

Conclusion générale

Les chapitres de cette thèse contribuent à l'analyse théorique des fusions horizontales. Ils se concentrent en particulier sur les effets anticoncurrentiels pouvant résulter d'une fusion. Ils analysent, entre autres, les instruments utilisés par les autorités de concurrence et les remèdes proposés par les entreprises afin de lutter contre ces effets nuisibles à la société.

Dans le *chapitre 0*, nous nous intéressons au contrôle des concentrations, un contrôle par nature préventif et s'opérant donc *ex ante*. Il s'agit d'interdire les concentrations pouvant porter préjudice à la société. Précisément, les autorités de concurrence compétentes évaluent les effets anticoncurrentiels pouvant résulter de l'opération, ceux-ci se regroupant principalement en deux catégories.

Tout d'abord, il peut s'agir des **effets unilatéraux** (dominance simple). A court terme, toute fusion augmente le pouvoir de marché des entreprises en éliminant la concurrence entre les parties qui se concentrent. Ceci incite les entreprises parties à l'opération à augmenter leur prix ou à réduire leur capacité de production. Le cas extrême conduisant à une situation de monopole dans laquelle un seul offreur est présent sur le marché et est donc en mesure d'imposer, seul, le prix de vente du produit concerné. Après avoir dressé une revue de la littérature sur la modélisation des fusions horizontales et la monopolisation (*chapitre 1*), nous proposons un modèle de fusions permettant d'obtenir à l'équilibre

un résultat de monopolisation, dépendant entre autres du degré de substituable des produits (*chapitre 2*). En particulier, nous montrons que si les biens sont fortement substituables, alors un propriétaire initialement actif dans le jeu est en mesure de racheter l'ensemble des entreprises présentes dans un jeu en un coup (*one-shot game*).

Suite aux résultats obtenus, entre autres la monopolisation de l'industrie par un seul propriétaire, il serait intéressant de relâcher certaines hypothèses. En particulier, il conviendrait d'étudier de quelle façon des entrants potentiels dans l'industrie (en relâchant ainsi l'hypothèse de fortes barrières à l'entrée) modifient-ils le comportement des propriétaires initialement présents.

Les **effets coordonnés** (dominance collective) constituent l'autre catégorie principale d'effets anticoncurrentiels pouvant résulter d'une opération de concentration. En particulier, l'entité fusion ainsi que d'autres entreprises peuvent adopter des comportements coordonnés qui servent leurs intérêts parce qu'elles réagissent de manière coopérative et conciliante entre elles. Une revue de la littérature sur les effets coordonnés est proposée dans le *chapitre 3* et un modèle théorique permettant d'analyser l'incidence d'une fusion sur les risques de collusion s'en suit (*chapitre 4*). Une fusion, diminuant le nombre d'entreprises actives dans l'industrie, permet de favoriser l'émergence de cartels, mais en même temps, modifie la configuration de la distribution des actifs entre entreprises, en la rendant plus ou moins symétrique. Ainsi le modèle proposé dans le *chapitre 4* permet d'étudier le rôle de l'asymétrie des capacités de production entre entreprises sur la soutenabilité de l'accord collusif. Ce modèle prend en compte un des instruments utilisés par les autorités de concurrence afin de lutter contre les cartels : les programmes de clémence. Il s'agit d'une procédure permettant de détecter et de faire cesser les ententes injustifiables. Nous montrons que lorsque l'industrie est composée, *ex ante*, d'entreprises symétriques (même capacité de

production), alors une fusion entre deux entreprises de cette industrie réduit l'espace des paramètres pour lesquels les entreprises pratiquent de la collusion totale. *A contrario*, si les entreprises sont initialement asymétriques, alors une fusion peut réduire ou augmenter l'espace des paramètres pour lesquels les entreprises pratiquent de la collusion. En particulier, nous montrons que seule une fusion entre deux entreprises très inefficaces initialement par rapport aux concurrents a un effet pro collusif.

Il serait intéressant d'envisager comment un changement dans l'économie ("boom" économique par exemple) peut affecter la soutenabilité de l'accord collusif. En particulier, nous montrons dans le *chapitre 4* que les entreprises disposant de faibles capacités de production sont les entreprises ayant les plus fortes incitations à dévier de l'accord collusif. Ces incitations pourraient être contre-carrer dans des situations de croissance de la demande par exemple.

Lorsqu'elles déposent un projet de concentration aux autorités de concurrence, les entreprises ont la possibilité de présenter une défense en termes de gains d'efficacité ainsi qu'une procédure d'engagements. Une revue de la littérature sur ce sujet est fournie dans le *chapitre 5*. Le *chapitre 6* propose un modèle de concentrations alliant des gains d'efficacité ainsi qu'une procédure de désinvestissement (cession d'actifs). Nous montrons que si les gains d'efficacité sont assez élevés, alors l'effet anticoncurrentiel de la fusion (augmentation du pouvoir de marché) peut être contrebalancé. Dans le cas inverse, l'utilisation de la procédure d'engagements devient alors nécessaire afin de permettre une baisse de prix suite à la fusion. Nous calculons alors les valeurs seuils minimale et maximale afin que la fusion ne réduise pas le surplus des consommateurs *ex post*. Nous montrons aussi qu'un désinvestissement s'effectuant de façon proportionnelle à l'ensemble des entreprises présentes dans l'industrie est toujours toujours plus profitable, du point de vue du surplus des consommateurs, qu'une cession d'actifs à une

seule entreprise.

Le modèle proposé envisage une situation d'entreprises symétriques *ex ante*. Il serait donc intéressant d'étudier, dans le même contexte que celui proposé dans ce chapitre, l'effet d'un désinvestissement entre entreprises initialement asymétriques. Une telle étude permettrait de connaître l'incidence du degré d'asymétrie des entreprises sur l'efficacité de la procédure de défense d'un projet de concentration en termes de gains d'efficacité ainsi que sur la procédure de désinvestissement.

Une autre extension possible de ce modèle peut être la prise en compte d'une certaine asymétrie d'information entre l'autorité de concurrence et les parties à l'opération. En pratique, les entreprises parties à l'opération ont tendance à surévaluer les gains d'efficacité engendrés par la fusion. *A contrario*, les entreprises rivales désirent les sous-estimer. L'autorité de concurrence doit donc faire appel à des acteurs extérieurs et indépendants afin qu'ils évaluent le niveau des gains d'efficacité résultant de la fusion.