

Université Saint-Joseph
Faculté des Sciences Économiques

Note de recherche (Master II 2004)

LES RESTRICTIONS VERTICALES AU LIBAN

Présentée par

MOSTAFA Tarek

Plan

I- Approche théorique :

- 1- Définition des restrictions verticales.
- 2- Formes des restrictions verticales.
- 3- Efficience économique des restrictions verticales.
- 4- Effets anticoncurrentiels des restrictions verticales.

II- Approche pratique :

- 1- Introduction
- 2- Application de la TVA
- 3- Abolition des agences exclusives : avantages et désavantages
- 4- Le nouveau projet de loi sous l'angle juridique
- 5- L'urgence d'une loi an

Les restrictions verticales au Liban posent un problème important à la dynamique du secteur commercial, cette note de recherche va traiter le sujet des restrictions verticales de façon synthétique et approfondie. Elle sera partagée en deux parties: la première présentant une approche théorique et la seconde une approche pratique concernant le cas libanais.

I- Approche théorique

1- Définition des restrictions verticales

Les restrictions verticales présentent un comportement stratégique qui vise à protéger le marché sans créer des barrières à l'entrée. Elles ne sont pas réalisées par une firme dominante et elles concernent l'activité de distribution qui nécessite une infrastructure importante.

Un producteur qui fabrique un certain bien a le choix entre deux alternatives :

- a- Avoir son propre réseau de distribution par la voie de croissance externe (fusions acquisitions) ou par la voie de croissance interne en créant son propre réseau de distribution.
- b- Externaliser la tâche de distribution à une firme indépendante spécialisée. Le producteur peut procéder à une telle solution à cause d'une contrainte financière. Cela va conduire à la conclusion d'un accord fixant la durée et les conditions du contrat (quantité, prix). Cet accord peut contenir des clauses supplémentaires qui conduisent :
 - A limiter la liberté d'action du distributeur.
 - A réduire la liberté concurrentielle.

On peut dire qu'il y a des restrictions verticales quand on a des accords verticaux qui peuvent fausser la concurrence.

2- Formes des restrictions verticales

- a- Prix de revente imposé : elle représente la situation la plus grave des restrictions verticales, elle consiste pour le producteur à imposer dans l'accord vertical le prix de revente du distributeur au consommateur final. Généralement la raison de cet accord est de garantir la marge de profit du producteur.

Dans la réalité les accords incluent une notion de prix conseillé ou recommandé pour contourner la loi, ce qui conduit à empêcher la concurrence dans le marché d'une manière indirecte.

- b- Monomarquisme : c'est un accord entre le producteur et le distributeur qui comporte une clause de non concurrence par laquelle le premier oblige le second à s'approvisionner uniquement auprès de lui. Ainsi l'accord va réduire la concurrence. Une autre forme de l'accord est la clause anglaise qui consiste pour le distributeur d'informer le producteur de toute offre plus avantageuse présentée par un concurrent, le distributeur ne peut l'accepter que si le producteur ne s'aligne pas sur cette offre.

- c- Distribution exclusive du point de vue géographique : ce type de restrictions verticales consiste pour le producteur à s'engager à vendre ses produits à un distributeur à condition que le distributeur ne vende qu'à un même territoire ou à un même segment de la clientèle. Le but de ce type de restrictions est de fragmenter le marché en zones géographique et segments pour réduire la concurrence intermarque et de permettre au producteur de mettre en place une stratégie de différenciation tarifaire.

- d- Distribution sélective : c'est la forme la moins grave des restrictions verticales. Elle consiste pour un producteur à vendre ses produits à un nombre limité de distributeurs qui seront sélectionnés suivant certains critères. Elle est utilisée surtout pour les produit de luxe.

3- Efficiences économiques des restrictions verticales

L'idée générale est que les restrictions verticales vont dans le sens d'une plus grande efficacité économique parce qu'elle permet des gains d'efficience tant pour le producteur que pour le distributeur. Les restrictions vont permettre d'accroître considérablement le volume des ventes et la taille du marché et de réduire les coûts de

production. Finalement ça va aboutir à l'accroissement de l'offre globale et à la réduction du prix ce qui est bénéfique pour le consommateur final.

On a deux types d'efficacité :

- a- Efficacité allocative : les restrictions verticales vont permettre au distributeur de fournir des services qui sont favorables à l'acte de vente. Ces services seront coûteux pour le producteur et ils vont affecter la demande finale. Sans l'existence des restrictions verticales aucun producteur ne sera incité à offrir le produit.
- b- Efficacité productive : des investissements considérables sont nécessaires lors du lancement d'une nouvelle gamme de produits sur le marché. Ces investissements doivent être amortis pour qu'ils soient rentables. S'il n'y a aucune restriction verticale dans la distribution qui puisse protéger la gamme pendant un certain temps, alors la situation du producteur sera critique puisqu'il ne pourra pas amortir ses investissements. Mais avec les restrictions verticales ce problème est résolu par l'utilisation du monomarchisme ou de la fixation du prix en douceur.

4- Effets anticoncurrentiels des restrictions verticales.

Les restrictions verticales peuvent avoir des effets anticoncurrentiels si le producteur se trouve dans une position dominante sur son marché. Dans ce contexte les restrictions verticales vont lui permettre de renforcer abusivement ses parts de marché dans la mesure où ces restrictions vont constituer le support de trois pratiques anticoncurrentielles.

Ces pratiques sont :

- a- Discrimination tarifaire du premier degré : c'est le cas où le producteur approvisionne deux distributeurs dont l'un a l'élasticité prix demande forte et l'autre a l'élasticité prix demande faible, le producteur va vendre la même quantité à un prix plus élevé pour le second. Pour que cette stratégie fonctionne il faut que le producteur puisse empêcher celui qui paye le prix le plus faible de vendre à celui qui paye le prix le plus élevé. L'utilisation des restrictions verticales comme la clause de non concurrence et la distribution géographique

- exclusive vont permettre au producteur de faire de la discrimination tarifaire qui conduit à des surprofits.
- b- Le verrouillage du marché en amont : une firme en position dominante va utiliser des restrictions verticales comme la clause de non concurrence ou le monomarchisme pour une durée relativement longue, le but de cette pratique est d'instaurer des barrières non tarifaires à l'entrée pour empêcher l'émergence de nouveaux concurrents ou même pour évincer un concurrent du marché.
 - c- Cartellisation du marché en amont : en faisant des restrictions verticales on peut avoir plusieurs producteurs qui s'entendent sur un prix de vente final. Pour stabiliser cette entente les producteurs vont mettre en place un système qui concerne le prix de revente par le distributeur au consommateur final. Le but de ces restrictions verticales est d'empêcher la concurrence par le prix, cela va dissuader chaque producteur de sortir de l'entente en pratiquant un prix plus faible puisque le prix adressé au consommateur sera le même puisqu'il est déjà fixé.

II- Approche pratique

1. Introduction

Le port de Beyrouth reçoit la quasi-totalité des importations licites libanaises, près de 65% des importations transitent par le port et 20% emprunte l'aéroport. Une partie importante de ces importations est soumise à des accords exclusifs de distribution au profit d'un seul importateur, qui dispose à la fois d'une licence d'importation et d'une protection publique de son exclusivité. Cet importateur peut même demander à la douane de bloquer les importations non autorisées de ses concurrents. Plus de 30% des distributeurs beyrouthins bénéficient de ces micro-monopoles qui leur permettent à imposer les prix qu'ils souhaitent à une clientèle captive.

2. L'application de la TVA

Dans cette partie on va analyser cette problématique en introduisant la nouvelle loi d'abolition des agences privées et l'application de la TVA.

a- Introduction de la TVA

Février 2002 était un mois des initiatives majeures qui ont eu un impact direct sur le commerce, les commerçants, et les consommateurs. Après l'introduction de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) en tant qu'élément des changements structurels exigés par l'Euro-Med, le gouvernement a mis en place des plans pour changer l'économie en adoptant un projet de loi qui demande une fin à la protection du gouvernement des agences et des monopoles exclusifs. Le gouvernement a dit que ce mouvement apportera deux avantages principaux. Il aidera d'une part à augmenter la concurrence (et donc à réduire les prix) et d'autre part, il préparera également le Liban pour l'adhésion à l'organisation mondiale du commerce (OMC). Pour compenser les agents exclusifs existants, qui ont été protestés lors du nouveau règlement, le gouvernement propose qu'un impôt soit prélevé sur toutes les importations de leurs produits effectués par un tiers. Les revenus de cet impôt, qui sera en vigueur pendant cinq ans, retourneront aux agents. Un autre projet du gouvernement est la libéralisation de l'importation des médicaments. Ce projet a ouvert la porte sur l'importation libre des produits de pétrole et de gaz, ces propositions ont été envoyées pour l'approbation parlementaire. Actuellement, le gouvernement est responsable d'importer le fuel oil et diesel et, comme dans le cas des médicaments pharmaceutiques, il est en position du contrôle des prix.

b. L'application de la TVA

Liban est devenu un des 126 pays recourant à la TVA comme système fiscal moderne. La nouvelle mesure vise à créer un équilibre entre les impôts indirects et directs et, en plus d'établir une plus grande équité dans le système fiscal, selon le principe que le consommateur payera en conformité avec le pouvoir d'achat. En plus, la TVA va créer

également une structure fiscale qui permet un plus grand contrôle des impôts sur le revenu car les commerçants seront encouragés à déclarer chaque transaction pour obtenir un remboursement de la TVA qu'ils ont payée. Vers la fin de février 7500 sociétés étaient inscrites à la direction du département de TVA du ministère des finances.

Ce chiffre inclut ceux avec un chiffre d'affaires annuel de 500 millions de LL. Le ministère espère produire 530 millions de \$ comme revenus de la TVA pour l'année 2002. L'application de la TVA avec ses nombreux points d'interrogation n'a pas passé sans confusion. Quelques commerçants ont offert des produits qui prennent la TVA en compte, mais ne fournissent pas une bonne explication que les dix pour cent additionnel étaient destinés au trésor. Beaucoup de producteurs étaient peu compréhensibles quant à la façon de calculer les augmentations de leurs coûts de production. Le gouvernement a réussi à éclaircir cette confusion en disant que ceci était prévu et que la situation doit s'arranger dans trois mois. "Le chaos au Liban était attendu" dit Bassim Fuleihan, le précédent ministre de l'économie et du commerce, il a dit aussi que les autorités françaises et italiennes ont eu beaucoup plus de confusion quand ils ont mis en application la TVA dans leurs pays.

c. Plus de clarification requise

Selon quelques économistes, marchands, et consommateurs, la TVA a été mise en application ici avant qu'on l'ait totalement compris. Le consommateur a su qu'il payait la TVA sur presque tout ce qu'il a acheté, sans connaître quelles marchandises ont été spécifiquement affectées. Selon une organisation qui protège les droits des consommateurs, le nombre de produits qui sont sujets à la TVA est entre 75 et 80 pour cent de toutes les marchandises, une figure bien plus élevée que les 45 pour cent que le gouvernement avait projetés. La confédération de travail accuse le gouvernement de ne pas surveiller l'application de la TVA. La situation était la plus mauvaise, lorsque quelques commerçants imposaient l'impôt aux produits alimentaires, et ainsi ils ont augmenté le prix. Le gouvernement a également fait face à la critique que la TVA nuirait à l'industrie du tourisme. Le gouvernement a répondu en disant que les touristes et les

non-résidents pourraient réclamer la TVA si la facture est supérieure à 100\$. Pour faire ainsi, les touristes doivent obtenir un formulaire spécial auprès de l'aéroport, ou de la direction de la TVA au ministère des finances.

d. Les réductions de tarif ne sont pas bien accueillies par tous

L'introduction de la TVA a incité le gouvernement à réduire les tarifs sur quelques marchandises importées. Par exemple, le tarif sur les textiles a baissé de 15 à cinq pour cent. Ceci a aidé l'absorption d'une partie des coûts de l'introduction de la TVA, mais selon les commerçants de textile le mouvement a endommagé l'industrie locale de tissu, qui est récemment parvenue à sortir d'une phase de déclin. En outre le gouvernement a essayé de supprimer la protection des agents exclusifs de certaines marchandises importées, pour répondre aux industriels qui ont des plaintes des coûts de production croissants dus à ces monopoles.

e. La controverse des prix du combustible

La pratique de taxer un prix déjà taxé va amener sûrement à hausser les prix du combustible. Les propriétaires des stations-service attendaient que la TVA soit levée sur le prix du gaz avant l'impôt additionnel du pétrole ne soit appliqué. Mais il ne l'était pas. Le ministère a publié une liste de prix qui a pris en compte les 10 pour cent après avoir ajouté l'impôt du pétrole au prix. Les stations-service, fâché du système de taxation double, a menacé l'arrêt des ventes aux consommateurs. Dans un but d'éviter un conflit avec eux, le gouvernement a déclaré, que les monopoles sur les importations du combustible seraient aussi abolis.

f. Fin des monopoles d'importation

Les décisions du gouvernement pour mettre fin à ces monopoles d'importation vise à réduire toutes tentatives monopolistiques dans le futur et donc encourager la compétitivité et par suite réduire les prix sur le marché. Le ministre Fleihan a averti un

groupe d'hommes d'affaires que si la loi est battue dans sa forme courante, ils pourraient finir bien avec une loi qui abolit la protection du gouvernement des agences exclusives.

"On n'est pas contre l'abolition de la protection des concessions exclusives par le gouvernement" dit Bernard Fattal, le directeur général de Khalil Fattal et Fils, "c'est bien d'avoir une économie ouverte mais ceci ne doit pas être fait indépendamment sans aucune consultation et coordination avec les pays arabes voisins". Tandis que d'autres, comme Imad Fawaz le président de socodile, pensent que les agents exclusifs au Liban ne monopolisent pas le marché avec seulement 10 pour cent des 7 milliards des importations annuelles libanaises. Un monopole normalement représente des agences qui détiennent 40 à 50 pour cent du marché.

g. L'établissement des marques coûte de l'argent

Les sociétés qui ont soulevé des objections immédiates ont basé leur opposition sur le manque de consultation, et sur l'ignorance de la part du gouvernement sur le sujet des services fournis par importateurs exclusifs et la perte des années d'investissement dans l'établissement des marques locales. Autres disent, que si elle est appliquée, la loi causerait un chaos dans le pays. Aussi s'ajoute le fait que l'importation des biens à travers des revendeurs est peu probable, car 99 pour cent de tous les produits des firmes ne peuvent pas être réexportés à un autre pays.

Les agents exclusifs seront capables de continuer à opérer parce que leur statut dépend des entreprises étrangères et non pas du gouvernement, un expert a dit. Pendant que le gouvernement considère que cela augmentera la compétitivité dans le pays et réduira les prix, il pourrait aussi priver les consommateurs libanais de l'entretien et des garanties fournis par ces agents exclusifs pendant les décennies passées.

Le mouvement pourrait ouvrir aussi la porte à la noyade du marché avec des produits inférieurs ou ceux qui manquent de provision au niveau des pièces de rechange. L'association des marchands de Beyrouth croit que le gouvernement va dans le mauvais sens, et qu'il devrait se concentrer sur l'élimination du gaspillage et la réduction des coûts de production.

h. Abolition des agences exclusives dans le secteur pharmaceutique

Le projet du gouvernement est de permettre l'importation libre de médicaments. Il y a approximativement 552 agences pharmaceutiques officielles au Liban, possédées par approximativement 50 agents. Les agences vendent plus de 3500 types de médecine qui sont enregistrées officiellement au ministère de la santé. Le président de l'association des pharmaciens a prévenu que la baisse des prix encouragerait la vente de médicaments de mauvaise qualité. Une loi existante permet à n'importe qui d'importer des médicaments qui sont vendus pour au moins 25 pour cent moins cher que les prix existants.

Encore, plusieurs critiques considèrent que les importateurs exclusifs importent les mêmes genres de médicaments de sorte qu'ils ont contrôlé le marché entier. A partir de là, le ministère de santé va établir un prix maximal sur la base de chaque produit. Et même si l'exclusivité des compagnies importatrices de médicaments ne va plus avoir lieu, la loi devrait continuer à exiger que chaque nouveau médicament soit examiné par le comité technique du ministère de la santé pour bien vérifier sa qualité et son efficacité.

L'autre opposition aux changements est venue du secteur de la publicité, quelques-uns des personnes concernées par ce secteur ont prévu une faillite et une chute au niveau du budget de la publicité. Ils disent que si n'importe qui serait autorisé à importer le même produit, aucune des anciennes agences exclusives ne serait disposée à mener de la publicité parce qu'elle bénéficierait à leur concurrent. Beaucoup se plaignent que le projet du gouvernement conduira les agences exclusives à ne plus financer des projets de publicité et finalement à pousser le secteur à la faillite. Si les clients ne font pas de la publicité les compagnies ne pourront pas survivre. Et les 62 entreprises de la publicité se rétréciraient rapidement et on finit probablement avec deux compagnies comme c'était le cas avant la guerre. Par contre, d'autres considèrent que le secteur de la publicité ne souffrira pas, car les agences exclusives ne cesseront pas de faire de la publicité due au fait que les nouveaux importateurs prendront trois ou quatre pour cent du marché.

3- Abolition des agences exclusives (avantages et désavantages)

Le Liban a toujours été un des pays caractérisé par le poids important du secteur commercial qui fut un élément déterminant dans sa structure sectoriel, il est aussi caractérisé par son ouverture et par un secteur commercial importateur. Le Liban a joué un rôle d'intermédiaire au niveau de la région.

Depuis la moitié des années 1990 le Liban s'est engagé dans des négociations avec l'Europe et l'OMC, pour cela il doit s'aligner à cette logique. La signature du partenariat euro méditerranéen et l'application de la TVA traduisent un engagement implicite du Liban au processus de dérégulation des échanges extérieurs, donc la modification des modes de protection des agences exclusives devient nécessaire. Parmi les argument en faveur de cette modification est le fait que le Liban reste un pays trop cher (même si cette cherté provient de plusieurs éléments).

a. Les effets bénéfiques de la protection des agences exclusives :

- La sécurité d'approvisionnement (même en temps de guerre).
- La stabilité relative des marchés.
- La qualité relative des produits.
- Le développement du service après vente.
- La satisfaction relative des besoins de certains segments de consommateurs.
- Les flux des valeurs ajoutées générés par les échanges intersectoriels, liant les produits bénéficiant de la protection à d'autres secteurs-clés de l'économie.

b. Les effets négatifs de la protection des agences exclusives :

- L'émergence de grands groupes qui contrôlent une grande partie des agences.
- La distorsion au niveau des prix à la consommation.
- Des tarifs élevés pour les services après-vente afin de maximiser les profits sur l'ensemble de la rotation du produit.
- À cela s'ajoute l'imbroglio résultant de l'éclatement de la production mondiale.

c. La problématique de la nouvelle régulation

La légèreté avec laquelle le gouvernement a abordé le dossier des agences exclusives a prêté à confusion. Pas d'évaluation scientifique des différentes dimensions de la question, pas de négociation avec les acteurs impliqués, pas de modalités d'application précises. Tous cela a faciliter la politisation superficielle, voire la confessionnalisation du dossier.

Pour débloquer cette situation en peut présenter plusieurs idées :

- Constituer une base de données fiable concernant les agences exclusives, leur concentration, les produits concernés, leurs modes d'enregistrement, le degré d'implication des fournisseurs étrangers, uniques ou multiples.
- Adopter une progressivité dans l'application des mesures, en fixant des priorités. Par exemple commencer par les produits de première nécessité.
- Annuler, ou du moins réduire la représentation par un seul agent de plusieurs produits ou marques substituables, sachant que cette procédure constitue une des sources principales de la maximisation des prix et des profits.
- Développer le cadre général et les modalités d'application des lois antitrust, dont l'efficacité ne toucherait pas uniquement les produits couverts par les agences exclusives, mais s'étendrait à l'ensemble des biens et services.
- Considérer séparément le dossier des produits pharmaceutiques dans une perspective d'optimisation du rapport prix/qualité. Les propositions du gouvernement et du ministre de la santé sont utiles à cet égard. Il faudrait mieux les intégrer au cadre général des propositions élaborées par l'OMS et l'UNICEF, notamment en ce qui concerne la substitution progressive des produits génériques aux produits pharmaceutiques labellisés.

4. Le nouveau projet de loi sous l'angle juridique

Après l'abolition des agences exclusives, la nouvelle loi concernant ces dernières offre plusieurs propositions juridiques aux commerçants libanais. Quelle protection la loi actuellement en vigueur offre-t-elle? Quelle protection juridique pourrait obtenir le représentant libanais qui a obtenu un jugement en sa faveur? Qu'en est-il de l'inquiétude des agents libanais face à un déferlement d'agents non libanais? Y a-t-il une condition de levée des concessions exclusives lors d'une adhésion à l'OMC? C'est à ces diverses questions qu'on va répondre en présentant rapidement les principales propositions juridiques du nouveau projet.

La représentation commerciale concerne deux catégories, les agents commerciaux et les concessionnaires exclusifs que la loi met dans le même panier pour protéger le consommateur. La loi actuelle inclut l'opposabilité au tiers du contrat d'exclusivité. C'est-à-dire que l'agent exclusif d'un produit peut interdire à d'autres commerçants de mettre sur le marché le même produit. La partie libanaise est en plus protégée de deux manières: en premier lieu, lorsque son contrat est résilié par la société étrangère représentée, le représentant commercial a droit à une indemnité quels que soient les termes du contrat. En second lieu, en dépit de toute condition contraire dans les termes du contrat, les tribunaux libanais sont compétents pour statuer sur tout litige entre le représentant commercial et la société internationale.

Quant à la protection judiciaire que pourrait obtenir le représentant libanais en cas de jugement en sa faveur, ce dernier dépend de la société étrangère. Très souvent, le jugement ne peut pas être exécuté à l'étranger, car les tribunaux étrangers ne reconnaîtront pas la compétence des tribunaux libanais. Mais en février 1975, un amendement au décret établi a protégé le représentant libanais, en donnant à la société étrangère contre laquelle le jugement a été prononcé le choix entre l'exécution du jugement et la cessation de la vente de ses produits en territoire libanais.

Dans le nouveau projet de loi, la nationalité obligatoire de l'agent n'a pas été touchée. Il doit toujours être libanais. Un commerçant d'un pays tiers ne peut pas s'intégrer au Liban, mais il peut par le biais de n'importe quel Libanais mettre sur le marché le produit de son choix. La loi ne comporte pas de condition de nationalité pour l'importateur. L'ennui est que le représentant libanais fera face à une importation sauvage. Pour cette raison et pour protéger le consommateur face à des produits défectueux, il s'agit de réglementer l'importation sauvage qui aura lieu. Dans le but de protéger les représentants libanais, la loi doit aussi comprendre des conditions de destination. Celles-ci doivent être incluses dans les contrats de distribution exclusive, dans le sens que la société étrangère doit interdire à concessionnaires de tous pays de vendre en dehors des territoires concédés.

Quant à l'OMC, on ne sait pas si cette dernière a exigé, concernant le Liban, la levée des concessions exclusives avant de pouvoir y adhérer. Mais, même si l'OMC est pour la libre concurrence, ceci n'est pas incompatible avec les concessions exclusives au Liban, car elles aboutissent à une protection générale du consommateur. De plus, il est important de ne pas confondre entre concurrence libre et concurrence déloyale. Cette dernière, parasitaire, est condamnée dans tous les pays, même les plus ouverts à la concurrence. Si l'importation parallèle est autorisée malgré la présence de concessions exclusives, c'est à condition qu'il n'y ait pas de comportements déloyaux. Une fois ces comportements sont décelés, l'importateur concerné doit être sanctionné. Partout dans le monde, des règlements d'exception protègent le consommateur contre les importations farouches et la concurrence déloyale.

5. L'urgence d'une loi antitrust

Longtemps revendiquée au Liban, une loi antitrust est aujourd'hui une urgence dans le cadre du projet global du gouvernement visant à organiser la concurrence. Cette nécessité s'explique d'abord par une conjoncture pratique. On assiste depuis des années à des pratiques de concurrence déloyale (sous la forme de publicité mensongère ou de guerre de prix entre grandes surfaces ...) et des pratiques de plus en plus inquiétantes avec la globalisation et les nouvelles implantations de groupes internationaux à Beyrouth. La situation économique actuelle (baisse du pouvoir d'achat, chômage...) est également une raison supplémentaire pour organiser le marché et créer ainsi des opportunités d'investissements et d'emplois dans un climat de concurrence saine. D'ailleurs, l'abolition prévue de la protection juridique des agences exclusives ne saurait être équitable et n'atteindrait pas ses objectifs que si elle relayée par une loi qui évite les dérapages.

a. Que doit prévoir cette loi?

Cette loi antitrust doit nécessairement prévoir:

- L'interdiction des cartels: qu'ils soient horizontaux (entre des sociétés concurrentes) ou verticaux (entre deux sociétés complémentaires), les alliances et partenariats doivent être encouragés, mais de près afin d'éviter la constitution de cartels.
- Le contrôle de la fluctuation artificielle des prix: les pratiques, selon lesquelles une ou plusieurs sociétés mènent les prix d'un secteur déterminé à une baisse artificielle ainsi que les accords sur les prix entre acteurs d'un même secteur, doivent être interdits. Cette réglementation aura donc pour avantage de limiter le dumping (qui a pour résultat la disparition de plusieurs acteurs dans un secteur quelconque), dans ce cas, peu de groupes seront encouragés à venir proposer arbitrairement des prix significativement moins chers que les distributeurs existants.
- La transparence et l'égalité dans les offres commerciales: entre le fournisseur et tous ses détaillants et entre le détaillant et tous ses consommateurs, l'offre commerciale doit être égale. Un distributeur ne doit pas proposer des offres et des bonus différents, selon les détaillants, toutes choses égales par ailleurs. De même l'offre proposée au consommateur

ne doit pas être le résultat d'un accord entre un distributeur et un seul revendeur, à l'exception de tous les autres.

- La limitation géographique des sociétés étrangères: pour assurer la diversité de la concurrence sans domination, et tout en ouvrant la voie à des implantations étrangères au Liban, il faut absolument contrôler l'expansion géographique des nouveaux venus en fonction de leur secteur d'activité, tout en tenant compte de l'étroitesse du marché libanais.

b. Comment contrôler l'application?

Au Liban, il serait difficile de procéder à la création d'un département antitrust (comme aux Etats-Unis) au sein du système judiciaire libanais. Nous devons plutôt penser à une commission indépendante qui regrouperait en son sein des magistrats et des experts économiques. Comme toute instance judiciaire, elle devra être totalement indépendante des organes exécutifs et législatifs de l'État et évidemment à l'abri de toute sorte d'ingérences.

En plus des prérogatives de contrôle systématique sur les comportements des différents acteurs, la commission devra recevoir et traiter les plaintes déposées auprès d'elle et être capable de prendre les mesures de sanction adéquates. Même si l'application stricte de ces sanctions paraît de prime abord difficile, reste que la mauvaise réputation qui en résulterait pour les sanctionnés aura en elle-même un effet dissuasif. Et au moment voulu, nous pourrions toujours nous inspirer des modèles américains et européen pour trouver les bons moyens de contrôle.

CONCLUSION

Les agences exclusives et la distribution exclusive des produits ont constitué un problème majeur au Liban, car ces agences ont eu la protection de l'état pour contrôler la quasi-majorité des importations. La réglementation des agences exclusives a conduit vers la politisation artificielle, voire la confessionnalisation du sujet, au lieu de présenter une solution au problème. Cette recherche a traité le sujet des restrictions verticales au Liban d'un point de vue théorique et d'un point de vue pratique, en présentant l'effet de l'introduction de la TVA, les effets positives et négatives de l'abolition des agences exclusives, et enfin on a traité le sujet sous un angle juridique. Aujourd'hui après trois ans que ce projet a été proposé, malheureusement il reste sans réponse.