓ les entreprises ;
- ✓ les consommateurs.

2.1.1.1.1 Le Pouvoir Public Législateur

La base fondamentale de la Législation Communautaire de l'UEMOA est le paragraphe 4 du Traité, relatif aux règles de concurrence, dont l'article 88 dispose : « Un (1) an après l'entrée en vigueur du présent Traité, sont interdits de plein droit :

- a) les accords, associations et pratiques concertées entre entreprises, ayant pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'Union ;
- b) toutes pratiques d'une ou de plusieurs entreprises, assimilables à un abus de position dominante sur le marché commun ou dans une partie significative de celui-ci ;
- c) les aides publiques susceptibles de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions. »

Aussi, l'article 89 dudit Traité de l'UEMOA confère-t-il au Conseil des Ministres, statuant à la majorité des deux tiers (2/3) de ses membres et sur proposition de la Commission, la prérogative d'arrêter « dès l'entrée en vigueur du Traité par voie de règlements, les dispositions utiles pour faciliter l'application des interdictions énoncées à l'article 88. Il fixe, selon cette procédure, les règles à suivre par la Commission dans l'exercice du mandat que lui confère l'article 90 ainsi que les amendes et astreintes destinées à sanctionner les violations des interdictions énoncées dans l'article 88. Il peut également édicter des règles précisant les interdictions énoncées dans l'article 88 ou prévoyant des exceptions limitées à ces règles afin de tenir compte de situations spécifiques. » Il apparaît clairement que le pouvoir législatif appartient exclusivement à l'UEMOA. C'est dans ce cadre que s'inscrivent les trois (3) différents Règlements et deux (2) Directives adoptés par le Conseil des Ministres de l'UEMOA, le 23 Mai 2002 et qui constituent le corpus de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'Union. A cet effet, il convient de souligner que, contrairement à l'Union Européenne où coexistent la législation communautaire et celles nationales de la concurrence, à

savoir la double barrière, au sein de l'UEMOA, les pays membres sont plutôt contraints d'adapter leur législation nationale respective à celle communautaire. Par ailleurs, conformément au Protocole Additionnel N°I relatif aux organes de l'UEMOA, il a été créé une Cour de Justice au sein de l'Union. L'article 8 de ce Protocole dispose entre autres que « la Cour de Justice apprécie la légalité des règlements, directives et décisions » pris par les instances compétentes de l'UEMOA. Quant à l'article 9, il stipule notamment que « la Cour prononce la nullité totale ou partielle des actes entachés de vice de forme, d'incompétence, de détournement de pouvoir, de violation du Traité de l'Union ou des actes pris en application de celui-ci. »

2.1.1.1.2 Le Pouvoir Public chargé de l'application de la législation

L'application de la Législation Communautaire de la Concurrence relève de la compétence, à la fois de la Commission de l'UEMOA et des Etats membres. Pour déterminer les domaines de compétence de chaque partie, le Conseil des Ministres a édicté la Directive N°02/2002/CM/UEMOA, relatif à la coopération entre la Commission et les structures nationales de concurrence des Etats membres pour l'application des articles 88, 89 et 90 du Traité de l'UEMOA. Il s'agit des articles se rapportant au paragraphe 4 du Traité, intitulé « Des règles de concurrence ».

2.1.1.1.2.1 La Commission de l'UEMOA

La Commission peut engager et conduire des enquêtes dans tous les domaines couverts par la Législation Communautaire de la Concurrence. Elle a une compétence exclusive pour connaître des pratiques ci-après :

- Les pratiques anticoncurrentielles susceptibles d'avoir un effet sur les échanges entre Etats membres ;
- Les aides d'Etat ;
- Les pratiques anticoncurrentielles imputables aux Etats membres.

La Commission a également compétence exclusive pour d'une part, procéder à l'instruction des dossiers d'enquêtes et d'autre part, prendre les décisions ou les mesures prévues par les trois Règlements traitant des pratiques anticoncurrentielles dans l'UEMOA. En conséquence, elle est la seule habilitée à infliger des amendes et des astreintes aux entreprises reconnues coupables de pratiques anticoncurrentielles.

2.1.1.1.2.2 Les structures nationales

Par structures nationales, il faut entendre notamment :

- les services compétents du Ministère du Commerce, en l'occurrence, la Direction chargée de la Concurrence et celle du Commerce Intérieur ;
- les autorités de régulation sectorielle, comme l'Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications ;
- l'autorité indépendante ou Conseil de Concurrence, inexistante au Bénin ;

Aux termes de l'article 3.1 de la Directive sus citée, « Les structures nationales de concurrence assurent une mission générale d'enquête, sur initiative nationale ou sur mandat exprès de la Commission, conformément aux pouvoirs et aux procédures d'investigation prévus par le droit communautaire et les droits nationaux. A ce titre, elles mènent une activité permanente de surveillance du marché afin de déceler les dysfonctionnements liés aux pratiques anticoncurrentielles. » Il ressort de ces dispositions que les structures nationales sont en amont de la mise en œuvre de la Législation Communautaire de la Concurrence, à travers la surveillance permanente des marchés, ce qui suppose qu'elles soient constamment à leur écoute et donc, la mise en place d'un dispositif de veille. Elles doivent à cet effet faire des rapports trimestriels et annuels à la Commission sur l'état de la concurrence dans le pays.

2.1.1.1.2.3 Le Comité Consultatif de la Concurrence

L'article 28.3 du Règlement N°03/2002/CM/UEMOA, relatif aux procédures applicables aux ententes et abus de position dominante à l'intérieur de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, crée un Comité Consultatif de la Concurrence (CCC). Il est composé de deux (2) fonctionnaires de chaque Etat membre. Lorsqu'il est amené à statuer sur une affaire relevant d'un secteur d'intérêt économique général, chaque pays se fait représenter, en outre, par un cadre habilité dudit secteur.

Le CCC est consulté préalablement à toute procédure ou toute décision relevant du champ d'application de la Législation Communautaire de la Concurrence, y compris sur le niveau des sanctions pécuniaires. Il émet son avis sur le projet de décision de la Commission.

2.1.1.1.3 Les entreprises

Selon la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement, « Le terme ‘entreprise’ désigne les firmes, sociétés de personnes, sociétés anonymes, compagnies, associations et autres personnes morales, qu’elles soient créées ou contrôlées par des intérêts privés ou par l’Etat, qui exercent des activités commerciales ; il englobe aussi leurs succursales, filiales, sociétés affiliées ou autres entités directement ou indirectement contrôlées par elles. »³²

Conformément à l’Annexe N°1 au Règlement N°03/2002/CM/UEMOA, relatif aux procédures applicables aux ententes et abus de position dominante à l’intérieur de l’Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, « la notion d’entreprise se définit comme une organisation unitaire d’éléments personnels, matériels et immatériels, exerçant une activité économique, à titre onéreux, de manière durable, indépendamment de son statut juridique, public ou privé, et de son mode de financement, et jouissant d’une autonomie de décision. »

Selon donc le droit de la concurrence, les entreprises peuvent être des personnes physiques, des sociétés civiles ou commerciales, publiques ou privées, ou encore des entités juridiques ne revêtant pas la forme d’une société. Au sens donc de la Législation de la Concurrence, les entreprises peuvent être :

- des entreprises de production de produits finis ou semi-finis, de matières premières ...;
- des entreprises de distribution : magasins, supermarchés, sociétés d’import-export, ... ;
- des prestataires de service : banques, assurances, transit, manutentions, consignation, professions libérales, réparateurs, loueurs de matériels,...

Pour les entreprises, accepter le jeu de la concurrence sur le marché intérieur est le moyen le plus efficace pour les muscler et leur donner toutes leurs chances pour affronter la concurrence internationale.

2.1.1.1.4 Les consommateurs

On distingue des consommateurs individuels et des associations de consommateurs.

³² CNUCED, Manuel sur la mise en application des règles de la concurrence, édition 2004.

Conformément au manuel de la CNUCED cité ci-dessus, dans sa sous-section 1 relative aux objectifs traditionnels d'une politique de la concurrence, l'un des objectifs traditionnels et même actuels assignés à une politique de la concurrence est de « protéger le consommateur, afin de lui ménager le choix le plus libre et le plus large possible des biens et des prestations de services dont il a besoin, au nom d'une préoccupation à la fois sociale et économique »³³.

Il apparaît que la Législation de la Concurrence poursuit, implicitement ou explicitement, le bien être du consommateur qui, de ce fait, se trouve au cœur de son dispositif.

En effet, qui mieux que le consommateur est plus indiqué pour déceler les dysfonctionnements qui portent atteinte à la satisfaction de ses intérêts légitimes ?

Un autre objectif de la Législation de la Concurrence, vue comme une alternative et un complément au contrôle administratif des prix, est de lutter contre l'inflation et donc, de protéger le pouvoir d'achat du consommateur.

2.1.1.2 Les parties prenantes secondaires

Les parties prenantes secondaires ou de second rang sont, en quelque sorte, les structures concernées par la législation de la concurrence au second degré. Il s'agit de la Cour de Justice de l'UEMOA et des Juridictions des Etats membres.

2.1.1.2.1 La Cour de Justice de l'UEMOA

Le contrôle de l'action de la Commission de l'UEMOA est institué par l'article 90 du Traité qui dispose à ce sujet que «la Commission est chargée, sous le contrôle de la Cour de Justice, de l'application des règles prescrites par les articles 88 et 89. »

Dans ce cadre, le recours peut être formé par tout Etat membre, le Conseil des Ministres ou la Commission, toute personne physique ou morale destinataire de la décision.

S'agissant particulièrement de l'application de la législation de la concurrence, sont susceptibles de recours, les actes mettant fin à une procédure et ceux adoptés en cours de procédure.

Ces recours sont exercés selon les trois modalités suivantes :

- ✓ recours de la légalité ;

³³ Ibidem.

- ✓ le recours de pleine juridiction ;
- ✓ le recours en manquement.

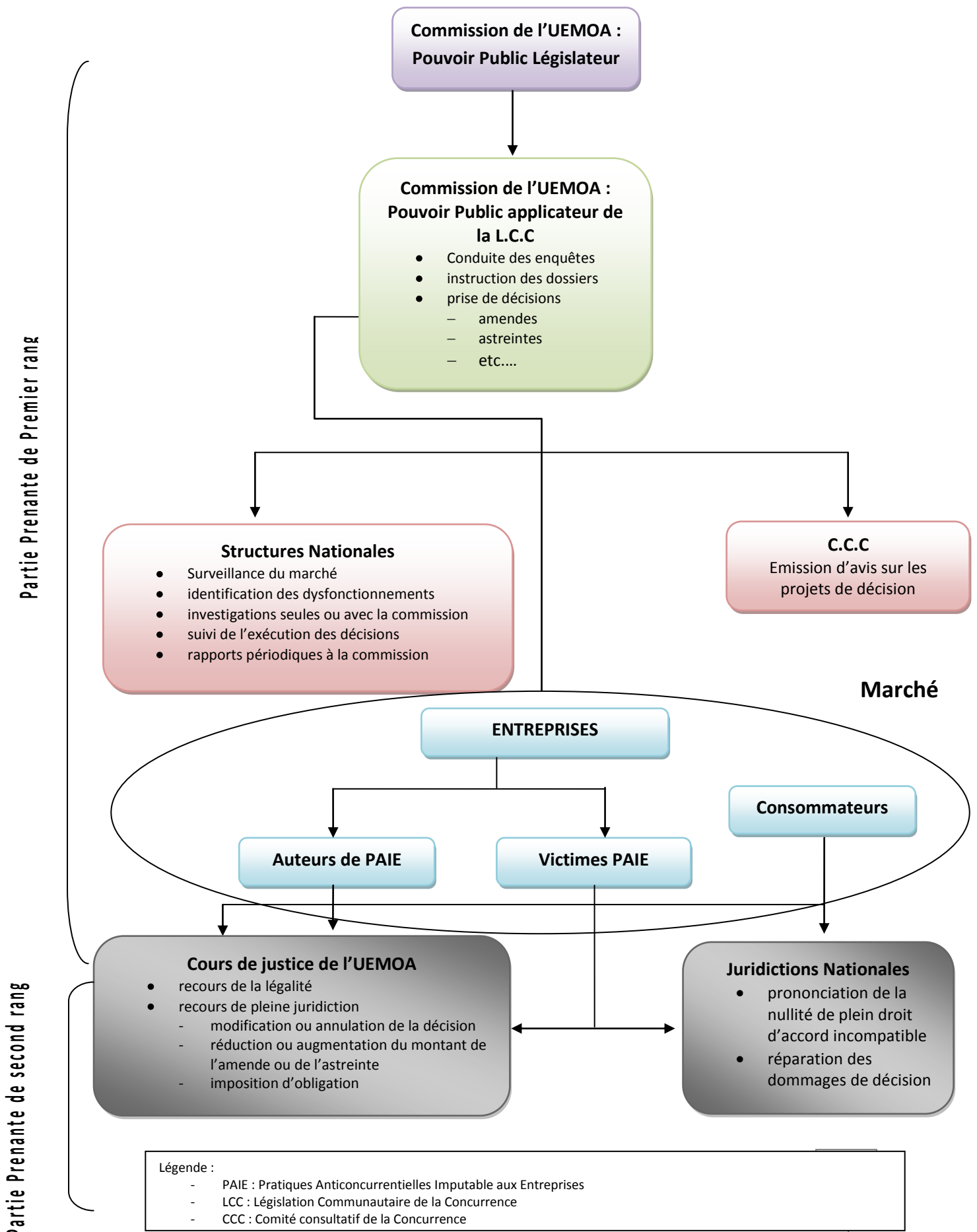
2.1.1.12.2 Les Juridictions des Etats membres

La législation communautaire de la concurrence prévoit dans ses dispositions, l'intervention des juridictions civiles ou commerciales des Etats membres, soit pour prononcer la nullité de plein droit, soit pour allouer des dommages et intérêts à la victime d'un accord illicite. En ce qui concerne la nullité, le paragraphe 2 de l'article 2 du Règlement N° 02/2002/CM/UEMOA dispose : « Les accords ou décisions interdits en vertu du paragraphe qui précède sont déclarés nuls de plein droit. » Quoique de plein droit, la nullité énoncée ci-dessus n'intervient que s'il a été expressément constaté que l'accord réunit les conditions du premier paragraphe de l'article 2 et qu'elle ne justifie pas l'octroi d'une exemption. Seuls les tribunaux nationaux ont compétence pour prononcer la nullité d'un accord dont l'incompatibilité avec l'article 88''a'' du Traité est avérée. Cette nullité a un caractère absolu, de telle sorte que l'accord ne produit pas d'effet dans les rapports entre les contractants et n'est pas opposable au tiers.

S'agissant de la réparation des dommages, le droit communautaire reconnaît la possibilité à la victime d'une violation de l'article 88''a ou b'', à un droit à réparation à l'encontre de ses auteurs. A cet effet, l'article 22.4 du Règlement 03/2002/CM/UEMOA dispose notamment : « ... Les sanctions prononcées par la Commission sont sans préjudice des recours devant les juridictions nationales, relatifs à la réparation des dommages subis.... »

L'application de la théorie de parties prenantes au corpus de la législation communautaire de la concurrence, dans son état actuel, permet d'aboutir au modèle de la figure ci- après :

Figure 1 : Modèle des parties prenantes de la législation de l'UEMOA



Ce tableau fait apparaître les deux catégories de parties prenantes de cette législation : celles de premier et celles de second rang.

Au niveau des parties prenantes de premier rang, nous distinguons celles publiques et privées.

Les parties prenantes publiques sont : la Commission de l'UEMOA, à la fois législateur et applicateur de la législation, les structures nationales et les membres du Comité Consultatif de la Concurrence.

Les parties prenantes privées sont les principaux animateurs du marché, à savoir les entreprises et les consommateurs.

Quant aux parties prenantes de second rang, il s'agit essentiellement de la Cour de Justice de l'UEMOA et des Juridictions des Etats membres.

2.2 LES ENTREPRISES CIBLEES ET LEUR ENVIRONNEMENT

Conformément au Règlement N° 02/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002, relatif aux pratiques anticoncurrentielles à l'intérieur de l'UEMOA, les pratiques imputables aux entreprises sont de deux ordres. Elles sont consacrées par les articles 3 et 4 dudit Règlement et se rapportent respectivement aux ententes anticoncurrentielles et aux abus de position dominante.

Dans le cadre de notre recherche sur l'état de ces pratiques au Bénin, des entreprises de trois secteurs d'activités ont été ciblées à titre d'illustration. Le choix des secteurs et des entreprises a été guidé par les plaintes et critiques formulées par les usagers et au regard de nos observations personnelles qui y font peser de forte présomption de pratiques anticoncurrentielles. Il s'agit des entreprises de fournitures de biens ou de prestation de services et de leurs clientes.

2.2.1 Les entreprises fournisseurs

Avant de procéder à la présentation des résultats des enquêtes et études documentaires réalisées sur les entreprises ciblées, il apparaît nécessaire de passer en revue leur environnement.

2.2.1.1 Présentation des entreprises et de leur environnement

Les entreprises fournisseurs ont été identifiées dans les secteurs suivants : manutention portuaire, distribution de boissons et télécommunications (GSM).

2.2.1.1.1 Les entreprises du secteur de la manutention portuaire

Les opérations de manutention portuaire étaient historiquement assurées par le Groupement des Entreprises de Manutention du Dahomey (GEMADA), ensuite par l'Office Dahoméen de Manutention Portuaire (ODAMAP) et actuellement par la Société Béninoise des Manutentions Portuaires (SOBEMAP) qui a exercé sous monopole de 1969 à 1998. Mais sous la pression des multinationales et des Institutions de Breton Wood, en l'occurrence le Fonds Monétaire International et la Banque Mondiale, l'Etat béninois a dû prendre le Décret N°98-156 du 28 avril 1998 fixant les conditions d'exercice des activités de manutention des conteneurs en République du Bénin. Par ce Décret, les activités d'aconage et de manutention des conteneurs à bord ont été ouvertes aux sociétés privées, établissements publics ou semi-publics, groupements de sociétés privées, d'établissements publics ou semi-publics. A la faveur de ce Décret, se sont installées au Bénin les entreprises suivantes :

- Société de Manutention du Terminale de Conteneurs (SMTC) du Groupe BOLLORE qui regroupe plusieurs sociétés de consignation de la place, notamment SDV, SBEM, SBCM, SAGA, SOCOPAO ;
- Cotonou Manutention Société Anonyme (COMAN) du Groupe A.P. MOLLER, représenté au Bénin par MAERSK-SEALAND.

Depuis lors, la SOBEMAP fait face à une rude concurrence des ces deux entreprises, avec des pertes importantes de parts de marché à leur profit. Ainsi, de 74,20% en Décembre 1998, contre respectivement 25,80% et 0% pour COMAN SA et SMTC, la part du marché de SOBEMAP est passée en 2001 à seulement 17,85% contre 37,01% pour COMAN et 45,14% pour SMTC. On note là parallèlement, une percée fulgurante de SMTC qui, de 0% est passée à 45,14% en trois ans pour occuper la première place dans le secteur. En 2003, ces chiffres étaient respectivement de 11,82% ; 21,16% et 67,02%, traduisant la confirmation de la position dominante de SMTC dans ce secteur. Aujourd'hui, SOBEMAP occupe moins de 10% du marché, fortement dominé par SMTC. Il convient de souligner que, profitant de l'ouverture de la manutention des conteneurs au secteur privé, ces entreprises privées de consignation ont mis en place une stratégie de conteneurisation systématique des marchandises initialement transportées en vrac, à savoir le riz, le ciment ensaché, etc.

2.2.1.1.2 L'entreprise du secteur de la distribution de boissons

Le marché béninois de boissons est animé par des producteurs, importateurs, grossistes, demi-grossistes, détaillants et consommateurs.

Au nombre des producteurs, on note la présence d'une seule grande industrie de production d'une gamme variée de boissons, autour de laquelle gravitent de petites unités semi-artisanales et des importateurs. Il s'agit de la SOBEBRA, filiale du Groupe français Castel-BGI. Les activités des autres producteurs portent beaucoup plus sur les eaux minérales plates, gazéifiées ou aromatisées, les jus de fruit et quelques boissons alcoolisées, à base palme, de manioc etc. En 2010, le Groupe AGRI SACH a démarré une brasserie en mettant sur le marché, une seule marque de bière sous licence, la bière "Obama".

En outre, on note sur le marché béninois, dans le domaine de l'importation de boissons, une multitude d'entreprises, aussi bien personnes physiques que morales, certaines opérant dans le secteur formel et d'autres dans le secteur informel, caractérisé souvent par la fraude et la vente de boissons frelatées. On y retrouve toutes les catégories de boissons, du non alcoolisée au fort taux d'alcool, de différentes marques et qualités.

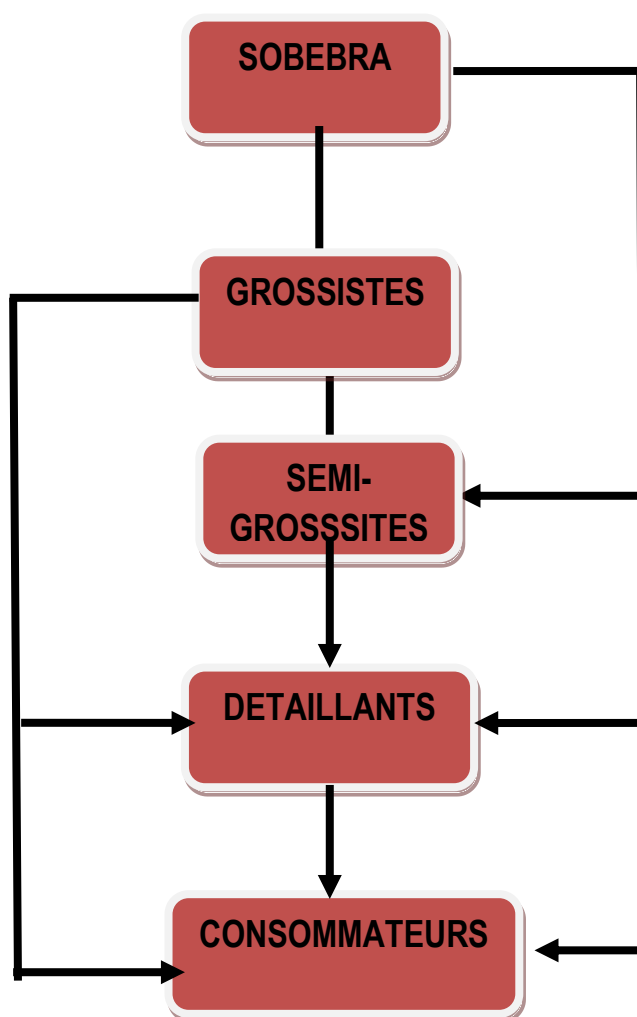
S'agissant de la classification des boissons, le Bénin s'inspire de celle de l'article L. 3321-1 du Code de la Santé Publique français, qui les répartit en cinq groupes ci-après :

- 1- **Boissons sans alcool** : eaux, jus de fruits ou de légumes non fermentés ou ne comportant pas traces d'alcool supérieur à 2°, limonades, sirops, infusions, lait, café, thé...
- 2- **Boissons fermentées non distillées** : champagne, vin, bière, poiré, vins doux nature, crème de cassis et jus de fruits fermentés comportant 1, 2 et 3° d'alcool.
- 3- **Vins doux naturels autres que ceux appartenant au groupe 2** : vins de liqueur, apéritifs à base de vin et liqueurs de fraises, framboises, cassis ou cerises, ne tirant pas plus de 18° d'alcool pur.
- 4- **Rhums, tafias, alcools provenant de la distillation de vins**, liqueurs édulcorées.
- 5- **Toutes les autres boissons alcooliques.**

L'objet de la présente étude porte exclusivement sur les boissons des deux premières classes, regroupées dans la catégorie des boissons fermentées, pour lesquelles la SOBEBRA est de loin, le principal acteur du marché béninois. S'agissant des boissons

sans alcool, elle dispose d'une gamme variée de produits de ses propres marques, à savoir : eau minérale gazeifiée ou non POSSOTOME, Bulvit, Youki Cocktail, Youki Pamplémousse, Youki Moka, Youki Pomme et Youki Tonic. En ce qui concerne les boissons fermentées non distillées, ses propres marques de bière sont : La Béninoise qui est son produit phare, Castel et Flag. En outre, elle produit sous licence, des boissons telles que Coca-Cola, Fanta, Sprite, Malta Guinness, Guinness, Tuborg, Eku, Beaufort et Pelfort. Enfin, elle procède également à des importations de boissons en cannette en provenance du Togo et du vin d'origine européenne. La SOBEBRA met régulièrement en place, une stratégie pour dominer le marché béninois, en négociant des exclusivités de toute sorte de boissons susceptibles d'intéresser le consommateur béninois. Sa présence dans tous les pays de l'UEMOA lui permet de conforter cette domination du marché. Au regard des informations recueillies au niveau de l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique, à elle seule, la SOBEBRA détient plus de 50% de la part du marché intérieur de boissons non alcoolisée et des boissons fermentées non distillées. Depuis sa création jusqu'avant 2007, la SOBEBRA vendait ses produits à des grossistes, demi-grossistes et détaillants, qui organisaient chacun à sa manière la distribution desdites boissons, et parfois même directement à des consommateurs. Aucune société du secteur des boissons, y compris la SOBEBRA, ne respectait une hiérarchie donnée. Ainsi, le grossiste ou le semi-grossiste pouvait vendre directement au détaillant, au consommateur final, sans que la chaîne ne s'en porte mal. Chacun y trouvait son compte. Le grossiste ne parcourait pas de longues distances et n'était pas obligé de disposer de camion de livraison, les semi-grossistes, les détaillants et même les consommateurs finals venant s'approvisionner directement au niveau de son dépôt de vente. En somme, le grossiste avait la liberté d'organiser la vente des produits achetés auprès de la SOBEBRA.

Schématiquement, le système de distribution se présentait comme suit :



2.2.1.1.3 Les entreprises du secteur des télécommunications : cas des GSM

Indubitablement, les télécommunications sont aujourd'hui un facteur incontournable de développement et un secteur transversal à effet multiplicateur direct sur l'ensemble des acteurs de l'activité économique. Dans presque tous les pays du monde, ce secteur est un véritable pourvoyeur de revenus tant pour l'Etat que pour la diversité des opérateurs privés qui y interviennent. Dans le secteur des télécommunications, le sous-secteur « Global System for Mobile Communication », communément appelé "GSM", est particulièrement dynamique, créateur d'emplois et pourvoyeur d'importants revenus. C'est au regard de cette situation que le Gouvernement du Bénin a entrepris depuis Mai 2006, une vaste réforme du secteur des télécommunications, des TIC et de la Poste,

avec comme axe majeur, la création de l'Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications (ATRPT).

2.2.1.1.3.1 Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications

Par Décret N°2007-209 du 10 Mai 2007, il a été créé près le Ministre Délégué Chargé de la Communication et des Technologies de l'Information et de la Communication auprès du Président de la République, une structure transitoire dénommée : Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications (ATRPT).

L'ATRPT a pour missions notamment de :

- veiller à une concurrence loyale sur le marché des secteurs régulés des télécommunications, des TIC et de la poste ;
- faire bénéficier aux consommateurs de service de qualité à des prix abordables ;
- veiller à l'équité et à la transparence des prestations aux opérateurs.

Etablissement public doté de la personnalité juridique et de l'autonomie financière, l'ATRPT est composée de deux organes, à savoir un Comité Transitoire de Régulation et un Secrétariat Exécutif. Conformément à l'article 6 du Décret N°2007-209 cité plus haut, « Le Conseil Transitoire de Régulation est composé de neuf membres, choisis en raison de leur qualification dans les domaines techniques, juridique et économique, de leur connaissance dans les domaines des Postes et Télécommunications ainsi que de leur intégrité morale. » Par ailleurs, l'article 7 du même Décret précise que son Président est nommé par le Président de la République parmi les neuf membres. L'actuel Conseil Transitoire de Régulation est composé de :

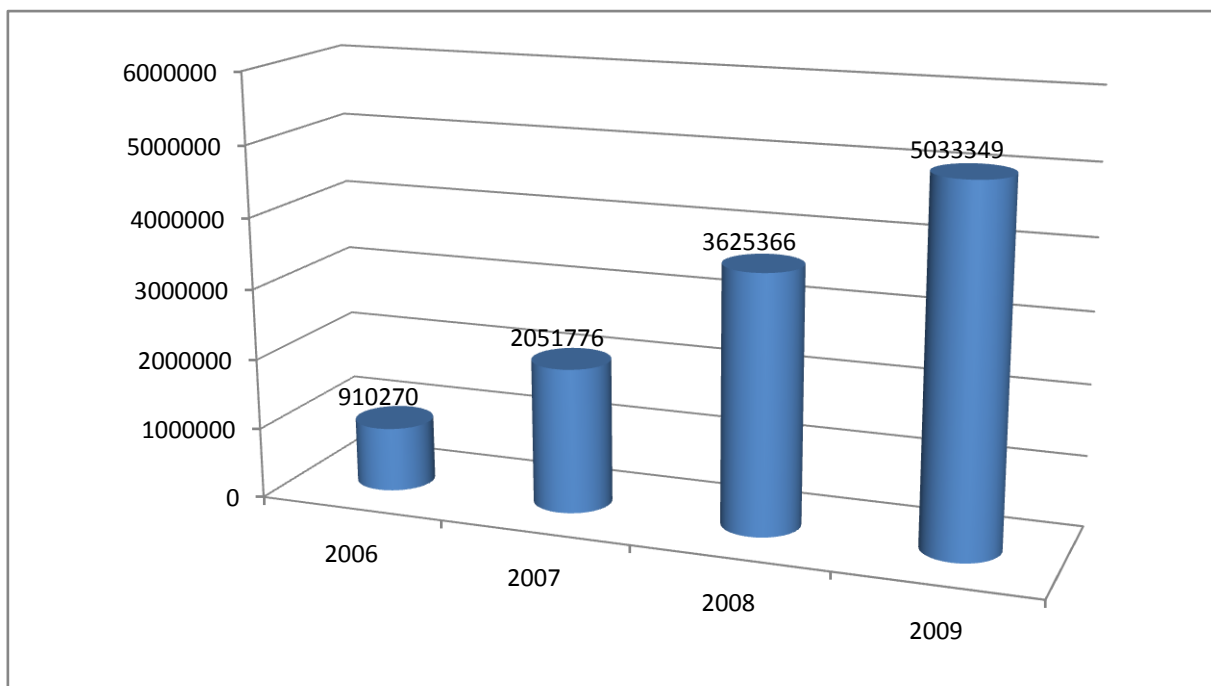
- ✓ trois spécialistes des Postes et Télécommunications, tous ayant travaillé sous le Ministre en charge des Télécommunications avant leur nomination ;
- ✓ trois juristes, dont deux Conseillers du Président de la République et le troisième ayant été successivement son Directeur de Cabinet Civil et son Ministre de la Justice ;
- ✓ un Financier, ancien Président de la Cours des Comptes ;
- ✓ un Diplomate ;
- ✓ un Administrateur Réseaux.

Pour mener efficacement ses missions, dans l'intérêt de toutes les parties prenantes, une Autorité de Régulation doit être dotée d'une réelle et véritable indépendance. Celle-ci doit se traduire à travers d'une part, sa tutelle et d'autre part, sa composition. S'agissant du premier aspect, force est de constater que cette condition essentielle n'est pas du tout remplie. En effet, placée sous la tutelle d'un Ministre, l'ATRPT n'est pas à l'abri des pressions relativement à la conduite de ses travaux et à ses décisions. Quand on connaît les fréquentes connivences entre les milieux d'affaires et les hommes politiques, surtout africains, et tenant compte du caractère hautement capitaliste du secteur des télécommunications, le risque d'une prise en otage de l'ATRPT par le Ministre de tutelle est très grand. D'ailleurs, selon certaines indiscretions, le Ministre de tutelle a déjà, à plusieurs reprises, remis en cause ou annulé des décisions de cette Autorité, malgré les dispositions de l'article 17 du Décret la créant, relatif au caractère « immédiatement exécutoire des décisions de l'Autorité Transitoire ». En ce qui concerne le second aspect se rapportant à sa composition, il est à noter que sur les neuf (9) membres que compte l'ATRPT, deux seulement proviennent de la société dite « civile », à savoir un de la Ligue pour la Défense du Consommateur au Bénin et un autre, du Front des Organisations Nationales contre la Corruption (FONAC). Le sept (7) autres proviennent des structures publiques, en l'occurrence trois (3) de la Présidence de la République, trois (3) du Ministère chargé des Télécommunications et un (1) de la Cour Suprême. Cette situation renforce davantage le risque déjà non négligeable d'influence des pouvoirs publics sur les activités et les décisions de l'ATRPT. De ce fait, le seul représentant des consommateurs est mis en minorité. Enfin, il faut souligner que les membres de l'ATRPT sont soit des spécialistes des télécommunications, soit des juristes, soit des financiers. Il se pose donc un véritable problème d'équilibre des compétences, en raison de la mission assignée à l'ATRPT et rappelée plus avant.

2.2.1.1.3.2 Présentation du marché des GSM au Bénin

La population du Bénin est estimée à environ huit millions cinq cent mille (8.500.000) habitants, répartis sur une superficie de 114.763 KM². Au 30 septembre 2009, le parc d'abonnés mobiles GSM est de 5.033.349, soit environ 60% de la population du Bénin. L'évolution du nombre d'abonnés aux différents réseaux GSM a été fulgurante comme le montrent les données du graphique 2.1 ci-après :

Graphique 2.1 : Evolution du nombre d'abonnés au GSM



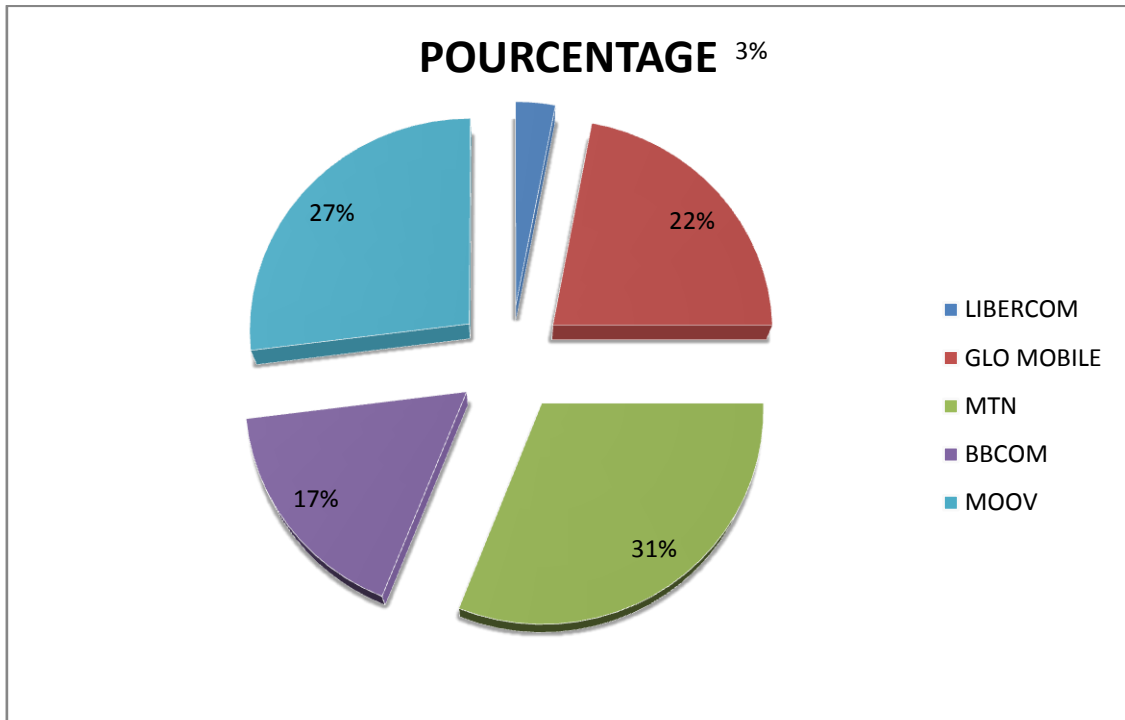
SOURCE : ATRPT

Quant au marché béninois des GSM, il est aujourd'hui animé par cinq sociétés :

- ✓ **Bénin Télécoms** : opérateur historique, disposant d'une composante mobile, LIBERCOM. Premier réseau GSM apparu sur le marché béninois, il n'occupe que 3% du marché ;
- ✓ **SPACETEL BENIN**, filiale du Groupe MTN. C'est l'opérateur dominant du marché, avec 31% des abonnés et 54% du chiffre d'affaires en 2009 ;
- ✓ **ETISALAT BENIN**, filiale du Groupe ETISALAT. Il opère sous le nom de marque MOOV et occupe 27% du marché et 22% du chiffre d'affaires du secteur en 2009 ;
- ✓ **BELL BENIN COMMUNICATIONS**, réseau appartenant à un opérateur économique privé béninois. En 2009, il représentait 17% du marché et 8% du chiffre d'affaires ;
- ✓ **GLO MOBILE BENIN**, filiale du Groupe Nigérian GLOBALCOM, c'est le dernier venu sur le marché béninois. Agréé en Août 2007, cet opérateur a démarré ses activités en Juin 2008. Il a occupé 22% du marché en 2009 et réalisé 13% du chiffre d'affaires du secteur.

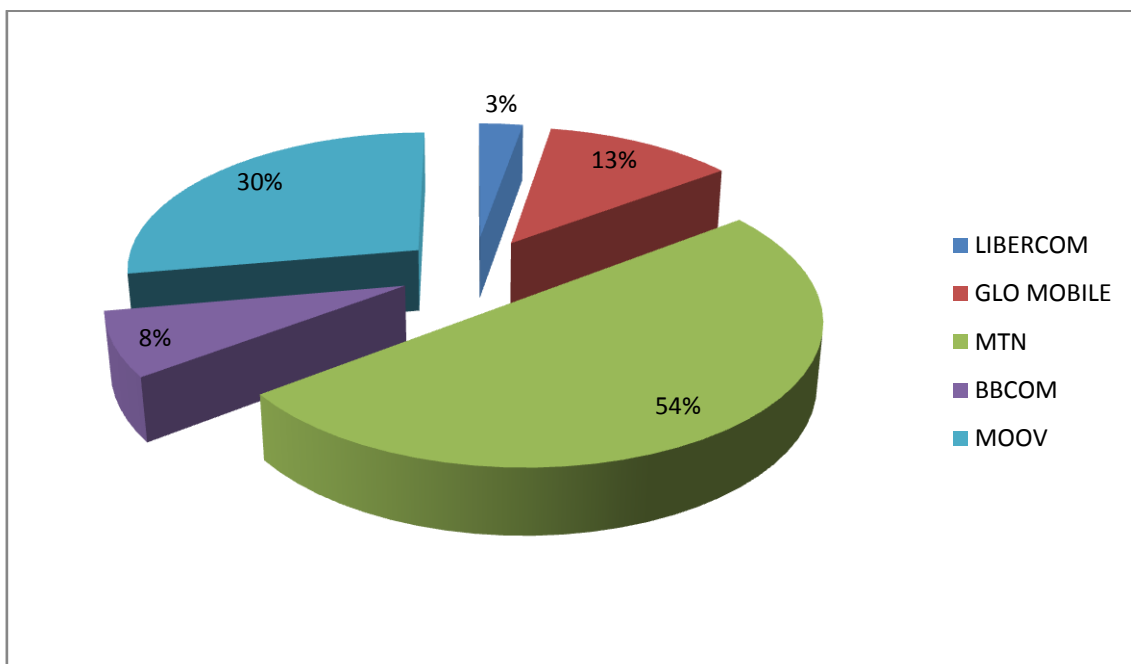
La part de marché et celle du chiffre d'affaires de chacune de ces sociétés évoluant dans les GSM au Bénin se présentent, à Décembre 2009, comme consignées dans les graphiques 2.2 et 2.3 ci-après :

Graphique 2.2 : Part de marché des opérateurs GSM en décembre 2009



SOURCE : ATRPT

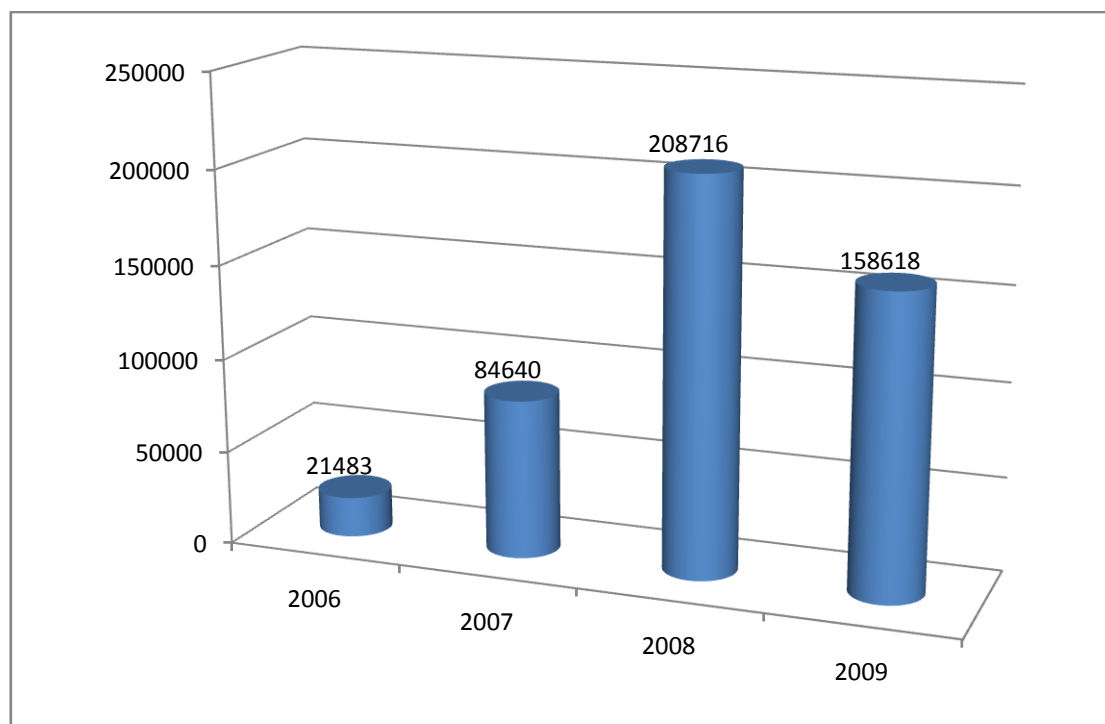
Graphique 2.3 : Répartition du chiffre d'affaires par opérateur GSM en 2009



SOURCE : ATRPT

S'agissant des investissements dans le secteur, ils ont régulièrement augmenté de façon substantielle, passant de 21,483 milliards en 2006, à 208,716 milliards de franc CFA en 2008, avant d'enregistrer une baisse de 24% en 2009, pour chuter à un montant de 158,618 milliards de franc CFA, comme l'illustre le graphique 2.4 ci-dessous :

Graphique 2.4 : Evolution des investissements dans les GSM de 2006 à 2009



SOURCE : ATRPT

2.2.1.2 Résultats des enquêtes et études documentaires dans les entreprises ciblées

2.2.1.2.1 Résultats dans le secteur de la manutention portuaire

L'enquête auprès des transitaires a permis de faire un état des lieux sur la situation des activités dans le secteur, notamment une appréciation de la qualité et du coût des prestations de service de SMTC et COMAN ainsi que des problèmes qui subsistent dans le secteur.

2.2.1.2.1.1 Caractéristiques des entreprises (activités)

Les résultats de l'enquête révèlent que le transit de marchandises reste l'activité principale dominante au Port de Cotonou, comme l'atteste le tableau 2.1. En effet, le transit de marchandises, soit vers les pays de l'hinterland, soit à destination nationale représente 55% des principales activités portuaires. Ensuite viennent la manutention

(13%), la consignation (12%) et la déclaration en douane (12%). Lesdits résultats sont consignés dans le tableau 2.1 ci-après :

Tableau 2.1 : Activités principales des sociétés des transitaires

ACTIVITES PRINCIPALES	Nombre de sociétés	Fréquence (%)
CONSIGNATION	7	11,7
DECLARANT EN DOUANE	7	11,7
GESTION DES PARCS AUTOMOBILES	1	1,7
MANUTENTION	8	13,3
TRANSIT DE MARCHANDISES	33	55,0
TRANSIT DE VEHICULES & DE MARCHANDISES	2	3,3
TRANSPORT	2	3,3
TOTAL REPONDANT	60	100,0

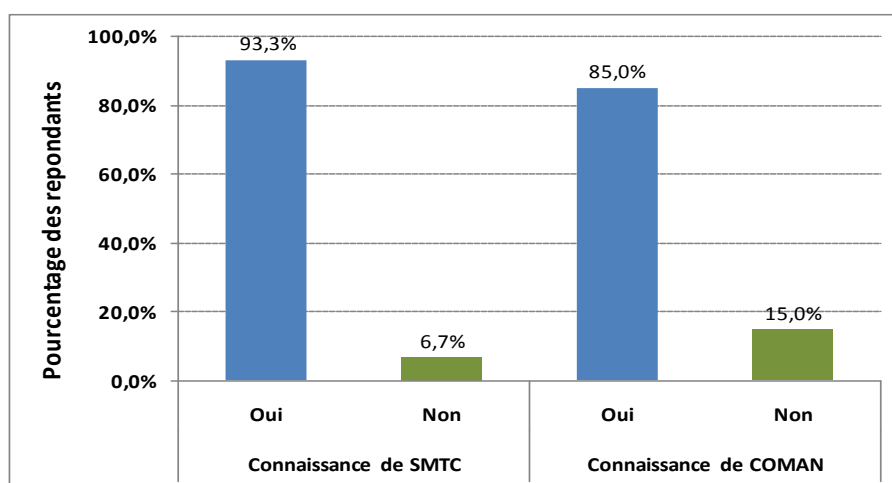
Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

S'agissant des activités secondaires, le transport reste la plus exercée par les entreprises.

2.2.1.2.1.2 Connaissance de SMTC et COMAN

Les entreprises SMTC et COMAN sont connues de la majorité des entreprises, respectivement à 93 % et 85 %, comme l'illustre le Graphique 2.5 ci-dessous :

Graphique 2.5 : Connaissance de SMTC et COMAN



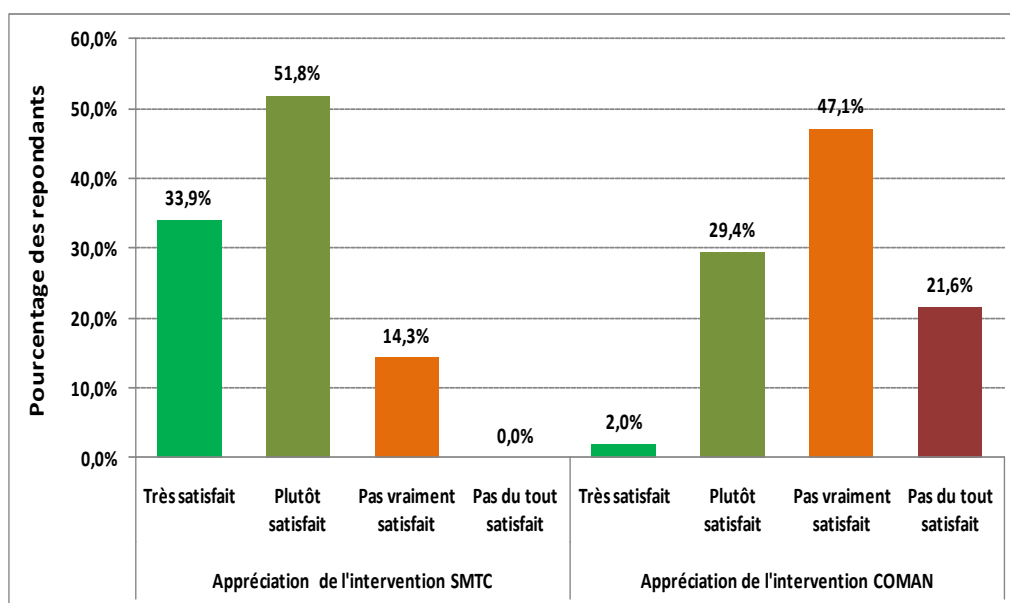
Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

Le fait que 93% des enquêtés connaissent SMTC contre 85% pour COMAN n'est que le reflet de la position dominante qu'occupe cette première entreprise dans le secteur de la manutention.

2.2.1.2.1.3 Appréciation de l'intervention de SMTC et COMAN

Quatre-vingt six pour cent (86 %) des entreprises interrogées se disent satisfaites de l'intervention de SMTC dans les activités de manutention. Par contre, la tendance est contraire pour la société COMAN. En effet, 69 % des entreprises clientes disent ne pas être satisfaites de l'intervention de COMAN dans le secteur de la manutention. Le graphique 2.6 est assez révélateur de cette situation.

Graphique 2.6 : Appréciation de l'intervention de SMTC et COMAN

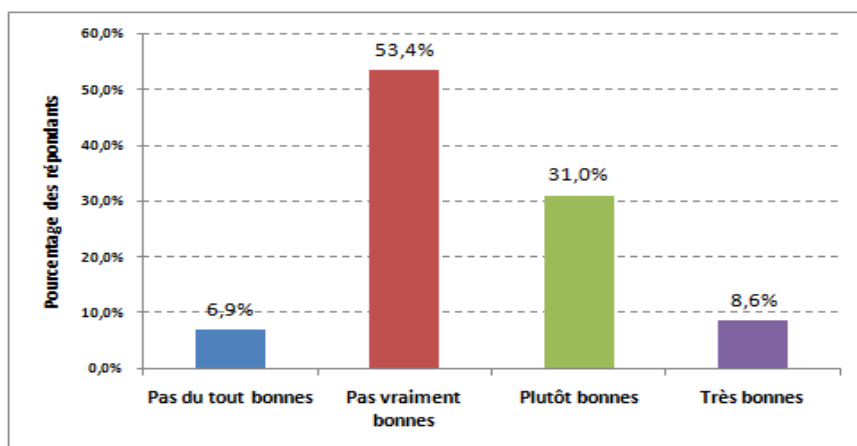


Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

2.2.1.2.1.4 Qualité des prestations de manutention avant l'intervention de SMTC et COMAN

Soixante pour cent (60 %) des entreprises affirment que les prestations dans les activités de manutention n'étaient pas satisfaisantes avant l'intervention des sociétés SMTC et COMAN dans le secteur. Voir Graphique 2.7 ci-après :

Graphique 2.7 : Appréciation des prestations de maintenance avant l'intervention de SMTC et de COMAN



Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

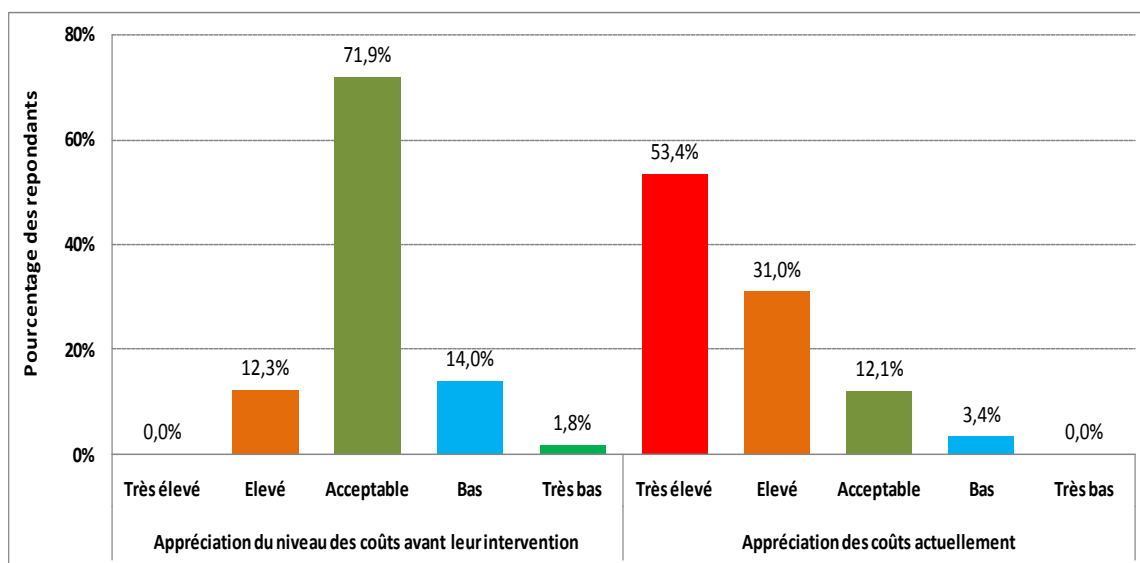
2.2.1.2.1.5 Appréciation des niveaux des coûts avant et après l'intervention de SMTC et COMAN

L'appréciation des coûts des prestations révèle qu'avant l'intervention de SMTC et de COMAN, leur niveau était acceptable selon 72 % des entreprises ; 14 % les jugent bas et 12 % les trouvaient élevés.

Par contre, l'appréciation est inversée quant au niveau de prix pratiqué actuellement. En effet, 53 % des entreprises jugent le niveau des coûts des prestations pratiqué actuellement très élevé et 31 % le trouvent élevé. Au total, 84 % jugent le niveau des coûts au-dessus du niveau acceptable contre 12 % des entreprises qui le trouvent acceptable.

Le graphique 2.8 ci-après illustre les appréciations des coûts des prestations de ces sociétés.

Graphique 2.8 : Appréciation des niveaux de coûts avant l'intervention de SMTC et COMAN et actuellement

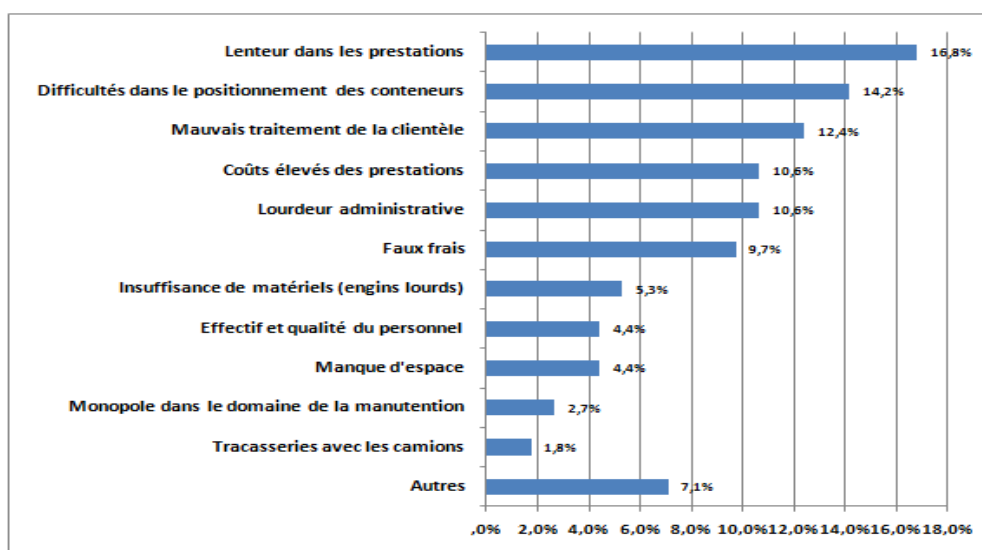


Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

2.2.1.2.1.6 Principaux reproches faits à COMAN et SMTC

Les principaux reproches faits aux deux sociétés sont identiques, même si leur hiérarchie varie d'une société à l'autre. Pour COMAN, (graphique 2.9), les quatre principaux reproches, par ordre d'importance, sont : la lenteur dans les prestations (16,8%), les difficultés dans le positionnement des conteneurs (14,2%), le mauvais traitement de la clientèle (12,4%) et les coûts élevés des prestations (10,6%).

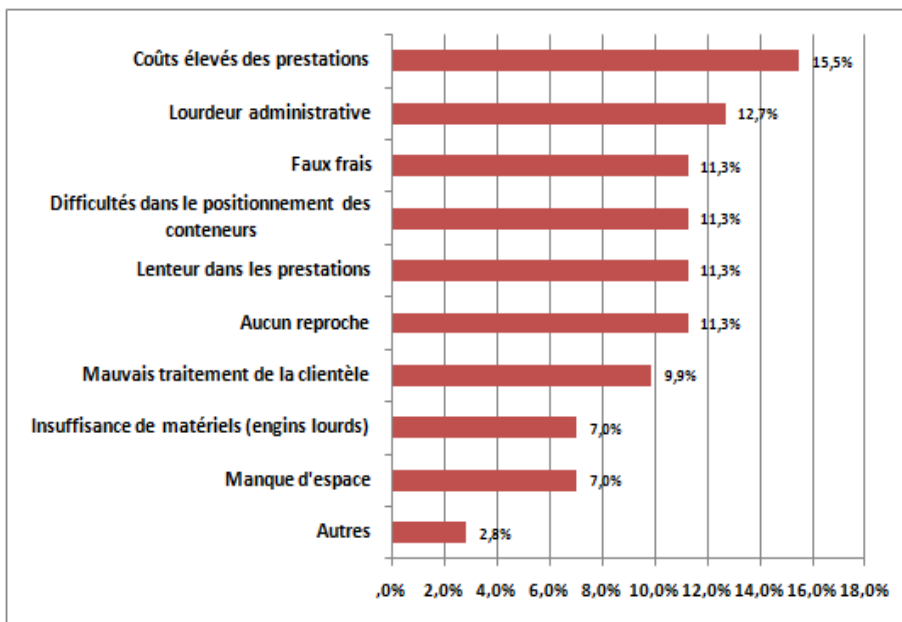
Graphique 2.9: Principaux reproches faits à COMAN



Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

En ce qui concerne SMTC, (graphique 2.9-bis), il s’agit des coûts élevés des prestations (15,5%), de la lourdeur administrative (12,7%), des faux frais (11,3%) et des difficultés dans le positionnement des conteneurs (11,3%).

Graphique 2.9-bis : Principaux reproches faits à SMTC

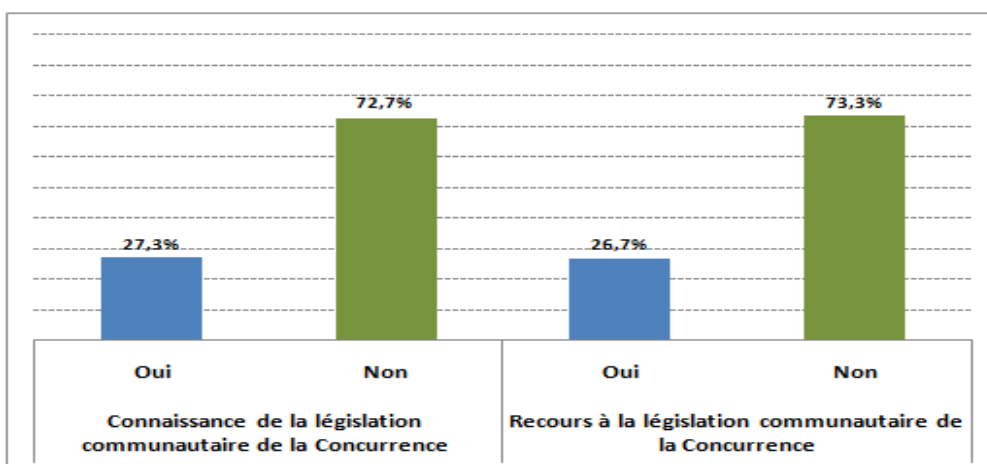


Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

2.2.1.2.1.7 Connaissance de la législation communautaire et recours.

Trois entreprises sur dix connaissent la législation communautaire de la concurrence. Parmi les entreprises qui connaissent cette législation, 27 % y ont déjà eu recours. (Graphique 2.10).

Graphique 2.10 : Connaissance de la Législation Communautaire et recours.

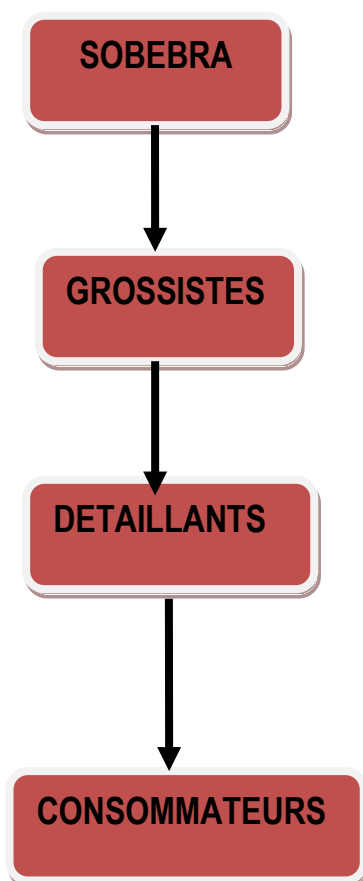


Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

2.2.1.2.2 Résultats dans le secteur de la distribution de boissons

Dans le secteur de la distribution des boissons, nos recherches ont principalement porté sur l'appréciation des dispositions du contrat de distribution auquel la SOBEBRA soumet ses clients. L'article 5.1 de ce contrat oblige les clients de SOBEBRA à distribuer exclusivement ses produits. Cette exclusivité est renforcée par l'article 5.2 qui « interdit, sauf acceptation expresse écrite de la SOBEBRA, de commercialiser, de distribuer ou de promouvoir directement ou indirectement de produits de marques concurrentes à ceux fabriqués par la SOBEBRA et faisant l'objet du présent contrat. » Cette exclusivité est renforcée par l'article 5.7 relatif à l'imposition d'achat mensuel de quantité minimale, soit dix mille casiers pour la zone 1 et cinq mille casiers pour la zone 2. Par ailleurs, l'article 5.8 oblige le distributeur à maintenir en permanence, un stock minimum de deux mille casiers pour la zone 1 et de mille casiers pour la zone 2. En outre, l'article 5.9 organise le circuit de distribution en supprimant les semi-grossistes et en contraignant le grossiste à faire du « porte à porte », c'est-à-dire, à livrer directement les produits SOBEBRA aux points de vente au détail. Ainsi, parlant du grossiste, cet article stipule : « Il ne peut vendre par intermédiaires. »

Schématiquement, le nouveau circuit de distribution se présente comme suit :



De plus, l'article 7, en ses paragraphes 2 et 3, dispose : « Les prix de vente au distributeur agréé et ceux conseillés aux détaillants sont indiqués dans la grille des tarifs annexées au présent contrat. Le distributeur déclare les connaître parfaitement, les accepte et s'engage à les respecter. »

2.2.1.2.3 Résultats dans le secteur des GSM

2.2.1.2.3.1 Présentation de la tarification dans le secteur des GSM

Conformément aux dispositions de l'article 11.1 du cahier des charges sur les GSM, les opérateurs bénéficient, dans les limites des principes directeurs de tarification établis par l'Autorité de Régulation, de :

- ✓ « La liberté de fixation des prix des services offerts à leurs abonnés et aux abonnés visiteurs ou itinérants ;
- ✓ La liberté du système global de tarification, qui peut comprendre des réductions en fonction du volume ;
- ✓ La liberté de la politique de commercialisation. »

Aussi, l'obligation est-elle faite à l'Opérateur de tenir « une comptabilité analytique permettant de déterminer les coûts réels, produits et résultats de chaque réseau exploité ou service offert. »

Un appel téléphonique, notamment par le mobile, requiert la mise en œuvre :

- ✓ de ressources du réseau qui sont entre autres, la commutation, la transmission, les plateformes de prépaiement, SAV ;
- ✓ d'Activités de commercialisation et d'administration.

De ce fait, le coût d'un appel est généralement composé des frais liés :

- au réseau général ;
- au réseau d'accès ;
- aux autres coûts du réseau ;
- aux ventes ;
- à l'administration ;
- à l'interconnexion ou taxe de terminaison.

Le tableau ci-après met en exergue, les différents éléments de coût d'un appel :

Tableau 2.3 : Eléments de coût de communication

Appel Intra-réseau	Appel Mobile Inter-réseau	Appel Mobile vers fixe
Coût du réseau général	Coût du réseau général	Coût du réseau général
Autres coût du réseau	Autres coût du réseau	Autres coût du réseau
Coût de ventes	Coût de ventes	Coût de ventes
Coût d'administration.	Coût d'administration	Coût d'administration
	Coût de terminaison sur réseau mobile tiers	Coût de terminaison sur réseau fixe local

Il se dégage des données de ce tableau que, aux éléments de coût de communication intra-réseau, il faut ajouter :

- le coût de terminaison sur réseau mobile tiers pour obtenir **le coût de communication d'un réseau mobile vers un autre réseau mobile ;**
- le coût de terminaison sur réseau fixe local pour obtenir **le coût de communication d'un réseau mobile vers un réseau fixe.**

Au 1^{er} Janvier 2011, les tarifs pratiqués par ces opérateurs de réseaux GSM exerçant au Bénin se présentent comme consignés dans le tableau 2.4 ci-après :

Tableau 2.4 : Récapitulatif des tarifs des Opérateurs GSM (F.CFA/mn)

Destinations	MTN	MOOV	BBCOM	LIBERCOM	GLO MOBILE
APPELS					
<i>On net</i>	60	60	50/60	65	60
Vers le fixe	100/120	90/120	99/120	65	99
Autres GSM	100/120	90/120	99/120	90	99
International 1	100	135	100/150	175	90
International 2	185/300	200	200/300	175	180/300
SMS					
<i>On net</i>	25	25	15	20	20
Autres GSM	50	50	50	50	50
International	75	70	65	65	70

SOURCE: ATRPT.

2.2.1.2.3.2 Analyse comparée du niveau du coût de terminaison de chaque opérateur et de celui de sa communication on net

Sur la base de la corrélation entre les éléments de coût de communication intra-réseau et d'une part, le coût de communication d'un réseau mobile vers un autre réseau mobile et d'autre part, le coût de communication d'un réseau mobile vers un réseau fixe, il faut retrancher :

- du coût de communication d'un réseau mobile vers un autre réseau mobile, le coût d'appel intra-réseau pour obtenir **le coût de terminaison sur réseau mobile tiers, c'est-à-dire, la taxe de terminaison ou l'interconnexion;**
- du coût de communication d'un réseau mobile vers un réseau fixe, le coût d'appel intra-réseau pour obtenir **le coût de terminaison sur réseau fixe local.**

Ces hypothèses, rapportées aux tarifs de chaque opérateur, permettent d'aboutir aux coûts de terminaison supportés par chaque opérateur et contenus dans le tableau suivant :

Tableau 2.5 : Coût de terminaison supporté par chaque opérateur (F.CFA/mn)

Réseaux	MTN	MOOV	BBCOM	LIBERCOM	GLO MOBILE
Nature du Coût					
Coût de terminaison mobile vers mobile	40/60	30/60	49/60	30	39
Coût de terminaison sur fixe local	40/60	30/60	49/60	0	39

Aussi, importe-t-il de procéder à une analyse comparée du niveau du coût de terminaison de chaque opérateur et de celui de sa communication *on net*, c'est-à-dire intra-réseau. Les résultats se présentent comme contenu dans le tableau ci-après :

Tableau 2.6 : Comparaison des coûts de terminaison et *on net* (F.CFA/mn)

Réseaux	MTN	MOOV	BBCOM	LIBERCOM	GLO MOBILE
Nature du Coût					
Coût de terminaison sur autres réseaux.	40/60	30/60	49/60	30	39
Coût communication <i>on net.</i>	60	60	50/60	60	60
Coût Terminaison / Coût <i>On net</i>	67-100	50-100	98-100	50	65

Des données de ce tableau, il apparaît que les coûts de terminaison représentent environ 50 à 100% du coût de communication *on net*, suivant les réseaux et les heures d'appel.

2.2.2 Les entreprises clientes et les consommateurs

2.2.2.1 Cas de la Manutention

Les entreprises clientes des sociétés de manutention sont d'une part, les clients directs à savoir, les sociétés de transit, de gestion de parcs de véhicules d'occasion, de manutention et de consignation et d'autre part, les importateurs et exportateurs de marchandises.

Globalement, il ressort de leurs appréciations que la qualité des prestations fournies n'est pas satisfaisante et que les coûts desdites prestations sont au-delà des niveaux acceptables. De même, ils déplorent certaines tares, à savoir : lourdeur administrative, faux frais, mauvais traitement de la clientèle, etc.

Cette qualité non satisfaisante des prestations a indubitablement des répercussions néfastes sur les activités des importateurs tant par rapport au délai de réception de leurs marchandises que relativement au coût de revient desdites marchandises.

En dernier ressort, c'est le consommateur qui est la principale victime de cette situation. En effet, tous les faux frais et les surcoûts engendrant le renchérissement des opérations de manutention et de transit sont intégrés par les acteurs successifs dans leur coût respectif de revient. Ils sont ensuite refacturés au consommateur qui est obligé d'en payer le prix sans aucun moyen de défense.

2.2.2.2 Cas de la distribution des boissons

Les entreprises, clientes de la SOBEBRA, sont de deux ordres : les grossistes, clients directs de la SOBEBRA ainsi que les semi-grossistes et détaillants, clients des grossistes.

2.2.2.2.1 Grossistes

Une grande méfiance a été observée par la plupart des grossistes, relativement au contrat qui leur a été imposé par leur partenaire, la SOBEBRA. En effet, compte tenu de la position dominante de cette société sur le marché béninois de boissons et la dépendance économique de la majorité des distributeurs vis-à-vis de cette société, les réactions ont été mitigées. D'une part, les grossistes qui n'ont pas les moyens financiers et matériels que requiert la nouvelle politique de distribution de la SOBEBRA ont vivement contesté cette mesure qu'ils ont jugée d'exclusion. Ils ont à cet effet constitué des groupes de pression, en liaison avec les demi-grossistes, auprès des autorités compétentes, mais sans succès. Désespérés, ils ont dû abandonner cette activité. D'autre part, les grossistes disposant des moyens requis pour faire face aux nouvelles exigences de la SOBEBRA, pour être dans les bonnes grâces de cette société et accroître leur part du marché du fait de l'éviction de certains de leurs concurrents, se sont au contraire comportés comme ses avocats défenseurs. Ils ont pris la défense de cette société au niveau de toutes les entités ayant connu de ce dossier. C'est le cas aussi des grossistes bénéficiant des bonnes grâces de cette société qui ont également pris sa défense afin de continuer de bénéficier de sa mansuétude. Par contre, ceux qui étaient en position inconfortable avec cette société et qui donc n'avaient rien à perdre, se sont associés aux demi-grossistes et détaillants, pour engager des actions de protestation.

2.2.2.2.2 Demi-grossistes et détaillants

Ils ont été les plus grands perdants du nouveau dispositif de distribution des produits de la SOBEBRA, pour y avoir été complètement écartés. Ils ont été les plus grands artisans de toutes les actions engagées, visant à faire rapporter cette décision de la SOBEBRA et à rendre inapplicable le contrat visé plus haut. Ils ont d'une part, saisi les autorités compétentes nationales et d'autre part, organisé des marches de protestation et des conférences de presse. Mais les rapports de force n'étaient pas en leur faveur, la

puissance capitaliste et sa connivence avec les pouvoirs publics ont eu raison d'eux. Même la Commission de l'UEMOA qui a décelé dans le projet de contrat de la SOBEBRA, des dispositions évidentes d'abus de position dominante, sous réserve de faire quelques investigations, est restée passive à ce jour. Aujourd'hui, ces acteurs sont exclus du circuit de distribution des produits de cette société.

2.2.2.3 Cas du secteur des GSM

Dans le secteur des télécommunications GSM, mis à part le cas isolé de l'opérateur historique, les entreprises clientes sont en même temps celles fournisseurs, exclusivement à travers le système de terminaison d'appel.

Au regard du mode de détermination du coût de cette terminaison, à savoir par le biais d'ententes croisées, il n'est pas étonnant qu'aucune réaction n'ait été enregistrée relativement aux pratiques anticoncurrentielles dans le secteur.

2.2.3 Quid de l'intérêt du consommateur

Les intérêts des consommateurs ont été particulièrement mis à mal dans les secteurs des GSM et de la distribution des boissons.

2.2.3.1 Dans le secteur des boissons

Dans le secteur des boissons, le contrat, en obligeant le distributeur à s'engager à respecter les prix dits « conseillés », met ainsi un terme à la fixation des prix par le libre jeu de la concurrence, en instaurant indubitablement des prix imposés. Cette disposition contractuelle, qui ne va pas à l'avantage du consommateur, est contraire à l'un des objectifs traditionnels de la politique de la concurrence, à savoir la lutte contre l'inflation. Quant à ce qui concerne la politique de distribution, une comparaison des deux circuits permet de se rendre compte que d'une part, les niveaux 'semi-grossiste et détaillants' ont été supprimés et d'autre part, une hiérarchie a été instaurée dans la distribution. Logiquement, le consommateur devrait en conséquence s'attendre à une baisse de prix, mais dans les faits, c'est plutôt à la situation inverse qu'il assiste, comme le montrent les données consignées dans le tableau N°2.7 ci-après :

Tableau 2.7 : Comparaison des prix au consommateur de produits de la SOBEBRA avant et après la mesure (F.CFA/casier).

Produits	PRINCE AGBODJAN		INVEST DRINK		OKETOKOUN	
	Avant 26/04/07	Après 26/04/07	Avant 26/04/07	Après 26/04/07	Avant 26/04/07	Après 26/04/07
Béninoise 0,66	4 100	4 320	4 050	4 320	4 120	4 320
Béninoise 0,33	5 150	5 400	5 100	5 400	5 200	5 400
Castel 0,66	5 150	5 400	5 000	5 400	5100	5 400
Castel 0,33	6 040	6 600	6 050	6 600	6100	6 600
Moka 0,60	2 865	2 940	2 620	2 950	2885	2 940
Moka 0,30	3 540	3 720	3 500	3 720	3540	3720

Par ailleurs, quatre ans après cette décision, le relevé des prix pratiqués par ceux de ces opérateurs économiques encore en activités et d'autres encore, permet de se rendre compte de l'évolution des prix, telle que consignée dans le tableau 2.8 ci-dessous. Toutefois, il convient de procéder à des investigations plus poussées pour déceler les différents facteurs à l'origine de ces hausses qui ne sauraient être attribuées exclusivement à la politique commerciale mise en place par la SOBEBRA.

Tableau 2.8 : Evolution des prix au consommateur quatre ans après la nouvelle politique de la SOBEBRA (F.CFA/casier)

Produits	ETS LG	INVEST DRINK	OKETOKOUN	LA GRACE DE DIEU
Béninoise 0,66	4 980	4 700	4 980	4 800
Béninoise 0,33	6 000	5 700	6 000	5 800
Castel 0,66	6 480	6 000	6 490	6 500
Castel 0,33	7 560	7 000	7 560	7 500
Moka 0,60	3 360	3 550	3 780	3 700
Moka 0,30	3 720	4 250	4 560	4 500

Enfin, la nouvelle politique offre moins de commodités au consommateur qui est obligé souvent, de parcourir de longues distances avant de pouvoir s'approvisionner.

2.2.3.2 Dans le secteur des GSM

Soulignons que le mouvement consumériste n'est pas du tout développé au Bénin. Les responsables des associations de consommateurs n'ont souvent pas de cotisants. Ils financent eux-mêmes et généralement à travers des subventions leurs activités. Leurs actions sont pratiquement sporadiques. Quant un responsable d'une association de consommateurs est dynamique dans un secteur donné et que ses actions sont gênantes pour les autorités concernées par ce secteur, celui-ci est rapidement récupéré dans un de ses organes de gestion ou de régulation. C'est d'ailleurs le cas du Président de la Ligue pour Défense du Consommateur au Bénin qui était particulièrement remarquable dans le secteur des télécommunications. Mais depuis son nomination comme membre de l'Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications, les consommateurs béninois sont devenus "orphelins" dans le secteur de télécommunications, particulièrement les GSM. Individuellement, la situation de la défense par les consommateurs de leurs intérêts est encore plus catastrophique. La plupart du temps, ils se résignent et subissent passivement les pratiques dont ils sont victimes, comme c'est le cas actuellement dans le sous-secteur des GSM. En effet, comme précisé plus haut, le coût de terminaison représente 50 à 100% du coût de la communication *on net*. Pour faire face à cette situation et réduire les coûts de consommation téléphonique sur mobile, il ressort, selon les enquêtes menées, que le consommateur ne tient plus grand compte de la performance des réseaux, mais est plutôt obligé soit de :

- ✓ porter son choix sur le réseau sur lequel la plupart de ses interlocuteurs sont abonnés ;
- ✓ procéder à plusieurs abonnements, ce qui justifie que bon nombre de consommateurs béninois disposent de plusieurs téléphones portables.

Au regard de ce qui précède, il apparaît que dans le sous-secteur des télécommunications au Bénin, aucune des parties prenantes impliquées dans la mise en œuvre de la Législation Communautaire de la Concurrence ne joue le rôle qui lui est dévolu.

De l'analyse des résultats des enquêtes réalisées, à travers tant les questionnaires, les interviews que les études documentaires, il ressort que les entreprises ciblées dans les différents secteurs sont à l'origine de plusieurs pratiques, qui ne sont pas nécessairement

conformes aux dispositions de la Législation Communautaire de la Concurrence. Dans la plupart des cas, des réactions plus ou moins mitigées ont été enregistrées de la part des victimes de ces pratiques. En définitive, dans tous les cas ciblés, les parties prenantes privées ‘ne prennent’ pas et ce, au détriment de leurs clients, et au bout de la chaîne, des consommateurs qui constituent la partie la plus perdante dans le système. Qu’en est-il alors des comportements des parties prenantes publiques face à ces cas de pratiques émanant des parties prenantes privées ?

CHAPITRE III – LES POUVOIRS PUBLICS ET LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES MISES EN ŒUVRE DANS LES CAS CIBLES

Les pratiques identifiées au niveau des entreprises ciblées méritent d’être analysées relativement à la législation de la concurrence de l’UEMOA, afin d’apprécier si celles-ci sont anticoncurrentielles ou non. Les résultats de ces analyses vont ainsi servir de base à l’appréciation des comportements des pouvoirs publics, parties prenantes de cette législation.

3.1 ANALYSE DES RESULTATS DES ENQUETES ET ETUDES DOCUMENTAIRES RELATIVEMENT AUX DISPOSITIONS SUR LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES

Relativement aux entreprises, la LCC porte sur les ententes anticoncurrentielles et les abus de position dominante. L’analyse des comportements des entreprises, au regard de cette législation, intègre en conséquence ces deux dimensions des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises.

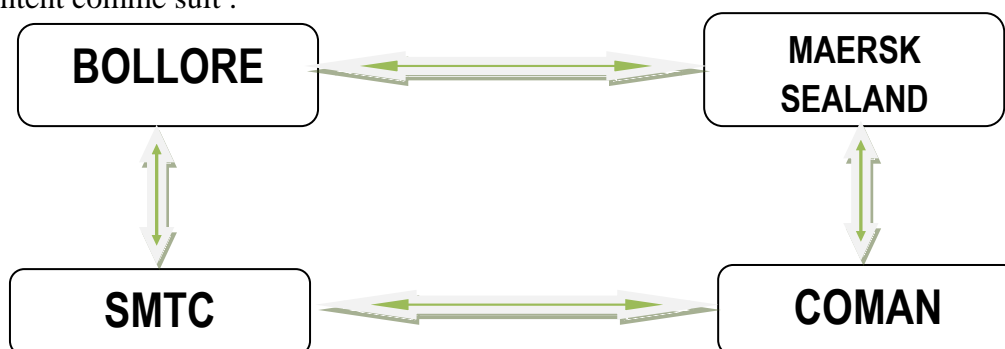
3.1.1 Les ententes anticoncurrentielles.

L’analyse des différents cas a conduit à des ententes à la fois sur les prix et sur la répartition des marchés.

3.1.1.1 Ententes anticoncurrentielles sur les prix

Dans le domaine de la manutention portuaire, soulignons que les entreprises SMTC et COMAN sont chargées, chacune, du traitement exclusif des opérations de manutention de toutes les lignes maritimes de sa maison-mère.

Schématiquement, les relations entre ces entreprises et leur maison-mère respective se présentent comme suit :



Ainsi, il se dégage à la fois des ententes horizontales, entre les maisons-mères et entre les deux entreprises installées au Bénin et des ententes verticales entre chacune des maison-mères et son représentant au Bénin. Ces différentes ententes se manifestent au niveau des opérations de manutentions portuaires par le fait que chaque maison-mère fait traiter exclusivement ses lignes maritimes par sa société créée à cet effet au Bénin.

De la même manière, une clause identique se dégage dans les relations et les comportements de SMTC et COMAN, leurs clients respectifs n'ayant pas la possibilité, pour des raisons d'efficacité et de coût, d'opter pour le manutentionnaire de leur choix, malgré les reproches qu'ils font à chacune de ces sociétés.

S'agissant particulièrement des coûts, 72% des enquêtés les trouvaient acceptables avant l'intervention de ces deux sociétés, donc dans un environnement monopolistique, où seule la SOBEMAP avait l'exclusivité de cette activité. Par contre, avec leur intervention, soit la présence de trois (3) sociétés dans le secteur, 84% des enquêtés trouvent ces prix au-dessus du niveau acceptable, mais ils sont contraints de les subir, étant entendu qu'ils n'ont pas d'autres alternatives, du fait du verrouillage du marché par COMAN et SMTC. Ce résultat est à l'antipode de l'un des objectifs de la concurrence, à savoir l'accès à des biens et services de qualité à des prix compétitifs. Cette situation est également contraire à l'article 3 du Règlement N° 02/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002, relatif aux pratiques anticoncurrentielles à l'intérieur de l'UEMOA, qui déclare incompatibles avec le Marché Commun, certains accords, en l'occurrence le paragraphe "b" qui aborde « des accords visant à fixer directement ou indirectement le prix, à contrôler le prix de vente, et de manière générale, à *faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ; en particulier des accords entre entreprises à différents niveaux de production ou de distribution visant à la fixation des prix de revente ; ».*

Dans le secteur des GSM, les informations reçues de quelques membres de l'Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications, font ressortir que les coûts de terminaison supportés par les opérateurs sont négociés d'accord-parties et que, conformément aux cahiers des charges, cette structure n'a aucune compétence pour y intervenir. D'ailleurs, elle n'a même pas le droit d'accéder au texte de ces accords. Ce n'est que lorsqu'il y a des litiges, qu'en cas de nécessité, ce document contractuel est

mis à la disposition de l'ATRPT. Il s'agit là d'une entente horizontale entre les opérateurs, autrement dit, d'une fixation concertée de la taxe de terminaison, élément essentiel entrant dans la structure des prix aux consommateurs. Or l'article 3 du Règlement N° 02/2002/CM/UEMOA sus cité dispose : « *sont incompatibles avec le Marché Commun et interdits, tous accords entre entreprises, décisions d'associations d'entreprises et pratiques concertées entre entreprises, ayant pour objet ou pour effet de restreindre ou de fausser le jeu de la concurrence à l'intérieur de l'Union, et notamment ceux qui consistent en :*

- a) des accords limitant l'accès au marché ou le libre exercice de la concurrence par d'autres entreprises ;
- b) *des accords visant à fixer directement ou indirectement les prix, à contrôler le prix de vente, et de manière générale, à faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant artificiellement leur hausse ou leur baisse ;...*»

Il va donc de soi que la fixation concertée de la taxe de terminaison, représentant plus de 50% du coût de communication est une pratique anticoncurrentielle, puisque ne bénéficiant pas d'exemption telle que prévue par l'article 7 du Règlement cité supra.

3.1.1.2 Ententes sur la répartition de marché

Rappelons que chacune des entreprises SMTC et COMAN est chargée du traitement exclusif des opérations de manutention de toutes les lignes maritimes de sa maison-mère. Cette pratique instituée entre ces deux groupes et leurs répondants au Bénin s'analyse comme une répartition du marché ou en d'autres termes, un cloisonnement du marché. Cette pratique est prohibée par le paragraphe 'c' de l'article 3 du Règlement sus cité qui interdit les accords portant sur « *des répartitions des marchés...* ».

Dans le secteur des GSM, l'analyse du coût de terminaison sur réseau, appelé aussi *taxe de terminaison*, apparaît comme un surcoût, institué par chaque opérateur, à la charge des consommateurs qui utilisent son réseau pour communiquer avec des clients des réseaux concurrents. Cette situation se traduit par une pratique de prix discriminatoires, consistant à offrir aux clients, les mêmes services à des prix différents. Il s'agit là d'une stratégie de cloisonnement du marché qui limite la liberté du choix du consommateur et en conséquence, porte atteinte à la concurrence dans le secteur. De façon plus précise, la différenciation des prix intra-réseau et inter-réseaux n'est pas compatible avec d'une

part, le principe de non cloisonnement du marché intérieur et d'autre part, la constitution d'un marché commun.

Au plan communautaire, malgré la présence des mêmes opérateurs dans la plupart des pays de l'UEMOA, force est de constater l'obligation du consommateur de composer le « 00 » et l'indicatif du pays avant de pouvoir communiquer avec son correspondant appartenant au même réseau que lui ou alors, il achète une puce spéciale. Ici également nous assistons à un cloisonnement du marché communautaire, pourtant incompatible avec le Marché Commun et donc interdit.

3.1.2 Les abus de position dominante.

L'abus de position dominante est identifié dans tous les cas ayant fait l'objet de recherche. Il est particulièrement notoire dans le secteur de la distribution des boissons, à travers le contrat régissant l'entreprise de production et ses clients. Dans ce secteur, il résulte dudit contrat des dispositions se rapportant à l'imposition :

- de quantités minima ;
- d'achat exclusif et de clause de non-concurrence;
- de circuit de distribution ;
- de prix.

3.1.2.1 Imposition de quantités minima

L'article 5.7 relatif à l'imposition d'achat mensuel de quantité minimale, oblige les grossistes de la SOBEBRA à acheter mensuellement, dix mille (10.000) casiers pour la zone 1 et cinq mille (5.000) casiers pour la zone 2. Par ailleurs, l'article 5.8 dudit contrat oblige le distributeur à maintenir en permanence, un stock minimum de deux mille (2.000) casiers pour la zone 1 et de mille (1.000) casiers pour la zone 2. L'analyse combinée de ces deux articles permet de conclure que les grossistes de la SOBEBRA doivent disposer de moyens financiers devant leur permettre d'acheter mensuellement au moins douze mille (12.000) casiers pour la zone 1 et la moitié pour la zone 2. Cette situation les oblige à immobiliser des fonds dont ils pourraient se servir pour s'approvisionner auprès des concurrents de cette société. De même, il n'est pas exclu qu'il existe de distributeurs dont la capacité financière ne permet pas d'acheter ces quantités minima et se trouveraient de ce fait exclus du marché. Il s'agit là d'un abus de position dominante, au sens du paragraphe 'a' de l'article 4.2 du Règlement N°02 sus

cité se rapportant à l'imposition « *de façon directe ou indirecte ...des conditions de transactions non équitables ;* ».

En outre, certains distributeurs de la SOBEBRA pourraient ne plus disposer d'autres ressources financières pour acheter des produits concurrents, après achat de ces quantités minima. Ce qui constitue une stratégie d'éviction des concurrents du marché, cette société étant en position dominante sur ce marché.

3.1.2.2 Imposition d'achat exclusif et de clause de non-concurrence

De par sa position dominante sur le marché, l'imposition par la SOBEBRA d'achat exclusif rend hypothétique de nouvelles entrées sur le marché. Ainsi, par des moyens qui ne relèvent pas de sa compétence, ni de son mérite, elle fait usage de l'exclusivité pour verrouiller le marché et restreindre, sinon empêcher son accès aux concurrents. L'obligation d'achat exclusif est exacerbée par l'interdiction faite par la SOBEBRA à ses distributeurs de commercialiser des produits concurrents à ceux objet dudit contrat. Certes, l'interdiction des rapports d'exclusivité entre partenaires commerciaux n'est pas systématique, surtout dans le secteur de la brasserie. Dans ce cadre, *un arrêt du 08 février 2005, de la chambre commerciale de Paris rappelle que si l'engagement pris par un brasseur par un engagement de bière était sans contrepartie, dans ce cas le contrat est nul pour absence de cause.* En général, la contrepartie peut être le prêt d'argent, la mise à disposition d'une marque, le cautionnement.

Mais dans le cas d'espèce, non seulement la société commercialise sept (7) différentes marques de bière et douze (12) variétés de boissons non alcoolisées, mais aussi et surtout elle oblige ses distributeurs à acheter toutes ses gammes de boissons. Il s'agit indubitablement d'une véritable stratégie anticoncurrentielle de verrouillage de marché dans le but de ne laisser aucune marge de manœuvre à la concurrence.

3.1.2.3 Imposition de circuit de distribution

L'article 5.9, organisant le circuit de distribution, supprime les semi-grossistes et les détaillants. Il contraint le grossiste à faire du 'porte à porte', c'est-à-dire, à livrer directement les produits aux points de vente au détail, sans intermédiaires. De ce fait, la SOBEBRA s'ingère dans la politique commerciale de ses partenaires commerciaux, limitant ainsi leur liberté d'action et les empêchant ainsi de vendre leurs produits aux clients et selon les modalités de leur choix. En outre, pour procéder aux livraisons

“porte à porte”, obligation leur est faite de se doter de moyens roulants en très bon état. Cette obligation revient, conformément au paragraphe “d” de l’article 4.2 sus cité, à «subordonner la conclusion de contrats à l’acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n’ont pas de lien avec l’objet de ces contrats. » Il en résulte une situation flagrante d’abus de position dominante.

3.1.2.4 Imposition de prix

L’article 7, en son paragraphe 2 stipule que « Les prix de vente au distributeur agréé et ceux conseillés aux détaillants sont indiqués dans la grille des tarifs annexée au présent contrat. » Pris tout seul, ce paragraphe de l’article 7 semble a priori ne pas poser de problème majeur à la concurrence. Mais quand on le combine au paragraphe 2 du même article qui complète en substance que : «Le distributeur déclare les connaître parfaitement, les accepte et s’engage à les respecter.», on sort du cadre de prix conseillés pour celui de prix imposés. En effet, obliger le distributeur à accepter “les prix conseillés” et à s’engager à les respecter, est contraire aux dispositions du paragraphe “a” de l’article 4.2 du Règlement N°02 cité supra qui considère abusive, la pratique consistant à « imposer de façon directe ou indirecte des prix d’achat ou de vente ou d’autres conditions de transactions non équitables ; ». Il s’agit en conséquence d’un abus de position dominante, prohibée par la législation de la concurrence de l’UEMOA.

A titre d’illustration, il convient de noter que la Cour de Justice de la Communauté Européenne a décidé que « la fixation d’un prix, même simplement indicatif, affecte le jeu de la concurrence, par le fait qu’il permet à tous les participants de prévoir avec un degré raisonnable de certitude quelle sera la politique de prix poursuivie par leurs concurrents ». ³⁴

En ce qui concerne le secteur des GSM, et particulièrement MTN qui occupe une position dominante sur le marché, une comparaison des niveaux des taxes de terminaison révèle que les siens sont relativement plus élevés que ceux des autres opérateurs. En effet, ils sont par minute de 40/60 F contre 30/60F pour MOOV, 30F pour Libercom et 39 F pour Global Com. La fixation par MTN de niveaux de taxe de

³⁴ CJCE, aff. N°8/72, *Cementhandelaren c/Commission*, 17 octobre 1972, Rec., p. 977, Concl. H. MAYRAS

terminaison plus élevés entraîne un renchérissement des appels de son réseau vers les autres. Ayant le nombre d'abonnés le plus élevé, cette situation engendre de la part des consommateurs deux attitudes :

- ✓ la préférence pour les nouveaux clients du choix du réseau MTN au détriment des autres ;
- ✓ la forte propension des abonnés du réseau MTN à préférer communiquer entre eux.

La conjonction de ces deux attitudes a pour conséquence, le renforcement par MTN' à travers des précédés illégaux, de sa position dominante. Aussi, outre l'entente anticoncurrentielle dont sont coupables toutes les entreprises du secteur et au regard de sa domination du marché, MTN est-elle, en sus, en situation d'abus de position dominante, aux termes de l'article 4.1 du Règlement N° 02 cité plus haut, qui vise les pratiques consistant à « *imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ou d'autres conditions de transactions non équitables ;* ».

3.1.3 L'entente anticoncurrentielle et l'abus de position dominante.

Ces deux pratiques interdites se retrouvent réunies dans les opérations de manutention portuaire. En effet, au-delà de la manutention, il convient de noter qu'en ce qui concerne le transit, la situation est caractérisée par une imposition par ces deux sociétés aux entreprises de transit, le positionnement des conteneurs empotés, pour des ventes FOB Sous Palan, sur leurs terminaux respectifs, juste pour percevoir les frais d'aconage, au risque de ne pas embarquer lesdits conteneurs. De ce fait, SMTC et COMAN SA ont dénaturé complètement la notion internationalement reconnue de " sous-palan port". Il s'agit là, entre ces deux sociétés, d'une entente anticoncurrentielle pour abuser de leur position dominante vis-à-vis de leurs clients dans les opérations de transit. Ces deux pratiques sont contraires aux paragraphes "f" et "d", respectivement des articles 3 et 4 du Règlement N°02/2002/CM/UEMOA cité plus haut, qui interdisent les pratiques consistant à « *subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires, qui, par leur nature ou selon les usages commerciaux, n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats.* »

3.1.4 Récapitulatif des pratiques anticoncurrentielles identifiées

Les pratiques anticoncurrentielles identifiées dans les cas ciblés et qui devraient engendrer les réactions idoines de la part des autorités et structures compétentes, sont récapitulées dans le tableau N° 3.1 ci-après :

Tableau N°3.1 : Récapitulatif des pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre dans les cas ciblés, relativement au Règlement N°02/2002/CM/UEMOA

Pratiques Secteurs	Ententes Anticoncurrentielles	Abus de position dominante
Manutention	<ul style="list-style-type: none"> - Ententes horizontales et verticales empêchant la fixation des prix des prestations par le libre jeu du marché. cf. Paragraphe " b" de l'article 3 à savoir « Faire obstacle à la fixation des prix par le libre jeu du marché en favorisant leur hausse artificielle... » - Répartition du marché (BOLLORE –SMTC) et (MAERSK-COMAN) cf. paragraphe "c" de l'article 3 interdisant les accords portant sur « des répartitions marchés ». 	<ul style="list-style-type: none"> - Imposition du positionnement des conteneurs pour des ventes FOB sous palan sur leurs terminaux respectifs. - Imposition de paiement des frais d'acconage avant le positionnement des conteneurs vides cf. paragraphe "d" de l'article 4 du Règlement 02 qui interdit de « subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation, par les partenaires, de prestations supplémentaires qui, selon les usages commerciaux n'ont pas de lien ... »
GSM	<ul style="list-style-type: none"> - Ententes horizontales caractérisées par la fixation concertée de la taxe de terminaison, élément essentiel du prix au consommateur, cf. Paragraphe " b" de l'article 3 interdisant « des accords visant à fixer directement ou indirectement les prix ...».. - Cloisonnement du marché par des tarifs discriminatoires inter et intra-réseau, cf. paragraphe "c" sus cité. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fixation de niveaux de taxe de terminaison élevés en raison de sa position dominante, cf. article 4.1, relatif à l'imposition « de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ».

<p>BOISSONS</p>	<p>-----</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Imposition de quantités minima d'achat, cf. paragraphe "a" de l'article 4.2 : imposition « de façon directe ou indirecte... des conditions de transactions non équitables » - Imposition de circuit de distribution, cf. paragraphe "d" de l'article 4.2, à savoir « subordonner la conclusion de contrats à l'acceptation ... de prestations supplémentaires ... n'ont pas de lien avec l'objet de ces contrats ». - Imposition de prix, cf. paragraphe "a" de l'article 4.2 « imposer de façon directe ou indirecte des prix d'achat ou de vente ... » - imposition d'achat exclusif.
------------------------	--------------	--

De tout ce qui précède, il ressort indubitablement qu'aucune des parties prenantes privées concernées par tous les cas étudiés "n'a véritablement pris". Elles sont toutes à la base, sinon auteurs de pratiques anticoncurrentielles, ou supposées telles et qui auraient dû susciter des réactions de la part des parties prenantes publiques de la législation de la concurrence de l'UEMOA.

3.2 COMPORTEMENTS DES POUVOIRS PUBLICS, PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION

L'exploitation d'une part, des résultats des enquêtes et des entretiens réalisés et d'autre part, des pratiques mises en œuvre par les entreprises ciblées, permet d'apprécier les comportements de chaque partie prenante publique impliquée dans la mise en œuvre au Bénin de la Législation Communautaire de la Concurrence.

3.2.1 La Commission de l'UEMOA

Précisons que le questionnaire est spécialement destiné à évaluer l'administration béninoise dans la mise en œuvre de la législation de l'UEMOA sur la concurrence et ne porte pas sur la Commission elle-même. Toutefois, de façon incidente, dans l'appréciation de l'état de la vulgarisation de cette législation, la plupart des enquêtés ont déclaré que l'UEMOA y a une grande part de responsabilité.

En effet, ils ont noté que la priorité est accordée à l'administration publique plus qu'aux opérateurs économiques. Ainsi, dix (10) enquêtés trouvent que la population ciblée est l'Administration Publique, contre seulement cinq (5) pour les opérateurs économiques. Outre ces points de vue des enquêtés, d'autres éléments découlant des faits avérés, permettent d'apprécier le comportement de la Commission sur l'application de la législation communautaire de la concurrence.

3.2.1.1 L'avis de la Commission sur une demande de consultation

Par la correspondance N° 221/MIC/DC/SGM/DGCI/DCLF/SP du 12 juin 2007, adressée au Président de la Commission de l'UEMOA, le Ministre de l'Industrie et du Commerce a demandé l'avis consultatif de cette Institution, relativement à un projet de contrat sur la distribution de boissons par la seule brasserie dont dispose le Bénin. Dans sa réponse, objet de la lettre N°08445/PC/DMRC/Dconc/442 du 05 Juillet 2007, le Président de la Commission de l'UEMOA, à travers sa Direction compétente, a déclaré anticoncurrentielles plusieurs dispositions de ce projet de contrat, sous réserve de cerner la position qu'occupe cette société sur le marché béninois. Aussi a-t-il conclu sa correspondance en précisant entre autres que « ...La Commission peut se saisir de l'affaire et étendre son analyse à l'ensemble de la branche d'activités dans le marché de l'Union, pour s'assurer que les mêmes pratiques n'ont pas cours dans les autres Etats membres. »

Même si la partie béninoise a demandé un avis consultatif, la Commission de l'UEMOA, en sa qualité de garante de l'application des textes communautaires dans tous les Etats membres, devrait pouvoir engager ou faire engager les actions nécessaires à la levée de cette réserve concernant la position de SOBEBRA sur le marché. En conséquence, elle aurait dû soit engager, elle-même, la procédure d'enquête ou d'investigation requise, soit mandatée les structures nationales compétentes en la matière. A ce jour, la situation est demeurée telle et ce texte est aujourd'hui imposé aux distributeurs des produits par cette société. Aux dernières nouvelles, il nous est revenu que la Commission de l'UEMOA s'organise pour ouvrir dans les prochaines semaines, une enquête sur ce dossier.

3.2.1.2 Les Rapports trimestriels et mensuels

L'article 3 de la Directive N°02/2002/CM/UEMOA relative à la coopération entre la Commission et les structures nationales de concurrence des Etats membres pour l'application des articles 88, 89 et 90 du Traité de l'UEMOA, dispose entre autres que lesdites structures se chargent notamment :

- « b) d'élaborer et de transmettre trimestriellement à la Commission, des rapports ou des notes d'information sur la situation de la concurrence dans les secteurs économiques ayant fait l'objet d'enquêtes ;
- d) de procéder au recensement des aides d'Etat et en faire trimestriellement rapport à la Commission ;
- e) de produire un rapport annuel sur l'état de la concurrence dans le pays. »

Depuis la mise en application, en Janvier 2003 de cette législation jusqu'à ce jour, le Bénin n'a fait parvenir à la Commission de l'UEMOA aucun de ces rapports. Mais cette situation n'a nullement ému les responsables en charge de la concurrence de cette Institution pour relancer les structures compétentes nationales. On note une sorte de frilosité de la part de la Commission de l'UEMOA vis-à-vis des Etats membres, attitude qui n'est pas de nature à garantir une application efficiente de la législation communautaire de la concurrence en particulier et de tous les textes créant des obligations vis-à-vis des Etats membres en général.

3.2.1.3 Le Schéma de présentation des rapports annuels sur la Concurrence

En 2004, à l'issue d'une réunion du Comité Consultatif de la Concurrence, la question de carence dans la production des rapports annuels sur la concurrence a été abordée. A l'issue des débats et dans un souci d'harmonisation et de facilitation de la synthèse dans l'élaboration du rapport sur l'état de la concurrence dans l'espace UEMOA, il a été convenu que la Commission soumette à l'appréciation du CCC, un projet de schéma de présentation dudit rapport pour validation. A ce jour, et aux dires des autorités du Ministère en charge du Commerce, ce document n'a pas été rendu disponible.

De l'analyse de tout ce qui précède, il apparaît que la Commission de l'UEMOA, en tant que partie prenante publique chargée de l'application de la Législation Communautaire sur la concurrence, ne joue véritablement pas le rôle qui est le sien. Ce constat est valable, au niveau tant de la vulgarisation de cette législation, que des conditions d'accompagnement de sa mise en œuvre et de son application proprement

dite. De source crédible, il nous est revenu que la Direction chargée de la concurrence au sein de la Commission n'a véritablement pas le soutien des plus hautes autorités de cette Institution dans l'accomplissement de sa mission.

3.2.2 Le Ministère du Commerce

Le Ministère chargé du Commerce est la principale structure nationale chargée de la mise en œuvre au Bénin de la LCC. Au regard de l'importance notoire de son rôle en la matière, un questionnaire lui a été spécifiquement dédié. De l'exploitation des enquêtes réalisées à travers ce questionnaire, il se dégage les conclusions essentielles ci-après :

3.2.2.1 Connaissance de la Législation Communautaire

La plupart des cadres de l'administration enquêtés ont connaissance de la législation communautaire de la concurrence de l'UEMOA, en grande partie dans le cadre de leur fonction administrative. En effet, comme l'indique le tableau 3.1 ci-après, 16 sur 19 des cadres de l'administration enquêtés ont déclaré connaître cette législation. Par ailleurs, trois quarts de ces derniers affirment que cela a lieu dans le cadre de leur fonction administrative. La documentation personnelle (5 personnes), les ateliers/séminaires de vulgarisation (4 personnes), constituent aussi les moyens par lesquels certains cadres ont eu connaissance de cette législation communautaire.

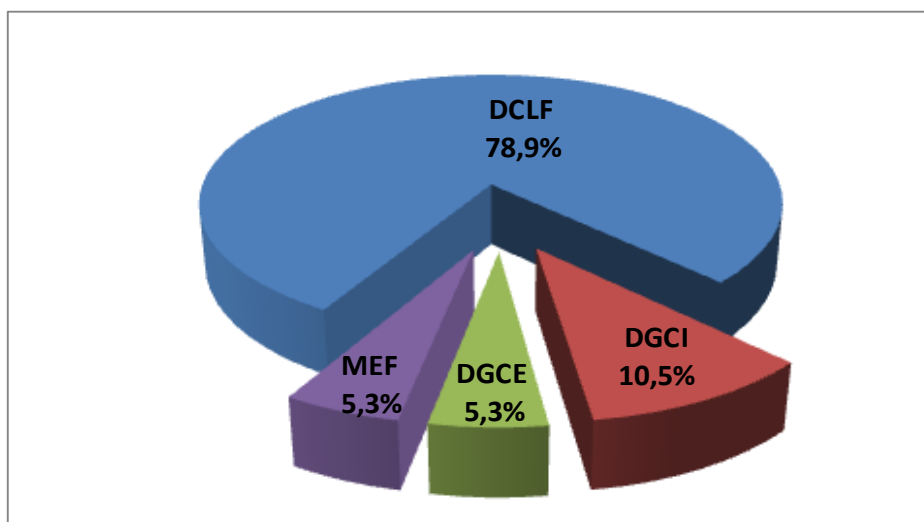
Tableau 3.1: Répartition des cadres de l'administration selon la connaissance de la législation communautaire

Connaissance législation communautaire de la concurrence		Nombre de répondants
N'ayant pas de connaissance		3
Ayant une connaissance		16
	Dans le cadre de votre fonction administrative	13
Moyens par lesquels la législation est connue	Atelier/séminaire de vulgarisation	4
	Mass média	2
	Documentation personnelle	5
	Amis/collègues	2
	Formation académique	2
Total des répondants		19

Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

La Direction de la Concurrence et de la Lutte contre la Fraude (DCLF) est la structure reconnue par la majorité comme étant chargée de mettre en œuvre cette législation au Bénin. En effet, comme le montre le graphique 3.1 ci-dessous, huit (8) personnes sur dix (10) ont cité nommément la DCLF comme étant chargée de la mise en œuvre de la législation, contre une (1) sur dix (10) pour la DGCI.

Graphique 3.1: Structures chargées de la mise en œuvre de la législation



Source : SOUMANOU , Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011.

3.2.2.2 Effectif de la structure chargée de la mise en œuvre de la législation communautaire

Au sein du Ministère du Commerce, c'est la DCLF qui est chargée de la mise en œuvre de cette législation. Elle se retrouve avec un effectif insuffisant de son personnel selon l'avis des enquêtés. En effet, 13 sur 19 personnes enquêtées, soit 68,4 %, ont déclaré avoir une connaissance de l'effectif de cette structure et la quasi-totalité, 12 sur 13, de ces derniers pense que cet effectif n'est pas approprié à la mission. De l'entretien avec la Directrice de la Concurrence et de la Lutte contre la Fraude, il ressort qu'au total, sa Direction dispose de dix (10) agents, y compris la secrétaire. Le graphique 3.2 ci-après met en exergue les appréciations des enquêtés sur l'état de l'effectif de cette direction.

Tableau 3.2: Appréciation de l’appropriation de l’effectif des agents chargés de mettre en œuvre la législation

Connaissance de l’effectif de la structure chargée de mettre en œuvre cette législation		Nombre de répondants
Non connaissance de l’effectif		6
Connaissance de l’effectif		13
Appropriation de l’effectif à la mission	Cet effectif est approprié à la mission	1
	Cet effectif n’est pas approprié à la mission	12
Total des répondants		19

Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

3.2.2.3 Etat de la qualification des agents de la structure chargée de mettre en œuvre la législation communautaire

Dans toute administration, un niveau acceptable et une bonne qualification des agents sont indispensables à la réussite de leur mission. En ce qui concerne la mise en œuvre de la législation communautaire de la concurrence de l’UEMOA, comme le montre le tableau 3.3 ci-après, parmi les douze (12) personnes sur dix-neuf (19) connaissant les niveaux et qualifications professionnelles des agents chargés de cette mission, dix (10) affirment que les niveaux et qualifications des agents de la structure ne permettent pas de mettre en œuvre avec succès la législation communautaire de la concurrence. En effet, les entretiens menés avec la Directrice de cette structure ont révélé qu’aucun cadre ni agent de cet effectif n’a réellement reçu de formation de base en concurrence, exception faite d’une collaboratrice qui a pris part à un seul atelier spécialisé. C’est plutôt elle-même qui se charge de leur formation sur la base des connaissances qu’elle a reçues, également à l’occasion d’ateliers spécialisés organisés notamment par la CNUCED, l’UEMOA et la CEDEAO. Les appréciations sur le niveau et la qualification des agents de la DCLF chargés de la mise en œuvre de la LCC sont consignées dans le tableau 3.3 ci-après :

Tableau 3.3 : Appréciation des niveaux et qualifications des agents chargés de mettre en œuvre la législation

Connaissance niveaux et qualifications des agents		Nombre de répondants
Non connaissance des niveaux et qualifications des agents		7
Connaissance des niveaux et qualifications des agents		12
Appropriation des niveaux et qualifications	Ces niveaux permettent la mise en œuvre avec succès de LCC	2
	Ces niveaux ne permettent pas la mise en œuvre avec succès de LCC	10
Total des répondants		19

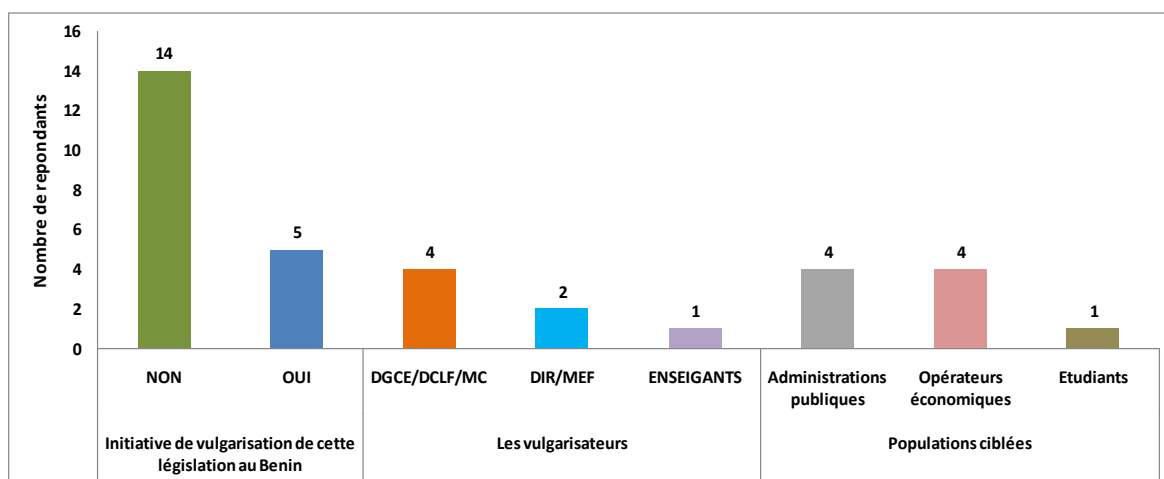
Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

3.2.2.4 Etat de la vulgarisation au plan national de la législation

La vulgarisation de cette législation a été marquée par un manque d'initiative au plan national au Bénin. En effet, comme on peut le constater dans le graphique 3.2 ci-après, seulement un quart des personnes enquêtées reconnaissent qu'il y a une initiative nationale de vulgarisation au Bénin. Les structures vulgarisatrices citées par ces derniers sont : les structures du Ministère du Commerce (Direction Générale du Commerce Extérieur, DCLF, et Ministère du Commerce) (4 personnes les ont citées) ; la Direction de l'Intégration Régionale du Ministère de l'Economie et des Finances (2 personnes) et les enseignants qui y contribuent quelque peu, dans le cadre de la formation des étudiants. Par ailleurs, les administrations publiques et les opérateurs économiques demeurent les principales cibles de la vulgarisation. En réalité, il n'y a eu aucune tentative d'initiative de vulgarisation de cette législation, ni de la part des structures du Ministère chargé du Commerce, ni de la part de celles du Ministère chargée de l'Economie, en l'occurrence la Direction de l'Intégration Régionale. La seule initiative enregistrée est l'œuvre de la Commission de l'UEMOA. Mais l'auditoire aurait été peu significatif, en raison de l'effectif très insignifiant concerné par cette vulgarisation. Quant aux cibles, il y aurait plus d'administratifs que d'opérateurs économiques. On y avait noté aussi la participation des juristes et des associations de consommateurs. Mais il n'y avait pas d'étudiants. Les personnes ayant déclaré qu'il n'y a pas une initiative nationale de vulgarisation, ont évoqué comme raisons le « manque de ressources financières, matérielles et humaines », l'« absence ou insuffisance de vulgarisation par

l'UEMOA », l'« instabilité au poste de directeur de la concurrence » et le « manque d'initiatives ». A toutes ces raisons, il convient de mentionner l'absence de réelle volonté politique. C'est vrai que pour la plupart des pays en développement en général et le Bénin en particulier, il s'agit d'un domaine tout nouveau, mais aucun effort de volonté politique de sa promotion n'est noté au Bénin.

Graphique 3.2: Initiative de vulgarisation de la législation au Bénin

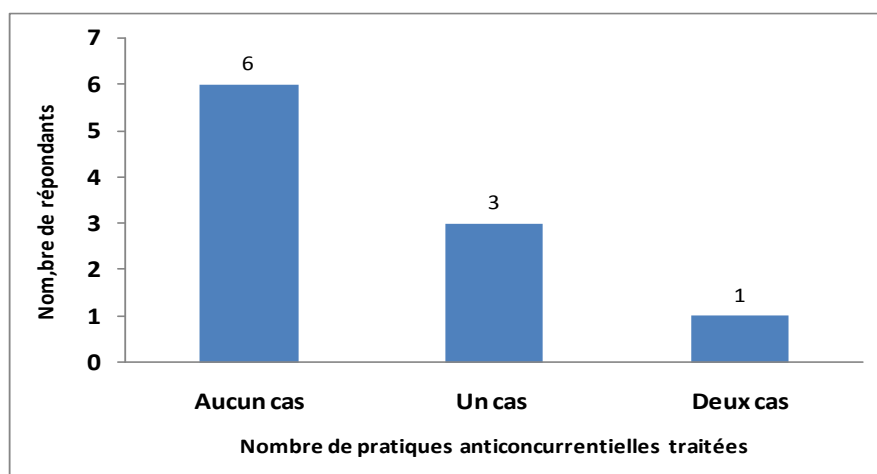


Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011.

A la connaissance des personnes enquêtées, les pratiques anticoncurrentielles traitées sont quasiment rares au Bénin. En effet, pour les personnes enquêtées, six (6) ont déclaré qu'aucun cas n'a été traité et seulement trois (3) personnes ont une connaissance d'un cas de pratiques anticoncurrentielles traitées contre une personne pour deux cas traités. Des entretiens réalisés, il est apparu qu'en réalité aucun cas n'a été traité au Bénin, et pour cause :

- tous les enquêtés ayant connaissance des cas traités font la confusion entre concurrence déloyale et pratiques anticoncurrentielles. En effet, il a été enregistré une plainte d'un opérateur économique concernant la contrefaçon d'un savon dont il a l'exclusivité ;
- l'enquêté ayant fait état de deux cas, a pris en compte, outre la concurrence déloyale sus abordée, le dossier objet de l'avis consultatif sur le projet de contrat de distribution dans l'industrie des boissons au Bénin, objet de la correspondance N° 221/MIC/DC/SGM/DGCI/DCLF/SP du 12 juin 2007, adressée par le Ministre de l'Industrie et du Commerce au Président de la Commission de l'UEMOA.

Graphique 3.3 : Appréciation sur la mise en œuvre la législation



Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

Selon les personnes enquêtées, parmi les cas de pratiques anticoncurrentielles traitées, il y a au plus un cas d'autosaisine (1 personne l'a déclaré) ou un cas de saisine par les tiers (4 personnes l'ont déclaré) et dont l'échec de la procédure engagée est attribué à la méconnaissance de cette législation (pour 3 personnes), à la lourdeur administrative (pour 2 personnes) et à l'inexistence d'une législation nationale sur la concurrence.

Ici également, se pose la confusion sur la notion d'autosaisine, car en réalité, il s'agit du cas de concurrence déloyale décrit ci-dessus qui a fait l'objet d'une plainte de la part de la victime. Ce cas de concurrence déloyale n'a malheureusement pas prospéré, du fait des implications politiques dans son traitement.

Pour le cas ayant également fait l'objet de saisine par les victimes, il s'agit de l'organisation de la distribution dans l'industrie de boissons, qui n'a pas fait l'objet d'une procédure formelle, mais plutôt d'une demande d'avis consultatif.

3.2.2.5 Appréciation de l'état de la mise en œuvre de la législation

Du fait de ce manque de vulgarisation, la mise en œuvre de cette législation ne donne pas satisfaction au Bénin. Les résultats du tableau 3.4 ci-après indiquent clairement que la quasi-totalité de toutes les personnes enquêtées (18 personnes sur 19) n'est pas satisfaite de la mise en œuvre de la législation communautaire de la concurrence au Bénin.

Tableau 3.4 : Appréciation de la mise en œuvre la législation

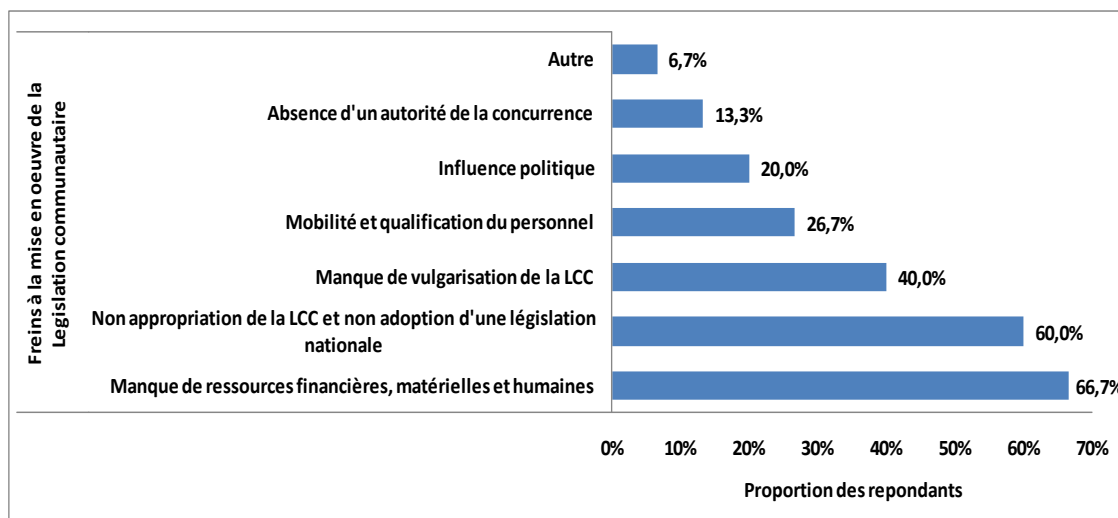
Appréciation faite de la mise en œuvre de la Législation Communautaire	Nombre de répondants	Fréquence (%)
Très satisfait	0	0,0
Plutôt satisfait	1	5,3
Pas vraiment satisfait	7	36,8
Pas du tout satisfait	11	57,9
Total des répondants	19	100,0

Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

3.2.2.6 Obstacles à la mise en œuvre de cette législation

Le manque d'appropriation et la non adoption d'une législation nationale, les difficultés financières, matérielles et humaines, le manque de vulgarisation constituent les principaux obstacles à la réussite de la mise en œuvre de cette législation. Selon les points de vue des personnes enquêtées, la mise en œuvre de cette législation communautaire de concurrence au Bénin se heurte aux difficultés d'ordre organisationnel et financier. En effet, comme le montre le graphique 3.4 ci-après, sept (7) personnes sur dix (10) pensent que le « manque de ressources financières, matérielles et humaines » constitue un frein à la réussite de la mise en œuvre. La « non appropriation de la législation communautaire de la concurrence et la non adoption d'une législation nationale » et le « manque de vulgarisation » apparaissent également comme des freins à la réussite de la mission. Aussi, certaines personnes pensent-elles que la mise en œuvre n'a pas réussi du fait de la « mobilité et qualification du personnel », de l'« influence politique » et de l'« absence d'une autorité de concurrence ».

Graphique 3.4: Principaux freins liés à la mise en œuvre de la législation au Bénin



Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011

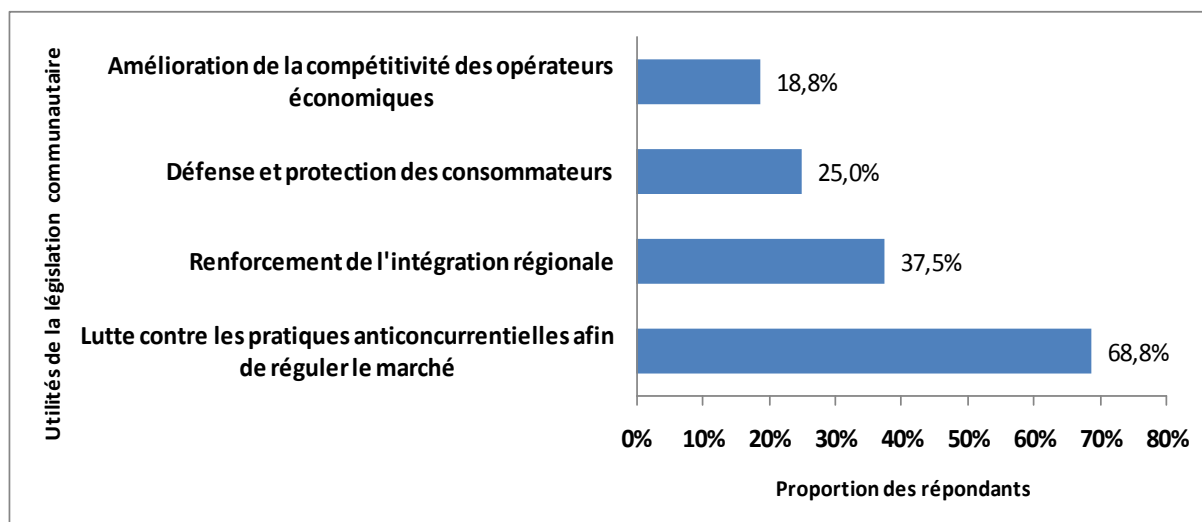
Comme autre frein évoqué, on peut noter « le manque de synergie entre la DCLF et l'autorité régionale ».

3.3 Pour une efficacité des parties prenantes publiques dans la mise en œuvre de la législation de la concurrence de l'UEMOA

Selon les résultats des enquêtes réalisées auprès des agents du Ministère du Commerce qui sont les mieux outillés relativement à l'appréciation de l'importance d'une législation de la concurrence, il ressort que la législation communautaire de l'UEMOA est une nécessité. Les arguments avancés pour sous-tendre cette nécessité se présentent par ordre d'importance décroissante comme suit :

- « lutte contre les pratiques anticoncurrentielles afin de réguler le marché » (68,8%) ;
- « renforcement de l'intégration régionale » (37,8%) ;
- « défense et protection des consommateurs » (25,0%) ;
- et « amélioration de la compétitivité des opérateurs économiques » (18,8%).

Graphique 3.5 : Raisons pour lesquelles la législation est une nécessité



Source : SOUMANOU, Enquêtes dans le cadre de la mise en œuvre de LCC, mars 2011.

Mais les résultats obtenus, après plus de huit ans d'application de cette législation au Bénin ne sont pas en adéquation avec l'importance d'un tel dispositif à la fois économique et social. Les différentes pratiques anticoncurrentielles identifiées et non sanctionnées ont mis en exergue les réelles limites de l'exercice des prérogatives de la Commission et des structures nationales, en tant que pouvoirs publics chargés de la mise en œuvre de la législation de la concurrence de l'UEMOA. Aussi, sommes-nous en droit de nous poser la question sur la valeur de cette Institution Communautaire. En effet, la principale partie prenante chargée de cette mise en œuvre au Bénin est complètement inopérante, tant dans le processus de consolidation de la vulgarisation de cette législation qu'en ce qui concerne la surveillance des marchés. Non seulement l'effectif du personnel chargé de cette mission est inadéquat, mais aussi et surtout, les agents concernés n'ont pas la compétence, ni les qualifications requises pour l'assumer. En outre, on note une absence notoire de surveillance du marché national et une insuffisance notoire de contrôle. Les quelques rares contrôles effectués et qui aboutissent à des constats de pratiques illicites ne font pas l'objet de poursuite en raison de l'influence politique ou de connivence entre le milieu des affaires et celui politique. La conséquence immédiate qui en découle est la prolifération de cas de pratiques anticoncurrentielles non sanctionnées et l'impossibilité pour le Bénin de produire le rapport annuel sur l'état de la concurrence, conformément au paragraphe "e" de l'article 3 de la Directive N°02/CM/2002/UEMOA du 23 mai 2002 cité plus haut. Au

niveau communautaire, la situation n'est pas des plus reluisantes, tant on note un immobilisme et une passivité de la Commission vis-à-vis aussi bien des comportements des Etats membres, que des entreprises qui y mènent leurs activités au mépris de la législation communautaire de la concurrence. Il ne serait en conséquence pas exagéré de noter que l'Institution perd progressivement son sens et sa finalité dans le domaine de la législation sur la concurrence.

De l'analyse des comportements des pouvoirs publics, relativement aux pratiques anticoncurrentielles mises en œuvre par les entreprises ciblées, il découle que les parties prenantes publiques de la Législation de la concurrence de l'UEMOA, et plus particulièrement la Commission de l'UEMOA, "ne prennent pas", en raison des contingences sus citées. Au niveau de l'UEMOA, il se pose un véritablement problème d'institutionnalisation de cette Institution. En d'autres termes, il se pose le problème de la capacité réelle de cette institution à exercer ses prérogatives en matière de législation sur la concurrence, en transcendant la question des contingences liées aux pressions politiques des Etats Membres et aux pouvoirs des multinationales. Au niveau national, plusieurs contraintes à la fois techniques, administratives, financières et politiques sont également à la base de la contreperformance des structures nationales dans la mise en œuvre de cette législation. Les solutions à la plupart de ces contraintes ne peuvent être envisagées au plan national, dans un proche avenir en raison notamment des contingences politiques. Aussi, importe-t-il que la Commission de l'UEMOA transcende sa frivolité pour exercer ses prérogatives en vue d'impulser une nouvelle dynamique à cette législation communautaire dans sa mise en œuvre.

CONCLUSION GENERALE

La présente recherche a pour dessein de mettre en exergue l'importance du rôle de chaque partie prenante dans l'application efficiente d'une législation communautaire de la concurrence. Partant d'une analyse du comportement des parties prenantes de premier rang, concernées par l'application de la législation de la concurrence de l'UEMOA sur les pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises, notre recherche a mis en évidence que la totalité de ces parties prenantes "ne prend réellement pas". L'importance sociale et économique d'une législation de la concurrence et son rôle crucial dans la construction d'un espace économique intégré sont en contradiction avec le comportement des structures et autorités, à la fois communautaires et nationales, impliquées dans sa mise en œuvre. Profitant de cette situation, les entreprises se trouvant dans le champ d'application de la législation communautaire de la concurrence développent, dans l'indifférence presque totale des autorités compétentes, des pratiques illicites devant normalement faire l'objet d'investigations et de sanctions idoines. A l'issue des enquêtes réalisées, la recherche a montré que, aussi bien dans les secteurs des télécommunications GSM et des manutentions portuaires que dans la distribution des produits de l'unique importante brasserie dont dispose le Bénin, les pratiques anticoncurrentielles ont cours, en l'occurrence :

✓ **Au niveau de la manutention portuaire :**

- Ententes horizontales et verticales empêchant la fixation des prix des prestations par le libre jeu du marché ;
- Ententes anticoncurrentielles se traduisant par la répartition du marché : BOLLORE/MAERSK ; BOLLORE/SMTC et MAERSK/COMAN ;
- Abus de position dominante se matérialisant par l'imposition du positionnement sur leurs terminaux respectifs, des conteneurs pour des ventes FOB sous palan;
- Abus de position dominante caractérisé par l'imposition de paiement des frais d'acconage avant le positionnement des conteneurs vides, sans avoir à effectuer les activités y afférentes ;

✓ **Au niveau des télécommunications GSM :**

- Ententes horizontales caractérisées par la fixation concertée de la taxe de terminaison, élément essentiel du prix au consommateur ;

- Ententes horizontales se traduisant par le cloisonnement du marché à travers des tarifs discriminatoires inter et intra-réseaux ;
 - Abus de position dominante engendrant la fixation de niveaux de taxe de terminaison élevés, en raison de sa position dominante.
- ✓ **Au niveau de la distribution de boissons :** Série d’abus de position dominante, matérialisés par l’imposition :
- de quantités minima d’achat ;
 - de constitution de stock minimum ;
 - de circuit de distribution ;
 - de prix ;
 - d’achat exclusif.

Il en découle que les entreprises des différents secteurs ciblés, parties prenantes de la législation sur la concurrence, ‘ne prennent pas’ et ce, au détriment de l’économie entière, des opérateurs économiques victimes des pratiques illicites et des consommateurs.

La recherche a également mis en exergue le désintérêt des structures communautaires et nationales relativement à la mise en application de cette législation. Les raisons d’un tel état de chose sont variées et concernent notamment:

- l’insuffisance et le manque de qualification du personnel du Ministère du Commerce, chargé de la surveillance du marché en vue de la détection des dysfonctionnements ;
- l’absence de véritables initiatives, surtout nationales, de vulgarisation de la législation ;
- la connivence des hommes politiques avec le milieu des affaires ;
- la crainte à peine voilée des plus hautes autorités politiques vis-à-vis des multinationales, souvent sous la protection des hommes politiques de leur pays d’origine ;
- le découragement du personnel, induit notamment par les pressions politiques et administratives dont il fait l’objet en cas de tentative d’investigation sur une présomption de pratique anticoncurrentielle émanant d’une quelconque entreprise ;
- la frivolité des autorités communautaires vis-à-vis de celles nationales, face à leur inaction dans la surveillance des marchés.

Enfin, relativement aux parties prenantes de premier rang, la recherche a permis de noter d'une part, la récupération de tout responsable d'association de consommateurs dynamique dans un domaine donné, en vue d'annihiler toute contestation ou tentative de velléité et d'autre part, la mise sous tutelle de la seule autorité de régulation sectorielle dont dispose le Bénin pour mieux canaliser ses actions et activités.

La démission des parties prenantes de premier rang dans la mise en œuvre de cette législation n'a pas offert l'occasion à celles de second rang, à savoir la Cour de Justice de l'UEMOA et les juridictions nationales, d'exercer leurs prérogatives.

Au regard des contingences ci-dessus, la recherche a abouti au caractère inopérant du dispositif actuel de mise en application de la législation communautaire de la concurrence.

La présente recherche souffre inéluctablement de limites dont les principales sont résumées comme suit :

- ✓ le temps relativement court qui n'a pas permis de procéder à des investigations par questionnaire à administrer d'une part, à la Commission de l'UEMOA pour mieux appréhender ses réelles difficultés dans la mise en œuvre de cette législation, d'autre part, aux consommateurs en l'occurrence des GSM pour recueillir leurs impressions sur la qualité et le coût des prestations dans le secteur et enfin des anciens clients de la SOBEBRA, évincés du secteur à travers le nouveau dispositif de distribution mis en place par cette société, pour apprécier leur ressenti, surtout relativement à l'impuissance des pouvoirs publics face à leurs cris de détresse ;
- ✓ les difficultés à identifier et à repérer les entreprises sélectionnées, en particulier dans le domaine de la manutention portuaire, bon nombre ayant soit cessé leurs activités, soit se sont reconverties dans le secteur informel ;
- ✓ le refus catégorique de certains responsables des entreprises ciblées de se prêter à l'enquête par questionnaire et même à tout entretien informel. Ceux-ci, fuyant souvent le fisc, pensent constamment à tort, que ces genres d'investigations sont à des fins fiscales ;
- ✓ le volume écrit de ce travail, qui tient principalement à l'importance de la partie empirique. La nature exploratoire du présent travail de recherche et le nombre de cas retenus pour mieux appréhender les différentes pratiques

anticoncurrentielles mises en œuvre par les entreprises en sont les principales causes. Cette démarche a nécessité des enquêtes en profondeur au niveau de chaque secteur afin de fonder les analyses sur des hypothèses plausibles ;

- ✓ la prise en compte dans la recherche, exclusivement des pratiques anticoncurrentielles imputables aux entreprises. La seconde dimension du corpus de la législation de la concurrence de l'UEMOA, à savoir les pratiques anticoncurrentielles imputables aux Etats, n'ayant pas du tout été effleurée. En effet, chacune des deux dimensions de cette législation est assez dense et il est déjà pénible, relativement au temps consacré à la formation, d'aborder de façon approfondie, tous les aspects de l'une quelconque d'entre elles, pour prétendre faire un travail sérieux en embrassant les deux.

Les observations faites relativement aux limites du présent mémoire conduisent indubitablement à envisager ses prolongements possibles.

La première perspective, en ce sens, est d'approfondir l'analyse des prérogatives, pouvoirs et contraintes de la Commission de l'UEMOA, en tant qu'Institution Communautaire délégitaire d'une partie de la souveraineté des Etats membres. En d'autres termes, il s'agira d'apprécier si l'UEMOA est réellement institutionnalisée.

La deuxième perspective est d'explorer la possibilité d'une externalisation de certaines missions des structures communautaires et nationales concernées par la mise en œuvre de cette législation. Il s'agira donc d'envisager un modèle des parties prenantes de la législation de la Concurrence de l'UEMOA intégrant les agences.

La troisième perspective concerne l'appréciation des parties prenantes de cette législation, relativement aux pratiques anticoncurrentielles imputables aux Etats, plus spécifiquement aux aides publiques dans tous les Etats membres. En effet, la principale cause de distorsion de la concurrence entre entreprises situées dans différents pays de l'UEMOA est liée aux aides d'Etats et autres mesures administratives dont certaines bénéficient. Cette situation crée des désavantages aux entreprises non bénéficiaires et ne favorise pas la construction d'un Marché Commun.

TABLE DES MATIERES

REMERCIEMENT.....	III
DEDICACE.....	IV
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATION.....	V
SOMMAIRE.....	VII
RESUME.....	1
ABSTRACT.....	3
INTRODUCTION.....	5
1 CHAPITRE PREMIER : CADRE DE L’ETUDE, ETAT DE L’ART	
ETCADRE JURIDIQUE DE LA CONCURRENCEDE L’UEMOA.....	9
1.1 CADRE DE L’ETUDE.....	9
1.1.1 CONSTATS	9
1.1.2 PROBLEMATIQUE.....	10
1.2 ETAT DE L’ART	11
1.2.1 DEFINITION DES CONCEPTS CLES ET REVUE DE LITTERATURE	11
1.2.1.1 Définition des concepts clés	12
1.2.1.2 Revue de littérature.....	14
1.2.2 EPISTEMOLOGIE ET METHODOLOGIE DE RECHERCHE	22
1.2.2.1 Posture épistémologie.....	22
1.2.2.2 Méthodologie de recherche.....	24
1.2.2.2.1 Echantillonnage	25
1.2.2.2.2 Collecte de données	26
1.2.2.2.3 Analyse des données	28
1.2.2.2.4 Périmétrage	28
1.3 CADRE JURIDIQUE DE L’UEMOA SUR LES PRATIQUES	
ANTICONCURRENTIELLES	29
1.3.1 CORPUS DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE DE	
L’UEMOA	30
1.3.1.1 Les ententes anticoncurrentielles.....	31
1.3.1.2 Les abus de position dominante.....	32
1.3.2 COMPARAISON SOMMAIRE DE LA LEGISLATION DE L’UEMOA A CELLES DE	
L’UNION EUROPEENNE ET DE LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE ET MONETAIRE DE	
L’AFRIQUE CENTRALE.....	33
1.3.2.1 Les ententes anticoncurrentielles.....	33
1.3.2.2 Les abus de position dominante.....	35

1.3.3 LES PRATIQUES VOISINES DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IMPUTABLES AUX ENTREPRISES	35
1.3.3.1 Les pratiques restrictives ou comportements anticoncurrentiels individuels ...	35
1.3.3.2 La concurrence déloyale	36

2 CHAPITRE II : LA THEORIE DES PARTIES PRENANTES ET LES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IMPUTABLES AUX ENTREPRISES 38

2.1 IDENTIFICATION DES PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA 38

2.1.1 CLASSIFICATION DES PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA..... 38

2.1.1.1 Les parties prenantes primaires 38

2.1.1.1.1 Le Pouvoir Public Législateur 39

2.1.1.1.2 Le Pouvoir Public chargé de l'application de la législation 40

2.1.1.1.2.1 La Commission de l'UEMOA 40

2.1.1.1.2.2 Les structures nationales 41

2.1.1.1.2.3 Le Comité Consultatif de la Concurrence 41

2.1.1.1.3 Les entreprises 42

2.1.1.1.4 – Les consommateurs..... 42

2.1.1.2 Les parties prenantes secondaires 43

2.1.1.2.1 La Cour de Justice de l'UEMOA..... 43

2.1.1.2.2 Les Juridictions des Etats membres 44

2.2 LES ENTREPRISES CIBLEES ET LEUR ENVIRONNEMENT 46

2.2.1 LES ENTREPRISES FOURNISSEURS 46

2.2.1.1 Présentation des entreprises et de leur environnement 46

2.2.1.1.1 Les entreprises du secteur de la manutention portuaire 47

2.2.1.1.2 L'entreprise du secteur de la distribution de boissons 48

2.2.1.1.3 Les entreprises du secteur des télécommunications : cas des GSM 50

2.2.1.1.3.1 Autorité Transitoire de Régulation des Postes et Télécommunications..... 51

2.2.1.1.3.2 Présentation du marché des GSM au Bénin 52

2.2.1.2 Résultats des enquêtes et études documentaires dans les entreprises ciblées... 55

2.2.1.2.1 Résultats dans le secteur de la manutention portuaire 55

2.2.1.2.1.1 Caractéristiques des entreprises (activités) 55

2.2.1.2.1.2 Connaissance de SMTC et COMAN 56

2.2.1.2.1.3 Appréciation de l'intervention de SMTC et COMAN..... 57

2.2.1.2.1.4 Qualité des prestations de manutention avant l'intervention de SMTC et COMAN 57

2.2.1.2.1.5 Appréciation des niveaux des coûts avant et après l'intervention de SMTC et COMAN 58

2.2.1.2.1.6 Principaux reproches faits à COMAN et SMTC..... 59

2.2.1.2.1.7	Connaissance de la législation communautaire et recours.....	60
2.2.1.2.2	Résultats dans le secteur de la distribution de boissons.....	61
2.2.1.2.3	Résultats dans le secteur des GSM.....	62
2.2.1.2.3.1	Présentation de la tarification dans le secteur des GSM.....	62
2.2.1.2.3.2	Analyse comparée du niveau du coût de terminaison de chaque opérateur et de celui de sa communication on net.....	64
2.2.2	LES ENTREPRISES CLIENTES ET LES CONSOMMATEURS.....	65
2.2.2.1	Cas de la Manutention.....	65
2.2.2.2	Cas de la distribution des boissons.....	66
2.2.2.2.1	Grossistes.....	66
2.2.2.2.2	Demi-grossistes et détaillants.....	66
2.2.2.3	Cas du secteur des GSM.....	67
2.2.3	QUID DE L'INTERET DU CONSOMMATEUR.....	67
2.2.3.1	Dans le secteur des boissons.....	67
2.2.3.2	Dans le secteur des GSM.....	69

3 CHAPITRE III – LES POUVOIRS PUBLICS ET LES PRATIQUES

ANTICONCURRENTIELLES MISES EN ŒUVRE DANS LES CAS CIBLES

.....71

3.1 ANALYSE DES RESULTATS DES ENQUETES ET ETUDES

DOCUMENTAIRES RELATIVEMENT AUX DISPOSITIONS SUR LES

PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES..... 71

3.1.1 LES ENTENTES ANTICONCURRENTIELLES..... 71

3.1.1.1 Ententes anticoncurrentielles sur les prix..... 71

3.1.1.2 Ententes sur la répartition de marché..... 73

3.1.2 LES ABUS DE POSITION DOMINANTE..... 74

3.1.2.1 Imposition de quantités minima..... 74

3.1.2.2 Imposition d'achat exclusif et de clause de non-concurrence..... 75

3.1.2.3 Imposition de circuit de distribution..... 75

3.1.2.4 Imposition de prix..... 76

3.1.3 L'ENTENTE ANTICONCURRENTIELLE ET L'ABUS DE POSITION DOMINANTE..... 77

3.1.4 RECAPITULATIF DES PRATIQUES ANTICONCURRENTIELLES IDENTIFIEES..... 78

3.2 COMPORTEMENTS DES POUVOIRS PUBLICS, PARTIES PRENANTES

COMPORTEMENTS DES POUVOIRS PUBLICS, PARTIES PRENANTES DE LA LEGISLATION. 79

3.2.1 LA COMMISSION DE L'UEMOA..... 79

3.2.1.1 L'avis de la Commission sur une demande de consultation..... 80

3.2.1.2 Les Rapports trimestriels et mensuels..... 81

3.2.1.3 Le Schéma de présentation des rapports annuels sur la Concurrence..... 81

3.2.2 LE MINISTERE DU COMMERCE..... 82

3.2.2.1 Connaissance de la Législation Communautaire..... 82

3.2.2.2 Effectif de la structure chargée de la mise en œuvre de la législation communautaire	83
3.2.2.3 Etat de la qualification des agents de la structure chargée de mettre en œuvre la législation communautaire.....	84
3.2.2.4 Etat de la vulgarisation au plan national de la législation	85
Cas de pratiques anticoncurrentielles traitées au Bénin	86
3.2.2.5 Appréciation de l'état de la mise en œuvre de la législation	87
3.2.2.6 Obstacles à la mise en œuvre de cette législation.....	88
3.3 – POUR UNE EFFICIENCE DES PARTIES PRENANTES PUBLIQUES DANS LA MISE EN ŒUVRE DE LA LEGISLATION DE LA CONCURRENCE DE L'UEMOA	89
CONCLUSION GENERALE.....	92
TABLE DES MATIERES.....	96
BIBLIOGRAPHIE.....	100
ANNEXES.....	A

BIBLIOGRAPHIE

- ADENKA (Jean-Marie Adéribigbé Mawulolo), « Les pratiques anticoncurrentielles dans les télécommunications : cas du Togo, du Burkina Faso et du Mali » Mars 2006.
- Autorité de Concurrence, Le contrôle des pratiques anticoncurrentielles : le suivi des recours, Mars 2009.
- Autorité de Concurrence, Rapport annuel 2008, La Documentation française, Paris, 2009.
- BEN AMMAR HNID (Sameh), Le mimétisme inter organisationnel : Explications et Conséquences, Mémoire de Recherche, Tunis 2007/2008.
- BENAVENT (Christophe), Méthodologie de la Recherche : « La méthode d'étude de cas » Juin 2005.
- BIENAYME (Alain), PRINCIPES DE CONCURRENCE, ECONOMICA, Paris, 1998.
- Cabinet ADE & TDI, Rapport final de l'Etude pilote sur la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles en Afrique Centrale – le cas des télécoms, juin 2009.
- CNUCED, Manuel sur la mise en application des règles de la concurrence, édition 2004.
- COMBE (Emmanuel) Economie et Politique de la Concurrence, DALLOZ, Paris, 2005.
- Commission Européenne, Direction Générale de la Concurrence, Glossaire des termes employés dans le domaine de la Politique de la Concurrence de l'Union Européenne, Bruxelles, Juillet 2002.
- DAMAK AYADJI (Salma), La théorie des parties prenantes : Théorie empirique ou théorie normative, 24^e congrès de l'AFC, Paris, 2003.
- DOVONOU (Thomas) et GBENOU (Tanguy E.), Contribution à l'amélioration de la position concurrentielle de la SOBEMAP dans la manutention des conteneurs, Novembre 2004.
- DUPRIEZ (Pierre) et VANDERLINDEN (Blandine), Des autoroutes de la recherche aux chemins escarpés de la découverte : une démarche abductive pour aborder la dimension culturelle du management, Séminaire des doctorants, Hammamet, 2009.
- DURIF (Fabien) Cahier de recherche, Chaire en Management des Services Financiers, « Vers un modèle de responsabilité sociale intégrateur en stratégie : une source d'avantage concurrentielle et un impératif stratégique », Février 2006.

ENCAOUA (David) et GUESNERIE (Roger), Les politiques de la concurrence, Rapport pour le Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, Paris, 2006

GNIMPIEBA TONNANG (M. Edouard), Droit matériel et intégration sous-régional en Afrique Centrale (Contribution à l'étude des mutations récentes du marché intérieur et du droit de la concurrence CEMAC, Thèse de Doctorat, Mars 2004.

KOUMASSOU (Thréance), Stratégies des acteurs et gestion de la propriété foncière par les Collectivités Locales : cas de la Commune de Klouékanmè, 2010.

LASSISSI (Sèmiou Adéniyi), L'impôt, un ennui permanent, le cas des grandes entreprises au Bénin, Cotonou, 2010.

LEFEBVRE (Francis), Droit des Affaires : Concurrence et Consommation, Paris, 2003.

LEGRAND (Claude), Dynamique stratégique des organisations sportives et modes de régulation, Thèse de Doctorat, 3 Novembre 2010.

LEPLAT (Jacques) Article, De l'étude de cas à l'analyse de l'activité, Vol N°2, novembre 2002.

MERCIER (Samuel), L'apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique : une synthèse de la littérature, Xième Conférence Internationale de Management Stratégique, Juin 2001.

OSTARENA (Joseph), Comprendre le concept de partie prenante, Mémoire de Master, Paris, 2008/2009.

PEDAMON (Michel), Droit Commercial : Commerçants et fonds de commerce/Concurrence et contrats du commerce, DALLOZ, Paris, 2000.

PESQUEUX (Yvon) et DAMAK AYADJI (Salma), La théorie des parties prenantes en perspective.

PESQUEUX (Yvon), Pour une évaluation critique de la théorie des parties prenantes, Théorie des parties prenantes en sciences des organisations et managérialisme : une théorie aisément idéologisable.

Protocole Additionnel N°1 relatif aux Organes de Contrôle de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

SMITH (Adam), La nature et les causes de richesses des nations, 1776, Edition électronique de Jean-Marie TREMBAY, 22 avr. 2002 (<http://classiques.uqac.ca/classiques>)

Traité de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, Janvier 1994 ;

VIALFONT (Arnold), Analyse économique des procédures négociées en droit de la concurrence, Thèse de Doctorat, Paris 2009.

TEXTES

Législation Communautaire sur la Concurrence de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine, Mai 2002.

Ordonnance N°20/PR/MFAEP du 05 Juillet 1967, portant réglementation des prix.

SITES

Autorité Française de la concurrence : <http://www.autoritdelaconcurrence.fr>

CNAM : www.cnam.fr/lipsor

ANNEXE N°I

QUESTIONNAIRE SUR L’EVALUATION DES ACTIVITES DE MANUTENTION AU PORT DE COTONOU PAR LES SOCIETES COMAN ET SMTC

L’activité de manutention, c’est-à-dire de chargement et déchargement au Port de Cotonou était ouverte à la concurrence. Mais depuis quelques années, les Groupes BOLLORE et MAERSK ont créé chacune une société, respectivement SCTC et COMAN, pour s’occuper exclusivement des opérations de manutention de leurs lignes respectives. Dès lors, les données sur ce marché, essentiellement dominé par ces deux groupes, ont substantiellement changé.

L’objectif du présent questionnaire, destiné aux acteurs portuaires, en particulier, le PAC, les transitaires et leurs clients directs, les concurrents de SMTC et COMAN, est de cerner la situation actuelle du marché dans le contexte décrit ci-dessus.

1. Quel est votre secteur d’activités ?
2. Connaissez-vous les sociétés COMAN et SMTC ?
3. Quelles appréciations faites-vous de leur intervention dans les activités de manutention ?
4. Comment trouviez-vous les prestations dans les activités de manutention avant l’intervention de ces deux sociétés ?
5. Quels étaient les niveaux des coûts des prestations dans le secteur avant l’intervention de ces deux sociétés ?
6. Quelle est la situation actuelle des coûts des prestations dans le secteur ?
7. Quelles appréciations faites-vous de la qualité des prestations des ces deux sociétés ?
8. Quels reproches faites-vous à ces deux sociétés ?
9. Quels reproches éventuels faites-vous aux autorités portuaires ?
10. Quelles suggestions pourriez-vous faire dans le sens de l’amélioration de la qualité des prestations et de la réduction des coûts dans ce secteur ?
11. Avez-vous connaissance de la Législation Communautaire de la Concurrence de l’UEMOA ?
12. Si oui, en avez-vous fait recours ?

ANNEXE N° II

QUESTIONNAIRE D’EVALUATION DE L’ADMINISTRATION PUBLIQUE BENINOISE DANS LE CADRE DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE DE L’UEMOA.

1. Quelle est votre fonction actuelle?
2. Quelle est votre fonction précédente ?
3. Avez-vous connaissance de la Législation Communautaire de la Concurrence de l’UEMOA ?
4. Si oui dans quelles circonstances en avez-vous eu connaissance ?
5. Selon-vous, quelle est, de façon précise, la principale structure chargée de la mise en œuvre au Bénin de cette Législation ?
6. Connaissez-vous l’effectif de cette structure ?
7. Cet effectif est-il approprié relativement à sa mission ?
8. Connaissez-vous les niveaux et qualifications des agents de cette structure ?
9. La Législation Communautaire de la Concurrence de l’UEMOA a-t-elle été vulgarisée?
10. Si oui :
 - 10.1 - quelles ont été les cibles ?
 - 10.2– quelle structure en a eu l’initiative ?
11. Y a-t-il eu une initiative nationale de vulgarisation de cette législation ?
 - 11.1 – si oui quelles ont été les cibles et les vulgarisateurs?
 - 11.2 – sinon, quelles en sont les raisons ?
12. Combien de cas de pratiques anticoncurrentielles cette structure a-t-elle traité ?
13. Combien de cas ont-ils fait l’objet de l’autosaisine ? Veuillez les citer ;
14. Combien de cas ont-ils fait l’objet de saisine par les tiers ? Citez-les
15. Quel sort a-t-il été réservé à ces cas ?
16. Les procédures ont-elles été engagées ?
17. Ont-elles abouti ? Sinon pourquoi ?
18. Quelles appréciations faites-vous de l’état de la mise en œuvre au Bénin la Législation Communautaire de la Concurrence de l’UEMOA ?
19. Quels sont les freins à la mise en œuvre avec succès de cette Législation ?
20. Comment-peut on endiguer ces freins ?

- 21.** Pensez-vous que cette Législation est une nécessité ou alors du mimétisme ?
- 22.** Veuillez justifier votre réponse à la question N°21 ci-dessus.

ANNEXE N°III

**EVALUATION DES ACTIVITES DE MANUTENTION AU PORT
DE COTONOU PAR LES SOCIETES COMAN ET SMTC**

QUESTIONNAIRE TRANSITAIRE

L'activité de manutention, c'est-à-dire de chargement et déchargement au Port de Cotonou était ouverte à la concurrence. Mais depuis quelques années, les Groupes BOLLORE et MAERSK ont créé chacune une société, respectivement SCTC et COMAN, pour s'occuper exclusivement des opérations de manutention de leurs lignes respectives. Dès lors, les données sur ce marché, essentiellement dominé par ces deux groupes, ont substantiellement changé.

L'objectif du présent questionnaire, destiné aux acteurs portuaires, en particulier, le PAC, les transitaires et leurs clients directs, les concurrents de SMTC et COMAN, est de cerner la situation actuelle du marché dans le contexte décrit ci-dessus.

Département : _____ Commune : _____ Arrondissement : _____ / village : _____ Raison sociale : _____ Sigle usuel : _____ Postale : /__ /__ / B.P /__ /__ /__ /__ / Ville : _____ Téléphone : _____ N° d'ordre du questionnaire : Nom du chef d'entreprise : _____	DEPART..... _ _ COMMUNE..... _ _ ARROND..... _ _ QTIER/VILLAGE... _ _ N° QUEST..... _ _
ETAT DE REMPLISSAGE DU QUESTIONNAIRE : 1- Rempli 2- Partiellement rempli 3- Refusé	_ _
NOMBRE TOTAL DE VISITES	_ _
NOM DE L'AGENT ENQUETEUR : _____	CODE AE _ _

confidentiel

<p>1. Activité principale (à indiquer avec précision) _____</p> <p>_____</p>	<p> _ _ _ _ </p>
<p>2. Activités secondaires (prendre les trois les plus importantes):</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p>
<p>3. Connaissez-vous la société COMAN ? 1- Oui 2- Non</p> <p style="text-align: right;"><i>(Si NON, allez à la question 5)</i></p>	<p> _ </p>
<p>4. Quelle appréciation faites-vous de l'intervention de COMAN dans les activités de manutention ? :</p> <p>1- très satisfait</p> <p>2- plutôt satisfait</p> <p>3- pas vraiment satisfait</p> <p>4- pas du tout satisfait</p>	<p> _ </p>
<p>5. Connaissez-vous la société SMTC ? 1- Oui 2- Non</p> <p style="text-align: right;"><i>(Si NON, allez à la question 7)</i></p>	<p> _ </p>
<p>6. Quelle appréciation faites-vous de l'intervention de SMTC dans les activités de manutention ? :</p> <p>1- très satisfait</p> <p>2- plutôt satisfait</p> <p>3- pas vraiment satisfait</p> <p>4- pas du tout satisfait</p>	<p> _ </p>
<p>7. Comment trouviez-vous les prestations dans les activités de manutention avant l'intervention de ces deux sociétés ? :</p> <p>1- très bonnes</p> <p>2- plutôt bonnes</p> <p>3- pas vraiment bonnes</p> <p>4- pas du tout bonnes</p>	<p> _ </p>

<p>8. Quels étaient les niveaux des coûts des prestations dans le secteur avant l'intervention de ces deux sociétés ? :</p> <p>1- Très élevé 2- Elevé 3- Acceptable 2- Bas 3- Très bas</p>	<p style="text-align: center;"> _ </p>
<p>9. Quelle est la situation actuelle des coûts des prestations dans le secteur ? :</p> <p>1- Très élevé 2- Elevé 3- Acceptable 2- Bas 3- Très bas</p>	<p style="text-align: center;"> _ </p>
<p>10. Quels sont les 3 principaux reproches que vous faites à la société COMAN ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p>
<p>11. Quels sont les 3 principaux reproches que vous faites à la société SMTC ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p>
<p>12. Quels sont les 3 principaux reproches que vous faites éventuellement aux autorités portuaires ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p>
<p>13. Quelles suggestions pourriez-vous faire dans le sens de l'amélioration de la qualité des prestations dans ce secteur ? (les 3 principales) :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p> <p style="text-align: center;"> _ _ _ _ </p>

14. Quelles suggestions pourriez-vous faire dans le sens de la réduction des coûts dans ce secteur ? (les 3 principales) : 1- _____ 2- _____ 3- _____	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>															
15. Avez-vous connaissance de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA ? 1- Oui 2- Non <i>(Si NON, fin de l'interview)</i>	<table border="1"><tr><td> </td></tr></table>															
16. Si oui, en avez-vous fait recours ? 1- Oui 2- Non	<table border="1"><tr><td> </td></tr></table>															

Nom et prénoms du répondant : _____

Fonction du répondant : _____

SIGNATURE ET CACHET

ANNEXE N°IV

EVALUATION DE L'ADMINISTRATION PUBLIQUE
BENINOISE DANS LE CADRE DE LA MISE EN ŒUVRE DE
LA LEGISLATION COMMUNAUTAIRE DE LA CONCURRENCE
DE L'UEMOA

QUESTIONNAIRE ADMINISTRATION PUBLIQUE

Confidentiel

Département : _____	DEPART..... _ _
Commune : _____	COMMUNE..... _
Arrondissement : _____	ARROND..... _ _
/ village : _____	QTIER/VILLAGE... _ _
Nom de la structure : _____	
Sigle usuel : _____	
Postale : /___/___/ B.P /___/___/___/ Ville : _____	
Adresse : _____	
N° d'ordre du questionnaire :	N° QUEST..... _ _
ETAT DE REMPLISSAGE DU QUESTIONNAIRE : 1- Rempli 2- Partiellement rempli 3- Refusé	_
NOMBRE TOTAL DE VISITES	_ _
NOM DE L'AGENT ENQUETEUR : _____	CODE AE _ _

1. Avez-vous connaissance de la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA ?	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
<i>(Si NON, allez à la question 3)</i>		
2. Si oui, dans quelles circonstances en avez-vous eu connaissance ? :		<input type="checkbox"/>
1- Dans le cadre de votre fonction administrative	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
2- Atelier/séminaire de vulgarisation	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
3- Mass médias	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
4- Documentation personnelle	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
5- Amis/collègues	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
6- Autres (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
3. Selon-vous, quelle est, de façon précise, la principale structure chargée de la mise en œuvre au Bénin de cette Législation ? : _____		<input type="checkbox"/>
4. Connaissez-vous l'effectif de cette structure ?	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
<i>(Si NON, allez à la question 6)</i>		
5. Si oui, cet effectif est-il approprié relativement à sa mission ?	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
6. Connaissez-vous les niveaux et qualifications des agents de cette structure ?	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
7. La Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA a-t-elle été vulgarisée?	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
<i>(Si NON, allez à la question 10)</i>		
8. Si oui, quelle structure en a eu l'initiative ? : _____		<input type="checkbox"/>
9. Quelles ont été les cibles ? :		
1- _____		<input type="checkbox"/>
2- _____		<input type="checkbox"/>
3- _____		<input type="checkbox"/>
10. Y a-t-il eu une initiative nationale de vulgarisation de cette législation ?	1- Oui 2- Non	<input type="checkbox"/>
<i>(Si NON, allez à la question 13)</i>		

<p>11. Si oui, quels ont été les vulgarisateurs ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p>
<p>12. Si oui, quelles ont été les cibles ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p>
<p>Allez à la question 14</p>	
<p>13. Si non, quelles en sont les raisons ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p> <p> _ _ _ _ </p>
<p>14. Combien de cas de pratiques anticoncurrentielles cette structure a-t-elle traité ? :</p>	<p> _ _ </p>
<p>15. Combien de cas ont fait l'objet de l'autosaisine ? :</p>	<p> _ _ </p>
<p>16. Combien de cas ont fait l'objet de saisine par les tiers ? :</p>	<p> _ _ </p>
<p>17. Pour combien de ces cas (autosaisines et saisine par les tiers), les procédures ont-elles été engagées ? :</p> <p style="text-align: right;"><i>(Si zéro, allez à la question 20)</i></p>	<p> _ _ </p>
<p>18. Parmi les procédures engagées, combien ont abouti ? :</p> <p style="text-align: right;"><i>(Si toutes les procédures engagées ont abouti, allez à la question 20)</i></p>	<p> _ _ </p>

<p>19. Pour les procédures qui n'ont pas abouti, quelles sont les 5 principales raisons qui expliquent cet état de choses ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p> <p>4- _____</p> <p>5- _____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>20. Quelle appréciation faites-vous de l'état de la mise en œuvre au Bénin la Législation Communautaire de la Concurrence de l'UEMOA ? :</p> <p>1- très satisfait</p> <p>2- plutôt satisfait</p> <p>3- pas vraiment satisfait</p> <p>4- pas du tout satisfait</p>	<p>_____</p>
<p>21. Quels sont les 3 principaux freins à la mise en œuvre avec succès de cette Législation ? :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>22. Comment-peut on endiguer ces freins ? (trois principales solutions) :</p> <p>1- _____</p> <p>2- _____</p> <p>3- _____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>
<p>23. Pensez-vous que cette Législation est une nécessité ou alors du mimétisme ? 1- Nécessité 2- Mimétisme</p>	<p>_____</p>

24. Veuillez justifier votre réponse : 1- _____ 2- _____ 3- _____	<table border="1"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>															
25. Quelle est votre fonction actuelle ? _____																
26. Quelle est votre fonction précédente ? _____																

SIGNATURE

ANNEXE N°V

SOBEBRA

Exercice 2007

CONTRAT DE DISTRIBUTEUR AGREÉ DES PRODUITS SOBEBRA

Réf :/...../2007

Entre les soussignés :

1- LA SOCIÉTÉ BENINOISE DE BRASSERIES en abrégé « SOBEBRA » Société Anonyme au capital de 2.000.000.000 de francs CFA, immatriculé au RCCM sous le numéro RB/COT/07 B 794, dont le siège social est sis à COTONOU, PK 2,5 Route de Porto-Novo 01 BP 135, représentée par son **Directeur Général Adjoint M. Patrick CROUZET**.

Ci-après dénommée « LA SOBEBRA »

D'une part,

ET

2- Représenté (e) par :

Activité	:	Adresse postale :
Date de création	:	Téléphone :
Forme de société	:	Fax :
Montant du capital	:	Signature mandatés :
RCC harmonisé	:	1) -
N° CC	:	Fonction :
Centre d'imposition	:	2) -
Adresse géog.	:	Fonction :

Ci-après dénommé : « le distributeur agréé » ou encore « le distributeur »

D'autre part.

Préalablement à l'objet des présentes, il a été exposé ce qui suit :

PREAMBULE

La SOBEBRA SA, fabricant de bières et boissons gazeuses, et la Société ont décidé de collaborer en vue d'assurer une plus grande qualité de distribution des produits de la SOBEBRA auprès des détaillants.

Ceci exposé il a été convenu et arrêté la présente convention dont la teneur suit :

CONVENTION

Article 1 VALEUR JURIDIQUE DU PREAMBULE

Le préambule qui précède fait partie intégrante du présent contrat en ce qu'il éclaire le contexte juridique et économique qui a prévalu à sa conclusion.

Article 2 DEFINITION ET TERMINOLOGIE

Au sens du présent contrat, les termes et expression utilisés dont la liste suit, s'entendent dans le sens ci-après défini :

DISTRIBUTEUR AGREE : grossiste autorisé à distribuer exclusivement les produits de la SOBEBRA.

RISTOURNE : la ristourne est un avoir concédé par la SOBEBRA et payé au distributeur par casier selon un barème quantitatif et des critères définis dans le document dénommé « principes de calcul des ristournes » annexé au présent contrat.

CONDITIONS GENERALES DE VENTE : Ensemble des clauses usuelles réglant les relations commerciales entre la SOBEBRA et ses distributeurs.

SYSTEME DU PORTE A PORTE : c'est la livraison directe par le distributeur de produits SOBEBRA aux points de vente au détail.

ZONE 1 : Cotonou et Porto-Novo.

ZONE 2 : Parakou, Possotomè, Bohicon, Dassa, Djougou.

Article 3 AGREMENT

La SOBEBRA concède à la société..... qui l'accepte un agrément de distribution de ses produits suivant les conditions définies au présent contrat qui fait corps avec les annexes subséquentes.

Article 4 DUREE

Le présent contrat est conclu pour une durée qui courra à compter de la date de sa signature jusqu'au 31 décembre 2007.

Il expirera sans aucune possibilité de tacite reconduction.

Par suite, tout renouvellement fera l'objet d'un accord exprès des deux parties.

En cas de non reconduction du présent contrat, le distributeur agréé ne pourra revendiquer la propriété commerciale de ce contrat de distribution et son non renouvellement ne pourra donner lieu à aucune indemnisation à son profit.

Article 5 OBLIGATIONS DU DISTRIBUTEUR

- 5-1 Pendant toute la durée du présent contrat, le distributeur agréé s'approvisionnera exclusivement auprès de la SOBEBRA, pour tous les produits vendus par cette dernière.
- 5-2 Il s'interdit, sauf acceptation expresse écrite de SOBEBRA, de commercialiser, de distribuer ou promouvoir directement ou indirectement des produits de marques concurrentes à ceux fabriqués par SOBEBRA et faisant l'objet du présent contrat.
- 5-3 Il s'engage à ne pas modifier, de quelque manière que ce soit, la présentation des produits fournis par la SOBEBRA SA.
- 5-4 La dénomination « Distributeur agréé SOBEBRA » ne pourra en aucune manière être inscrite sous le nom de distributeur au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier sous une quelconque rubrique ; elle sera exclusivement utilisée par le distributeur comme enseigne.
- 5-5 Le distributeur agréé est un commerçant indépendant agissant pour son propre compte et à ses propres risques pour l'ensemble de ses relations commerciales avec la SOBEBRA SA.
- 5-6 Il n'est ni l'agent, ni le représentant, ni le mandataire de SOBEBRA.
- 5-7 Le distributeur s'engage à réaliser mensuellement avec la SOBEBRA un achat minimum de dix mille (10 000) casiers s'il relève de la zone 1 ou de cinq mille (5 000) casiers s'il relève de la zone 2. Le non respect de cette obligation sur une période de trois (03) mois successifs entraînera la résiliation de plein droit du présent contrat.
- 5-8 Il s'oblige à maintenir dans son magasin un stock minimum de deux mille (2 000) casiers s'il relève de la zone 1 ou de mille (1 000) casiers s'il relève de la zone 2. Le stock minimum ainsi défini doit être réparti en bières et boissons gazeuses, pour être en mesure de répondre à tout moment au besoin des détaillants.
- 5-9 Le distributeur agréé s'engage à faire procéder à la distribution des produits de la SOBEBRA auprès des détaillants par le système du porte à porte au moyen de véhicules appropriés. Il ne peut vendre par intermédiaires. Il s'engage à porter directement les produits au niveau des points de vente de détail.
- 5-10 Le distributeur agréé réservera à la SOBEBRA des emplacements publicitaires, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'établissement. Il participera aux campagnes promotionnelles réalisées par la SOBEBRA. Il fera son affaire de la politique commerciale de la SOBEBRA.

5-11 Le distributeur se prêtera, à tout instant, au contrôle de la SOBEBRA destiné à :

- Vérifier son linéaire pour assurer l'offre aux acquéreurs de tous les produits de la gamme de la SOBEBRA.
- Vérifier l'existence du stock minimum
- Suivre la rotation des commandes
- Contrôler la date de péremption des produits
- Vérifier la tenue des ardoises servant à la gestion des stocks
- Vérifier la qualité de la pose du matériel publicitaire
- Vérifier la bonne distribution porte à porte

5-12 Le distributeur agréé s'engage à respecter les normes de commercialisation définies par la SOBEBRA, et en particulier à se conformer aux clauses et conditions du présent contrat qui seul régit dorénavant les rapports entre les parties et annule de ce chef les contrats, protocoles ou conventions précédemment conclus à quelque titre ou en quelque qualité que ce soit.

Il s'engage aussi à respecter les normes de commercialisation selon la législation en vigueur en République du Bénin et notamment en ce qui concerne l'obligation d'établir une facture en bonne et due forme, à chaque cession de marchandises à l'un de ses détaillants.

Article 6 OBLIGATION DE LA SOBEBRA

6-1 La SOBEBRA s'engage à satisfaire les commandes du distributeur, selon les modalités de livraison/enlèvement fixées dans les conditions générales de vente annexées au présent contrat et dans la limite de stocks disponibles.

En cas de modification de tarif, la SOBEBRA informera le distributeur par écrit vingt quatre (24) heures à l'avance.

6-2 La SOBEBRA s'engage à assister le distributeur agréé en matière commerciale par l'organisation de campagnes promotionnelles et publicitaires tant au plan national que local. Le matériel publicitaire (panneaux, plaques, etc.) est fourni à titre gratuit par elle, et reste sa propriété. La SOBEBRA peut effectuer la décoration des points de vente du distributeur.

6-3 La SOBEBRA assistera et formera les agents du distributeur à ses méthodes de vente. Elle conseillera le distributeur, à sa demande, sur diverses questions d'ordre commercial, au mieux de ses possibilités. Elle aide à la mise en place des ardoises de gestion des stocks.

6-4 La SOBEBRA peut aider le distributeur à développer ses ventes en lui accordant des crédits, après étude de ses besoins. La SOBEBRA est libre d'accorder ou de refuser ledit crédit, selon l'estimation qu'elle fait du risque.

6-5 La SOBEBRA concède au distributeur agréé, pour toute la durée du présent contrat, un droit d'usage de la dénomination « DISTRIBUTEUR AGREE DE LA SOBEBRA » à titre d'enseigne uniquement.

Le distributeur agréé fera figurer la dénomination « DISTRIBUTEUR AGREE DE LA SOBEBRA » sur ses locaux commerciaux, les documents publicitaires, son papier commercial, en qualité d'enseigne, et sans qu'elle puisse être confondue avec la dénomination propre du distributeur agréé.

A cette fin, la SOBEBRA fournira au distributeur agréé les modèles et types de graphisme de la marque à utiliser pour l'enseigne, les documents publicitaires et contractuels ainsi que la signalisation des locaux professionnels.

Article 7 PRIX

Les modalités de la vente sont celles prévues aux conditions générales annexées au présent contrat.

Les prix de vente au distributeur agréé et ceux conseillés aux détaillants sont indiqués dans la grille des tarifs annexés au présent contrat.

Le distributeur déclare les connaître parfaitement, les accepte et s'engage à les respecter.

Article 8 RISTOURNES

Les conditions et critères d'octroi des ristournes font l'objet du document intitulé « Principes de calcul de ristournes 2007 » annexé au présent contrat.

Il est convenu entre les parties que les ristournes ne constituent ni un droit, ni une créance sur la SOBEBRA, mais une faveur de celle-ci pour encourager ses meilleurs distributeurs.

La SOBEBRA se réserve le droit de modifier chaque année la méthode de calcul des ristournes selon ses intérêts stratégiques ou de les supprimer en cas de nécessité.

Article 9 RESERVE DE PROPRIETE DES EMBALLAGES

Les emballages restent la propriété inaliénable de la SOBEBRA et ne sont ni cessibles, ni saisissables.

Le règlement de la consignation ne donne aucun droit de propriété sur les emballages.

A peine de dommages intérêts, le distributeur s'oblige à restituer dès la cession des relations commerciales tous les emballages en sa possession.

Article 10 DROIT D'USAGE

Le fait d'accepter la dénomination, les couleurs et les marques des produits SOBEBRA implique pour le distributeur un certain nombre d'obligations indissociables du prestige desdites marques. Les enseignes ou marques ne pourront être utilisées que sur les véhicules maintenus en bon état de présentation pour éviter la détérioration de l'image des marques de la SOBEBRA, laquelle s'engage à prendre en charge la réalisation des logos et 100% du coût de la peinture aux couleurs des marques.

En cas de rupture de la présente Convention, le distributeur agréé s'oblige à cesser de se prévaloir de la dénomination. Il devra impérativement et sous quinzaine, sous peine de dommages intérêts, restituer à la SOBEBRA le matériel publicitaire mis à sa disposition, s'il y a lieu et supprimer formellement dans ses locaux professionnels, tout signe ou sigle traduisant son appartenance au réseau de distribution de la SOBEBRA.

Article 11 CONFIDENTIALITE ET RESERVE

Le distributeur agréé s'engage expressément à ne divulguer aucun renseignement d'ordre commercial, technique ou financier ou quelconque susceptible de nuire directement ou indirectement aux intérêts de la SOBEBRA ou de favoriser les intérêts d'une entreprise concurrente.

De même, pendant une durée de deux années suivant l'expiration du présent contrat, le distributeur agréé s'interdit formellement de fournir ou divulguer tout renseignement relevant de ses relations antérieures avec la SOBEBRA.

Article 12 FORCE MAJEURE

Si par suite d'un cas de force majeure la SOBEBRA était obligée d'interrompre ses fournitures, l'exécution du présent contrat serait suspendue pendant le temps où elle se trouverait dans l'impossibilité d'assurer ses livraisons.

Si, par suite d'un cas de force majeure le distributeur agréé était obligé d'interrompre ses achats, l'exécution du présent contrat serait suspendue, sauf pour le remboursement du prêt consenti par la SOBEBRA au distributeur.

Dès que les effets de la force majeure auront cessé, les obligations résultant du présent contrat reprendront effet pour la durée restant à courir et les quantités non approvisionnées.

Article 13 CIRCULATION DU CONTRAT

Le présent contrat conclu intuiti personae n'est pas transférable d'office et automatiquement aux ayants-droit du distributeur agréé. La SOBEBRA se réserve le droit discrétionnaire d'agréer ou de rejeter le candidat à la reprise.

Le présent contrat devient caduc en cas de transfert de propriété du fonds de commerce par le distributeur, de location-gérance ou d'apport en société. L'ayant cause du distributeur devra se faire agréer par la SOBEBRA aux conditions d'agrément en cours, et signer un nouveau contrat. La SOBEBRA se réserve le droit de ne pas agréer ce successeur sans avoir à justifier du motif du rejet.

En toute hypothèse, la perte de la qualité de distributeur agréé de la SOBEBRA entraînera automatiquement disparition des avantages consentis par la SOBEBRA, et désormais privés de cause.

Article 14 GARANTIE

En garantie des obligations résultant du présent contrat, le distributeur agréé donnera à la SOBEBRA une caution bancaire de FCFA Dix millions (10 000 000).

Article 15 RESILIATION

En cas d'inexécution ou de violation par l'une des parties d'une des obligations mises à sa charge par le présent contrat et quinze jours après une mise en demeure restée infructueuse, le contrat sera, au gré de la partie lésée, résilié de plein droit et sans autre formalité.

La mise en demeure se fera par lettre recommandée avec avis de réception ou par lettre remise à la l'intéressé contre décharge.

Article 16 EFFETS DE LA CESSATION DU CONTRAT

Dans tous les cas de rupture ou d'extinction du contrat, quelle qu'en soit la cause ou l'époque, le distributeur devra :

- Laisser la SOBEBRA récupérer le matériel publicitaire prêté par elle, à ses propres frais ;
- Rembourser sans délai le solde du crédit éventuellement accordé ;
- Cesser l'usage de la marque et de la dénomination.

En cas de décès du distributeur agréé, il y aura indivisibilité et solidarité entre ses héritiers et ses ayants droit pour le paiement des sommes qui resteront dues en exécution du présent contrat.

Les stocks liquides restent la propriété du distributeur en cas de cessation du contrat. Il a le droit de les écouler pendant un délai correspondant au délai normal de rotation de ce stock.

Les emballages devront être restitués à la SOBEBRA.

Article 17 REVISION ET ADAPTATION

En cas de changement ou de modification de la législation en vigueur, le présent contrat sera adapté à la nouvelle loi ou en ses dispositions contraires sans qu les parties puissent s’y opposer ou réclamer des dommages intérêts.

Article 18 REGLEMENT DES DIFFERENDS ET ELECTION DE DOMICILE

Tout différend né à l’occasion de l’exécution du présent contrat sera réglé à l’amiable.

En cas d’échec du règlement amiable, la contestation sera réglée par voie judiciaire.

Pour la détermination de la juridiction compétente, la SOBEBRA élit domicile en son siège social sis à Cotonou, route de Porto Novo PK 2,5 ; 01 BP 135 ;

Le Distributeur agréé au lieu de situation de son dépôt :

Ville :

Quartier :

Carré N° :

BP :

Fait en deux (02) exemplaires originaux, le 1^{er} original pour la SOBEBRA, le 2^e pour le Distributeur Agréé.

Cotonou le

Pour la SOBEBRA

Le Distributeur Agréé

Patrick CROUZET

ANNEXE N° VI

ANALYSE DU PROJET DE CONTRAT DE LA SOBEBRA

Au préalable, il faut souligner qu'il aurait été plus aisé de tirer des conclusions de l'analyse du projet de contrat qui entre dans la catégorie des accords verticaux, si des indications étaient fournies concernant le nombre de Brasseries au Bénin, la place de la SOBEBRA dans le marché, notamment la part qu'elle détient ainsi que le nombre et la gamme de produits qu'elle met à la consommation.

Ces informations auraient aidé à orienter l'analyse soit sous l'angle de l'abus de position dominante, soit sous l'angle des ententes anticoncurrentielles. A défaut de celles-ci, on ne peut qu'envisager les deux hypothèses.

- 1) L'analyse du contrat sous l'angle de l'abus de position dominante nous fait présumer que la SOBEBRA occupe une position dominante en raison de ses parts de marché ou de sa position stratégique qui fait que ses distributeurs ne peuvent trouver de solution de rechange à ses produits.

Ceci supposé, l'appréciation suivante peut être faite, concernant certaines clauses du contrat :

- Le préambule du contrat est très laconique, pour justifier une restriction de la concurrence. En effet, il aurait fallu expliquer à ce niveau en quoi va consister l'amélioration de la distribution escomptée.
- L'article 4 installe les distributeurs dans une situation d'instabilité commerciale en ce qu'il autorise le fabricant à mettre fin au contrat à la fin de l'année de référence, sans tenir compte des efforts financiers fournis par lesdits distributeurs, pour améliorer les conditions de distribution. Ce qui est en contradiction avec le préambule. L'abus consiste à demander aux distributeurs d'investir pour améliorer la qualité de la distribution, sans contrepartie commerciale réelle.
- Les alinéas 1 et 2 de l'article 5 imposent aux distributeurs un engagement qui ferme l'accès au réseau de distribution des boissons à de potentiels concurrents puisqu'ils stipulent que ces distributeurs vont vendre exclusivement les produits de la SOBEBRA.
- L'alinéa 7 de l'article 5 impose aux distributeurs des minima qui peuvent les empêcher de diversifier les sources d'approvisionnement. Il est probable que les commandes

mensuelles minimales exigées soient calculées en fonction de la demande globale du marché béninois. Ce qui laisse peu de place à la concurrence.

Cette seule clause aurait même pu suffire à imposer de fait la vente exclusive des produits de la SOBEBRA.

- L'alinéa 8 de l'article 5 exige la constitution de stocks minima dont la gestion engendre des frais et une immobilisation de fonds qui auraient pu servir à acheter des produits concurrents, s'il en existe.
- L'alinéa 9 de l'article 5 porte atteinte à l'indépendance des distributeurs qui devraient avoir la liberté de vendre leurs produits à qui ils voudront et selon les modalités de leurs choix, pourvu qu'ils se conforment aux lois en vigueur au Bénin.
- L'alinéa 11 organise un contrôle exorbitant, dans la mesure où celui-ci porte sur une bonne partie de la gestion des distributeurs qui sont supposés être indépendants.
- L'alinéa 12 est une atteinte à l'effet relatif du contrat et peu nuire aux droits d'éventuels concurrents du fabricant qui auraient signé des contrats avec des distributeurs. Il pourrait avoir pour effet de les exclure du marché.
- L'article 6 révèle le déséquilibre des engagements entre le fabricant et les distributeurs. En effet, on remarque que le fabricant ne s'impose que des obligations de moyens alors que les articles qui précèdent prévoient à la charge des distributeurs des obligations de résultats.
- L'article 7 qui porte sur les prix de vente, comporte des dispositions qui conduisent à un mécanisme d'imposition de prix, en particulier le dernier alinéa qui prévoit l'engagement des distributeurs à respecter les prix conseillés par le fabricant (SOBEBRA).
- L'article 14 est abusif puisqu'il met à la charge des distributeurs des frais de garantie anormaux et offre au fabricant des moyens de pression excessifs pour faire respecter les clauses d'un contrat léonin.
- L'article 16 comporte des dispositions abusives, si on les combine avec celles de l'article 13. En effet, ces deux articles refusent aux ayant-droits la continuité du fonds de commerce tout en leur imposant la solidarité passive en cas de décès de leur auteur (le distributeur).

Au total, toutes ces clauses du projet de contrat soumis à l'analyse seraient contraires aux dispositions des articles 89 du Traité et 4 du Règlement 02/2002/CM/UEMOA du 23 mai

2002, s'il est établi que la SOBEBRA occupe une position dominante sur le marché du Bénin.

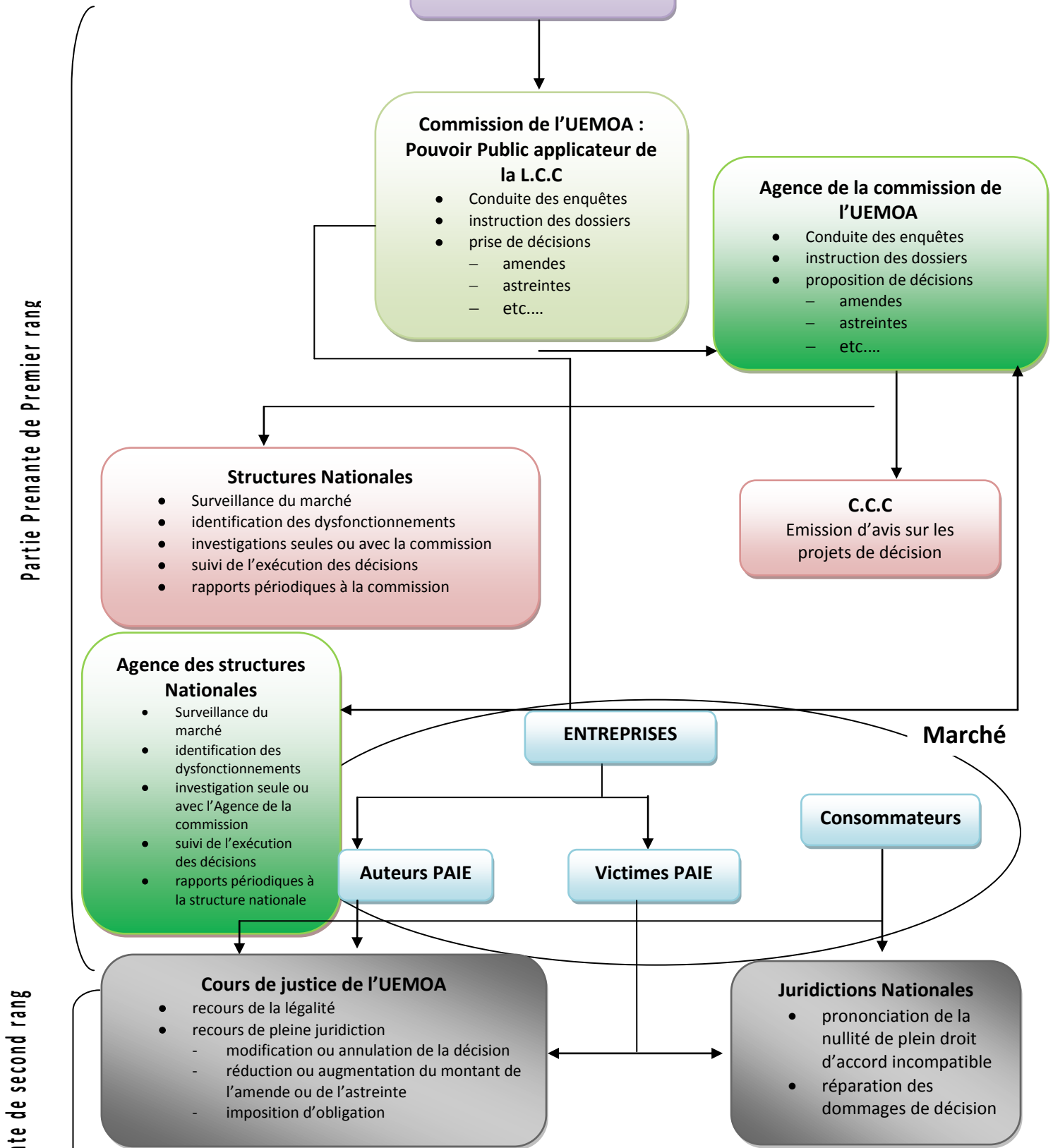
Par contre, si la SOBEBRA n'occupe pas une position dominante sur le marché les clauses suivantes pourraient être retenues comme constitutives d'une entente anticoncurrentielles.

2) L'analyse du projet de contrat de la SOBEBRA sous l'angle des ententes anticoncurrentielles fait ressortir les constats suivants :

- Les alinéas 1 et 2 de l'article 5 imposent aux distributeurs un engagement qui ferme l'accès au réseau de distribution des boissons à de potentiels concurrents.
- L'alinéa 9 de l'article 5 qui impose aux distributeurs la vente directe aux détaillants au porte à porte alors qu'il est possible de vendre à d'autres distributeurs intermédiaires, peut exclure du marché certains opérateurs.
- L'alinéa 12 de l'article 5 qui est une atteinte à l'effet relatif du contrat, peut conduire à l'éviction du marché de concurrents du fabricant antérieurement en relations commerciales avec les distributeurs.
- L'article 7 qui prévoit l'engagement des distributeurs à respecter les prix conseillés par le fabricant (SOBEBRA), est de ce fait de même anticoncurrentiel.

Sous ce rapport, la mise en œuvre du projet de contrat de la SOBEBRA serait en porte à faux avec les dispositions de l'article 88 du Traité de l'UEMOA, de l'article 3 du Règlement 02/2002/CM/UEMOA du 23 mai 2002, sauf si l'entreprise et ses contractants bénéficient d'une exemption individuelle, selon les conditions posées par l'article 7 dudit règlement et la procédure organisée par les articles 7 et suivants du Règlement 03/2002/CM/UEMOA.

ANNEXE N° VII
Modèle des parties prenantes dans la législation de la Concurrence de l'UEMOA
intégrant les agences



Légende :

- PAIE : Pratiques Anticoncurrentielles Imputable aux Entreprises
- LCC : Législation Communautaire de la Concurrence
- CCC : Comité consultatif de la Concurrence