



HAL
open science

Analyse économétrique des critères de choix en matière des mesures correctrices par les autorités en charge du contrôle communautaire des concentrations

Agbedoufia Kodlo Eklou

► **To cite this version:**

Agbedoufia Kodlo Eklou. Analyse économétrique des critères de choix en matière des mesures correctrices par les autorités en charge du contrôle communautaire des concentrations. Economies et finances. Université Paris-Nord - Paris XIII, 2020. Français. NNT : 2020PA131038 . tel-03370435

HAL Id: tel-03370435

<https://theses.hal.science/tel-03370435v1>

Submitted on 8 Oct 2021

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

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

UNIVERSITE PARIS 13 SORBONNE PARIS CITE

« *U.F.R DE SCIENCES ECONOMIQUES* »

N° attribué par la bibliothèque

|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|_|

THESE

pour obtenir le grade

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE PARIS 13

Discipline : Sciences Économiques

présentée et soutenue publiquement

par

Eklou Agbédoufia Kodjo

le 21 janvier 2020

Titre :

**Analyse économétrique des critères de choix en matière des
mesures correctrices par les autorités en charge du contrôle
communautaire des concentrations**

Directeur de thèse

Béatrice DUMONT

Jury

Mr Frédéric Marty, Chargé de recherche CNRS HDR, Université de Nice (rapporteur)

Madame Constance Monnier Schlumberger, MCF HDR, Université Paris I Panthéon Sorbonne
(rapporteur)

Madame Blandine Laperche, Professeur, Université du Littoral

Madame Isabelle Liotard, Maître de Conférences HDR, Université Paris 13 SPC

Mme Béatrice DUMONT, Professeur à l'université Paris XIII Sorbonne Paris Cité

L'Université PARIS 13 n'entend donner aucune approbation ni désapprobation aux opinions émises dans cette thèse.

Elles relèvent de la seule responsabilité de l'auteur.

A mes parents

Spécialement à ma femme Béatrice Adéwi

et à mon fils EKLOU Komlan David

Remerciements

Je remercie infiniment ma directrice de thèse Professeur Béatrice Dumont sans qui rien de tout cela n'aurait été possible. Je la remercie pour le savoir qu'elle m'a communiqué et pour sa disponibilité tout au long de la préparation de cette thèse. Son goût pour la perfection et sa rigueur m'ont permis d'arriver à bout de ce projet.

Je tiens à remercier le Directeur de l'école doctorale Erasme Professeur Karl-Leo Schwering, et le Directeur du CEPN Professeur Philippe Batifoulier qui grâce à leurs attentions particulières à ma personne m'ont autorisé à finaliser cette thèse. Ma reconnaissance va également à tous les membres du CEPN, à son staff et particulièrement aux secrétaires qui sont toujours à notre écoute.

Je tiens à remercier hamed et les autres doctorants avec qui nous partageons presque chaque semaine le séminaire des doctorants. Spécialement à Nicolas Da Silva qui grâce à lui je suis intégré comme enseignant à l'IUT de Bobigny.

Je remercie mes amis Sethy, Augustin, Eyram, Fabio, Jean pierre, Jean Paul, Elom, joseph, Sadat, Eli avec qui j'ai partagé mes angoisses, mes doutes mais surtout d'excellents moments et qui resteront mes « amis fidèles ».

Aucun remerciement ne serait à la hauteur du soutien de mes parents tout long de cette thèse. Je voudrais également remercier Gabriel Attisso qui grâce à lui j'ai pu effectuer le voyage pour la terre française afin de poursuivre mes études supérieures. Mes remerciements vont à mon père EKLOU Komlan Gayibo Sokem qui a cru en moi et a investi en moi tout au long de ma vie. Mes remerciements vont à l'endroit de mes oncles Wuikpo Bertin et Guetor Komlan qui m'ont accompagné dans des moments de ma vie.

Cette thèse n'aurait certainement pas abouti sans le soutien de mon entourage familial.

Sommaire

Remerciements	vi
Sommaire.....	viii
Sommaire des figures	xi
Sommaire des tableaux.....	xiii
Sommaire des annexes.....	xx
Introduction	1
I. La motivation de cette recherche.....	3
A. Les concentrations : un élément clé pour l'émergence d'entreprises compétitives	3
B. L'intérêt du contexte européen.....	5
C. Les mesures correctrices.....	6
II. Problématique.....	7
III. Structure de la thèse.....	8
IV. Contribution en termes de recherche	8
Partie I : Les mesures correctrices	12
I. Le cadre réglementaire du contrôle communautaire des concentrations.....	12
A. Le contrôle des concentrations	12
B. Les étapes de l'analyse économique d'une concentration.....	20
II. Présentation des mesures correctrices (« remèdes »)	25
A. La typologie des remèdes	25
B. Préférence pour les remèdes structurels	32
III. Statistiques générales des mesures correctrices.....	34
A. Les données	34

B.	Les variables remèdes.....	39
C.	Les variables « effets anti-concurrentiel ».....	45
D.	La théorie du préjudice	48
E.	Les variables type de structure de concentrations	49
F.	Les variables « identité de la concentration ».....	52
G.	Les variables marchés géographiques	53
H.	Code nace (variables descriptives des secteurs d'activités des entreprises).....	54
 Partie II : Les enseignements de la littérature sur les mesures correctrices (« des remèdes ») en matière de concentrations.....		
I.	Les déterminants du choix des remèdes	56
II.	Design et choix des remèdes	58
A.	Les remèdes structurels	59
B.	Les remèdes comportementaux	61
C.	Une supposée préférence pour les remèdes structurels	62
III.	Les causes et conséquences de l'inadéquation des mesures correctrices	64
A.	Les causes de l'inadéquation des mesures correctrices.....	65
B.	Les conséquences de l'inadéquation des remèdes sur l'efficacité.....	65
 Partie III : Construction de l'échantillon et modélisation.....		
I.	Construction de l'échantillon	67
A.	Statistiques descriptives.....	68
B.	Construction du modèle du modèle probit ordonné.	113
C.	Spécification du modèle Probit Ordonné.....	123
II.	Interprétation des résultats.....	129
A.	Interprétation des résultats modèle du modèle 1 et 2	129
B.	Modèle 3 : Estimation du modèle rééquilibré.	142
C.	Modèle 4 : l'introduction des parts de marché comme variable structurelle.....	144

D. Modèle 5 : introduction des variables barrières à l'entrée et existence d'une concurrence potentielle.....	149
E. Modèle 6 avec restriction des variables indépendantes.....	154
III. Analyse et discussion des résultats.....	167
A. Modèle 2.....	167
B. Modèle 4.....	172
C. Modèle 5.....	173
D. Modèle 6.....	174
E. Croisement du modèle 2 et 6.....	176
Conclusion.....	180
Bibliographie.....	187
Annexes.....	195

Sommaire des figures

Figure 1: Calendrier d'examen des procédures	16
Figure 2 : Graphique des statistiques descriptives des décisions de concentration en phase I et phase II sur la période de 1990 à 2014.	19
Figure 3 : Courbe tendance phases I et phase II de 1990 à 2014	35
Figure 4 : Statistiques relatives aux mesures correctrices liées à untransfert de position de marché	41
Figure 5 : La répartition du nombre total des remèdes structurels imposés par la commission de 1990 à 2014.....	43
Figure 6 : Répartition des variables anticoncurrentielles en fonction des opérations de concentration.	47
Figure 7 : Processus de codage des remèdes structurels	69
Figure 8 : Processus de codage des remèdes comportementaux	71
Figure 9 : Diagramme test de dépendance des modalités de la variable dépendante	74
Figure 10 : diagramme variable type de réglementation (« type de décision »)	77
Figure 11 : diagramme phase 1 et 2 du contrôle des concentrations.....	78
Figure 12 : Diagramme statistique descriptive des types de concentrations	80
Figure 13 : Diagramme nationalité des firmes parties prenantes	81
Figure 14 : Diagramme de répartition des concentrations en fonction des secteurs d'activité.	84
Figure 15 : Diagramme des concentrations en fonction du marché géographique pertinent	85
Figure 16 : Effectifs des différentes modalités de la variable «effets anticoncurrentiels»..	89
Figure 17 : Diagramme présentant les statistiques de la variable « nombre d'entreprises »	94

Figure 18 : Diagramme en radar comparant les types de concentrations en fonction des différents remèdes.....	96
Figure 19 : Diagramme en radar comparant les secteurs d'activité en fonction des différents remèdes.....	97
Figure 20 : Diagramme en radar de la nationalité des firmes en fonction des remèdes.....	98
Figure 21 : Diagramme en radar comparant les types de décision en fonction des remèdes.....	99
Figure 22 : Diagramme en radar des marchés géographiques en fonction des remèdes ...	101
Figure 23 : Diagramme en radar de la dominance individuelle en fonction des types de remèdes.....	102
Figure 24 : Diagramme en radar de la dominance collective en fonction des remèdes	103
Figure 25 : Diagramme en radar des effets conglomérats en fonction des remèdes	104
Figure 26 : Diagramme en radar création de la position dominante en fonction des	105
Figure 27 : Diagramme en radar du renforcement de position dominante en fonction des remèdes.....	107
Figure 28 : Diagramme en radar de la variable "Exclusion des concurrents"	108
Figure 29 : Diagramme en radar "liens verticaux" en fonction des remèdes	109
Figure 30 : Diagramme en radar de la variable "effets coordonnés" en fonction des remèdes.....	110
Figure 31 : Diagramme en radar de la variable "hausse des prix" en fonction des remèdes.....	111
Figure 32 : Diagramme en radar de la variable "effets non coordonnés" en fonction des remèdes.....	112
Figure 33 : Présentation du modèle logit multinomial emboité de la variable dépendante.....	118

Sommaire des tableaux

Tableau 1: Les principales étapes de la phase 2	18
Tableau 2 : Statistiques sur les abandons	36
Tableau 3 : Statistiques sur les concentrations autorisées en phase I.....	37
Tableau 4 : Statistiques sur les concentrations autorisées en phase II.....	38
Tableau 5 : Répartition de remèdes structurels liés à un de transfert de parts de marché... 40	
Tableau 6 : Mesures correctrices structurelles	42
Tableau 7 : Répartition des mesures correctrices comportementales.....	44
Tableau 8 : Effectifs des autres mesures correctrices comportementales	45
Tableau 9 : Statistiques relatives aux des effets anticoncurrentiels recensés.....	46
Tableau 10 : Abréviations des variables « type de concentration ».....	52
Tableau 11 : Variable « marché géographique ».....	54
Tableau 12 : Désignation complète code Nace des secteurs d'activité	55
Tableau 13 : Effectif des remèdes structurels.....	69
Tableau 14 : Effectif des remèdes comportementaux	71
Tableau 15 : Tableau croisé Top_struct&Top_comport	72
Tableau 16 : Tableau de signification asymptotique de la variable dépendante	73
Tableau 17 : Test de V de Cramer (coefficient de contingence).....	74
Tableau 18 : Effectif de la variable type de décision	77
Tableau 19 : effectif des concentrations en fonction des phases de contrôle.....	78
Tableau 20 : Statistiques descriptives des types de concentrations.....	79

Tableau 21 : Effectif des concentrations selon les nationalités des firmes	81
Tableau 22 : Statistiques détaillées des 344 concentrations en fonction des secteurs d'activité.....	82
Tableau 23 : Les secteurs d'activité pris en compte dans le modèle.....	83
Tableau 24 : Effectif des concentrations en fonction du marché géographique.....	85
Tableau 25 : Statistique descriptive des concentrations à dominance individuelle.....	86
Tableau 26 : Effectif des concentrations à dominance collective	87
Tableau 27 : Croisement de la variable "dominance individuelle" et variable "dominance collective"	87
Tableau 28 : Effectif dominance conglomérale.....	88
Tableau 29 : Liste des abréviations des modalités retenues de la variable « effets anticoncurrentiels ».....	88
Tableau 30: Effectif de la modalité « création de la position dominante ».....	89
Tableau 31 : Effectif de la modalité « renforcement de la position dominante ».....	90
Tableau 32 : Effectif de la modalité « exclusion des concurrents	90
Tableau 33 : Effectif de la modalité « liens verticaux ».....	90
Tableau 34 : Effectif de la modalité « effets coordonnés ».....	91
Tableau 35 : Effectif de la modalité « hausse des prix ».....	91
Tableau 36 : Effectif de la modalité « effets non coordonnés »	92
Tableau 37 : Tableau récapitulatif des statistiques des variables quantitatives.....	93
Tableau 38 : Statistique descriptive de la variable « nombre d'entreprises »	94
Tableau 39 : Tableau des types de concentrations en fonction des mesures correctrices ...	95
Tableau 40 : Tableau croisé des secteurs d'activité en fonction des remèdes.....	96
Tableau 41 : Tableau croisé variable « nationalité des firmes » en fonction des remèdes	98
Tableau 42 : Tableau croisé type de décision en fonction des remèdes appliqués.....	99
Tableau 43 : Tableau croisé Marché géographique en fonction des remèdes	100

Tableau 44 : Tableau croisé variable « dominance individuelle » en fonction des remèdes	101
Tableau 45 : Tableau croisé variable « dominance collective » en fonction des remèdes	103
Tableau 46 : Tableau croisé variable « effets conglomérats » en fonction des remèdes....	104
Tableau 47 : Tableau croisé variable « renforcement de la position dominante » en fonction des remèdes.....	106
Tableau 48 : Tableau croisé variable « exclusion des concurrents » en fonction des remèdes	107
Tableau 49 : Tableau croisé variable « liens verticaux » en fonction des remèdes.....	108
Tableau 50 : Tableau croisé variable « effets coordonnés » en fonction des remèdes.....	109
Tableau 51 : Tableau croisé variable « hausse des prix » en fonction des remèdes.....	110
Tableau 52 : Tableau croisé Effets non coordonnés en fonction des remèdes	111
Tableau 53 : Statistiques des différentes modalités de la variable « décisions »	126
Tableau 54 : Résultats de la première régression avec 19 variables explicatives	128
Tableau 55 : Résultat de la première régression avec restriction de variables (modèle2).	131
Tableau 56: Les Moyennes des variables explicatives du modèle 2	133
Tableau 57 : Effet marginal de la variable « nombre d'entreprises » sur la probabilité d'adoption des mesures correctrices (modèle 2).	134
Tableau 58 : Effets marginaux de la variable "type de décision" dans le modèle 2.....	135
Tableau 59 : Effets marginaux des effets conglomérats sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	136
Tableau 60 : Effets marginaux de la dominance individuelle sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	137
Tableau 61 : Les effets marginaux de la dominance collective sur la probabilité d'imposition des remèdes.....	138
Tableau 62 : Les effets marginaux de la création de position dominante sur les probabilités décisionnelles de la Commission.....	139

Tableau 63: Les effets marginaux des effets coordonnés sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	140
Tableau 64 : Tableau des valeurs observées et prédites de la variable Yn (modèle 2)	141
Tableau 65 : Modèle 3 (ré-échantillonnage).....	143
Tableau 66 : Prédiction du modèle rééquilibré (modèle 3)	144
Tableau 67 : Codage de la variable «parts de marché»	145
Tableau 68 : Tableau d'estimation du modèle 4	146
Tableau 69 : Les effets marginaux des parts de marché sur les probabilités d'adoption des remèdes (modèle 4)	147
Tableau 70 : Tableau de prédiction du modèle 4.....	148
Tableau 71 : Estimation du modèle 5	151
Tableau 72 : Tableau de prédiction (modèle 5).....	152
Tableau 73 : Résultats du modèle 6 avec restriction des variables	154
Tableau 74 : Tableau montrant les calculs des différentes valeurs des variables explicatives en fonction des différents intervalles des parts de marché (modèle 6).....	156
Tableau 75: Les résultats de la variable latente lorsqu'on varie les différentes valeurs des "parts de marché".....	156
Tableau 76 : Les effets marginaux des parts de marché sur les probabilités d'adoption des remèdes (modèle6)	157
Tableau 77: Les effets marginaux des barrières à l'entrée sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	159
Tableau 78 : Les effets marginaux de la variable "concurrent potentiel" sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	160
Tableau 79 : Les effets marginaux du type de concentration « OPA» sur les probabilités décisionnelles de la Commission.....	161
Tableau 80 : Les effets marginaux pour le nombre d'entreprises (modèle 6).....	162
Tableau 81 : Les effets marginaux de la dominance individuelle sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	163

Tableau 82 : les effets marginaux de la dominance collective sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	164
Tableau 83: Effets marginaux des effets conglomérats sur la probabilité d'adoption des remèdes dans le modèle 6.....	165
Tableau 84 : Les effets marginaux du secteur d'activité sur les probabilités d'adoption des remèdes.....	168
Tableau 85 : Prédiction du modèle 6.....	178

Sommaire des annexes

Annexe 1 : Les mesures correctrices appliquées dans les 344 cas de concentrations étudiés.	195
Annexe 2 : Typologie des remèdes comportementaux en diagramme à bâtons	196
Annexe 3 : test de corrélation entre les variables explicatives du modèle 2	197
Annexe 4 : Effets marginaux de la variable « parts de marché » sur les probabilités (modèle 5)	198
Annexe 5 : Effets marginaux de la variable « barrières à l'entrée » sur les probabilités (modèle 5)	199
Annexe 6 : Liste des variables explicatives	200
Annexe 7 : Test de corrélation des variables structurelles sur la variable « type de concentration »	201
Annexe 8: Test de corrélation entre les variables structurelles et la variable « Nombre d'entreprises »	202
Annexe 9 : Test de corrélation des variables structurelles sur les variables « dominance individuelle et dominance collective	203
Annexe 10 : Test de corrélation entre les variables structurelles et effets conglomérats	204
Annexe 11 : Liste des numéros des concentrations autorisées en phase 1 et 2 avec les noms des entreprises parties prenantes à la concentration.	205

Introduction

Depuis la révision en 2004 du Règlement de l'Union Européenne sur les concentrations avec l'introduction du test substantiel d'entrave significative à une concurrence effective, l'analyse économique joue un rôle de plus en plus important dans le contrôle des concentrations à l'échelle communautaire. L'analyse menée par les autorités de la concurrence vise à identifier les potentielles entraves à la concurrence de telles opérations, que ce soient des effets unilatéraux à des effets coordonnés dans le cas de concentrations horizontales, ou bien encore des effets de forclusion dans le cas de concentrations verticales et conglomerales.

Dans le cas où il n'est pas permis de répondre aux risques d'atteinte à la concurrence spécifiquement soulevés par l'opération, l'opération sera interdite par les autorités de la concurrence.

Notre thèse s'intéresse aux situations intermédiaires c'est-à-dire aux cas de concentrations qui peuvent être acceptées moyennant des modifications de l'accord initial.

Les articles 6(2) et 8(2) du Règlement Européen N°139/2004 du 20 Janvier 2004 relatifs aux concentrations des entreprises prévoient, en substance, que les parties peuvent présenter des engagements visant à remédier aux effets anti-concurrentiels de leur opération de concentration. Si les autorités communautaires en charge de la politique de concurrence estiment que ces engagements sont suffisants pour lever les doutes existants sur les entraves à la concurrence, elles peuvent autoriser l'opération sous réserve du respect des mesures correctrices sur lesquelles la Commission et les parties se sont entendues.

Dans les cas majoritaires, où la concentration ne pose pas de problème de concurrence, celle-ci sera autorisée telle quelle. La mise en œuvre de ces engagements suppose qu'il convient d'identifier les mesures correctrices (remèdes) optimales qui doivent être mises en œuvre afin d'éviter aux entreprises concernées par des mesures correctrices superflues, tout en répondant aux préoccupations en terme de concurrence à moindre coût. De par leur nature, les mesures correctrices en matière de concentration sont donc essentielles à la bonne application du droit de la concurrence et constituent le critère par rapport auquel l'efficacité

du système global peut être mesurée. A l'heure où le contrôle sur les concentrations d'entreprises fait l'objet de polémiques de la part de ceux qui y voient un frein à la constitution de « champions » européens, force est de constater que l'utilisation des engagements dans la pratique communautaire n'a cessé de se développer au cours du temps. La DG Comp est ainsi réduite à un « *remedy factory* ».

En l'espèce, l'identification des « remèdes » ou engagements appropriés en matière du contrôle communautaire des concentrations est intrinsèquement liée à l'identification du préjudice en matière concurrence, et donc à de la théorie du préjudice retenue par les autorités. Il existe certes certains principes généraux qui guident les autorités communautaires en matière de mesures correctrices. Il s'agit en premier lieu du principe de neutralité qui signifie que le contrôle des concentrations vise à protéger la concurrence et aussi les consommateurs. Le deuxième principe est celui de la proportionnalité, à savoir que les engagements doivent se limiter à ce qui est strictement nécessaire pour résoudre les problèmes de concurrence soulevés. Troisièmement, les autorités doivent agir dans le respect de l'intérêt légitime des entreprises. Enfin, les autorités doivent s'assurer que les remèdes qui ont été négociés peuvent être appliqués avec diligence.

Pourtant, les remèdes sont rarement discutés et évalués dans la littérature académique. En effet, on constate une attention limitée dans la littérature économique à l'égard de la conception et l'exécution des remèdes, mais aussi à la façon dont certains facteurs peuvent influencer le processus de décision de la Commission Européenne (ci-après CE ou la Commission). Cette lacune est particulièrement notable pour ce qui concerne la recherche empirique. En effet, à notre connaissance, aucune étude n'a analysé les déterminants sous-jacents qui orientent les décisions de la Commission dans le cadre du contrôle communautaire.

Compte tenu de ces éléments, notre thèse vise à comprendre le processus de choix de tel ou tel remède par la Commission et notamment à faire ressortir les variables pertinentes sur lesquelles se base la Commission pour effectuer des choix dans le spectrum des mesures correctrices disponibles.

On le voit, l'intérêt porté aux engagements et leur importance conduisent à s'interroger sur les raisons pour lesquelles les autorités semblent préférer autoriser une opération sous réserve du respect de certaines mesures correctrices plutôt que de l'interdire, alors même que l'opération en cause comporte un risque pour la concurrence.

Plus fondamentalement, au-delà des critères de choix de la Commission pour tel ou tel remède, il convient de s'interroger sur le caractère discrétionnaire ou non des autorités de la concurrence.

I. La motivation de cette recherche

A. Les concentrations : un élément clé pour l'émergence d'entreprises compétitives

Depuis plus d'un siècle, les concentrations des firmes rythment les cycles économiques des sociétés modernes et développées. En pratique, les concentrations d'entreprises englobent les rachats d'entreprises par une autre entreprise, les joint-ventures et les acquisitions d'actifs (...). Par extension, les opérations de concentration comportent également, et de plus en plus, des opérations de désinvestissement (souvent désignées par les anglicismes : *demerger*, *spin-off*, *carvet*). De manière générale, les opérations de concentration peuvent être assimilées à des opérations de croissance externe, à l'opposé d'une croissance organique (ou croissance interne) faite par l'augmentation du chiffre d'affaires sur un même périmètre de sociétés. On distingue, à cet effet, différents types de concentrations à savoir les concentrations horizontales qui consistent en un rachat de concurrents sur le même marché pertinent, les concentrations verticales qui portent sur le rachat d'activités en aval et en amont des clients et/ ou fournisseurs, et les concentrations conglomerales qui visent à se diversifier dans des activités variées, hors du secteur principal d'activité de la firme en cause dans une logique de diversification de portefeuille.

Cette thèse examine les opérations de concentration dans leur globalité; soumises à l'examen des autorités communautaires, de la concurrence c'est-à-dire les opérations de concentration ayant un impact sur le marché commun. En l'espèce le contrôle des concentrations est l'un des piliers de la politique de la concurrence communautaire. C'est un contrôle qui est sélectif basé sur le principe de « *one stop shop* »¹. Les opérations de concentration ne remplissant pas les critères de taille communautaire relèvent quant à elles de la compétence des autorités nationales.²

¹ La Commission Européenne ne s'occupe que des concentrations de portée communautaire. Le principe du « *one stop shop* » est d'éviter qu'une même opération de concentration soit examinée par différentes autorités de la concurrence.

² Une concentration ne relève des compétences de la Commission Européenne que si elle est déclarée de nature communautaire au sens de l'article 3(1) (b) du règlement des concentrations, c'est à dire si et seulement si le

L'objectif des concentrations est double. D'une part il s'agit de réaliser des économies d'échelle et/ou d'intégration verticale (pour contrôler les marges afférentes et avoir un plus grand accès à des matières premières par exemple), afin d'obtenir un avantage concurrentiel par rapport aux concurrents. D'autre part, il s'agit de créer des synergies avec pour objectif cette fois-ci de réduire la concurrence en étant plus concurrentiel.

En matière de concentration, la Commission Européenne, plus particulièrement la DG Conc a pour fonction d'assurer que la concurrence sur le marché commun n'est pas restreinte d'une manière qui serait préjudiciable aux consommateurs. L'Union Européenne (ci-après l'UE) s'est développée sur la base d'un marché intérieur au sein duquel la concurrence est libre et non faussée (l'article 3 (1) (g) du Traité).

La réalisation et l'achèvement du marché intérieur est supposée conduire à d'importantes restructurations des entreprises, notamment sous la forme d'opérations de concentration. La Commission Européenne, responsable de la politique communautaire de la concurrence, est chargée de faire respecter les règles de concurrence qui profitent aux consommateurs et permettent aux entreprises de rester compétitives.

Dans un souci de clarté, le Règlement (CEE) n°4064/89 du 21 Décembre 1989 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises a fait l'objet d'une réforme substantielle avec la promulgation du Règlement (CE) n°139/2004 du 20 Janvier 2004.

La procédure d'examen se présente de la façon suivante : les entreprises qui estiment que leur concentration peut poser des problèmes de concurrence doivent notifier leur opération à la DG Conc. Une fois l'opération de concentration notifiée à la Commission, l'opération est examinée par les autorités de la concurrence dans le cadre d'un premier examen dit de «phase 1». La Commission Européenne examine si l'opération présente une dimension communautaire. Si elle constate que la concentration notifiée, bien que relevant du présent règlement, ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun, elle décide de ne pas s'y opposer et la déclare compatible avec le marché commun. La Commission ouvre une phase d'investigation dite phase I afin d'examiner l'opération notifiée.

chiffre d'affaire des entreprises concernées est supérieur à 5 milliards d'euros, et que leur chiffre d'affaire communautaire respectif est supérieur à 250 millions d'euros.

Cette phase implique la consultation de tiers, clients, concurrents ou fournisseurs dans le cadre des tests de marché. A l'issue de cette phase, la Commission peut l'autoriser, en subordonnant éventuellement cette autorisation à la réalisation d'engagements pris par les parties ou bien encore ouvrir une enquête approfondie dite de phase 2.

Ceci correspond aux cas où l'opération est susceptible d'avoir des effets anticoncurrentiels ou, s'il subsiste un doute sérieux d'atteinte à la concurrence qui ne peut être compensé par les engagements proposés. A l'issue de cette phase, les autorités de la concurrence peuvent soit autoriser l'opération, soit décider d'interdire l'opération, soit l'autoriser tel quel ou demander de remèdes.

Dans notre thèse nous ne discuterons que des opérations autorisées sous conditions et engagements à l'issue des phases 1 et 2 d'enquête.

B. L'intérêt du contexte européen

La plupart des recherches dédiées aux mesures correctrices ont été réalisées aux Etats-Unis. En effet, aux États-Unis, la politique de la concurrence remonte à la fin du XIX^{ème} siècle, à une époque où, l'Amérique du Nord traversait une période de transition économique marquée par une amélioration des moyens de communication et de transport³. Ainsi, la période 1880-1890, fut marquée par une concentration des entreprises américaines et c'est en réaction à cette révolution technologique que fut adopté le Sherman Antitrust Act⁴. Le contexte est quelque peu différent en Europe. Le souci d'encadrer la concurrence est plus récent au sens où il a commencé à émerger du côté européen dans le contexte d'après-guerre. L'objectif poursuivi était en outre tout autre puisqu'il visait principalement de mettre fin à des pratiques discriminatoires entre pays membres afin de compléter le marché unique.

Le but de cette thèse est exclusivement tourné vers l'analyse du cas communautaire. Les différences institutionnelles qui caractérisent les pratiques en matière de contrôle des concentrations sont importantes des deux côtés de l'Atlantique notamment en raison de l'objectif d'intégration du marché intérieur et de lutte contre les discriminations intra-communautaires pour justifier cette emphase sur le cas européen.

³ Voir Bellon, «Cent ans de politique antitrust aux États-Unis» (1993) dans Politique de la concurrence, 63 Revue d'économie industrielle 10, pp. 10 à 24.

⁴ Voir Morin, «l'évolution de l'antitrust des deux côtés de l'Atlantique : le cas d'étude de Microsoft »(2011) dans la Note de recherche Gouvernance des TIC 11.01, pp. 1-3.

Nous notons par ailleurs, une divergence conceptuelle entre la politique de la concurrence aux Etats-Unis et la politique communautaire de l'UE. Alors qu'aux Etats-Unis, les autorités de la concurrence visent avant tout un niveau et une intensité de la concurrence pour garantir une efficacité économique au service du consommateur, l'UE cherche avant tout à préserver les conditions d'existence de la concurrence (Morin, 2011). Bien que la pratique des deux autorités diffère quelque peu, elles partagent un objectif fondamental qui est de protéger les consommateurs. Dans quelques cas très médiatisés, l'UE et les Etats-Unis ont abouti à des décisions divergentes⁵, à l'instar de l'affaire GE / Honeywell par exemple ce qui a déclenché un débat sur les différences d'analyse des deux côtés de l'atlantique.

C. Les mesures correctrices

Les engagements ou mesures correctrices en matière de concentration imposés par la Commission Européenne aux entreprises parties prenantes d'une concentration visent à prévenir les risques liés aux effets anticoncurrentiels liés à la concentration examinée.

De 1990 à 2014, 5726 opérations de concentrations dont 5035 en phase I⁶ et 191 en phase II⁷ ont été recensées. Sur ces 5726 notifications, seules 241 opérations de concentrations en phase I et 107 en phase II se sont vues imposer des remèdes. Seules 24 concentrations soit 0.4% du total des opérations notifiées ont été bloquées depuis 1990.

La Commission (2011)⁸ établit une typologie des mesures correctrices en quatre classes :

- (1) engagements de transférer une position de marché,
- (2) engagements de sortie d'une joint-venture;
- (3) engagements d'accorder l'accès,
- (4) autres mesures correctrices.

⁵ voir EU Merger decisions M 877, Boeing/McDonnell Douglas (1997) and M 3216, Oracle/peoplesoft (2004), and the US Merger decisions in Boeing/McDonnell Douglas. (file number 971-0051) <http://www.Ftc.gov/opa/1997/07/boeingsta.htm> and Oracle/peoplesoft (file 04-117) http://www.usdoj.gov/atr/public/Press_releases/2004/202575.wpd

⁶ Si l'opération ne pose pas de difficultés de concurrence particulières ou si les engagements présentés par les parties remédient aux problèmes constatés, l'opération peut donner lieu à une autorisation avec ou sans engagements au terme d'un examen rapide appelé phase 1.

⁷ L'enquête continue si la concentration soulève un doute sérieux d'atteinte à la concurrence. Au terme de cette phase, l'Autorité ouvre une phase 2, afin de procéder à une analyse approfondie de l'opération.

⁸ oecd, (2011). policy rountables "Remedies in Merger Case".

II. Problématique

Les mesures correctrices (« remèdes ») ou engagements occupent une place importante dans la pratique des autorités de la concurrence en matière de concentration. Dans la littérature économique, pourtant elles sont relativement peu étudiées. A ce jour, le choix des mesures correctrices s'apparente à une « boîte noire » pour les entreprises parties prenantes à la concentration alors même que la DG Conc est considérée comme une « *remedy factory* » pour certains praticiens du contrôle communautaire de la concurrence.

L'objet de cette thèse est donc d'ouvrir la dite boîte et de déterminer à l'aide d'une analyse économétrique quels sont les facteurs sur lesquels se basent les autorités communautaires de la concurrence pour opter pour tel ou tel type de remède plutôt qu'un autre dans sa pratique décisionnelle. Plus fondamentalement, l'objet est de déterminer si les autorités communautaires ont une politique discrétionnaire en la matière, ou au contraire, si elles ont une grille d'analyse reproductible à des cas différents mais présentant les mêmes caractéristiques.

Plus précisément, nous chercherons dans un premier temps à déterminer quelles sont les variables pertinentes qui orientent le choix des mesures correctrices validées par la Commission Européenne en matière de contrôle communautaire des concentrations.

Puis dans un second temps, nous analysons quel est l'impact de ces facteurs sur la probabilité d'adoption des mesures correctrices acceptées par la Commission Européenne dans l'exercice du contrôle communautaire des concentrations.

L'objet de cette thèse est de mieux comprendre les soubassements théoriques et empiriques des décisions d'engagements des autorités (CE) de la concurrence en matière de concentration. Plus fondamentalement, cette thèse cherche à déterminer la prédictibilité ou non des décisions des autorités communautaires de la concurrence.

III. Structure de la thèse

Cette thèse est organisée comme suit : dans un premier chapitre nous présenterons de manière détaillée la procédure de contrôle des concentrations et la nature des mesures correctrices. Ensuite un second chapitre traitera de la revue de la littérature en matière du contrôle des concentrations des mesures correctrices. Enfin le troisième chapitre présentera le modèle économétrique et les principaux résultats.

IV. Contribution en termes de recherche

Notre thèse présente d'importants défis empiriques et théoriques. Premièrement, notre étude nécessite une analyse de la pratique de la Commission Européenne en matière de remède. Ces derniers doivent être efficaces pour répondre aux problèmes de concurrence soulevés. Le choix de ces mesures correctrices est donc crucial et pose la question du pouvoir discrétionnaire des autorités de la concurrence. Enfin notre thèse complète la littérature empirique sur les mesures correctrices. Nous analysons en effet les variables pertinentes toutes choses égales à par ailleurs, qui guident sur les choix des autorités communautaires en matière de remèdes.

Notre thèse se veut une contribution à l'étude des concentrations, et plus particulièrement à l'un des aspects de sa mise en œuvre, à savoir le choix et le design des mesures correctrices. Plus précisément, nous cherchons à déterminer si le choix des remèdes relève d'une approche discrétionnaire de la part des autorités communautaires de la concurrence susceptible d'engendrer une insécurité juridique, ou si au contraire les autorités font usage d'une grille d'analyse reproductible à des cas certes différents, mais présentant les mêmes caractéristiques.

Pour ce faire, nous avons choisi de recourir à un modèle économétrique de type logit-probit afin de déterminer l'importance relative des facteurs expliquant les décisions de la Commission. Nos résultats soulignent à cet égard l'importance des parts de marché, des barrières à l'entrée et l'existence de la concurrence potentielle dans les critères de choix des autorités de la concurrence. Ils mettent également l'accent sur l'importance de certaines variables non structurelles qui influencent les décisions de la Commission Européenne en matière de remèdes.

Notre thèse se distingue des recherches antérieures dédiées aux mesures correctrices car elle intègre une base de données assez exhaustive allant de 1990 à 2014. Elle nous renseigne sur les préférences révélées de la Commission en se basant sur les probabilités d'adoption des remèdes, en fonction des différents types de combinaison des variables explicatives.

Notre thèse complète également les études sur lesquelles doivent se baser les entreprises dans l'évaluation de leurs projets de concentration avant toute soumission à la Commission Européenne. Elle se veut également un outil d'aide à la décision pour les entreprises lors du processus de négociation des mesures correctrices avec les autorités en charge du contrôle communautaire des concentrations.

Partie I : Les mesures correctrices

I. Le cadre réglementaire du contrôle communautaire des concentrations

Les concentrations, qu'il s'agisse de fusions, acquisitions, création d'entreprises communes, ou de prises de participation; sont supposées permettre aux entreprises d'améliorer leur compétitivité en dégagant des gains d'efficacité économique, qu'ils soient de nature productive ou dynamique. Ces gains, en retour, peuvent se répercuter positivement sur la capacité d'innovation et sur la compétitivité globale de l'économie ainsi que sur le pouvoir d'achat des consommateurs. Ces derniers pouvant espérer bénéficier ce faisant de prix faibles, de produits plus innovants et de meilleures qualités en raison des effets de synergie ou des économies d'échelles issues de la concentration.

A. Le contrôle des concentrations

Le contrôle des concentrations a pour objet de détecter *a priori* et dans les délais bien définis les risques d'atteinte à la concurrence qui peuvent se produire lors d'une opération de concentration. La politique de la concurrence communautaire a pour objectif d'assurer que la concurrence sur le marché n'est pas restreinte d'une manière qui serait dommageable pour la société et de protéger les consommateurs des conséquences potentiellement négatives des concentrations.

a. Les modalités de détermination des seuils d'intervention en matière de contrôle communautaire des concentrations.

A l'origine, c'est le règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil (« Règlement CE sur les concentrations »), entré en vigueur le 21 Septembre 1990 qui s'appliquait aux concentrations réputées avoir une dimension communautaire.

Ce règlement a été modifié par le règlement n°1310/97 du Conseil le 30 Juin 1997 qui présente une nouveauté par rapport au précédent. A l'article 1^{er} un nouveau texte remplace

le paragraphe 3 en introduisant un nouveau seuil de chiffre d'affaires⁹. Cela fait suite au constat selon lequel des concentrations qui n'atteignaient pas le seuil prévu préalablement défini à l'article 1^{er} ne bénéficiaient pas du guichet unique offert par les autorités communautaires.

Le 20 Janvier 2004, un nouveau règlement CE (n°139/2004) sur les concentrations a été adopté par le Conseil avec pour objet d'améliorer l'efficacité du système de contrôle des concentrations. Ce changement est concomitant à l'entrée de 10 nouveaux États-Membres au sein de l'UE et au souhait des autorités de la concurrence communautaire de mieux appréhender certaines pratiques, jusqu'alors mal couvertes, à la fois d'un point de vue juridique et économique.

L'article 1^{er}, du paragraphe 2 du règlement CE (n°139/2004) sur les concentrations dispose qu'une concentration est de dimension communautaire lorsque :

- a) le chiffre d'affaires réalisé sur le plan mondial par l'ensemble des entreprises concernées représente un montant supérieur à 5 milliards d'euros ;
- b) le chiffre d'affaires total réalisé individuellement dans la communauté par au moins deux entreprises concernées représente un montant supérieur à 250 millions d'euros, à moins que chacune des entreprises concernées réalise plus des deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un même Etat membre ».

A L'article 1 paragraphe 3 stipule que : « Une concentration qui n'atteint pas les seuils fixés au paragraphe 2 est de dimension communautaire » lorsque :

- a) le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par l'ensemble des entreprises concernées représente un montant supérieur à 2,5 milliards d'euros ;
- b) dans chacun d'au moins trois Etats membres, le chiffre d'affaires total réalisé par toutes les entreprises concernées est supérieur à 100 millions d'euros ;
- c) dans chacun d'au moins trois États membres inclus aux fins du point b), le chiffre d'affaires total réalisé individuellement par au moins deux des entreprises concernées est supérieur à 25 millions d'euros ;
- d) le chiffre d'affaires total réalisé individuellement dans la Communauté

⁹ Le chiffre d'affaires total réalisé sur le plan mondial par l'ensemble des entreprises concernées représente un montant supérieur à 2,5 milliards d'écus;

Européenne par au moins deux des entreprises concernées représente un montant supérieur à 100 millions d'euros, à moins que chacune des entreprises concernées réalise plus de deux tiers de son chiffre d'affaires total dans la Communauté à l'intérieur d'un seul et même Etat Membre ».

Comme indiqué ci-dessus, la répartition des compétences entre la Commission et les différents Etats membres repose sur l'application de seuils de chiffres d'affaires définis à l'article 1^{er}. Le Règlement CE (n° 139/2004) apporte cependant trois mécanismes correcteurs :

- Le premier vise à exclure de la compétence de la Commission certaines affaires¹⁰. Un Etat membre peut solliciter un renvoi lorsque l'opération de concentration menace de créer ou de renforcer une position dominante sur un marché distinct à l'intérieur d'un Etat membre, représentant une partie substantielle du marché commun.
- Le deuxième mécanisme correcteur est que la Commission peut, par voie de décision qu'elle notifie sans délai aux entreprises concernées et dont elle informe les autorités compétentes des autres Etats membres, renvoyer aux autorités compétentes de l'Etat membre concerné un cas de concentration qui lui a été notifiée¹¹. Il s'agit de la procédure de « downstream Referrals »
- Le troisième est le système de renvoi postérieur à la notification en vertu duquel un ou plusieurs Etats membres peuvent, dans certaines conditions, demander à la Commission d'apprécier des concentrations qui n'atteignent pas les seuils prévus par le règlement CE sur les concentrations (article 22)¹². Un ou plusieurs Etats

¹⁰ Article 9§2a du Règlement concentrations.

¹¹ Dans les conditions suivantes. 2. Dans le délai de quinze jours ouvrables à compter de la réception de la copie de la notification, un Etat membre peut, de sa propre initiative ou sur invitation de la Commission, faire savoir à la Commission, qui en informe les entreprises concernées, que: a) une concentration menace d'affecter de manière significative la concurrence dans un marché à l'intérieur de cet Etat membre qui présente toutes les caractéristiques d'un marché distinct, ou b) une concentration affecte la concurrence dans un marché à l'intérieur de cet Etat membre qui présente toutes les caractéristiques d'un marché distinct et qui ne constitue pas une partie substantielle du marché commun. 3. Si la Commission considère que, compte tenu du marché des produits ou services en cause et du marché géographique de référence au sens du paragraphe 7, un tel marché distinct et une telle menace existent: a) soit elle traite elle-même le cas conformément au présent règlement; b) soit elle renvoie tout ou partie du cas aux autorités compétentes de l'Etat membre concerné en vue de l'application du droit national de la concurrence dudit Etat.

¹² Pour que le renvoi à la Commission en vertu de l'article 22 soit recevable, la concentration doit : i) affecter le commerce sur le territoire du ou des Etats membres ; et ii) menacer d'affecter de manière significative la concurrence sur le territoire du ou des Etats membres qui forment cette demande. En vertu du règlement CE

membres peuvent demander à la Commission d'examiner toute concentration, telle que définie à l'article 3, qui n'est pas de dimension communautaire au sens de l'article 1er, mais qui affecte le commerce entre États membres et menace d'affecter de manière significative la concurrence sur le territoire du ou des États membres qui formulent cette demande. Il s'agit dans ce cas d'une procédure de « upstream referrals »

b. Les modalités de la procédure d'examen

Toutes les concentrations qui sont notifiées à la Commission Européenne font l'objet d'un examen afin de déterminer si elles sont susceptibles d'entraver de manière significative la concurrence effective sur le marché commun notamment par la création ou le renforcement d'une position dominante. Dans les lignes qui suivent nous allons détailler les différentes étapes de la procédure d'examen des concentrations communautaire.

i. La phase de notification

Il est du devoir des entreprises qui fusionnent de notifier leur opération à la Commission Européenne si elles estiment que leur opération de concentration a une dimension « communautaire ». Cette phase dénommée phase de notification englobe les consultations informelles et confidentielles entre les parties et la Commission qui peuvent même intervenir avant l'annonce de l'opération à la presse.

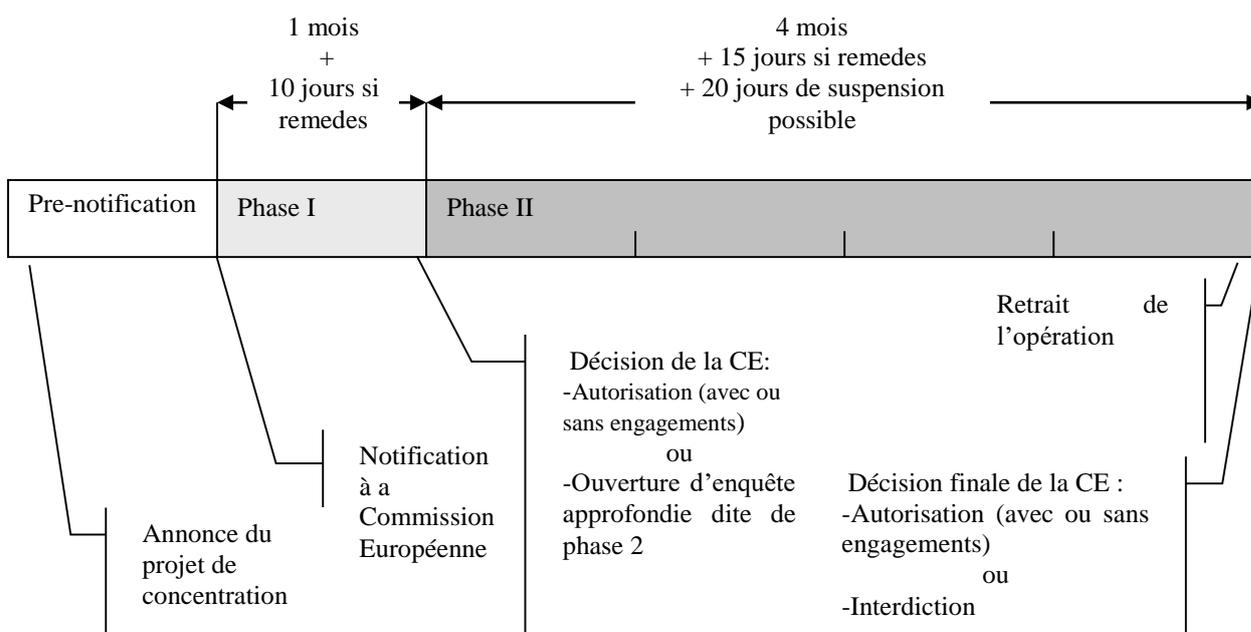
Les entreprises peuvent notifier aux autorités communautaires leur opération de concentration lorsque ce projet est suffisamment abouti (une lettre d'intention ou un protocole d'accord), ou lorsqu'un accord formel a été conclu (« Share Purchase Agreement »). La notification se fait sous la forme d'un « formulaire CO » qu'il convient de compléter accompagné d'informations juridiques et économiques. Lorsque la notification est rendue officielle, l'opération reste en suspens jusqu'à l'autorisation du projet de concentration.

sur les concentrations, demander le transfert de compétence à son autorité nationale de concurrence sous certaines conditions (articles 9).

ii. Le calendrier d'examen

Une fois le projet de concentration envoyé à la Commission Européenne, la commission doit suivre un calendrier bien défini.

Figure 1: Calendrier d'examen des procédures



➤ Procédure dite de Phase I

La Commission Européenne plus précisément les services de la DG concurrence procède à l'examen de la notification dès réception¹³ de celle-ci. L'opération est examinée par les services de la DG concurrence dans le cadre d'un premier examen dit de « phase 1 ». La décision des autorités doit être rendue dans un délai de 25 jours ouvrés à compter de la date de réception d'un dossier complet de notification. En phase 1 la Commission peut soit constater par décision motivée, que l'opération qui lui a été notifiée n'entre pas dans le champ défini par le Règlement, soit constater que l'opération est de dimension communautaire mais ne soulève pas de doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le

¹³ La phase 1 débute le jour ouvré suivant la date de réception par la Commission. Sa durée est de 30 jours + 10 jours en cas de propositions d'engagements.

marché commun et donc décider de ne pas s'y opposer et en la déclarant compatible avec le marché commun. A l'inverse, la Commission peut estimer que la concentration notifiée relève du présent règlement et soulève des doutes sérieux quant à sa compatibilité avec le marché commun. Dans ces cas, la DG concurrence entame des discussions avec les parties afin de déterminer si des engagements sont de nature à contrebalancer les effets anti-concurrentiels de l'opération.

Si la Commission Européenne estime que les engagements proposés permettent de maintenir ou de rétablir la concurrence sur le marché, elle donne alors une autorisation conditionnelle. A l'inverse, si la Commission estime qu'il subsiste un doute sérieux d'atteinte à la concurrence, elle engage un examen approfondi dit de phase 2 dans les conditions prévues par le Règlement.

➤ **La procédure dite de phase II d'enquête approfondie**

L'enquête menée par les autorités de la concurrence continue si la concentration soulève un doute sérieux d'atteinte à la concurrence. Lors de la phase 2, les autorités examinent si l'opération est de nature à porter atteinte à la concurrence, notamment par la création ou le renforcement d'une position dominante. Un doute sérieux d'atteinte à la concurrence peut, notamment, subsister lorsque :

- la pratique décisionnelle n'est pas suffisamment établie sur les marchés concernés et l'analyse concurrentielle nécessite d'être approfondie, par exemple en ce qui concerne la définition des marchés pertinents, l'importance des barrières à l'entrée, l'existence d'une atteinte à la concurrence;
- des évolutions importantes et récentes sur les marchés concernés sont susceptibles de justifier une modification significative de la pratique décisionnelle ;
- malgré les atteintes à la concurrence identifiées en phase 1, les parties n'ont pas proposé d'engagements, ou ces derniers sont insuffisants au regard des problèmes de concurrence identifiés ou leur mise en œuvre opérationnelle est incertaine.

La Commission examine également si les effets anti-concurrentiels sont susceptibles d'être contrebalancés par des effets pro-concurrentiels, qui pourrait *in fine* justifier l'autorisation de l'opération. À l'issue de cet examen les autorités peuvent autoriser l'opération sans conditions particulières, soit l'autoriser sous réserve d'engagements ou bien l'interdire.

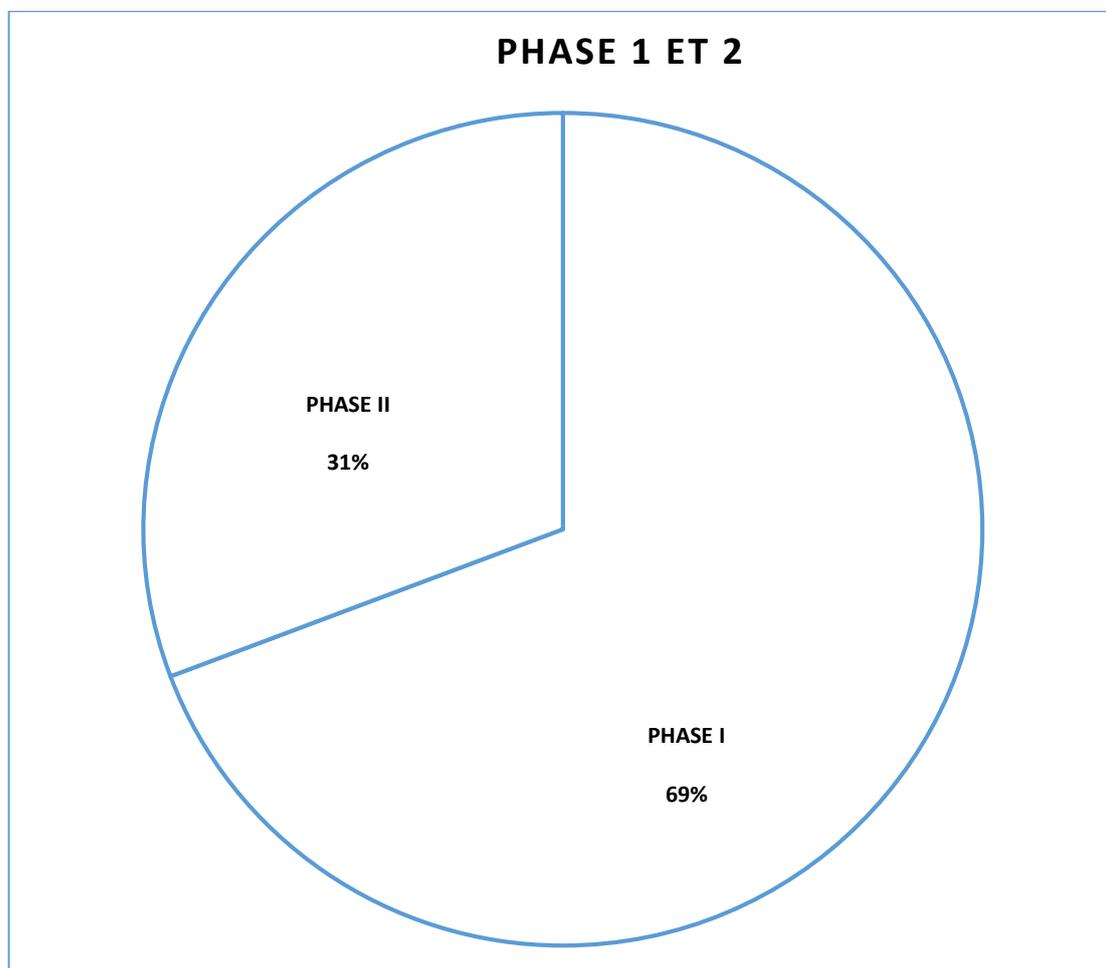
Le délai d'examen des autorités de la concurrence est encadré en phase 2 s'il est de 90 jours

ouvrables à compter de l'adoption de la décision formelle faisant état des "doutes sérieux quant à la compatibilité de l'opération avec le Marché commun". Ce délai est étendu à 105 jours ouvrables si des engagements sont proposés par les parties notifiantes. Les parties notifiantes et La Commission Européenne ont également la possibilité de suspendre l'examen pendant 20 jours maximum afin de respectivement faire des propositions et d'examiner celles-ci en cas d'engagements. En vertu de l'article 8, paragraphe 2, du Règlement sur les concentrations 139/2004, si toutefois, les parties ne proposent pas de mesures correctrices suffisantes pour éliminer les "problèmes de concurrence", la seule option de la Commission est d'adopter une décision d'interdiction.

Tableau 1: Les principales étapes de la phase 2

Etape 1	Dans un délai de 10 jours de l'ouverture de la Phase II, réunion de bilan d'étape avec la Commission pour faciliter la compréhension par les entreprises des préoccupations de la Commission
Etape 2	La Commission adresse des lettres de demande d'informations aux entreprises concernées, aux consommateurs, aux concurrents et/ou aux fournisseurs (<i>market test</i>).
Etape 3	Élaboration d'une notification de griefs résumant les motifs conduisant la Commission à s'opposer à l'opération (dans un délai de six semaines environ après le début de la Phase II). Cette notification déclenche le droit d'accès au dossier au bénéfice des entreprises concernées.
Etape 4	Réponse des parties dans un délai de deux semaines après réception de la notification de griefs.
Etape 5	Audience formelle (demandée par les parties notifiantes) une semaine après le dépôt de la réponse des parties prenantes à la concentration.
Etape 6	Réunion de bilan d'étape sur les éventuels engagements à respecter par les entreprises concernées par la concentration.

Figure 2 : Graphique des statistiques descriptives des décisions de concentration en phase I et phase II sur la période de 1990 à 2014.



c. Les droits de la défense

Un principe fondamental en politique de la concurrence est la recherche de sécurité juridique pour les entreprises. Cet aspect est important car dans un passé récent, la Commission Européenne a dû faire face à des annulations de certaines de ses décisions en matière de contrôle des concentrations par le TPICE (Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes), sur la base d'erreurs de raisonnement économique et juridique. Ces annulations ont à ces occasions mis en évidence le risque d'insécurité juridique auquel

peuvent être confrontées les parties prenantes à un projet de concentration. Lors des investigations, si l'analyse économique confirme les préoccupations de la Commission en matière de concurrence, celle-ci peut décider d'ouvrir une enquête approfondie. Dans ce cas, la Commission Européenne a l'obligation d'envoyer aux parties concernées, dans un délai de quinze jours, une communication des griefs (SO) détaillant les préoccupations de la Commission. Le règlement (CEE) n°4064/89 du Conseil a permis de d'encadrer la politique communautaire dans ce domaine. Lorsque les parties jugent la décision de la Commission non conforme, elles disposent de certains droits en matière de défense. Les parties notifiantes ont le droit d'avoir accès au dossier, c'est à dire qu'elles peuvent voir tous les documents non confidentiels de l'enquête de la Commission. Les parties peuvent alors répondre par écrit aux griefs qui leur sont reprochés dans un certain délai. Elles peuvent également demander une audience orale, qui est menée par un auditeur indépendant (« Hearing officer »)¹⁴ afin de défendre leur dossier. Après avoir examiné les arguments des parties, la Commission abandonne parfois ses objections initiales et peut décider d'autoriser la concentration. Si les préoccupations de la Commission ne sont pas ou seulement partiellement dissipées, elle prend une décision d'interdiction (conformément à l'article 7 du Règlement du contrôle des concentrations).

B. Les étapes de l'analyse économique d'une concentration

Les étapes de l'analyse économique d'une concentration consistent à d'abord collecter et analyser les informations fournies par les entreprises notifiantes et les parties tiers. Les informations liées aux marchés pertinents et aux parts de marché représentent le motif le plus fréquent d'incomplétude d'un dossier et doivent faire l'objet d'une attention particulière. Les parties sont, de ce fait, invitées, à présenter leurs parts de marché et celles

¹⁴ Le poste d'auditeur a été créé en 1982 pour renforcer l'impartialité et l'objectivité des procédures de concurrence devant la Commission.. Les auditeurs ne font pas partie de la direction générale de la concurrence.. Ils doivent agir de manière indépendante dans l'exercice de leurs fonctions. Le Hearing officer est responsable de l'organisation et de la conduite des auditions et agit comme arbitre indépendant lorsqu'un litige relatif à l'exercice effectif des droits procéduraux entre les parties et la DG Concurrence survient dans le cadre d'une procédure de concentration. Dans de tels cas, le conseiller-auditeur n'intervient généralement que lorsqu'un litige ne peut être résolu par les parties et la DG Concurrence. Le conseiller-auditeur décide également des demandes à être entendues de la part des tiers dans la procédure.

des concurrents en considérant l'ensemble des segmentations possibles afin pour faciliter une bonne pratique décisionnelle de la part des autorités de la concurrence.

a. Les marchés concernés : la délimitation du marché pertinent (de produits et géographique)

La première étape de l'analyse d'une concentration consiste à déterminer le ou les marchés pertinents. Un marché concerné est un marché pertinent, défini en termes de produits et en termes géographiques, sur lequel l'opération notifiée a une incidence directe ou indirecte.

En matière de contrôle des concentrations, la Commission Européenne tient compte des évolutions en cours ou anticipées pouvant affecter le fonctionnement d'un marché dans un horizon raisonnable. Un marché concerné est considéré comme affecté si l'une au moins des 3 conditions suivantes est vérifiée :

- deux ou plusieurs entreprises concernées ou groupes auxquels elles appartiennent exercent des activités sur ce marché et leurs parts de marché cumulées atteignent 25 % ou plus ;
- une entreprise concernée au moins exerce des activités sur ce marché et une autre de ces entreprises ou groupes, exerce des activités sur un marché situé en amont, en aval ou connexe, qu'il y ait ou non des relations de fournisseur à client entre ces entreprises, dès lors que, sur l'un ou l'autre de ces marchés, l'ensemble de ces entreprises ou groupes atteignent 25 % ou plus en termes parts de marché ;
- l'opération conduit à la disparition d'un concurrent potentiel sur l'un des marchés sur lesquels les parties sont actives.

Le marché pertinent de produits est un marché qui rassemble l'ensemble des biens qui présentent entre eux une forte substituabilité à la fois au niveau de la demande et au niveau de l'offre. Il couvre tous les biens et services qui sont considérés comme interchangeables par les consommateurs en raison des caractéristiques des produits, de leurs prix ou alors de leurs utilisations. La délimitation du marché pertinent de produit se fait en deux étapes : dans un premier temps la Commission identifie le marché des biens et services et dans un second temps, elle définit la zone géographique concernée.

i. La substituabilité des produits et services

Un marché de produits en cause comprend tous les produits et/ou services que le consommateur considère comme interchangeable ou substituables en raison de leurs caractéristiques, de leur prix et de l'usage auxquels ils sont destinés. En théorie, sur un marché, afin que les consommateurs ne puissent arbitrer entre différents biens et services, ces derniers doivent être parfaitement substituables. La substitutalité implique que chaque offreur sur le marché des biens et services soit soumis à la concurrence par les prix des autres. À l'inverse, un offreur sur un marché n'est pas directement contraint par les stratégies de prix des offreurs sur des marchés différents, parce que ces derniers commercialisent des produits ou des services qui ne répondent pas à la même demande et qui ne constituent donc pas, pour les consommateurs, des produits substituables.

La Commission estime que des produits ou services se trouvant sur un même marché sont substituables, lorsqu'on peut raisonnablement penser que les demandeurs les considèrent comme des moyens alternatifs entre lesquels ils peuvent arbitrer pour satisfaire une même demande.

La nature du produit ou des services peut servir d'indice pour établir la substituabilité mais elle n'est pas un élément suffisant car il convient de tenir compte du comportement des consommateurs. Les spécificités techniques ne sont à prendre en considération que si les choix des consommateurs sont influencés, sinon déterminés, par ces spécificités. La substituabilité se mesure par les élasticités-prix croisées. En l'absence de données pour certains biens et services, la Commission Européenne apprécie de manière qualitative cette substitutalité en se fondant sur différents indices tels que la nature du bien, l'utilisation qui en est faite, les caractéristiques de l'offre (les stratégies de commercialisation mises en place par les offreurs, comme la différenciation des produits ou celle des modes de distribution), l'environnement juridique, les différences de prix ou les préférences des consommateurs. Tous ces indices permettent d'apprécier quel serait le comportement du consommateur en cas de hausse relative du prix des biens ou services en cause. L'analyse des marchés pertinents est donc souvent complexe et suppose de croiser plusieurs critères d'analyse (faisceau d'indices).

ii. La zone géographique concernée

Comme pour la définition des marchés de produits, le cadre d'analyse applicable à la délimitation géographique des marchés est celui du test du monopoleur hypothétique, qui vise à apprécier la pression concurrentielle exercée par des offreurs situés dans des zones géographiques plus ou moins éloignées. C'est dans ce cadre conceptuel que la Commission analyse les différents éléments qualitatifs ou quantitatifs de nature à indiquer la propension des clients à se tourner vers des offreurs situés dans d'autres zones géographiques.

La délimitation d'un marché de produits s'entend sur une zone géographique définie, soit parce que l'analyse faite du comportement de la demande n'est valable que sur cette zone géographique, soit parce qu'il s'agit de la zone géographique à l'intérieur de laquelle les consommateurs se procurent ou peuvent se procurer le produit ou service en question. Il s'agit de la zone géographique sur laquelle un pouvoir de monopole pourrait effectivement être exercé sans être exposé à la concurrence d'autres offreurs situés dans d'autres zones géographiques. En d'autres termes, le marché géographique pertinent comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre de biens et services en cause et sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes. On distingue à cet égard selon les cas des marchés locaux, régionaux, nationaux, mondiaux et autres (routes, lignes etc...).

b. L'évaluation des parts de marché

En règle générale, la part de marché d'une entreprise se calcule en rapportant son chiffre d'affaires hors taxes au chiffre d'affaires hors taxes du marché. Néanmoins, dans certains cas, il n'est pas possible ou peu pertinent de ne prendre en compte dans l'analyse que la part de marché en valeur calculée à partir des chiffres d'affaires. Des données en volume ou en capacité peuvent parfois offrir une mesure alternative de la position des entreprises.

c. L'appréciation du degré de concentration du marché

Une fois le marché pertinent (marché des produits et géographique) déterminé, les autorités en charge du contrôle des concentrations vont chercher à évaluer le pouvoir de marché des entreprises parties prenantes à la concentration. L'analyse concurrentielle se base sur l'évaluation des parts de marchés. Plus le marché est concentré, plus les risques d'atteinte à

la concurrence sont importants

Il est nécessaire de regarder si les concurrents sont des concurrents réels ou non ? L'indice le plus couramment utilisé pour apprécier le degré de concentration est l'indice de Hirschman-Herfindahl (HHi). Cet indice est égal à la somme des carrés des parts de marché de chacune des entreprises présentes sur le marché. Lorsqu'il n'est pas possible, faute d'information disponible, d'intégrer dans le calcul toutes les entreprises présentes, il convient de se limiter aux principaux opérateurs dont les parts de marché peuvent être identifiées, l'impact des petits acteurs sur la valeur de l'IHH étant réduit. Une valeur de l'IHH inférieure à 1000 exprime un degré de concentration faible tandis qu'une valeur supérieure ou égale à 1000 suppose l'existence de monopole.

II. Présentation des mesures correctrices (« remèdes »)

Dans le cadre du contrôle des concentrations, les entreprises sont souvent amenées à proposer ou à négocier des remèdes afin de limiter les effets anticoncurrentiels de leur opération. On appelle remèdes, les engagements qui ont pour objet de restaurer la concurrence telle qu'elle était avant la concentration.

Un remède doit être approprié et nécessaire pour remédier complètement au préjudice concurrentiel identifié par la Commission Européenne lors du processus d'évaluation. Les mesures correctrices visent non seulement à corriger les effets anticoncurrentiels identifiés mais aussi à concevoir les interactions de marché de telle sorte que le problème ne se reproduise plus à l'avenir (Lianos, 2010)¹⁵.

Intuitivement, le design des brevets est important afin d'assurer l'efficacité de ces dernières. La typologie des mesures correctrices se présente comme suit, à savoir les remèdes structurels, comportementaux et mixtes. Il convient de souligner ici que cette typologie est artificielle, au sens où ces mesures peuvent représenter une combinaison de différents types de remèdes.

S'agissant des mesures correctrices structurelles, celles-ci impliquent généralement la cession d'actifs physiques par les entreprises notifiantes ou la création d'une entreprise indépendante à des tiers grâce à la cession d'actifs, droits de propriété intellectuelle ou l'octroi des licences comme leur nom l'indique., les remèdes comportementaux visent à modifier le comportement des firmes notifiantes. L'association des remèdes structurels et comportementaux donne les remèdes mixtes.

A. La typologie des remèdes

Les remèdes sont constitués de remèdes structurels, de remèdes comportementaux et de remèdes mixtes.

a. Remèdes structurels

Les remèdes structurels se caractérisent principalement par des cessions d'actifs. La cession la plus courante et la plus efficace est la cession d'une entreprise existante, avec un centre de décision autonome. Il peut également s'agir de cessions des droits de propriétés

¹⁵ Selon Lianos, (2010) les mesures correctrices peuvent être perçues globalement comme une compensation, une restitution, ou une prévention.

intellectuelles ou de licences qui peut fonctionner de façon autonome, c'est-à-dire indépendamment des parties notifiantes. Le principal intérêt des remèdes structurels est d'éliminer le problème de la concurrence identifiée

En examinant une mesure correctrice structurelle et en déterminant si elle permettra effectivement de préserver la concurrence, la Commission tient compte d'un certain nombre de facteurs concernant les actifs à céder. Tout d'abord, pour assurer un remède structurel efficace, toute cession doit inclure tous les actifs, physiques et incorporels (les actifs intangibles, les permis et autorisations, le personnel, tous les documents relatifs à la cession, tous les contrats, les brevets, les licences (...) nécessaires à l'acheteur pour concurrencer efficacement l'entité fusionnée. Selon Maier-Rigaud, (2019) les remèdes structurels ne peuvent être imposés que dans les cas où il n'existe pas de remèdes comportementaux aussi efficaces.

L'objectif fondamental des engagements structurels est de garantir des structures de marché concurrentielles. Par conséquent, les engagements de nature structurelle sont généralement préférés par les autorités de la concurrence dans la mesure où ils éliminent une fois pour toute les problèmes de concurrence créés par l'opération de concentration et par ailleurs, et ne nécessitent pas de mesures de surveillance à moyen ou à long terme. La typologie des mesures structurelles se présente comme suit, à savoir des remèdes dits de cession d'actifs à un acheteur potentiel, la cession d'une entité commerciale existante, la cession des droits d'actifs incorporels critiques.

i. Cession d'actifs

Les cessions restent le remède le plus important (requis dans environ 75% des cas selon les statistiques de la Commission européenne de 2017)¹⁶ Elles consistent à céder tous les actifs nécessaires à l'acheteur pour devenir un « vrai » concurrent à long terme. L'objectif d'une cession est de veiller à ce que l'acheteur possède à la fois les moyens et la motivation pour préserver efficacement la concurrence. Cela suppose l'identification claire des actifs en cause. Les actifs peuvent être tangibles (usines ou des matières premières utilisées dans la production d'un autre bien final), immatériels (brevets, droits d'auteur, marques) ou des

¹⁶ Voir dans Voir document d'Angelique woods : EU merger control. "A practitioner's perspective: Challenges in advising on remedy design". GCLC 14th Annual Conference, Brussels, 1 February 2019

droits à d'installations tels que des créneaux d'atterrissage.

Les cessions peuvent également viser à améliorer les conditions de concurrence sur un marché différent de celui sur lequel se posent les problèmes de concurrence. Pour être acceptables, ces cessions doivent être intrinsèquement liées à la concentration parce que, selon la clause dite d'équilibrage, les effets pro concurrentiels doivent être causés par la concentration. Le principe de proportionnalité stipule que le remède corrige uniquement les effets anticoncurrentiels issus de la concentration évaluée.

ii. Cession d'une entité commerciale existante

Toute cession doit contenir l'ensemble des actifs nécessaires pour assurer la production et la distribution du produit en cause afin de préserver la concurrence sur le marché. Cela suppose le transfert non seulement de tous les actifs physiques, mais aussi le personnel, les listes de clients, les systèmes d'information, les actifs incorporels et l'infrastructure de gestion nécessaires à l'efficacité de la production et de la distribution du produit concerné.

iii. Cession des droits d'actifs incorporels critiques

Elle consiste à se départir des droits aux actifs incorporels. Les droits de ces actifs peuvent être fournis soit par la vente à un autre propriétaire ou par octroi de licence. Lorsque la réparation exige la cession d'actifs incorporels, souvent la question se pose de savoir si l'entreprise issue de la concentration devrait conserver les droits à ces actifs, tels que le droit d'opérer sous un brevet cédé. Permettre à l'entreprise fusionnée de conserver l'accès aux actifs incorporels critiques peut présenter un risque concurrentiel significatif. Dans ces circonstances, la Commission est susceptible de conclure que permettre aux parties prenantes à la concentration de conserver les droits aux actifs incorporels critiques empêchera l'acheteur de préserver efficacement la concurrence et en conséquence, la Commission exigera que l'entreprise fusionnée renonce à tous les droits sur les actifs incorporels.

Cependant, il peut y avoir d'autres circonstances dans lesquelles l'entreprise fusionnée doit conserver les droits sur les actifs incorporels afin de réaliser des économies, qui démontrables ne pourraient être obtenus autrement par un accord de licence efficace avec l'acheteur qui suit la cession. Dans ce cas une licence non-exclusive est suffisante pour

préserver la concurrence et assurer la viabilité future de l'entreprise fusionnée et la compétitivité de l'acheteur. Dans ces circonstances, les entreprises prenantes à la concentration probablement seront autorisées à conserver certains droits aux actifs incorporels critiques et peuvent être tenues de fournir à l'acheteur une licence non-exclusive.

Les remèdes structurels modifient les allocations des droits de propriété et créent de nouvelles entreprises. En effet, l'avis de la Commission Européenne sur les remèdes structurels est que la façon la plus efficace de restaurer la concurrence, à part l'interdiction, est de créer les conditions pour l'émergence d'un nouveau concurrent ou de renforcer un concurrent déjà existant sur le marché via des cessions. Les mesures correctrices ne demandent pas de ressources pour le suivi et la supervision dans le long terme ni pour leur mise en œuvre. La Commission n'a pas à faire recours à un médiateur pour finaliser la cession dès que l'acheteur des actifs cédés est identifié. Néanmoins, les remèdes structurels sont très risqués car sont irréversibles. Si le mauvais acheteur a été choisi pour certains actifs cédés par les parties prenantes à la concentration, la conséquence directe est que la firme détentrice de ces actifs n'est pas viable ou ne sera pas assez compétitive ou parce qu'elle finit par s'entendre avec la firme fusionnante mais les dommages compétitifs sont là et ne peuvent plus être défaits.

De surcroît, les remèdes structurels sont inefficaces à cause de l'existence d'asymétries d'information ainsi que des motivations des parties qui peuvent s'avérer différentes de celles de la Commission Européenne qui est de restaurer la concurrence. Il arrive que les firmes sous évaluent les actifs à céder et aient des critères de sélection des acheteurs différents de ceux de la Commission. Par ailleurs, le fait de vouloir renforcer un concurrent existant peut augmenter le risque de collusion surtout en créant deux écueils notamment la symétrie et les contacts multi-marchés.

b. Les remèdes comportementaux

On applique les remèdes comportementaux dans des concentrations qui exigent une surveillance accrue ou dans des contrôles de concentration où l'on ne peut appliquer des remèdes structurels. Nous notons notamment l'octroi des agréments de licences partielles ou exclusives, accès non-discriminatoire à des infrastructures et technologies (...). Les remèdes comportementaux sont des mesures correctrices pour corriger les problèmes soulevés par des concentrations verticales et parfois horizontales. Ce sont des remèdes qui peuvent

empêcher les comportements anticoncurrentiels tout en préservant les effets bénéfiques de la concentration. Pour que les remèdes comportementaux soient efficaces, ils nécessitent une rédaction claire et minutieuse.

Les formes les plus communes de mesures correctrices comportementales sont les pare-feux, la non-discrimination, les licences obligatoires, la transparence, et les dispositions anti-représailles, ainsi que l'interdiction de certaines pratiques contractuelles. Lorsque l'on considère l'utilisation de ces remèdes, et d'autres types de mesures correctrices, la division analyse soigneusement le contexte factuel particulier pour assurer que leur utilisation efficace serait de préserver la concurrence.

Les remèdes comportementaux jouent un rôle prédominant dans des concentrations impliquant des industries de réseaux et d'infrastructures. Ils répondent aussi à la correction des concentrations dans les domaines technologiques.

On utilise les remèdes comportementaux dans les situations où la cession n'est pas faisable : l'acheteur initial des actifs cédés ne peut être trouvé (c'était le cas de l'affaire *Boeing/McDonnell Douglas*), ne peut résoudre le problème (la Commission européenne a mentionné dans ce cas des agréments exclusifs, les effets de réseaux, ou la combinaison des brevets clés).

On utilise les remèdes comportementaux lorsque les remèdes structurels entraîneraient l'inefficacité ou lorsque ces derniers ne peuvent être utilisés seuls. Par ailleurs, les remèdes comportementaux sont efficaces lorsque la partie acquéreur donne accès aux rivaux et accepte des provisions non discriminatoires, c'est-à-dire, lorsqu'ils acceptent de ne pas faire des offres à des concurrents moins attrayants en termes de qualité et de prix que ceux offerts à leur propre filiale. En revanche, les plafonds de prix ne constitueraient pas un remède acceptable, car, en pratique, ils ne constituent pas une mesure efficace pour remédier à l'impact négatif d'une concentration sur les conditions du marché. Les obligations d'approvisionnement à long terme ne répondraient pas non plus aux exigences de remèdes efficaces. Les remèdes comportementaux supportent environ quatre coûts qui rendent difficile leur conception, les coûts directs de la surveillance, le coût de l'évasion, le potentiel de restreindre le comportement précompétitif et la difficulté d'adaptation aux conditions changeantes du marché. Selon Kwoka, Moss, (2012) l'exécution des remèdes dépend de l'allocation des ressources internes de la Commission Européenne au développement des meilleures pratiques et des revues ex post de l'efficacité des remèdes. Il ne traite par contre

pas de la question de savoir où ces ressources seront trouvées.

Il est particulièrement souligné que les pare-feux nécessitent beaucoup de temps et d'efforts pour être surveillés et appliqués. Les dispositions relatives à l'utilisation équitable présentent un risque. Les clauses de transparence risquent d'être contournées par les parties fusionnantes et exige que l'autorité et les tribunaux consacrent des ressources à la surveillance et à l'application de la loi.

Un remède sur le consentement au comportement viserait à interdire les décisions stratégiques visant à désavantager les rivaux, mais permettrait des décisions commerciales légitimes de la firme issues de la concentration (Kwoka, Moss ; 2012). La difficulté de spécifier complètement l'ordre de consentement est analogue à un autre problème d'information dans la réglementation traditionnelle. Si le prix est probablement spécifié, la qualité des biens et services l'est moins. Les problèmes de reporting et de non-conformité qui accompagnent la réglementation traditionnelle sont susceptibles d'attacher des remèdes comportementaux. Par exemple, au cas où la Commission Européenne n'a pas les ressources suffisantes pour surveiller et superviser la conformité des mesures correctrices, les comportements anti-concurrentiels reposent en grande partie sur le signalement des problèmes par une partie lésée pour révéler la non-conformité.

i. Les pare-feux

Les pare-feux sont conçus pour empêcher la diffusion de l'information au sein d'une entreprise. Par exemple, au cas où un monopoleur en amont propose de fusionner avec l'une des trois entreprises en aval qui sont en concurrence les unes contre les autres l'entreprise concernée en amont pourrait partager des informations avec son entreprise en aval acquise (et peut-être avec les deux autres entreprises en aval). La Commission craint que les informations soient partagées par une entreprise en amont avec sa filiale et qui faciliterait les comportements anticoncurrentiels. Ces communications peuvent, dans certains cas faciliter la coordination entre les concurrents en amont. Un pare-feu peut éviter ces problèmes. La Commission a utilisé les pare-feux dans certaines concentrations de l'industrie technologique et dans certaines concentrations verticales afin d'éviter un blocage pur et simple où le préjudice qu'aura l'interdiction de la concentration est assez significatif. Enfin que les pare-feux soient efficaces une surveillance permanente est nécessaire.

ii. Les provisions non-discriminatoires

Les provisions de non-discrimination sont des mesures correctrices qui intègrent les concepts d'égalité d'accès aux infrastructures, à la technologie, aux savoir-faire etc. L'idée est de garantir les mêmes informations, les mêmes conditions de négociation aux entreprises concurrentes dans le marché. En cas de fourniture ou d'approvisionnement par l'entreprise acquéreur à sa filiale, la Commission sera attentive au respect de la clause de non-discrimination qui stipule la fourniture des mêmes qualités de produits et services. Une clause d'arbitrage n'est pas exclue pour permettre aux plaignants de résoudre des controverses émanant des comportements anticoncurrentiels. La Commission surveillera l'application la clause de d'arbitrage et dans tous les cas en conservera la responsabilité.

iii. L'obligation d'octroi de licences obligatoires

Dans certains cas de contrôle de concentration, les entreprises parties prenantes proposent à la Commission, l'octroi des licences obligatoires aux entreprises concurrentes qui leur permettraient l'accès équitable à la technologie, à des conditions équitables et raisonnables qui empêcheraient un préjudice concurrentiel. Ces accords de licences obligatoires peuvent être appliqués au moyen des dispositions d'arbitrage obligatoire.

iv. Les mesures correctrices en matière de transparence

Ce type d'engagement dispose que les entreprises parties prenantes à une opération de concentration fassent preuve de transparence dans certaines conditions de leur action. Il peut s'agir par exemple d'une plus grande transparence en matière des prix.

v. Les Chinese wall

C'est une mesure comportementale qui érige un une barrière d'information au sein d'une organisation pour empêcher les échanges ou la communication pouvant conduire à des conflits d'intérêts. Par exemple, un mur chinois peut être érigé pour séparer et isoler les personnes qui font des investissements de celles qui ont accès à des informations confidentielles qui pourraient influencer indûment les décisions d'investissement.

c. Les mesures correctrices mixtes

Dans certaines circonstances, le remède le plus efficace comprend une combinaison de

mesures correctrices structurelles et comportementales. Cela peut être le cas, par exemple, lorsqu'une concentration implique plusieurs marchés ou produits et que la concurrence est mieux préservée par des engagements structurels sur certains marchés pertinents et par des engagements comportementaux dans d'autres. Cela peut être également le cas d'une concentration impliquant un type de marché qui exige à la fois un remède structurel et comportemental. Par exemple, pour certains types de concentration, un remède efficace pourrait impliquer d'obliger les entreprises notificantes à céder certains contrats de clients (mesure correctrice structurelle) et également d'empêcher les pratiques abusives de passation de marché (remède comportemental). Dans d'autres circonstances, un remède comportemental sera nécessaire pour aider à un redressement structurel adéquat. Par exemple, la Commission Européenne pourrait exiger qu'un accord d'approvisionnement accompagne une cession si l'acheteur est incapable de fabriquer le produit pendant une période transitoire (le temps nécessaire que les usines soient reconfigurées ou que les combinaisons de produits sont modifiées). Par ailleurs, un accord d'approvisionnement peut aider à prévenir la perte d'un concurrent du marché, même temporairement. De même, des limites à la capacité de l'entreprise fusionnée de racheter des actifs de personnel dans le cadre d'une cession peuvent être appropriées pour garantir que l'acheteur sera en mesure de préserver efficacement la concurrence. La cession d'une partie d'une unité commerciale implique normalement le transfert de personnel de l'entreprise fusionnée à l'acheteur des actifs. Enfin, l'utilisation des remèdes mixtes renforcent les engagements et conditions pour un contrôle efficace des concentrations dans l'espace Communautaire

B. Préférence pour les remèdes structurels

Les remèdes structurels sont considérés comme étant plus efficaces pour les autorités de la concurrence, ce qui explique pourquoi ils constituent généralement le remède privilégié en pratique. Ce choix s'explique par le fait que Les remèdes structurels permettent de supprimer le problème de concurrence soulevé vu, contrairement aux remèdes de type comportemental qui obligent à mettre en œuvre des mesures de surveillance à moyen ou à long terme.

Cette prédilection par les remèdes structurels est d'ailleurs affichée comme en témoigne Carles Esteva Mosso, Paris, 8 décembre 2017 ¹⁷: « Un remède doit éliminer complètement

¹⁷ Source « Eu merger control. A practitioner's perspective: Challenges in advising on remedy design ». Angeline Woods. GCLC 14th Annual Conference, Brussels, 1 february 2019.

les préoccupations soulevées par la concentration, être complètes et efficace à tous points de vue et capable de mise en œuvre efficace dans un court laps de temps. Pour atteindre ces objectifs, la Commission dispose d'une préférence claire pour les remèdes structurels, c'est-à-dire les remèdes qui changent la structure du marché, normalement par la cession d'une entreprise.».

Que les mesures correctrices adoptées soient structurelles, comportementales la Commission doit assurer un certain contrôle pour veiller à ce que les mesures correctrices soient effectivement mises en œuvre. À cet effet, et pour alléger quelque peu la charge qui pèse sur l'autorité, des tiers (« trustee ») sont souvent appelés à participer au processus de mise en œuvre. Lorsque les mesures correctrices sont structurelles et qu'une cession d'actifs est nécessaire, l'Autorité de la concurrence peut ainsi désigner un mandataire expérimenté, compétent et impartial, comme une banque d'investissement ou une société de conseil. Ce mandataire peut aider les parties à la fusion à localiser les acheteurs intéressés et à organiser une vente qui préserve la valeur des actifs. Parfois, la désignation d'un mandataire n'intervient qu'ultérieurement, lorsque les parties à la fusion n'ont pas procédé à temps à la cession d'actifs. Lorsque les mesures correctrices sont comportementales, un mandataire chargé du contrôle se voit le plus souvent confier la mission de surveillance.

III. Statistiques générales des mesures correctrices

A. Les données

De 1990 à 2014, 5726 concentrations ont été notifiées aux autorités communautaires de la concurrence. Sur ce total, 120 opérations de concentration ont fait l'objet d'un abandon en cours de procédure d'examen (soit 3%) et 24 opérations ont été interdites depuis 1990 (soit 0,4% du total).

De 1990 à 2014, sur les 5726 cas de concentration, 5035 opérations de concentration ont été autorisées à l'issue de la phase I et 191 à l'issue de la phase II.

En l'espèce, seules 348 opérations de concentration ont fait l'objet d'acceptation avec des conditions et engagements de la part des autorités communautaires (soit 6% du total). Sur ces 348 opérations, 241 ont été autorisées à l'issue de la phase I et 107 à l'issue de la phase II.

➤ Phase d'enquête

La figure 3 montre l'évolution des décisions de 1990 à 2014 et notant le partage entre la phase I et II. Comme on peut le remarquer, bien que les décisions de la Commission en matière de concentration soient souvent décriées, la majorité des opérations de concentration sont acceptées dans un délai court (1 mois) compatible avec la vie des affaires. Les tableaux 3,4 et 5 présentent les différentes statistiques des opérations de concentration notifiées de 1990 à 2014.

Figure 3 : Courbe tendance phases I et phase II de 1990 à 2014

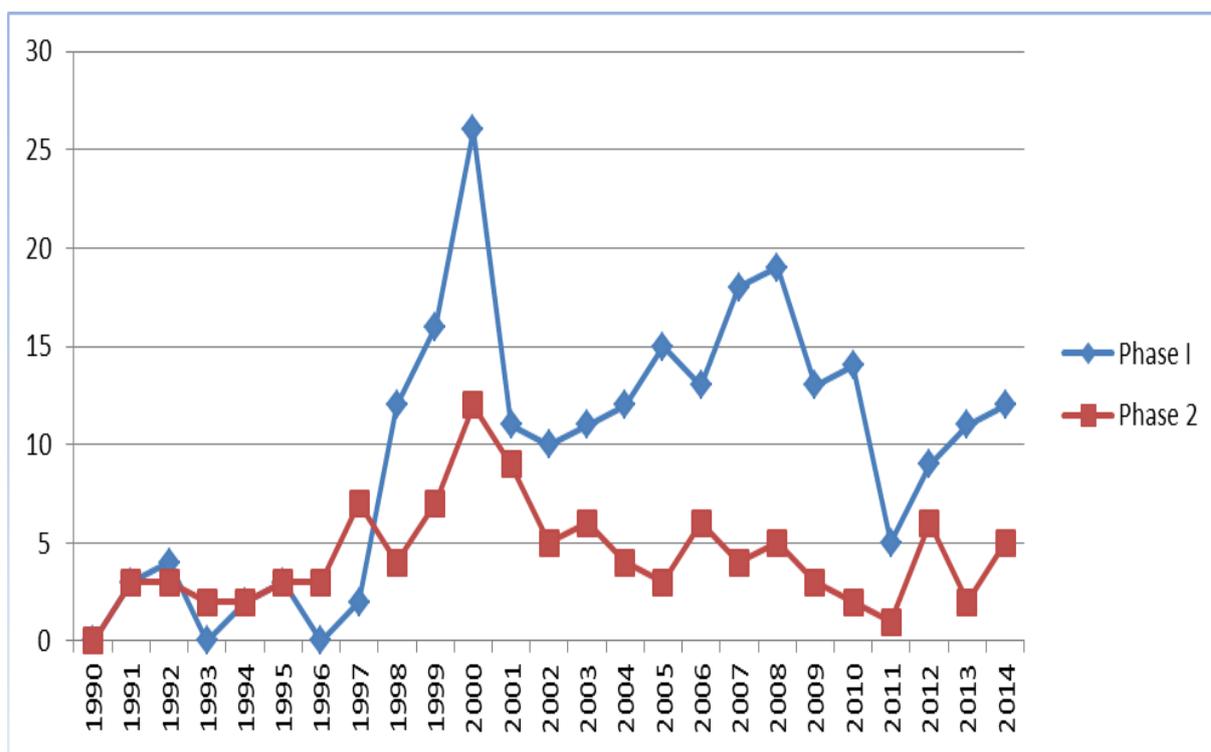


Tableau 2¹⁸ : Statistiques sur les abandons

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Total
Nombre d'opérations de concentration notifiées	11	64	59	59	95	110	131	168	224	276	330	335	277	211	247	318	356	402	348	259	274	309	283	277	303	5726
Opérations retirées en phase 1	0	0	3	1	6	4	5	9	5	7	8	8	3	0	3	6	7	5	10	6	4	9	4	1	6	120
Opérations retirées en Phase 2	0	0	0	1	0	0	1	0	4	5	5	4	1	0	2	3	2	2	3	2	0	1	1	0	0	37

¹⁸ Source DG concurrence, 2019

Tableau 3 : Statistiques¹⁹ sur les concentrations autorisées en phase I.

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Total	
Art 6.1 a) hors champ d'application du règlement sur les concentrations	2	5	9	4	5	9	6	4	4	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	54
Compatible avec l'article 6.1 (b)	5	47	43	49	78	90	109	118	196	225	278	299	238	203	220	276	323	368	307	225	253	299	254	252	280	5362	
Article 6.1 (b) compatible, selon la procédure simplifiée (chiffres inclus dans 6.1 (b) compatibles ci-dessus)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	41	141	103	110	138	169	211	238	190	143	143	191	171	166	207	2607	
Article 6.1 (b) combiné avec l'article 6.2 (compatible avec les engagements)	0	3	4	0	2	3	0	2	12	16	26	11	10	11	12	15	13	18	19	13	14	5	9	11	12	241	

¹⁹ Source : DG concurrence, 2019.

Tableau 4 : Statistiques sur les concentrations autorisées en phase II.

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Total
Compatible avec l'art 8.1 (8.2 selon le règlement 4064/89)	0	1	1	1	2	2	1	1	3	0	3	5	2	2	2	2	4	5	9	0	1	4	1	2	2	56
Art 8.2 compatible avec les engagements	0	3	3	2	2	3	3	7	4	7	12	9	5	6	4	3	6	4	5	3	2	1	6	2	5	107
Art 8.3 interdiction	0	1	0	0	1	2	3	1	2	1	2	5	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	2	0	24

Source: DG concurrence, 2019.

Nous distinguons dans notre étude trois types d'observations, celles liées aux entreprises, celles portant sur mesures correctrices et celles relatives aux effets anticoncurrentiels.

B. Les variables remèdes

Nous distinguons dans notre thèse 5 types de remèdes à savoir: les engagements à transférer une position du marché; les engagements de sortie d'une joint-venture; les engagements visant à donner accès à une ressource ou autre; les engagements visant à accorder des licences de droits de propriétés intellectuelles et les autres remèdes. Ces derniers sont des mesures correctrices de nature comportementale. Ces 5 types de remèdes se décomposent en sous-classes.

L'engagement à transférer une position de marché regroupe les cessions de participation majoritaire dans une entreprise viable et autonome, les cessions d'actifs, les cessions d'actifs et les cessions de licences exclusives à long terme.

Le remède qui se caractérise par la sortie d'une joint-venture n'a pas de sous classe.

La mesure correctrice l'engagement visant à donner accès à une ressource regroupe trois sous classes à savoir : l'octroi d'accès à des infrastructures ou à des plateformes techniques, d'accès à une technologie et la résiliation d'accords verticaux exclusifs.

L'engagement visant à octroyer des propriétés intellectuelles est constitué classes à savoir l'octroi d'une licence ou la cession de droits de propriétés intellectuelles.

Les autres mesures identifiées dans l'analyse des documents sont relatives à des mesures comportementales qui permettent de modifier le comportement des entreprises parties prenantes à une concentration.

a. Les mesures correctrices structurelles

i. Engagement à transférer une position de marché

L'engagement à transférer une position de marché comme le nom l'indique vise à transférer des parts de marché à une partie tierce afin de rétablir le jeu de la concurrence et notamment les pressions concurrentielles. Ces engagements ont été divisés en quatre groupes :

- cession d'une participation majoritaire (CPM) dans une entreprise

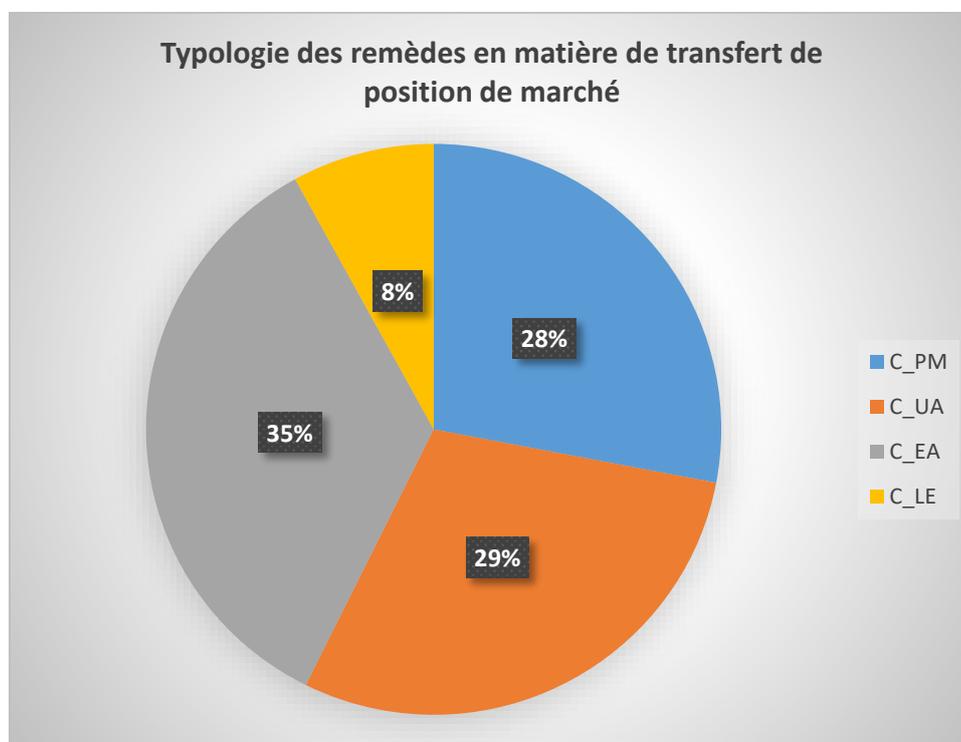
(125 remèdes) ;

- cession d'une unité d'affaires (CUA) (130 remèdes) ;
- cession d'un ensemble d'actifs (CEA) qui combine les actifs d'au moins 2 des parties (appelée « mix and match ») (155 mesures correctrices) ;
- cession ou octroi d'une licence exclusive (CLE) jusqu'à expiration de la protection par brevet (36 remèdes appliqués).

Tableau 5 : Répartition de remèdes structurels liés à un de transfert de parts de marché

Mesures correctrices	Totaux	%
C_PM	126	28
C_UA	132	29
C_EA	156	35
C_LE	36	8
Totaux	450	100

Figure 4 : Statistiques relatives aux mesures correctrices liées à untransfert de position de marché



➤ **Cession d'une participation majoritaire (C_PM) dans une entreprise**

La cession d'une participation majoritaire dans une entreprise est constituée par le transfert dans ladite entreprise de tous les actifs intangibles, permis et autorisations, personnel contrats nécessaire au bon fonctionnement de ladite. Cela nécessite bien évidemment que l'activité cédée soit viable, commercialisable et représente une valeur durable.

➤ **La cession d'une unité d'affaires (C_UA)**

La cession d'une unité d'affaire est le fait de découper une branche, un point de vente ou un site de production. C'est une mesure correctrice fréquemment utilisée par la Commission Européenne pour résoudre les problèmes de concurrence.

L'unité d'affaires est entièrement séparée de la maison mère ou de l'entreprise.

- **La cession d'un ensemble d'actifs (CE_A) combinant les actifs d'au moins 2 des parties (appelée « mix and match ».)**

Il s'agit ici d'une cession combinant les actifs et personnels de l'entreprise acheteur et de l'entreprise cible.

- **Cession ou octroi d'une licence exclusive (C_OL) jusqu'à expiration de la protection par brevet.**

La cession ou l'octroi de licences exclusives constitue souvent un moyen de redistribuer des parts de marché.

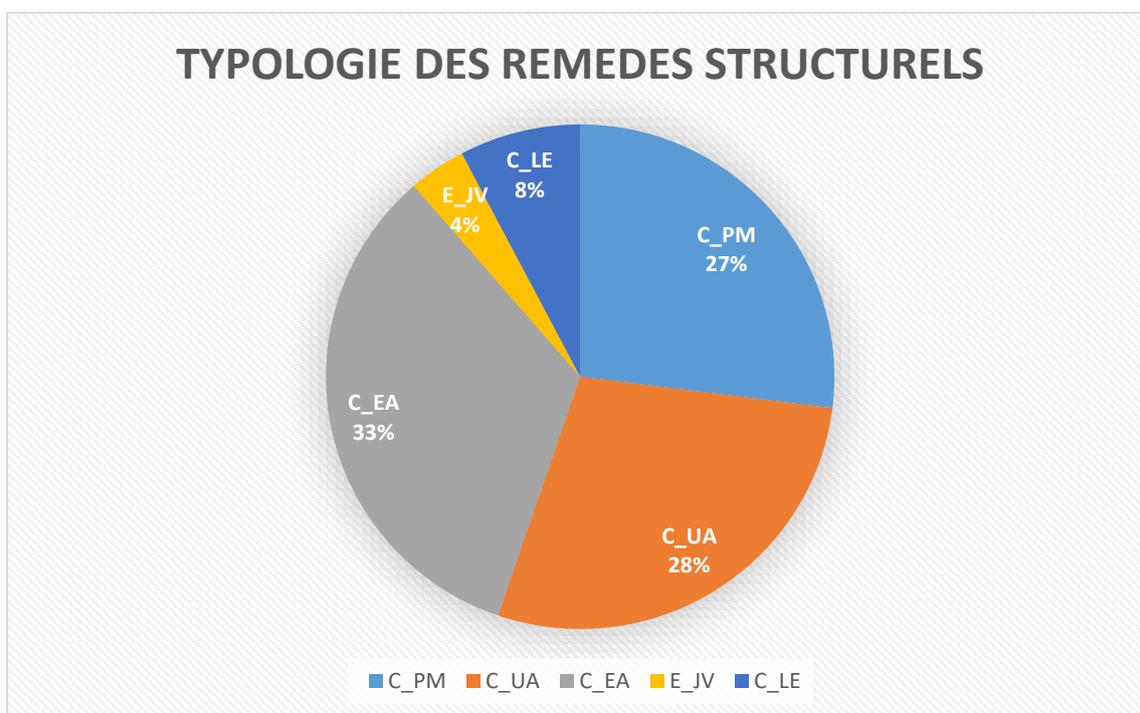
ii. Engagement de sortie d'une joint-venture

Les engagements de sortie d'une joint-venture (ci-après JV exigent que les parties engagées renoncent à leur joint contrôle sur une entreprise en la transférant à un acheteur approprié.

Tableau 6 : Mesures correctrices structurelles

Cession d'une participation majoritaire dans une entreprise viable et autonome	C_PM	126
Cession d'une unité d'affaire	C_UA	130
Cession d'actifs « mix-match »	C_EA	155
Cession d'une licence exclusive à long terme	C_LE	36
Engagement de sortie d'une joint-venture	E_JV	17
TOTAL		467

Figure 5 : La répartition du nombre total des remèdes structurels imposés par la commission de 1990 à 2014.



b. Les mesures correctrices comportementales

.

i. Les engagements d’octroi d’accès

Les engagements en matière d’accès se subdivisent en trois types d’engagements à savoir l’engagement d’accès à des infrastructures ou plates-formes techniques, d’accès à une technologie via des licences ou autres droits de propriété intellectuelle, et celui relatif à la résiliation d’accords verticaux.

Tableau 7 : Répartition des mesures correctrices comportementales

L'octroi d'accès à des infrastructures ou plates-formes technique	O_AI	56
accès à la technologie via des licences ou autres droits de propriété intellectuelle	O_AT	55
Résiliation d'accords verticaux	R_VE	9

➤ ***Résiliation d'accords verticaux exclusifs***

L'engagement de résiliation de l'accord vertical est une mesure correctrice qui vise comme son nom l'indique audit accord afin de rétablir la concurrence sur le marché.

ii. Les remèdes en matière de propriété intellectuelle

Les remèdes en matière de propriété intellectuelle visent à transférer un poste de marché ou à donner accès à des technologies ou innovations. Ils s'opèrent notamment via des droits de l'octroi de licences. Ces engagements sont constitués de cession des droits ou licences non exclusive sur une invention, produits, marques, brevets

iii. Les autres engagements comportementaux

Les autres mesures correctrices sont des engagements visant à contrôler le comportement des parties notifiantes.

Tableau 8 : Effectifs des autres mesures correctrices comportementales

Retrait d'une marque sur le marché	R_MM	9
Résiliation d'accords commerciaux	R_AC	14
Restriction du droit de vote ou de représentation en Conseil d'Administration	R_DV	30
Engagement de céder une participation sans contrôle (minorité)	E_PM	13
Octroi de contrats d'achat, de fourniture et d'approvisionnement	O_CA	130
Cession de contrats de distribution avec des tiers	C_CD	64
Approvisionnement sur un principe non discriminatoire	A_PD	33
Renonciation à certains droits de commercialisations	R_DC	34
Mise en place de pare-feux pour bloquer l'échange des informations	P_EI	71
Transfert de personnel vers la nouvelle entité	T_PN	99
Clause de non concurrence sur une durée déterminée	C_NC	2
Donner accès à des routes/Augmenter les fréquences	A_RF	12

C. Les variables « effets anti-concurrentiel »

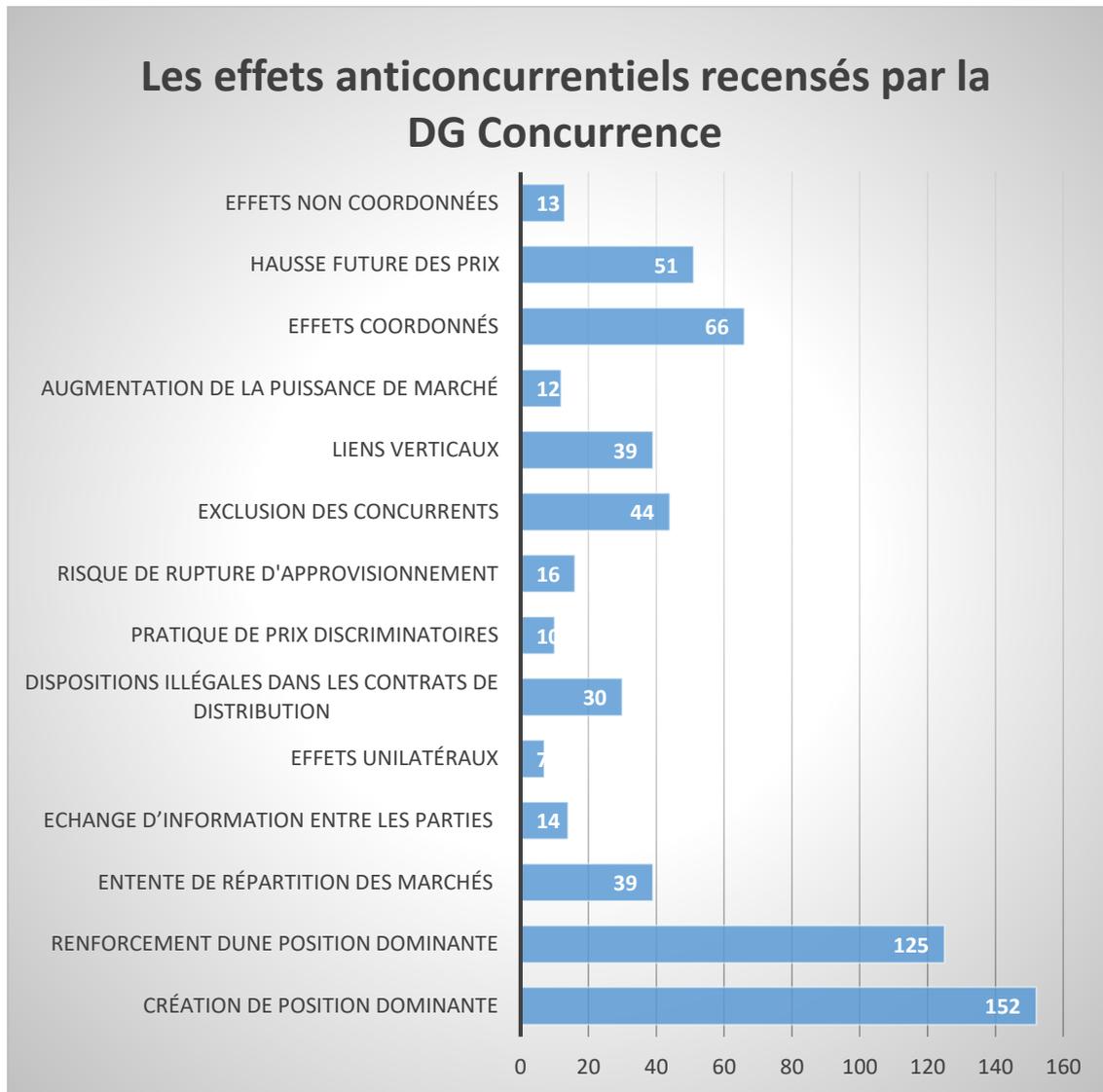
La variable effets anti-concurrentiels recense les effets anticoncurrentiels relevés par la DG Concurrence. Ces effets anticoncurrentiels ont été identifiés par les tests de marché et les simulations rédigées par la DG COMP.

La création d'une position dominante ou le renforcement d'une position dominante sont les deux effets les plus courants recensés par la DG Concurrence. Ils peuvent s'accompagner: d'échanges d'information entre firmes, d'effets unilatéraux, d'effets coordonnés, du boycott de producteurs, de mise en place de prix discriminatoires, des clauses illégales en matière de distributions, d'ententes de répartition des marchés(...).

Tableau 9 : Statistiques relatives aux des effets anticoncurrentiels recensés.

MODALITES DE LA VARIABLE « EFFETS ANTICONCURRENTIELS	Abréviations	Effectifs
Création de position dominante	C_PD	152
Renforcement d'une position dominante	R_PD	125
Entente de répartition des marchés	R_MA	39
Echange d'information entre les parties	I_AF	14
Effets unilatéraux	E_UN	7
Dispositions illégales dans les contrats de distribution	D_IC	30
Pratique de prix discriminatoires	P_PD	10
Risque de rupture d'approvisionnement	R_AP	16
Exclusion des concurrents	E_CC	44
Liens verticaux	L_VE	39
Augmentation de la puissance de marché	A_PM	12
Effets coordonnés	E_CO	66
Hausse future des prix	H_FP	51
Effets non coordonnés	E_NO	13

Figure 6 : Répartition des variables anticoncurrentielles en fonction des opérations de concentration.



D. La théorie du préjudice

La théorie du préjudice cherche à expliquer pourquoi un accord entre deux ou plusieurs entreprises peut être préjudiciable à la concurrence et nuire aux consommateurs. On distingue trois aspects en matière de la théorie du préjudice à savoir la dominance individuelle, la dominance collective et les effets conglomérats.

a. Dominance individuelle

La dominance individuelle décrit, la capacité d'une entreprise à élever ses prix au-delà des prix de concurrence de façon significative et non transitoire. Cela correspond à la capacité de la nouvelle entité de tirer profit de son nouveau pouvoir de marché, sans escompter de réaction de la part des autres acteurs du marché. Il s'agit d'une situation de dominance individuelle, équivalente aux effets unilatéraux américains. Malgré les limites des évaluations de la dominance individuelle fondées sur l'examen des parts de marché avant la concentration, et ne prenant pas en compte l'inévitable ajustement des fonctions de réaction des concurrents (Farrell et Shapiro, 1990), il apparaît qu'elle pose bien moins de difficultés que la prise en considération des risques liés à la dominance collective.

b. Dominance collective

La position dominante collective (ou effets coordonnés) tient au fait que la réduction du nombre d'acteurs sur le marché rend plus facile la mise en place d'une collusion. La dominance collective correspond à une configuration dans laquelle plusieurs entreprises, simultanément présentes sur un marché, détiennent conjointement une position dominante du fait de leur situation d'interdépendance stratégique, laquelle peut les conduire à adopter des stratégies explicitement ou implicitement coordonnées (Maurie-Vignal, 2005).

c. Effets conglomérats

Une concentration a des effets de conglomérats lorsque la nouvelle entité étend ou renforce sa présence sur plusieurs marchés dont la connexité peut lui permettre d'accroître son pouvoir de marché. Une telle opération peut permettre de réunir ou d'étendre une gamme de produits ou un portefeuille de marques.

E. Les variables type de structure de concentrations

Une concentration est réputée réalisée lorsqu'un changement durable du contrôle résulte d'une fusion de deux ou plusieurs entreprises ou d'une acquisition d'entreprises tel que la fusion de deux ou plusieurs entreprises antérieurement indépendantes, l'acquisition, par une ou plusieurs personnes détenant déjà le contrôle d'au moins une entreprise, ou par une ou plusieurs entreprises, que ce soit par achat de titres ou d'actifs, par contrat ou par tout moyen, contrôle direct ou indirect de l'ensemble ou partie d'une ou plusieurs autres entreprises. Les actifs doivent être constitués par des droits, contrats et autres moyens qui confèrent, seuls ou conjointement et compte tenu des circonstances de fait ou de droit, la possibilité d'exercer une influence déterminante sur une entreprise, en particulier. Il s'agit soit de détenir la propriété ou le droit d'utiliser tout ou partie des actifs d'une entreprise ; des droits ou des contrats qui confèrent une influence déterminante sur la composition, les délibérations ou les décisions des organes d'une entreprise ; soit lorsque le contrôle est acquis par des personnes ou entreprises qui sont titulaires de ces droits ou bénéficiaires de droits résultant des contrats soit n'étant pas titulaires de ces droits ou bénéficiaires de droits en vertu de ces contrats, ont le pouvoir d'exercer les droits qui en découlent.

a. Participation minoritaire et contrôle conjoint

Il s'agit ici d'une prise de participation minoritaire susceptible d'avoir des effets anticoncurrentiels.

b. Modification de la structure du contrôle

La modification de la structure du contrôle d'une entreprise peut aussi être constitutive d'une concentration. Une telle modification constitue une opération de concentration soumise à notification lorsqu'il y a :

- passage d'un contrôle exclusif à un contrôle en commun.
- augmentation du nombre d'actionnaires, ou changement de l'identité de certains d'entre eux, dans une entreprise déjà contrôlée en commun. L'entrée des nouveaux actionnaires débouche alors sur une concentration dès lors qu'elle permet à un ou plusieurs minoritaires d'acquérir un contrôle exclusif ou en commun.

- diminution du nombre d'actionnaires, entraînant le passage d'un contrôle en commun à un contrôle exclusif
- augmentation du niveau de participation, conférant une participation contrôlante. Il existe ainsi de nombreux cas de figure où le changement de la qualité du contrôle ou le renforcement du contrôle suffisent à qualifier une opération de concentration, tels que la substitution d'un investisseur financier à l'actionnaire industriel ou l'augmentation de la participation au sein d'une entreprise.

c. Fusion de fait

Une fusion de fait est réalisée lorsque la combinaison des activités d'entreprises juridiquement indépendantes aboutit à la création d'un seul et même ensemble économique. Cela peut notamment être le cas lorsque deux ou plusieurs entreprises, tout en conservant leur personnalité juridique propre et sans qu'il existe de mutation de leur capital respectif, établissent éventuellement un ensemble de relations qui impliquent une gestion économique unique et durable.

d. Contrôle sur une base purement contractuelle

La prise de contrôle d'une entreprise réalisée sur une base contractuelle peut également constituer une opération de concentration si le contrat confère à l'un des parties le contrôle de la direction et des ressources de l'autre entreprise et ce sur une « durée extrêmement longue »⁴⁷. Il peut s'agir par exemple de contrats de location-gérance, conférant à leur détenteur le contrôle de la gestion et des ressources de l'entreprise, alors même qu'aucune cession des droits de propriété ou d'actions n'a été effectuée²⁰. Un contrat de distribution (contrat de franchise, contrat de concession etc.) ne peut être qualifié d'opération de concentration que s'il est susceptible de conférer à son titulaire une influence déterminante.

²⁰ On rappellera que le contrôle peut découler de l'octroi « des droits de propriété ou de jouissance sur tout ou partie des biens d'une entreprise ». Voir CE, aff. COMP/M.2060, Bosch/Rexroth, 12 janvier 2001 (conclusion d'un pacte de contrôle associé à une location-gérance des activités de l'entreprise) ; aff. COMP/M.3136, GE/Agfa NDT, 5 décembre 2003 (conclusion d'un contrat spécifique visant à transférer le contrôle sur les ressources, la gestion et les risques entrepreneuriaux).

e. La concentration par acquisition d'actifs

L'acquisition d'actifs peut être constitutive d'une concentration dès lors que « ces actifs constituent l'ensemble ou une partie d'une entreprise, c'est-à-dire une activité se traduisant par la présence sur un marché et à laquelle un chiffre d'affaires peut être rattaché sans ambiguïté », qu'il s'agisse d'actifs corporels ou incorporels. La cession d'une clientèle, dès lors qu'elle entraîne le transfert d'une activité générant un chiffre d'affaires sur le marché, peut ainsi constituer une opération de concentration²¹.

De même, l'externalisation de prestations de services ou de production de marchandises précédemment assurées en interne constitue une opération de concentration si elle s'accompagne d'une cession des actifs et/ou du personnel qui leur sont associés et si elle permet à l'acquéreur d'accéder au marché (i.e. de contracter avec des tiers) dans les trois ans qui suivent le transfert de l'activité. L'acquisition du contrôle d'éléments d'actifs incorporels, tels que des brevets, les droits d'auteurs, les licences de marques, peuvent également constituer une concentration si leurs cessions conduisent au transfert durable d'une activité économique génératrice d'un chiffre d'affaires et, dans le cas de licences, si la cession porte sur des licences exclusives.

f. Le contrôle par des liens purement économiques

Les autorités de concurrence considèrent que, « dans des circonstances exceptionnelles, une situation de dépendance économique peut conduire à un contrôle de fait » d'une entreprise sur une autre. Il faut alors analyser si les liens purement économiques, tels que des relations commerciales privilégiées (par exemple des contrats de livraison à long terme, de contrats commerciaux exclusifs, principal partenariat économique etc.) ou bien la dépendance financière de la société cible à l'égard de l'acquéreur (importance des crédits accordés à des fournisseurs ou des clients etc.) conjugués à des liens structurels confèrent une influence déterminante à l'un ou l'autre des parties notifiantes. Ces liens économiques ne sauraient suffire, à eux seuls, à conférer l'acquisition d'un contrôle, et doivent aussi être combinés à d'autres liens²².

Afin de mieux regrouper les types de concentration en variable étudiables, nous allons les

²¹ CE, Aff.COMP/M.2857 – ECS/IEH du 23 décembre 2002

²² Les autorités de concurrence utilisent alors la technique du faisceau d'indices (par ex, CE, aff. IV/ESCS.1031, US/Sollac/Bamesa, 28 juillet 1993).

regrouper en cinq catégories :

- *Acquisition totale*
- *Acquisition partielle*
- *Joint-venture/ entreprise commune*
- *Acquisition d'actifs*
- *Offre publique d'achat*

Tableau 10 : Abréviation des variables « type de concentration »

Ac_tot	Acquisition totale
Ac_Par	Acquisition partielle
JV	Joint-venture
Ac_act	Acquisition d'actifs
OPA	Offre publique d'achat

F. Les variables « identité de la concentration »

a. La concentration de type verticale

Ce type de concentration vise le rachat des fournisseurs et/ ou des clients. L'objectif sous- un verrouillage de marché ou un renforcement de la position dominante. En effet, une concentration verticale peut restreindre la concurrence en rendant plus difficile l'accès aux marchés sur lesquels la nouvelle entité sera active, voire en évinçant potentiellement les concurrents ou en les pénalisant par une augmentation de leurs coûts (« raising rivals' costs²³, Salop et Scheffman »). Ce verrouillage peut viser les marchés en aval, lorsque l'entreprise intégrée refuse de vendre un intrant à ses concurrents. La stratégie de verrouillage peut

²³ Voir Steven C. Salop and David T. Scheffman. *The American Economic Review* Vol. 73, No. 2, Papers and Proceedings of the Ninety-Fifth Annual Meeting of the American Economic Association (May, 1983), pp. 267-271.

également concerner les marchés amont lorsque la branche aval de l'entreprise intégrée refuse d'acheter les produits des fabricants en amont et réduit ainsi leurs débouchés commerciaux.

b. La concentration de type horizontale

Ce type de concentration a pour objectif le rachat de concurrents actifs sur le même marché. Les concentrations horizontales peuvent renforcer le pouvoir de marché en éliminant la concurrence réelle ou potentielle entre les parties à la fusion. Dans le cas de concentrations horizontales, un pouvoir de marché accru est le résultat de la combinaison d'ensembles d'actifs similaires.

c. Les concentrations de type conglomérat

Ce type de concentration représente une agglomération d'activités pas forcément cohérentes d'un point de vue productif. L'une des principales raisons d'être des conglomérats est une recherche de diversification : En effet, en se diversifiant dans des activités différemment affectées par la conjoncture économique, les groupes financiers réduisent la variabilité de leurs performances et donc le risque d'être lourdement affectés par la conjoncture.

G. Les variables marchés géographiques

Le marché géographique pertinent comprend le territoire sur lequel les entreprises concernées sont engagées dans l'offre de biens et services en cause et sur lequel les conditions de concurrence sont suffisamment homogènes. Il ne comprend pas les zones géographiques voisines dès lors que les conditions de concurrence y diffèrent de manière appréciable

-  ***Marché mondial***
-  ***Marché EEE (Espace Économique Européen)***
-  ***Marché national***
-  ***Marché regional et local***
-  ***Les routes***

Tableau 11 : Variable « marché géographique »

Variable "marché géographique"	Effectifs	pourcentage
Mondial	55	15,8
EEE	128	36,8
National	129	37,1
Local/régional	34	9,8
Autres	2	0,6
	1	0,3
Mondial	55	15,8
Total	348	100

H. Code nace (variables descriptives des secteurs d'activités des entreprises)

Dans notre étude, nous retenons la classification NACE des entreprises établies par Eurostat afin de catégoriser le secteur d'activité des entreprises notifiantes. Le tableau²⁴ 14 ci-dessous montre les secteurs d'activités Nace Rev.2.

²⁴ Confère page 48 du document « ISSN 1977-0391, Eurostat methodology and working papers, Nace Rev.2, Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne. »

Tableau 12 : Désignation complète code Nace des secteurs d'activité

CODE NACE Révision.2
A Agriculture, sylviculture et pêche
B industries extractives
C industrie manufacturière
D Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné.
E Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution
F Construction
G Commerce; réparation d'automobiles et de motocycles
I Hébergement et restauration
H Transport et entreposage
J Information et communication
K Activités financières et d'assurances
L Activités immobilières
M Activités spécialisées, scientifiques et techniques
N Activités de services administratifs et de soutien
O Administration Publique
P Enseignement
Q santé humaine et action sociale
R Arts, spectacles et activités récréatives
S Autres activités de services
T Activités des ménages en tant qu'employeurs; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et services pour usage propre

Partie II : Les enseignements de la littérature sur les mesures correctrices (« des remèdes ») en matière de concentrations

Cette partie de la thèse expose les différents cas de concentrations qui ont été assujetties au contrôle *ex-ante* de la Commission Européenne et qui ont reçu l'autorisation de la Commission Européenne sous réserve de la mise en place des mesures correctrices (« remèdes ») ou engagements. La question des remèdes a fait l'objet d'un certain nombre d'études dans la littérature économique. Cette littérature s'est notamment intéressée à la problématique de l'autorisation ou non de concentration et à la question de la mise en œuvre ou non des remèdes et de manière marginale, aux conséquences de ces choix sur le bien-être des consommateurs.

La revue de cette littérature sera subdivisée en trois sections : Premièrement, nous passerons en revue les articles qui traitent des déterminants du choix des remèdes, ensuite nous aborderons le choix et le design des mesures correctrices, et enfin nous exposerons les articles portant sur les causes et les conséquences de l'inadéquation des mesures correctrices.

I. Les déterminants du choix des remèdes

En matière de contrôle communautaire des concentrations, les remèdes ont pour objet la restauration des conditions de concurrence sur les marchés qui auraient prévalu en l'absence de concentrations. Pour ce faire, les autorités de la concurrence emploient

explicitement les standards de « proportionnalité » afin de remédier aux problèmes anticoncurrentiels décelés.

Une première étude réalisée sur les données américains par Coate et al. (1990), se base sur un modèle probit pour analyser les concentrations soumises à l'examen de la Commission Fédérale du Commerce (ci –après FTC) sur la période allant 1982 à 1986.

Les auteurs prennent comme variables explicatives l'indice de Hirschman-Herfindahl (HHi), les obstacles à l'entrée ainsi que les risques de collusion. L'ensemble des résultats montrent que les variables économiques affectent la probabilité d'interdiction des grandes concentrations. En effet, les transactions présentant un HHi élevé sont plus susceptibles d'être contestés.

L'ensemble des résultats montrent que, la pression politique du Congrès américain qui est susceptible d'influencer les décisions des autorités de la concurrence américaines. Cette étude de Coate et al (1990) a le mérite de poser les bases sur l'analyse des facteurs qui orientent le choix des décisions.

De même, Bergman et al. (2005) quant à eux, ont mené une étude comparative de la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence européenne et américaine sur la période 1990 à 2002. Cette étude porte sur l'impact d'un certain nombre de variables sur les diverses décisions des autorités de concurrence. Les variables explicatives retenues dans l'étude sont la nationalité des firmes, le marché géographique, les barrières à l'entrée, les parts de marché. Leurs résultats montrent que la part de marché et les barrières à l'entrée sont positivement liées aux interdictions des concentrations. Ils montrent également que l'influence des politiques dans l'UE n'a généralement pas d'effet significatif sur les décisions contrairement aux États-Unis.

Leur analyse comporte également des variables structurelles, telles que les barrières à l'entrée et les parts de marché. Ils concluent que ces variables structurelles jouent un rôle important dans la prise de décision de la Commission Européenne dans le cadre du contrôle communautaire des concentrations.

Une autre étude de Bergman, Coate, Jakobsson , Ulrick en 2010 essaie de déterminer les critères sur lesquels se basent la Commission Européenne et les autorités américaines dans le choix des remèdes.

Afin d'estimer le comportement des deux autorités, les auteurs utilisent un modèle probit pour comparer la politique des deux autorités en matière de concentration. L'échantillon est composé de 109 observations de l'UE et 166 observations US et les variables explicatives utilisées sont l'indice Hirschman-Herfindahl, les parts de marché, les barrières à l'entrée, l'influence des concurrents, les effets d'intégration verticale, les effets unilatéraux et la nationalité des firmes...

Bergman et al. Montrent que les parts de marchés et des barrières à l'entrée élevées augmentent significativement les probabilités d'interdictions des opérations notifiées.

Les études se sont poursuivies au-delà de l'Atlantique plus précisément au Canada avec Khemani et Shapiro (1993). Partant de 98 cas de concentrations décidés par les autorités canadiennes sur la période de 1986 à 1989, khemani et Shapiro utilisent un modèle probit ordonné pour déterminer les facteurs qui influencent les décisions desdites autorités. En prenant en compte les variables explicatives comme les parts de marché, les barrières à l'entrée, les concurrents potentiels, la puissance de marché, et une variable « entreprise défaillante », ils arrivent à une conclusion similaire que celles des études précédentes. Les parts de marché élevées et les barrières à l'entrée élevées augmentent la probabilité d'une décision, tandis que l'existence de concurrents potentiels et la présence d'entreprises défaillantes diminuent cette probabilité.

La connaissance des critères sur lesquels se base la Commission pour décider en matière de concentration est reconnue essentielle dans le processus de décision des autorités de la concurrence mais il s'avère que la conception et la mise en œuvre de ces remèdes relèvent d'un travail fastidieux et comportent plusieurs contraintes en termes d'efficacité juridique et économique.

II. Design et choix des remèdes

En matière du choix et de formulation des remèdes deux objectifs sous-tendent l'action de la Commission Européenne. En premier lieu la Commission Européenne doit imposer des remèdes qui protègent les consommateurs. En second lieu, les remèdes doivent permettre de restaurer la concurrence au niveau qui prévalait avant la concentration. La réalisation de ces deux objectifs peut poser deux types de problèmes.

Le choix entre mesures structurelles et comportementales, dans chaque cas, exige donc une évaluation approfondie. Les mesures correctrices structurelles prises pour remédier aux

problèmes de concurrence diffèrent des mesures comportementales, car les premières modifient les structures de marché, tandis que les secondes visent à corriger des comportements spécifiques et sont de nature incitative. Par ailleurs, il existe des remèdes mixtes combinant des mesures correctrices structurelles et comportementales.

Dans un premier temps nous analyserons remèdes structurels, puis nous nous pencherons sur les remèdes comportementaux et enfin nous analyserons la supposé préférence des autotités de la concurrence pour les remèdes structurels.

A. Les remèdes structurels

La question du design optimal en matière de remèdes est ici posée. En effet, la Commission doit tenir compte de la nature des comportements stratégiques mises en œuvre par les entreprises parties prenantes à une opération de concentration. Elle analyse également les effets anticoncurrentiels éventuels sur le bien-être des consommateurs.

Les engagements structurels sont des mesures correctrices impliquant généralement des cessions d'actifs. En raison de la présence d'asymétries d'information, il existe en matière de remèdes structurels la possibilité pour les parties prenantes à la concentration de céder des actifs peu profitables ou de réduire la valeur des actifs cédés.

Selon le Règlement Européen de 2004²⁵ relatif au contrôle des concentrations, « *les engagements doivent être proportionnels au problème de concurrence et le résoudre entièrement*²⁶ ». En la matière, les mesures correctrices visent à créer un nouveau concurrent ou à céder des actifs à un concurrent déjà sur le marché. Selon Marty, (2007)²⁷ la Commission se base sur l'analyse des structures de marché afin d'imposer des mesures contraignantes qui garantiront l'efficacité post-concentration ou le bien-être. Il relève cependant qu'il existe des incertitudes au niveau des estimations économiques de ces effets

²⁵ Le Règlement européen n° 139/2004 du 20 janvier 2004 relatif au contrôle des concentrations entre entreprises.

²⁶ Paragraphe 30 du contrôle des concentrations : « l'acquisition d'une participation minoritaire peut aussi poser des problèmes de concurrence lorsque l'acquéreur tire parti de sa position pour limiter les stratégies concurrentielles qui s'offrent à l'entreprise cible et ainsi en affaiblir la force concurrentielle. La Commission et les Etats membres ont constaté que les problèmes de concurrence sont potentiellement plus graves lorsque la participation minoritaire comporte un certain degré d'influence sur les décisions de l'entreprise cible, comme pour les affaires étudiées ci-après.

²⁷ Marty (2007) « Le contrôle des concentrations en Europe et aux États-Unis » Critères économiques et sécurité juridique, Revue de l'OFCE, 2007/1 no 100, p. 85-120.

anticoncurrentiels.

Davies et Olezak (2010) ont pour leur testé 62 concentrations notifiées à la Commission Européenne sur la période 1990 et 2004. Ces 62 concentrations interviennent sur 386 marchés pertinents. Seuls les marchés ayant un impact significatif sur la concurrence ont fait l'objet de mesures correctrices par la Commission Européenne. La CE n'est intervenue que sur 118 marchés dont 44 au titre de la dominance collective et 74 au titre de la dominance individuelle. Sur 118 marchés, seuls 112 ont fait l'objet de remèdes structurels. Ces auteurs montrent les difficultés de la Commission à imposer des remèdes structurels.

En matière de remèdes structurels, la Commission recourt aux cessions, ce qui lui permet d'éliminer le problème. Les remèdes de type cession²⁸ peuvent être le moyen de remédier à des insuffisances du marché que des mesures comportementales ne permettraient peut-être pas de corriger à elles seules. Il arrive aussi que les cessions soient privilégiées dans le cas où les mesures comportementales, seraient complexes ou difficiles à concevoir. Les solutions structurelles ont pour avantages la sécurité juridique et, le plus souvent, la simplicité.

L'efficacité ex-post des remèdes structurels. Cette impossibilité à déterminer par avance les résultats des remèdes structurels a été soulignée par Vergé dans une étude de 2010²⁹. IlCelui-ci montre notamment l'inefficacité des remèdes structurels pour empêcher l'augmentation du prix au-dessus de celui prévalant avant la concentration.

Non seulement ils peuvent être inefficaces, mais ils sont aussi imposés parfois en lieu et

²⁸ Le rapport de l'OECD, (2011). policy rountables "Remedies in Merger Case" compare ces deux types de mesures en distinguant « celles qui s'attachent essentiellement à résoudre le problème des incitations de l'entreprise en place à restreindre la concurrence (approches «structurelles») et celles qui tendent à maîtriser la capacité de l'opérateur en place à restreindre la concurrence (approches "comportementales") », et souligne que « [dans] ce deuxième cas de figure, les autorités de tutelle doivent lutter contre les incitations de l'entreprise établie à refuser, retarder ou restreindre l'accès. Par rapport à celle-ci, les autorités de tutelle se trouvent généralement désavantagées en ce qui concerne l'information et les éventuels instruments de contrôle. Dès lors, le niveau de la concurrence dans le cadre des approches comportementales est généralement moindre que si l'entreprise en place n'avait pas d'incitation à limiter la concurrence. Certains instruments, comme la séparation comptable, la séparation de la gestion ou la séparation des structures d'entreprise ne sont pas efficaces en eux-mêmes, mais ils peuvent épauler d'autres approches, telles l'accès réglementé. » Voir OCDE (2001), Concurrence et restructuration des services publics, pp. 60-61. Voir également P. Hellström, F. Maier-Rigaud et F. Wenzel Bulst (2009), « Remedies in European Antitrust Law », Antitrust law Journal, Vol. 76, pp. 43-63, pour un examen plus poussé de la distinction entre mesures comportementales et structurelles fondée sur les incitations. Il va de soi que les mesures correctrices structurelles peuvent non seulement modifier les incitations, mais aussi tout bonnement retirer à l'entreprise considérée toute capacité d'influer sur le marché en cause.

²⁹ Voir VERGE, 2010 «Horizontal mergers, structural remedies and consumer welfare in cournot oligopoly with assets »

place d'autres remèdes plus appropriés au problème de concurrence à savoir les remèdes comportementaux.

B. Les remèdes comportementaux

A l'instar des remèdes structurels, les remèdes comportementaux ont pour objet de rétablir la situation concurrentielle telle qu'elle prévalait avant la concentration. Elles visent plus précisément à modifier le comportement des firmes parties prenantes à la concentration.

Selon Bougette et Montet (2012), les remèdes comportementaux visent en réalité à obliger les entreprises parties prenantes à la concentration à fonctionner d'une manière incompatible avec ses propres incitations à maximiser les profits. A titre d'exemple, nous pouvons énumérer l'octroi des licences obligatoires à une entreprise concurrente et qui leur permet l'accès à une technologie, à des conditions équitables et raisonnables, ce qui est contraire à la rationalité des entreprises.

Toutefois, il est impossible dans certaines affaires de mettre en œuvre des remèdes à caractère structurel³⁰. Ainsi dans les affaires (TOTAL/ GAZ de France et TFI-AB / TMC)³¹, des cessions d'actifs étaient impossibles ; les produits en cause étant indivisibles. Il était de ce fait difficile de couper les stockages de gaz ou encore de découper TMC³² en morceaux. La seule solution était de refuser la concentration. *« Au-delà de l'impact de son changement de statut, TMC conférerait un avantage concurrentiel significatif à TF1 et entraînerait ultérieurement un renforcement notable de sa position dominante (...). En conséquence, l'opération notifiée, en renforçant la position dominante de TF1 sur le marché de la publicité télévisée, est susceptible de porter atteinte à la concurrence sur ce dernier »*³³

Dans cette affaire, les remèdes comportementaux sont les plus appropriés. Toutefois, il faut garder à l'esprit que les remèdes comportementaux peuvent comporter des difficultés de

³⁰Pour plus d'exemples se référer à l'article de Patrice BOUGETTE et Christian Montet ; « Doutes sur les remèdes structurels ».

³¹ « Déc. Comm. CE n° COMP/ M.3410, Total C/ GDF 27 août 2004, n° C 215, p 11. » et

³² Télé Monté-Carlo, plus connue sur le sigle de TMC, est une chaîne de télévision généraliste française d'origine monégasque du Groupe TFI. La chaîne émet sur la principauté de Monaco, la France, la Belgique et la Suisse romande. En France, elle est diffusée sur la TNT, le câble, le satellite et la télévision par xDSL.

³³ *Lettre min, 27 oct. 2004, op cit*

mise en œuvre par rapport aux remèdes structurels, ils entraînent des coûts importants. De plus, Il serait également plus facile aux entreprises de contourner les engagements comportementaux³⁴.

Les règles de comportement doivent donc généralement être complétées par une surveillance étroite et continue de l'entreprise fusionnée. Il est à noter que la mise en œuvre des mesures comportementales dépend de l'allocation des ressources internes de l'autorité de la concurrence, ce qui est problématique. Plus précisément, en raison de l'absence d'un budget de contrôle dédié à la DG COMP³⁵, les remèdes comportementaux peuvent s'avérer inefficaces.

Le coût et la difficulté d'adaptation aux conditions changeantes du marché³⁶ rendent difficiles l'exercice de la bonne mise en œuvre des remèdes comportementaux. A ces limites s'ajoutent les problèmes d'asymétries d'information qui rendent la mise en œuvre des remèdes comportementaux problématiques. L'asymétrie d'information selon Kwoka et Moss (2012)³⁷, implique des coûts que l'entreprise est à mieux de connaître que la Commission mais que cette dernière doit évaluer avant toute décision.

C. Une supposée préférence pour les remèdes structurels

Les analyses économiques montrent une préférence des autorités de la concurrence pour les remèdes structurels. Aux États-Unis comme en Europe, les remèdes structurels sont préférés surtout pour les problèmes de concurrence de type horizontal car ils permettent d'éliminer les effets anticoncurrentiels une fois pour toutes. Les remèdes structurels semblent d'ailleurs plus conformes à l'objectif général du contrôle des concentrations visant à empêcher que des effets anticoncurrentiels indésirables ne se produisent *prima facie*.

Au niveau communautaire, la question des remèdes a fait l'objet d'une étude réalisée par la DG COMP en Octobre 2005³⁸. Cette analyse porte sur 40 décisions de concentrations entre

³⁴ Etude réalisée par Bougette et Marty en 2012.

³⁵ European Commission - Competition

³⁶ 2004 Remedies Guide, supra note 1 à 7

³⁷ Dans une étude réalisée en 2012

³⁸ Celle-ci visait non pas à évaluer le choix des autorités pour tel ou tel remède (l'objet de notre thèse) mais l'efficacité ex-post des remèdes.

1996 à 2000 dont respectivement 23 décisions à l'issue de la phase I et 17 à l'issue de la phase II. Les 40 décisions sélectionnées représentent 44% des décisions prises en matière de concentration au cours de cette période de 5 ans sur un total de 91 décisions d'approbation conditionnelle. Au total, 96 remèdes ont été retenus pour l'étude. Sur Ces 96 remèdes, 40% ont trait au transfert d'une position de marché ou d'une cession d'actifs (carved-out), 17% au transfert de position de marché ou création d'une entreprise autonome), 15% à l'obligation de sortir d'une joint-venture), 9% à l'octroi d'une licence; 8% à la cession d'un paquet d'actifs; 8% à l'octroi d'une licence exclusive et 3% constituent les remèdes divers.

Cet examen *a posteriori* de la mise en œuvre des remèdes repose dans une large mesure sur des entrevues des enquêtes et des données de marché que les remèdes structurels sont majoritairement utilisés pour contrer les effets anti-concurrentiels. L'étude montre que l'efficacité des remèdes est quelque peu incertain.

Bougette et Turolla (2008) ont montré dans une étude portant sur la période allant de 1990 à 2005 que seul un quart des remèdes était de nature comportementale. Le reste des remèdes étaient de nature structurelle. Les auteurs concluent qu'en matière de contrôle des concentrations, les remèdes structurels l'emportent sur les remèdes comportementaux. Ces remèdes n'impliquent aucune surveillance et sont irréversibles à l'inverse des remèdes comportementaux qui nécessitent un suivi de la part des autorités de la concurrence et sont plus coûteux à mettre en œuvre.

De plus, les engagements au terme des cessions ont tendance à être préférés par les autorités de la concurrence parce qu'ils sont censés rétablir la concurrence sans exiger constante surveillance. Cette conclusion de Papandropoulos et de Tajana confirme la nette préférence des remèdes structurels par les autorités de contrôle communautaires.

Les résultats de l'étude suggèrent que les remèdes de cession ont été efficaces dans 56% des cas, partiellement efficaces dans 25% pour 19% inefficace. L'efficacité ici doit être interpréée comme signifiant que l'entité cédée est restée viable et stipule la présence d'un véritable concurrent potentiel efficace (de trois à cinq ans après la cession).

Le choix entre les remèdes est parfois un dilemme d'autant puisqu'ils ne répondent pas toujours à l'effet escompté qu'ils soient comportementaux ou structurels. Il est à noter que dans certains cas d'opérations de concentrations, les mesures correctrices comportementales ont servi à remédier à des problèmes purement structurels (concentrations horizontales).

Tout remède doit faire l'objet d'une double évaluation de proportionnalité³⁹. La première porte sur son adéquation au problème de la concurrence identifié, et la seconde sur la prise en compte des risques d'effets préjudiciables au bien-être des consommateurs. Les cessions d'actifs sont largement employées dans le secteur de l'énergie, en particulier au sein de l'UE, dont les États membres sont assujettis à l'agenda de libéralisation des marchés de l'énergie défini par la CE. Au demeurant, les solutions de nature structurelle n'exigent pas de surveillance *ex post*, à la différence des mesures comportementales, qui obligent souvent les autorités de la concurrence à exercer une surveillance à caractère quasi réglementaire⁴⁰.

Certains auteurs sont arrivés à la conclusion que l'utilisation des deux remèdes (mesures correctrices mixtes qui englobent les remèdes structurels et comportementaux) serait plus efficace (Bougette et Florent, 2005). La règle est que le remède employé ne doit pas dépasser les limites de ce qui est approprié pour atteindre le retour à une concurrence effective. Ce principe dit de proportionnalité exige dans le cadre de la mise en œuvre des remèdes, le respect des limites recommandées par les standards qui conduisent parfois soit au rejet pur et simple du projet de concentration soit à l'adoption des remèdes inadéquats.

III. Les causes et conséquences de l'inadéquation des mesures correctrices

Les remèdes peuvent être considérés comme une « troisième voie » entre autorisation sans conditions et interdiction (Kwoka, 2019). L'inquiétude sur l'efficacité des remèdes a conduit à une attention accrue des autorités sur le design et les modalités de leur mise en œuvre.

³⁹ Voir **Droit & Economie** | Concurrences N° 3-2012 – pp. 30-45 de Patrice BOUGUETTE et Frédéric Marty pour plus de précision.

⁴⁰ Pour un examen du débat sur l'opposition entre mesures comportementales et structurelles dans le contexte de l'UE, voir P. Lowe et F. Maier-Rigaud (2008), Chapter 20, « Quo Vadis Antitrust Remedies », in B.E. Hawk (dir. publ.), Annual Proceedings of the Fordham Competition Law Institute (New York), pp. 597-611

A. Les causes de l'inadéquation des mesures correctrices

Les remèdes structurels impactent les structures du marché et sont utilisés dans le cadre de la mise en œuvre des cessions. *A contrario*, les remèdes comportementaux sont appropriés lorsque les cessions sont impossibles ou les coûts des cessions sont exorbitants.

La question qui se pose est donc de savoir quel est le meilleur remède à utiliser ? Comment faire en sorte que ces remèdes soient efficaces ?

Les autorités de la concurrence disposent d'une certaine discrétion à façonner les remèdes. Cette discrétion ne doit, cependant, pas conduire à la mise en œuvre des remèdes discrétionnaires. Les remèdes structurels ne sont pas exempts de critiques. Ils induisent des coûts en contrepartie de résultats au mieux hypothétiques et ils mettent en cause les droits de propriété des entreprises (Waller, 2009).

La recherche de proportionnalité dans la conception des remèdes conduit parfois à la mise en œuvre des engagements inadéquats. Nous pouvons noter le cas de l'affaire Piaggio/ Aprila où la Commission Européenne a exigé des cessions qui se sont avérées irréalisables compte tenu de l'existence des surcapacités dans le secteur qui ne favorisent pas l'entrée d'un nouvel concurrent ou le développement d'un concurrent existant.

Toujours dans la même optique, les remèdes structurels peuvent au lieu d'impliquer des prix plus bas, conduire à des prix plus élevés compte tenu de la formation des marchés symétriques issus des mesures correctrices (Fonseca et Normann, 2008). Certaines concentrations potentielles ne sont pas proposées car la probabilité d'une interdiction est trop grande (Erreur de type I).

Par ailleurs, le risque existe que les parties cèdent des actifs non profitables ou tentent de réduire la valeur des actifs., Bougette et Montet, 2012).

B. Les conséquences de l'inadéquation des remèdes sur l'efficacité

Crandall et Elzinga (2004) ont analysé une dizaine de remèdes comportementaux issus des décisions des autorités de la concurrence communautaires. En se basant sur l'impact des remèdes sur les parties prenantes, les auteurs montrent que les concentrations entraînent des pertes en termes de bien-être

Plus précisément, cette surveillance peut nécessiter une période transitoire de la collaboration entre les parties à la concentration et le participant / titulaire. Cette surveillance

peut entraîner des risques de collusion et des incitations à ne pas collaborer efficacement.

Afin de mieux s'assurer de l'efficacité des mesures correctrices, la Commission Européenne peut imposer des remèdes allant au-delà de ce qui est nécessaire, soit involontairement du fait de l'asymétrie informationnelle existante, soit volontairement dans une logique de "précaution"⁴¹ pour tenir compte des possibilités de contournement *ex post* des remèdes par l'opérateur concerné

Les remèdes peuvent non seulement impacter la concurrence mais peuvent agir négativement sur les structures des entreprises parties prenantes à la concentration (Kovacic, 1999). Ils peuvent conduire à une fragmentation sous-optimale du marché considéré, notamment si les économies d'échelle justifient le degré de concentration initial (Crandall et Jackson, 2011).

Duso et al. (2005) démontrent que la Commission commet parfois des erreurs dans son évaluation impose des mesures correctrices dans des concentrations favorables à la concurrence.

En effet, les remèdes peuvent induire des effets adverses sur les incitations à innover et à investir des firmes concernées (Shelanski et Sidak, 2001). De même, l'adoption des mesures correctrices peut conduire à évincer un concurrent potentiel et à soutenir un concurrent moins efficace. Ce qui entraîne la perte des avantages liés aux économies d'échelle ou d'envergure (Tommet Wells, 2003).

Davies et Olezak (2010) ont également tester l'efficacité des remèdes structurels 62 concentrations intervenant sur 386 différents marchés de l'UE sur la période de 1990 à 2004. Sur Ces 386 marchés, la Commission Européenne n'intervient que sur 118 dont 44 à titre de dominance collective et 74 à titre de dominance individuelle. Les remèdes structurels ne sont appliqués que sur 112 marchés.

Une autre étude de Thibaud VERGE (2010) fondée sur un modèle de Farrell et Shapiro (1990)⁴² montre que les remèdes structurels ne sont jamais suffisants pour empêcher l'augmentation du prix au-dessus de celui qui prévalait avant la concentration.

⁴¹ Voir Bougette et Venayre (2008) qui soulignent ce "principe de précaution" généré par le Contrôle amont des concentrations

⁴² **Se référer Farrell et Shapiro:** « Antitrust Evaluation of Horizontal Mergers: An Economic Alternative to Market Definition »

Partie III : Construction de l'échantillon et modélisation

I. Construction de l'échantillon

Ce chapitre décrit les variables utilisées dans notre étude ainsi que la manière dont elles sont construites. L'objectif de ce travail est d'analyser les décisions de la Commission Européenne en matière de concentration sur la période (1990-2014). Ces décisions sont tirées de la base de données de la DG Concurrence⁴³. Cette analyse a nécessité au préalable un important travail de codage à partir des décisions publiques de la DG Concurrence.

➤ Données

Notre échantillon est constitué des décisions de la Commission Européenne dans le cadre du contrôle de concentration en Europe, à savoir les décisions rendues au titre des Règlements suivants :

- Règlement 139/2004 article 6.1 avec conditions & obligations
- Règlement 139/2004 article 8.2 avec conditions & obligations
- Règlement 4064/1989 article 6.1 avec conditions & obligations
- Règlement 4064/1989 article 8.2 avec conditions & obligations

Notre base de donnée comprend 348 décisions d'autorisation des concentrations avec conditions et obligations sur la période de 1990 à 2014.

⁴³ https://ec.europa.eu/competition/elojade/isef/index.cfm?fuseaction=dsp_result&policy_area_id=2

➤ **Échantillon**

Les décisions ont été sélectionnées sur la base des règlements 4064/89 (articles 6.1 et 8.2) et 139/2004 (6.1 et 8.2), avec conditions & obligations. Les décisions ont été collectées dans la base Celex et sur le site de la DG Concurrence⁴⁴.

Notre échantillon est composé de 348 concentrations autorisées avec conditions et engagements. Après analyse nous avons dû supprimer 4 cas de concentrations pour lesquels les données étaient insuffisantes.

A. Statistiques descriptives

Une première analyse de statistique descriptive des données codées à partir des décisions de la DG Concurrence est proposée dans ce qui suit. Elle permet de donner un premier aperçu des cas effectivement traités par la DG Concurrence et des décisions formulées pour ces cas.

a. Les variables dépendantes

Dans notre étude, les remèdes sont les variables dépendantes. Les remèdes ou encore les mesures correctrices sont les engagements pris par les firmes concernées par la concentration afin d'éliminer le doute soulevé en matière d'atteinte à la concurrence par la Commission Européenne. Ces remèdes sont classés dans le cadre de notre étude en trois classes et l'on retrouve dans ces classes des sous-catégories. On distingue tout d'abord des remèdes structurels, des remèdes comportementaux et des remèdes mixtes.

Les remèdes étant des variables qualitatives, nous avons procédé à un codage binaire (présent dans les remèdes [1] et absent dans les remèdes [0]). Dans notre étude, les sous-catégories sont au nombre de 26 modalités. Nous avons procédé à un regroupement afin de les réduire en classes de deux remèdes. La méthodologie utilisée consiste ensuite à traiter l'ensemble des remèdes structurels appliqués comme un seul remède structurel et toute mesure correctrice comportementale appliquée comme un seul remède comportemental.

⁴⁴ https://ec.europa.eu/competition/index_en.html

Comme souligné dans le tableau 12, nous avons supprimé 4 cas de concentrations. Notre thèse porte donc sur 344 cas.

i. Les modalités de la variable « remède structurel »

Les principaux remèdes structurels qui ont été répertoriés dans les cas traités sont présentés à la Figure 7. La présence d’au moins un de ces remèdes a été considérée comme suffisante pour coder la variable dépendante à 1. L’absence totale du remède structurel a conduit au codage « 0 ».

Figure 7 : Processus de codage des remèdes structurels

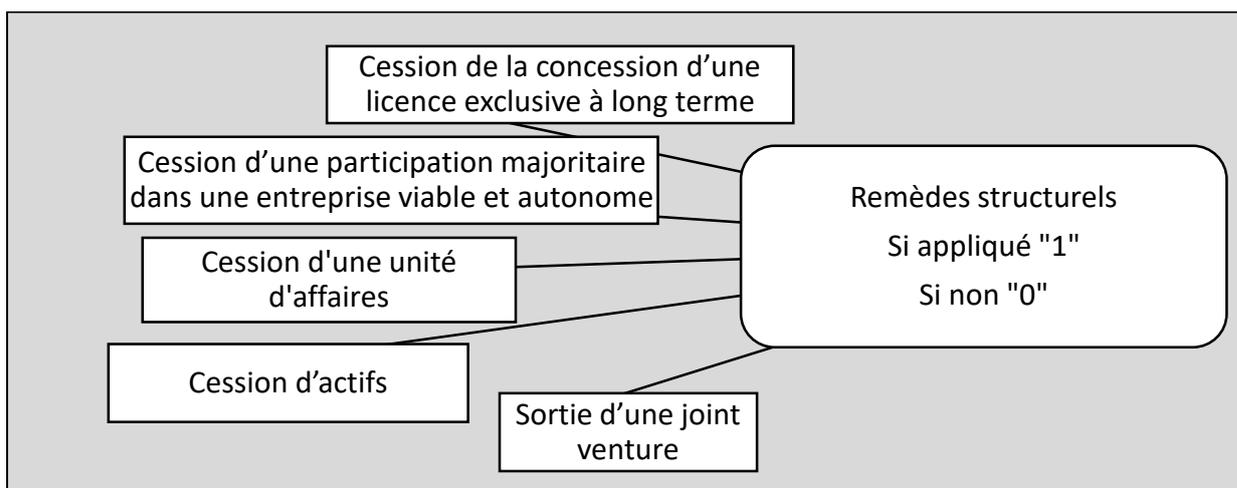


Tableau 13 : Effectif des remèdes structurels

Modalités	Effectifs	Pourcentage
0	60	17,4
1	284	82,6
Total	344	100,0

Sur l'ensemble des cas étudiés, les remèdes structurels ont été appliqués dans 82,6% des cas, ce qui stipule un remède usuel de ce type de remède.

ii. Les remèdes comportementaux

De même, les principaux remèdes comportementaux qui ont été répertoriés dans les cas traités sont présentés à la Figure 8. La présence d'au moins un de ces remèdes a été considérée comme suffisante pour coder la variable dépendante « Top-comport» à 1.

Figure 8 : Processus de codage des remèdes comportementaux

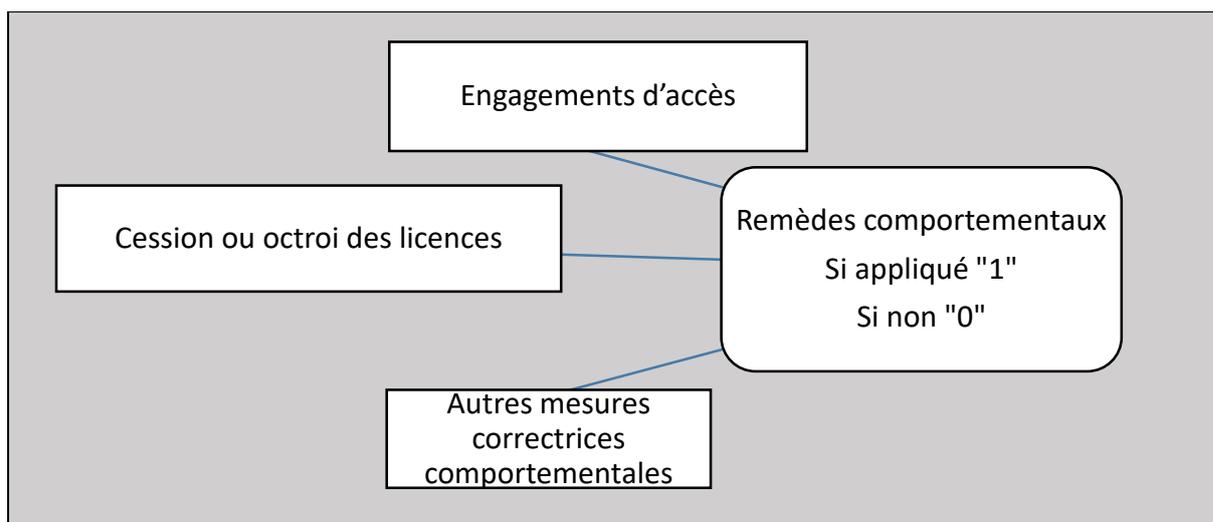


Tableau 14 : Effectif des remèdes comportementaux

	Effectifs	Pourcentage
0	56	16,3
1	288	83,7
Total	344	100,0

83,7% des 344 cas de concentration ont fait l'objet de remèdes comportementaux.

iii. Le test de dépendance des variables dépendantes

Afin de confirmer notre modèle, il est important de tester la dépendance des deux variables dépendantes. La question qui se pose notamment est de savoir si les deux variables sont utilisées indépendamment l'une de l'autre ou si, au contraire, le recours à l'une va généralement de pair avec le recours de l'autre. Les tests de dépendance ou d'indépendance sont présentés dans le Tableau 15 et Tableau 16. Nous allons poser comme hypothèse de départ H_0 : les deux variables sont indépendantes. Et H_1 : les deux variables sont dépendantes l'une de l'autre.

La désignation « Top-struct » remplace la modalité de la variable dépendante (remède structurel) et « Top-comport » remplace la modalité de la variable dépendante (remède comportemental).

Test de dépendance des modalités de la variable dépendante

Tableau 15 : Tableau croisé Top_struct&Top_comport

Tableau croisé Top_struct * Top_comport				
Effectifs		Top_comport		Total
		0	1	
Top_struct	0	0	60	60
	1	56	228	284
Total		56	288	344

Tableau 16 : Tableau de signification asymptotique de la variable dépendante

	Valeur	ddl	Signification asymptotique (bilatérale)
Khi-deux de Pearson	14,131 ^a	1	,000
Correction pour la continuité	12,722	1	,000
Ratio de vraisemblance	23,660	1	,000
Test exact de Fisher			
Association linéaire par linéaire	14,090	1	,000
Nombre d'observations valides	344		
Mesures symétriques			
		Valeur	Signification approximée
Nominal par Nominal Coefficient de contingence		0,199	0,000
Nombre d'observations valides		344	

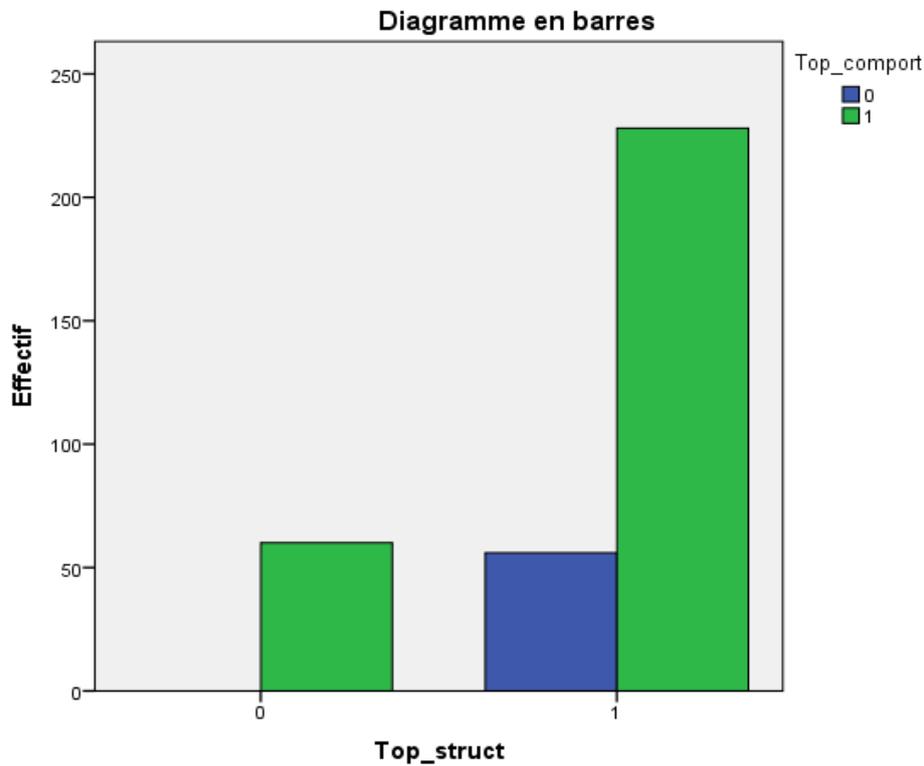
a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

$P = 0.000 <$ au seuil de 1% et 5%. On rejette l'hypothèse nulle.

Test de Chi_2 < 0.05%. La statistique prend une valeur qui conduit à rejeter l'hypothèse Ho. Les deux variables doivent être considérées comme dépendantes. Nous pouvons conclure que les valeurs de la variable dépendante « Top_Struct » ont probablement des effets significatifs sur les valeurs de la variable « Top_Comport ».

Ceci se confirme avec la figure 9 ci-dessous :

Figure 9 : Diagramme test de dépendance des modalités de la variable dépendante



Pour confirmer la dépendance ou si les remèdes structurels ont une influence sur les remèdes comportementaux, nous avons procédé au test de khi2. Les résultats sont présentés au sein du tableau 19 ci-dessous.

Tableau 17 : Test de V de Cramer (coefficient de contingence)

Mesures symétriques

		Valeur	Signification approximée	Signification exacte
Nominal par Nominal	Phi	-0,203	0,000	0,000
	V de Cramer	0,203	0,000	0,000
	Coefficient de contingence	0,199	0,000	0,000
Nombre d'observations valides		344		

a. L'hypothèse nulle n'est pas considérée.

Le test avec la méthode exacte vient confirmer la dépendance entre les deux variables dépendantes. $P < 1\%$. Nous rejetons donc l'hypothèse H_0 . Cela suppose qu'il y a interdépendance entre les deux mesures correctrices.

Nous pouvons conclure que les mesures correctrices structurelles imposées ont un effet significatif sur les observations de la variable « mesures correctrices comportementales ». Cette observation initiale sur la base de l'échantillon est probablement vraie à l'extérieur de l'échantillon (avec 1% d'erreur). Néanmoins le V de Cramer de (20%) exprime une faible dépendance des deux variables.

b. Les variables indépendantes

i. Les variables non retenues dans la première modélisation

A la suite du travail de codage, nous avons été amenés à ne pas retenir certaines variables pour lesquelles nous constatons de nombreuses données manquantes. Il s'agit notamment de variables relatives aux synergies, aux marchés pertinents et à l'indice de concentration (HHi).

✚ **Synergies.** En économie, la notion de synergie découle d'une amélioration de l'organisation au sein d'un groupe d'entreprises, d'un groupe de consommateurs, de la nation. Elle conduirait à des gains d'efficacité, sous la forme de diminution de coût de production, de l'introduction de nouveaux produits ou d'une amélioration de la qualité des produits. Nous avons jugé bon de retirer cette variable explicative d'autant plus que la Commission ne le mentionne quasiment pas dans les rapports.

✚ **Les marchés pertinents :** les informations relatives aux marchés pertinents permettent à la Commission de mieux détecter les effets anticoncurrentiels. Elles donnent des indications sur l'application du concept de produit mise en cause et de marché géographique⁴⁵. Dans l'analyse des décisions, nous trouvons entre un (1) à quatre (4) marchés pertinents mis en cause. Dans ce cas, la solution choisie est normalement de

⁴⁵ Journal officiel C 372 du 09.12.1997

considérer le marché le plus affecté par les effets anticoncurrentiels mais dans plusieurs cas, deux (2) à trois (3) marchés sont mis en cause. Etant donné que la délimitation des marchés est un peu délicate et qu'on se retrouve souvent en face de plusieurs marchés affectés nous avons jugé bon de ne pas tenir compte de cette variable.

L'indice de concentration (HHi)

Sur les 348 cas de décisions, il y a un grand nombre de données manquantes concernant les parts de marchés. Ces indications sont parfois confidentielles ou tout au moins ne figurent pas dans les documents. Nous avons créé trois variables, notamment la part de marché de l'entreprise acquéreur, celle de la cible, celle de leur part de marché cumulée et celle des concurrents. Nous constatons malheureusement que dans bon nombre de cas la Commission fait fi des valeurs des parts de marchés. L'estimation des parts de marché est complexe. Ceci nous a conduit à renoncer également à l'utilisation de cette variable. Comme les parts de marchés des concurrents sont aussi souvent couvertes par le secret des affaires ou ne sont pas explicitement mentionnées dans les décisions, il ne nous est alors pas possible de calculer les indices de concentration comme l'indice de Hirschman- Herfindahl. Dans notre analyse en supprimant cette variable, nous supposons que l'impact « social » d'une concentration ne dépend pas uniquement de facteurs structurels comme l'indice de concentration mais résulte des interactions stratégiques entre les différents acteurs, les parties prenantes à la concentration, les concurrents et les consommateurs.

ii. Les variables qualitatives retenues dans le cadre de notre analyse

Dans cette thèse, nous disposons de variables qualitatives avec et sans ordre. Le point suivant portant sur la description des variables permettra de décrire les différentes variables qui font l'objet de notre étude. Nous procéderons ensuite à une analyse statistique par croisement des variables.

Les variables de sélection

Les variables de sélection sont des variables d'identification des concentrations. En d'autres termes, ce sont des variables qui nous ont permis d'extraire les cas de notre base de données. Il s'agit notamment de la variable « type de décision », « phase de contrôle » et « type de

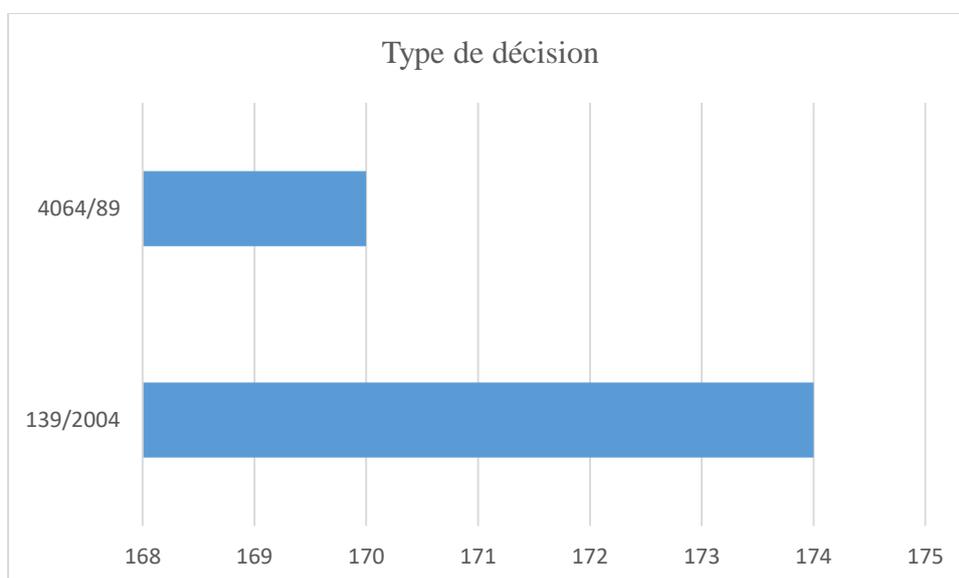
concentration ».

✚ **Type de décision.** La variable type de décision est une variable sélective des décisions. Cette variable représente la phase d'enquête (phase 1 et 2) durant laquelle les engagements ont été pris. Le Tableau 18 donne quelques informations descriptives de cette variable.

Tableau 18 : Effectif de la variable type de décision

	Effectifs	Pourcentage
139/2004	174	50,6
4064/89	170	49,4
Total	344	100,0

Figure 10 : diagramme variable type de règlementation (« type de décision »)



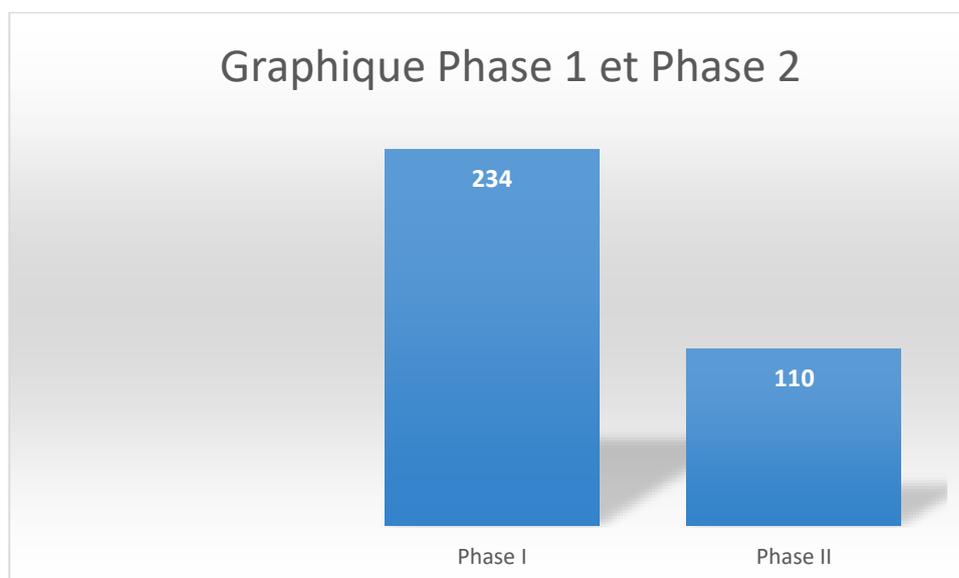
Comme indiqué dans le tableau 20, sur les 344 concentrations étudiées, 170 concentrations ont reçu une autorisation avec mesures correctrices sous condition et représente 49,4% de l'ensemble de l'échantillon. Le reste, 174 concentrations, ont reçu une autorisation sous condition (soit 50.6% du total).

✚ **Phase_control (Phase I ou II).** La variable « phase » exprime d'une part l'importance ou la complexité du dossier dans la prise de décision et d'autre part les deux étapes du processus de prise de décision. Le tableau 21 ci-dessous illustre la statistique descriptive de cette variable.

Tableau 19 : effectif des concentrations en fonction des phases de contrôle

Phase control	Phase	Effectifs	Pourcentage
6(1) (b)	Phase I	234	68,0
8(2)	Phase II	110	32,0
Total		344	100,0

Figure 11 : diagramme phase 1 et 2 du contrôle des concentrations



Conformément aux données du tableau 21 et de la figure 11, 68% soit plus de 2/3 des concentrations dans notre étude ont été autorisées en phase I. S'il subsiste un doute sérieux d'atteinte à la concurrence qui ne peut être compensé par les engagements éventuellement proposés, la Commission engage un examen approfondi, dit « phase 2 ». Dans notre échantillon, 32% des concentrations ont subi un examen approfondi et ont été subordonnées à une autorisation avec conditions et engagements.

Type de concentration.

Les cas de concentration traités peuvent être de différents types. Ces derniers sont répertoriés dans le tableau 22 avec en outre le nombre de cas et le pourcentage de ce type dans l'échantillon.

Tableau 20 : Statistiques descriptives des types de concentrations

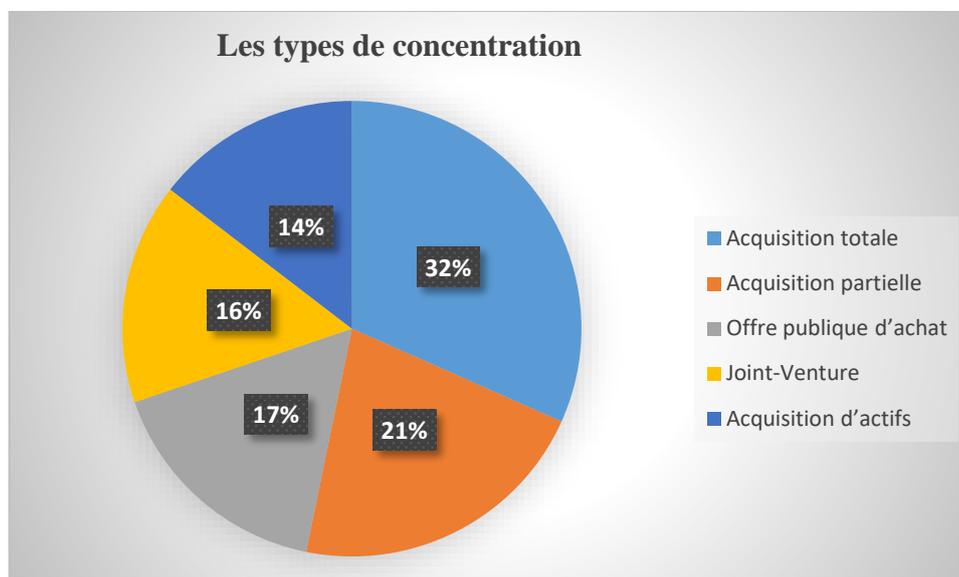
variables	Désignations	Effectifs	%
Ac_tot	Acquisition totale	109	31,7
Ac_Par	Acquisition partielle	74	21,5
OPA	Offre publique d'achat	57	16,6
JV	Joint-Venture	54	15,7
Ac_act	Acquisition d'actifs	50	14,5
Total		344	100

L'acquisition totale représente l'effectif le plus élevé dans notre échantillon 1/3 du total des concentrations. Elle est suivie par les concentrations de type « acquisition partielle ». Cependant, nous notons que respectivement 16.6%, 15.7% et 14,5% des concentrations soumises aux contrôles sont issues des offres publiques⁴⁶ d'achat, des joints ventures et des acquisitions d'actifs⁴⁷. Il s'agit donc de types de concentration moins fréquents, mais pas pour autant marginaux. La figure 12 donne une idée des fréquences.

⁴⁶ Une offre publique d'achat ou OPA est une offre d'acquisition payable au comptant, à un prix donné, du capital d'une entreprise cible. Le déclenchement de l'OPA fait commencer une période d'une durée déterminée à l'avance pendant laquelle les actionnaires de l'entreprise visée ont la possibilité d'apporter ou non leurs actions à l'entreprise acheteuse. Cette entreprise informe l'Autorité des marchés financiers (France) à l'avance du pourcentage souhaité dans un temps imparti. Si à l'issue de ce temps imparti, l'entreprise qui déclenche l'OPA n'a pas réussi à acheter le montant des actions souhaité, cette OPA est automatiquement annulée.

⁴⁷ L'acquisition d'actifs immobilisés porte sur l'acquisition des éléments qui sont destinés à servir de façon durable à l'activité de l'entreprise. Ce sont des actifs qui ne se consomment pas au premier usage et sont destinés à durer pendant plusieurs années. Les actifs immobilisés peuvent être des actifs immobilisés incorporels (marques ou brevets), des actifs immobilisés corporels (terrains) ou des actifs immobilisés financiers (prêts). L'acquisition d'actifs circulants, à l'inverse, porte sur l'acquisition d'actifs n'ayant pas vocation à rester de manière durable dans l'entreprise. Les actifs circulants sont principalement constitués des stocks (matières premières, produits finis, marchandises) ou des créances (sommes dues par les clients).

Figure 12 : Diagramme statistique descriptive des types de concentrations



Les variables caractéristiques des firmes

Ce sont les variables qui décrivent la nature et l'identité des entreprises parties prenantes à la concentration.

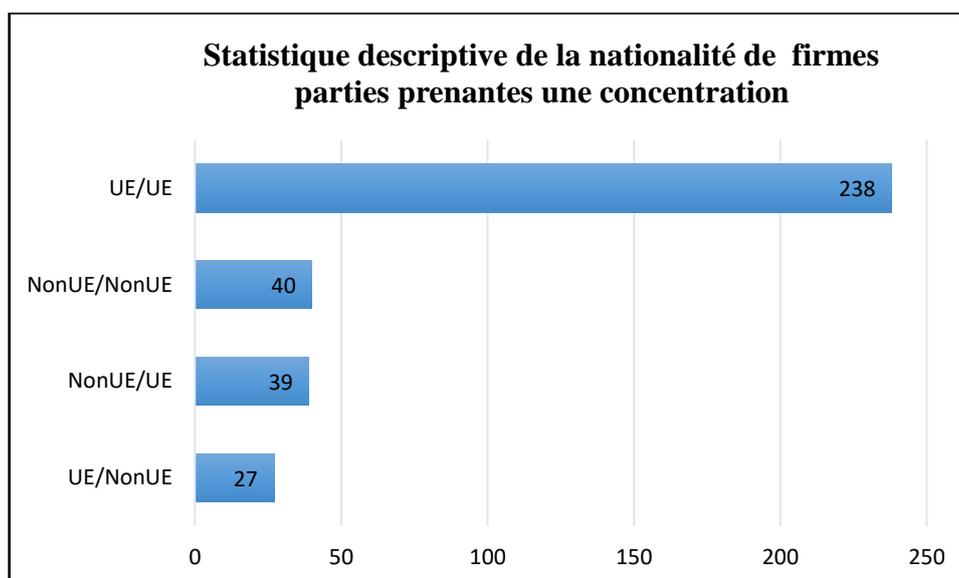
✚ Nationalité des firmes.

La nationalité d'une entreprise est définie dans notre étude par l'appartenance des entreprises à l'Union Européenne ou non. Soit X/Y le couple correspondant à X (nationalité de l'entreprise acquéreuse) et Y (nationalité de la firme cible). Si l'entreprise acquéreuse et cible sont hors de l'espace européenne, nous codons « NonUE (extra-communautaire)/ NonUE (extra-communautaire) » et si elles appartiennent à l'Union Européenne le codage utilisé est UE (Communautaire) / UE (communautaire). Le tableau n°23 ci-dessous nous indique les différentes possibilités avec les effectifs correspondants.

Tableau 21 : Effectif des concentrations selon les nationalités des firmes

Nationalité des firmes		Effectifs	Pourcentage
	UE/NonUE	27	7,85
	NonUE/UE	39	11,33
	NonUE/NonUE	40	11,62
	UE/UE	238	69,2
	Total	344	100,0

Figure 13 : Diagramme nationalité des firmes parties prenantes



69,2% des 344 concentrations examinées par les autorités communautaires sont exclusivement communautaires. Ces fusions l'emportent sur les fusions transatlantiques et autres (Asie, Afrique). Ainsi, 19,2% les concentrations concernent une entreprise européenne et une entreprise non européenne et 11,6% impliquent des entreprises non-Européen mais dont l'impact se fait ressentir dans l'espace communautaire.

Secteurs d'activité.

Nous avons opté pour une classification européenne (code NACE).

Tableau 22 : Statistiques détaillées des 344 concentrations en fonction des secteurs d'activité.

Secteurs d'activités	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage cumulé
A	3	0,9	0,9
B	10	2,9	3,7
C	208	59,8	63,5
D	22	6,3	69,8
E	2	0,6	70,4
F	1	0,3	70,7
G	9	2,6	73,3
H	28	8,0	81,3
I	1	0,3	81,6
J	38	10,9	92,5
k	1	0,3	92,8
K	11	3,2	96,0
M	5	1,4	97,4
N	3	0,9	98,3
O	1	0,3	98,6
R	4	1,1	99,7
S	1	0,3	100,0
Total	348	100,0	

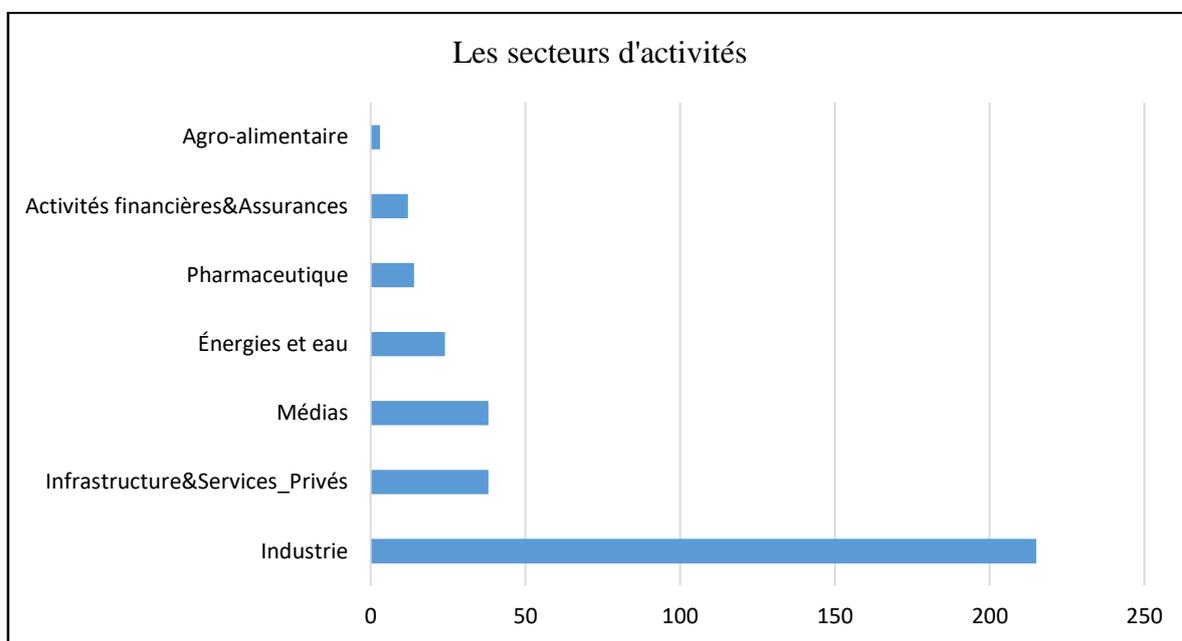
Nous avons réduit les 16 secteurs de la classification initiale du tableau 24 en sept (7) classes qui sont présentées dans le tableau 25 ci-dessous afin de limiter dans le modèle économétrique le nombre de secteurs à faible effectif pour lesquels les effets sectoriels pourraient être confondus avec des effets idiosyncratiques.

Tableau 23 : Les secteurs d'activité pris en compte dans le modèle

Secteurs d'activités	Effectifs	pourcentage
Industrie	215	62,5
Infrastructure&Services_Privés	38	11
Médias	38	11
Énergies et eau	24	7
Pharmaceutique	14	4,1
Activités financières&Assurances	12	3,5
Agro-alimentaire	3	0,9
	344	100

Le secteur « Industrie » domine avec de 62.5% des cas. Ensuite viennent à proportion égale de 11% les secteurs des « infrastructures&services_Privés » et les « médias ». Les secteurs agro-alimentaire et « Énergies et eau » occupent respectivement 0,9% et 7% de l'effectif global. La faible proportion des concentrations issues du secteur financier soumises aux remèdes peut être expliquée soit par le fait qu'il y a moins de concentrations dans ce secteur, soit par le fait qu'il y a moins ou pratiquement pas d'effets anticoncurrentiels constatés par la Commission lors du contrôle des concentrations. La figure 14 illustre relativement la forte concentration sectorielle des cas étudiés.

Figure 14 : Diagramme de répartition des concentrations en fonction des secteurs d'activité.



Marché géographique.

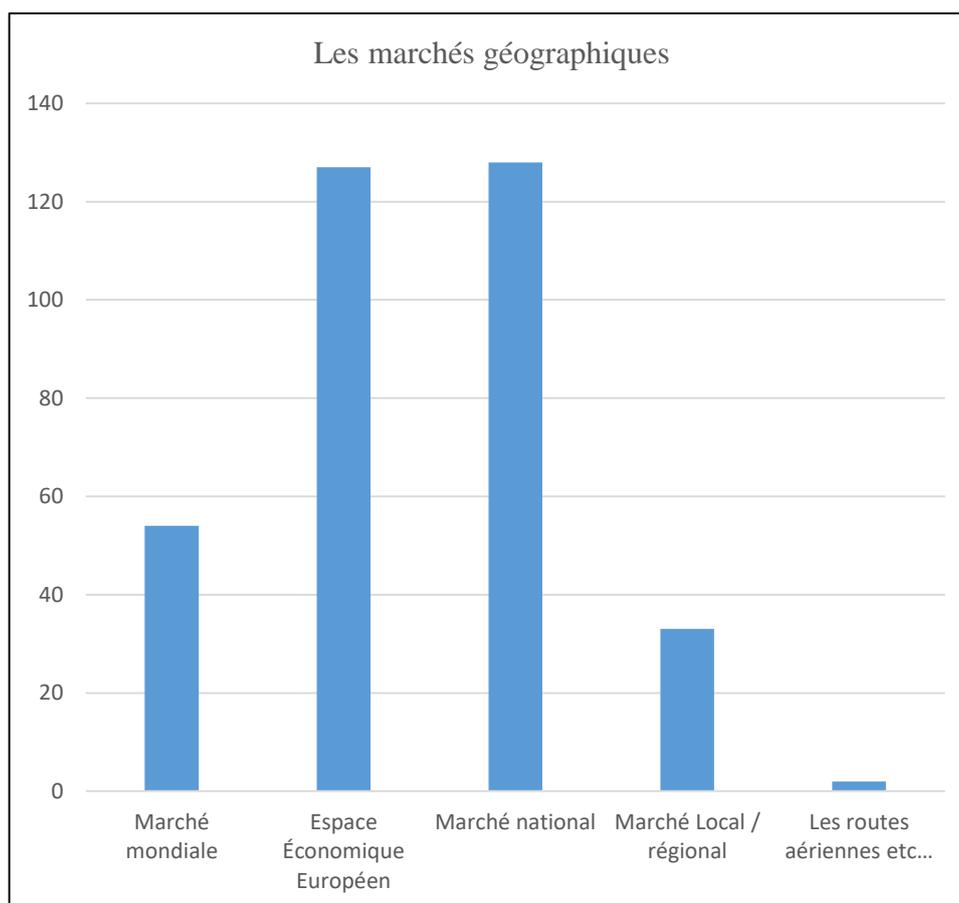
Les marchés géographiques pertinents étudiés relèvent de ou du marché géographique mis 5 classes qui sont regroupées dans le tableau 26 ci-dessous.

L'Espace Économique Européen et les marchés nationaux sont les marchés géographiques majoritairement définis en matière de contrôle des concentrations et occupent respectivement 36.9% et 37,2% des concentrations analysées par la Commission. Vient ensuite le marché à caractère mondial qui occupe 15.7% de l'effectif global. Le marché local et régional a été mis en cause dans 9.6% des cas. Enfin, les marchés géographiques dits « autres » tels que les routes aériennes concernent peu de cas (soit 0,6% de l'effectif total). La figure 15 nous donne un aperçu des fréquences.

Tableau 24 : Effectif des concentrations en fonction du marché géographique

Les marchés	Désignation (variable)	Effectifs	Pourcentage
MONDIAL	Marché mondiale	54	15,7
EEE	Espace Économique Européen	127	36,9
NATIONAL	Marché national	128	37,2
LOCAL_RE	Marché Local / régional	33	9,6
LES_ROUT	Les routes aériennes etc...	2	0,6
Total		344	100

Figure 15 : Diagramme des concentrations en fonction du marché géographique pertinent



iii. Les variables “théorie du prejudice” (“theory of harm”)

Une opération de concentration est susceptible d’avoir deux effets économiques antithétiques en termes de bien-être collectif. Si elle peut, dans une certaine mesure, se traduire par des gains d’efficacité (Rainelli, 2006), elle n’en induit pas moins un accroissement du pouvoir de marché à disposition de la nouvelle entité. Cet accroissement peut être à l’origine d’une perte de bien être global en permettant à la nouvelle entité d’élever son prix durablement et significativement au-delà de son coût marginal. Un tel pouvoir de marché se décompose en deux effets distincts. Le premier correspond à la notion de dominance individuelle, longtemps prédominante dans les analyses des autorités européennes. Celle-ci peut s’assimiler, peu ou prou, aux effets unilatéraux de l’antitrust américain (Bishop et Lofaro, 2004). Il s’agit de la capacité à élever ses prix (de façon faible mais significative et non transitoire) sans compter sur une réaction de ses concurrents. La position dominante collective, quant à elle, est le pendant européen de la notion d’effets coordonnés. Il s’agit d’une situation dans laquelle les firmes comprennent leur intérêt de ne pas se faire concurrence en prix. Les deux concepts de dominance ne sont pas exclusifs l’un de l’autre.

Dominance individuelle.

Une entreprise occupe une position de dominance individuelle lorsqu’elle est en mesure d’agir indépendamment de ses concurrents, fournisseurs, clients, et en définitive, du consommateur final. En Droit communautaire de la concurrence, il n’est pas illégal de détenir une position dominante. En revanche lors des contrôles de concentration, si la Commission constate qu’un projet de fusion crée une position dominante ou renforce une position dominante, elle impose des mesures correctrices. Le tableau 27 met en évidence que 65,4% des concentrations dans notre échantillon concerne de dominance individuelle.

Tableau 25 : Statistique descriptive des concentrations à dominance individuelle

Dominance Individuelle		Effectifs	Pourcentage
	0	119	34,6
	1	225	65,4
	Total	344	100,0

Dominance collective.

Pour la Commission européenne, une situation de dominance collective est définie comme une configuration de marché dans laquelle certains opérateurs sont en mesure d'adopter une ligne d'action commune restrictive de concurrence indépendamment du comportement des concurrents actuels (ou potentiels) et s'exposent à des représailles en cas de déviation vis-à-vis de cette ligne commune. Les premières utilisations de la notion en matière de contrôle des concentrations remontent à la fusion entre Varta et Bosch en 1991 et au rachat de Perrier par Nestlé en 1992. Dans ce dernier cas, les investigations avaient porté sur le risque de développement d'une dominance conjointe de Nestlé et BSN (l'actuel Danone).

Tableau 26 : Effectif des concentrations à dominance collective

Modalités	Effectifs	Pourcentage
0	271	78,8
1	73	21,2
Total	344	100,0

Comme indiqué dans le tableau 28, la Commission dans l'exercice de son contrôle a considéré que 21.2 % des concentrations conduiraient à une dominance collective.

Tableau 27 : Croisement de la variable "dominance individuelle" et variable "dominance collective"

Dominance individuelle	Dominance collective		Total
	0	1	
0	51	68	119
1	220	5	225
Total	271	73	344

En tout, il y a 5 opérations de concentration dans lesquelles la Commission a identifié à la fois des affets de dominance individuelle et collective.

Tableau 28 : Effectif dominance conglomérale

Codage		Effectifs	Pourcentage
	0	282	82,0
	1	62	18,0
	Total	344	100,0

On peut identifier pour une même concentration des effets de forclusion c'est-à-dire que les sont en mesure d'augmenter les ventes de l'un de ses produits en le liant à l'achat d'un autre produit.

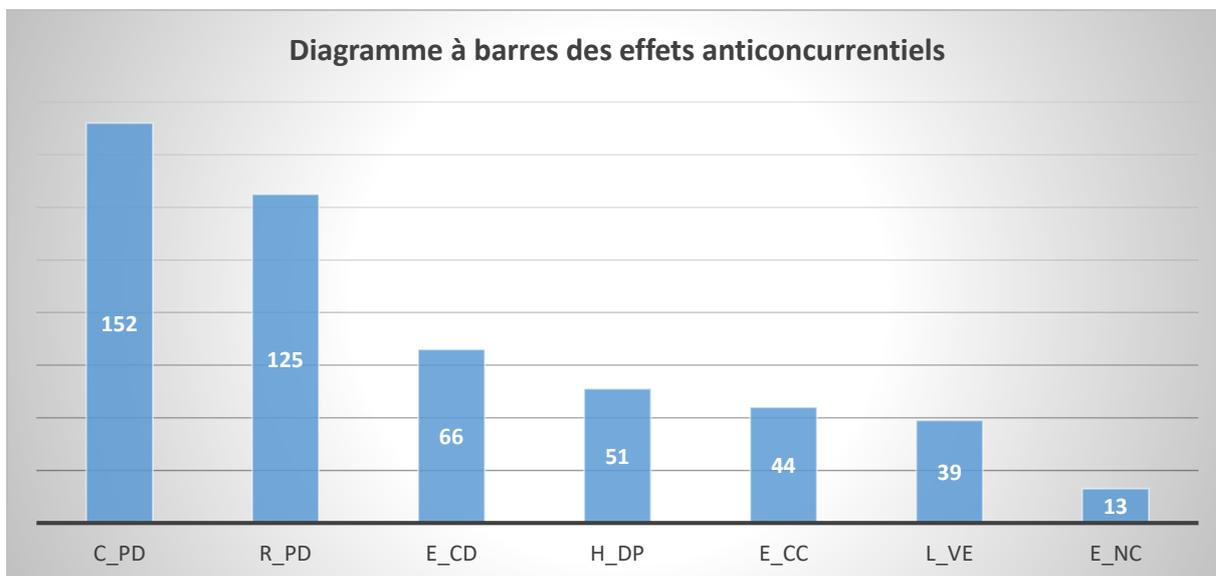
iv. Les variables effets anticoncurrentiels.

Après analyse, nous avons retenu sur les 14 variables liés aux « effets anticoncurrentiels » recensées dans les décisions de la CE, 7 variables. Les variables retenues sont présentées dans le tableau 31 ci-dessous :

Tableau 29 : Liste des abréviations des modalités retenues de la variable « effets anticoncurrentiels »

VARIABLES	ABREVIATIONS
Création de position dominante	C_PD
Renforcement de la position dominante	R_PD
Exclusion des concurrents	E_CC
Liens verticaux	L_VE
Effets coordonnés	E_CD
Hausse des prix	H_DP
Effets non coordonnés	E_NC

Figure 16 : Effectifs des différentes modalités de la variable «effets anticoncurrentiels»



Les tableaux 32 à 38 nous renseignent sur les effectifs des différentes modalités de la variable « effets anticoncurrentiels ».

Tableau 30: Effectif de la modalité « création de la position dominante »

Création de la position dominante (C_PD)		Effectifs	Pourcentage
	0	192	55,8
	1	152	44,2
	Total	344	100,0

La Commission a jugé que 44,2% des concentrations de notre échantillon conduiraient à une création de la position dominante (C_PD).

Tableau 31 : Effectif de la modalité « renforcement de la position dominante »

Renforcement de la position dominante (R_PD)		Effectifs	Pourcentage
	0	219	63,7
	1	125	36,3
	Total	344	100,0

36.3% des concentrations étudiées par la CE sont supposées conduire à un renforcement de position dominante (R_PD).

Tableau 32 : Effectif de la modalité « exclusion des concurrents »

Exclusion des concurrents (E_CC)		Effectifs	Pourcentage
	0	300	87,2
	1	44	12,8
	Total	344	100,0

Les concentrations supposées conduire à l'exclusion des concurrents sont recensées 12.8% des cas.

Tableau 33 : Effectif de la modalité « liens verticaux »

Liens verticaux (L_VE)		Effectifs	Pourcentage
	0	305	88,7
	1	39	11,3
	Total	344	100,0

L'analyse des décisions de la Commission Européenne recense que les liens verticaux sont

assimilés comme « effet anticoncurrentiel » dans 11,3% des cas soit dans 39 concentrations.

Tableau 34 : Effectif de la modalité « effets coordonnés »

Effets coordonnés (E_CD)		Effectifs	Pourcentage
	0	278	80,8
	1	66	19,2
	Total	344	100,0

Les effets coordonnés souvent assimilés à la dominance collective sont recensés dans 66 concentrations soit environ 19,2% des cas. Par exemple, une transaction risque l'interdiction si elle favorise la coordination entre concurrents en accroissant la symétrie sur le marché, en permettant l'instauration de mécanismes de rétorsion entre entreprises et en privant d'effet toute réaction des concurrents. Dans notre cas d'analyse, malgré l'identification de ces effets, les concentrations ont été autorisées sous conditions et engagements.

Tableau 35 : Effectif de la modalité « hausse des prix »

Hausse des prix (H_DP)		Effectifs	Pourcentage
	0	293	85,2
	1	51	14,8
	Total	344	100,0

La Commission a estimé que 14,8% des concentrations conduiraient à une hausse future des prix sans avoir à tenir compte des autres opérateurs ou, l'opération de concentration engendre un effet unilatéral.

Tableau 36 : Effectif de la modalité « effets non coordonnés »

Effets non coordonnés (E_NC)	Effectifs	Pourcentage
0	331	96,2
1	13	3,8
Total	344	100,0

Pour les effets non coordonnés, la Commission européenne recherche si la transaction crée des situations de forclusion : empêche-t-on des concurrents en aval d'avoir accès à un composant important (« input foreclosure ») ? Prive-t-on de débouchés des concurrents en amont (« customer foreclosure ») ? La forclusion se mesure par la capacité de fermer l'accès au marché, notamment par la maîtrise d'un produit ou d'une technologie essentielle, et cela en fonction du pouvoir de marché détenu par la nouvelle entité

La création de position dominante et le renforcement d'une position dominante sont les deux effets anticoncurrentiels les plus recensés dans les décisions de la Commission européenne. Nous allons dans la section suivante réaliser des tests afin de voir si les deux variables interagissent significativement avec les décisions.

v. Les variables quantitatives

Tableau 37 : Tableau récapitulatif des statistiques des variables quantitatives.

Statistiques des variables quantitatives				
		Chiffre_d'affaires_Mds €	Durée de decision_mois	Nombre_Entrep
Nombre	d'observations	344	344	344
	Manquante	0	0	0
Moyenne		20,39	5,04	2,14
Médiane		5,00	2,00	2,00
Mode		5	2	2
Ecart-type		36,502	13,212	,404
Minimum		0	0	2
Maximum		309	164	4
Effectif				739

Le chiffre d'affaires.

Pour chaque cas, la Commission Européenne examine si les conditions de chiffre d'affaires qui déterminent sa compétence sont remplies. Nous supposons que les 348 cas de concentration traités respectent les seuils absolus. Nous constatons plusieurs données manquantes en la matière. Nous avons reconstitué les données manquantes sur la base de l'hypothèse relative aux seuils⁴⁸ c'est-à-dire que le chiffre d'affaires non connu sera remplacé par 5 milliard car on suppose que c'est le minimum jugé par la Commission dans le cadre du contrôle des concentrations. IL y a un risque à considérer ou à remplacer les données manquantes par cette valeur mais nous supposons que la recevabilité de chaque dossier est conditionnée à un minimum de chiffre d'affaires que ce soit au niveau mondial

⁴⁸ Les entreprises concernées réalisent un chiffre d'affaires mondial cumulé supérieur à 5 milliards d'euros.

ou communautaire.

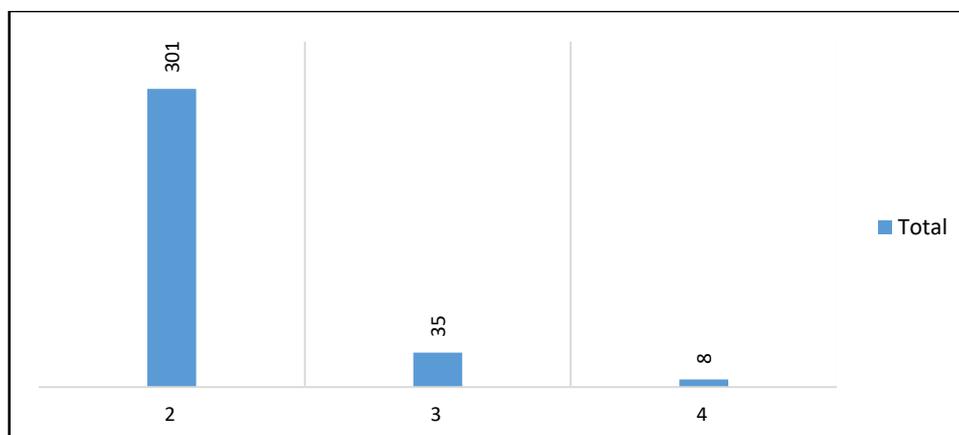
✚ **Nombre d'entreprises.** La variable « nombre d'entreprises » exprime le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration. Nous estimons que cela peut être un facteur déterminant dans le choix des remèdes.

Tableau 38 : Statistique descriptive de la variable « nombre d'entreprises »

Nombre d'entreprises		Effectifs	Pourcentage
	2	302	87,8
	3	35	10,2
	4	7	2,0
	Total	344	100,0

Les statistiques présentées dans le Tableau 38 montrent que les concentrations impliquent majoritairement deux entreprises soit 87.8% du total versus 10,2% pour les concentrations impliquant trois entreprises. Les concentrations à quatre entreprises représentent une proportion très faible (soit 2% du total).

Figure 17 : Diagramme présentant les statistiques de la variable « nombre d'entreprises »



✚ **Durée de traitement (Notification-Décision).** Cette variable exprime la durée qui sépare la notification du projet de concentration et la date de prise de décision de la Commission Européenne. Cette variable prend en compte les phases I et les phases II du contrôle des concentrations. L'unité de mesure de la durée du traitement est le mois. La durée moyenne de traitement est de 5 mois de traitement mais fortement dispersée car l'écart moyen est nettement supérieur à la moyenne. La durée de traitement médiane est de 2 mois c'est-à-dire que 50% des concentrations sont traitées en une durée inférieure à deux mois et le reste de la moitié requiert une durée de traitement supérieure à 2 mois.

c. Analyse de la distribution des remèdes en fonction des caractéristiques des firmes.

Tableau 39 : Tableau des types de concentrations en fonction des mesures correctrices

TYPES DE CONCENTRATION	REMEDES			Effectifs
	1	2	3	
AC_TOT (ACQUISITION TOTALE)	16	23	70	109
AC_PAR (ACQUISITION PARTIELLE)	18	6	50	74
OPA (OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT)	5	7	45	57
JV (JOINT-VENTURE)	15	10	30	54
AC_ACT (ACQUISITION DES ACTIFS)	7	10	33	50
TOTAL	61	56	227	344

Sur les 50 décisions relatives à des concentrations de type 'acquisition d'actifs', 14% sont de nature comportementale, 20% de nature structurelle et 66% sont à caractère mixtes. Pour les concentrations type « Acquisition partielle », représentent 24.32% des cas de remèdes comportementaux; 8.1% des mesures structurelles et 67,58% de remèdes mixtes. 64.22%, 55,55% , 78,94% des mesures correctrices mixtes ont été adoptées respectivement par la Commission dans le cas d'une concentration de type « acquisitions totale », de type « Joint-venture », de type « offre publique d'achat ».

Figure 18 : Diagramme en radar comparant les types de concentrations en fonction des différents remèdes

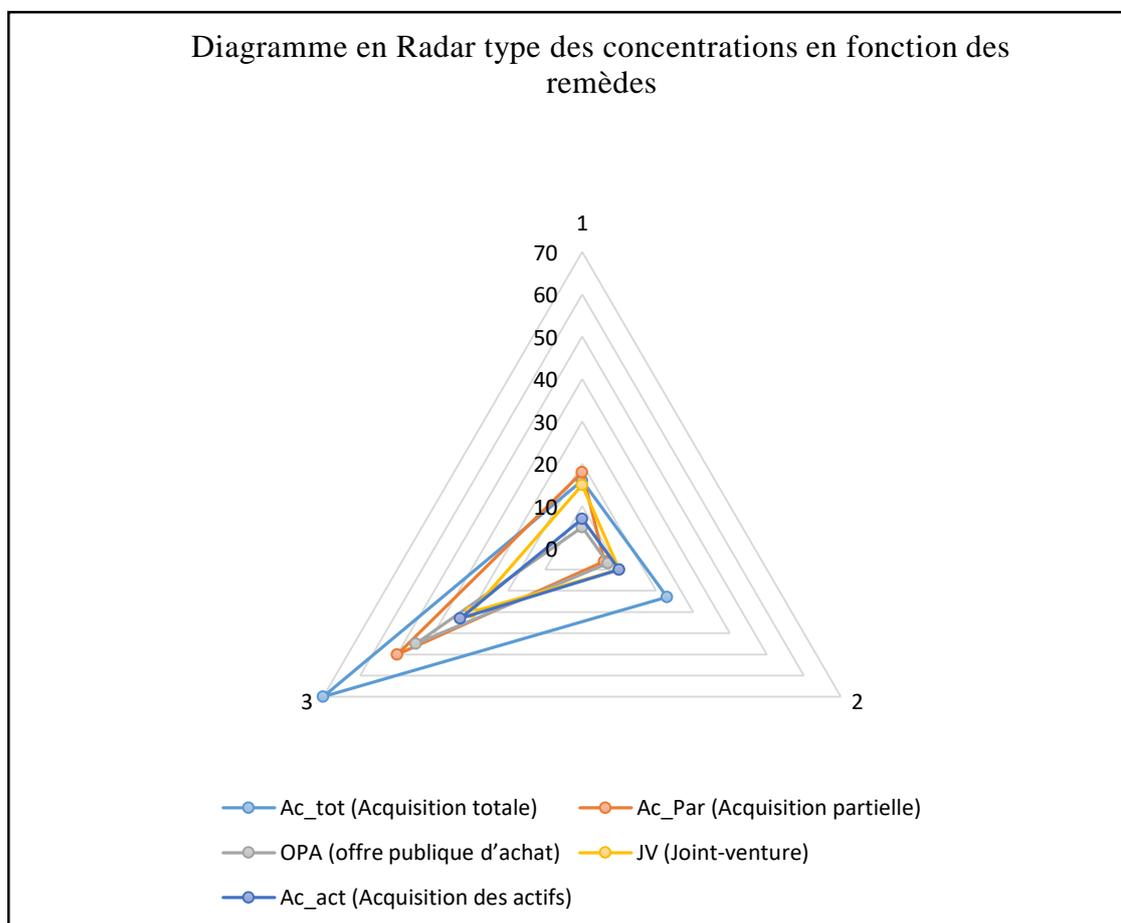


Tableau 40 : Tableau croisé des secteurs d'activité en fonction des remèdes

SECTEURS D'ACTIVITE	REMEDES			Total
	1	2	3	
Agro-alimentaire	0	0	3	3
Activités financières&Assurances	2	2	8	12
Pharmaceutique	2	2	10	14
Energies et eau	5	3	16	24
Infrastructure&Services_Privés	15	8	15	38
Médias	10	6	22	38
Industrie	26	35	154	215
Total	60	56	228	344

Le secteur des industries représente la majorité des concentrations dans notre échantillon. 71% des remèdes mixtes ont été appliqués dans ce secteur, 16,28% sont purement structurels et 12,12% sont purement comportementaux. Dans le secteur des infrastructures, nous notons une proportion de 39% à part égale pour l'adoption des remèdes purement comportementaux et mixtes. Environ 22% des décisions de la Commission ont trait à des remèdes purement structurels. La Figure 19 visualise les différents secteurs en fonction des remèdes.

Figure 19 : Diagramme en radar comparant les secteurs d'activité en fonction des différents remèdes

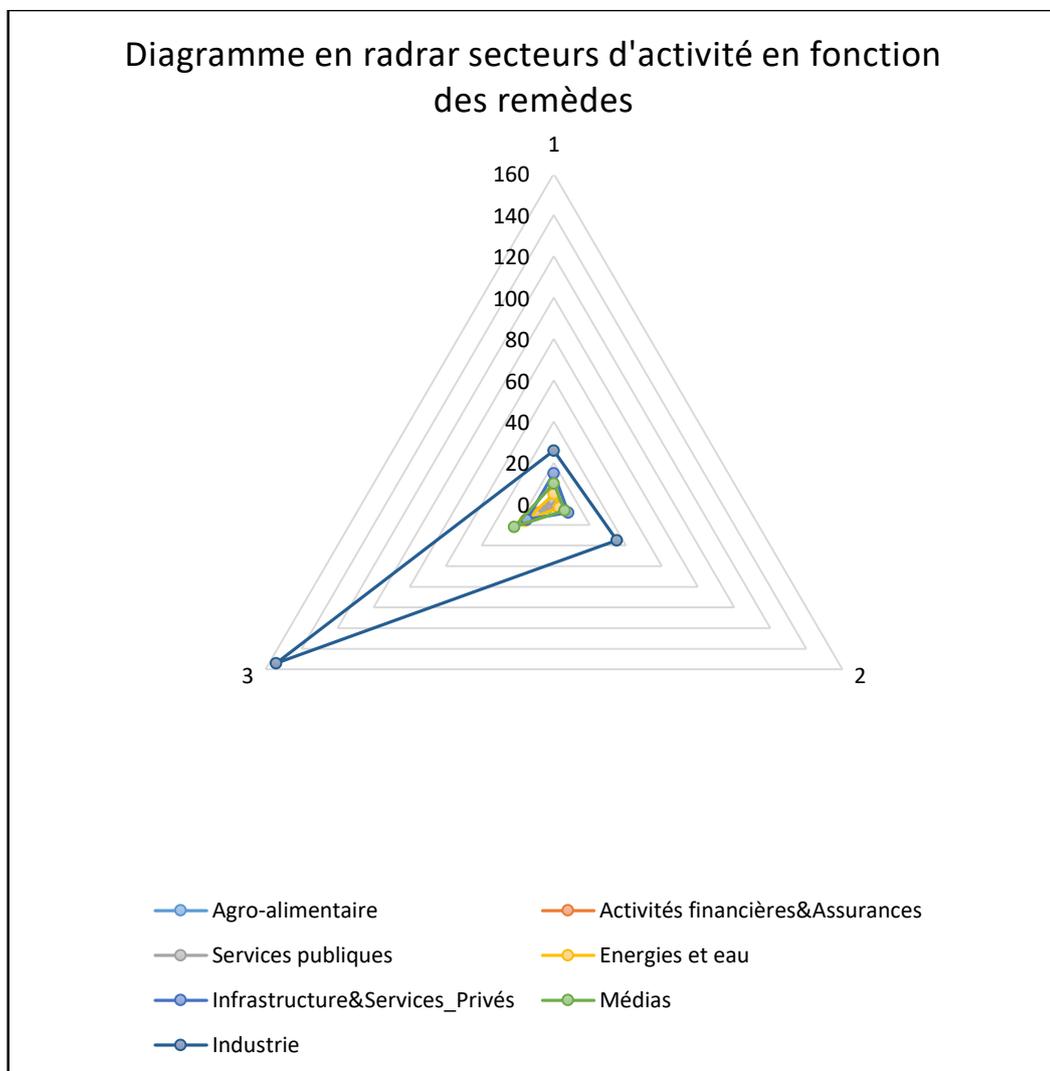


Tableau 41 : Tableau croisé variable « nationalité des firmes » en fonction des remèdes

Nationalite_des_firmes		Remèdes			Total
		1	2	3	
Tableau croisé	NonUE/NonUE	6	11	23	40
	NonUE/UE	5	9	25	39
	UE/NonUE	3	7	17	27
	UE/UE	46	29	163	238
Total		60	56	228	344

Nous notons également que, quelle que soit la nationalité des firmes, la plupart des mesures correctrices imposées par la Commission sont des mesures correctrices mixtes. La visualisation du tableau 43 est faite à la Figure 20 ci-dessous :

Figure 20 : Diagramme en radar de la nationalité des firmes en fonction des remèdes

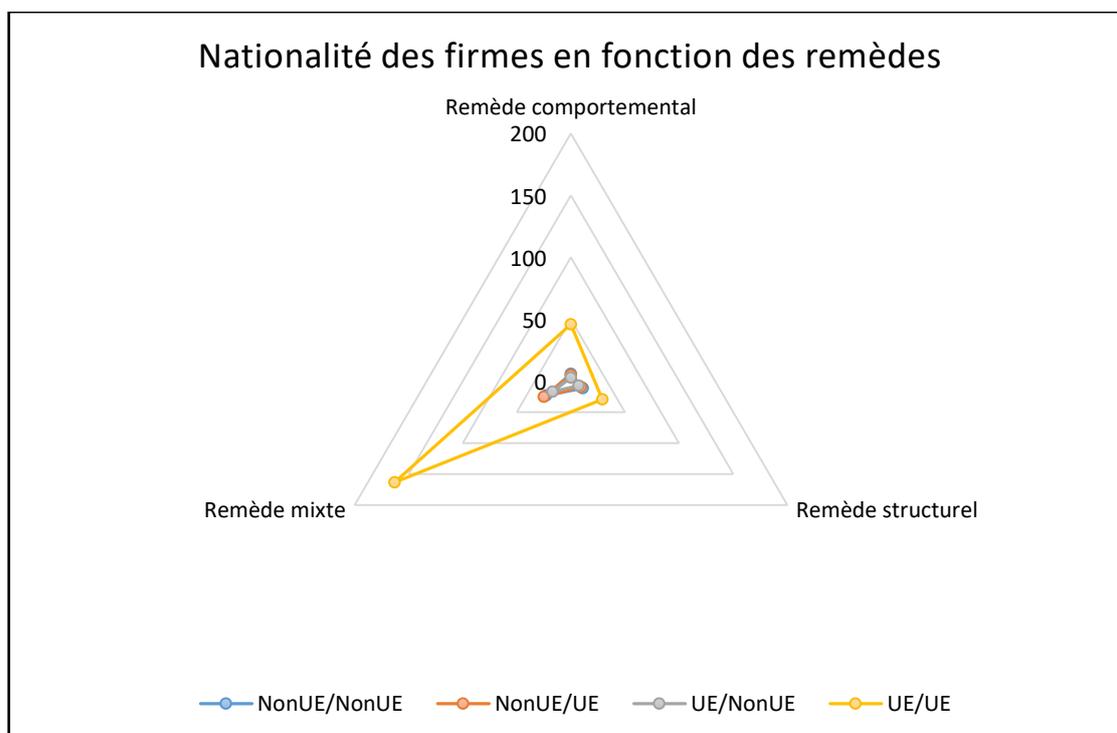
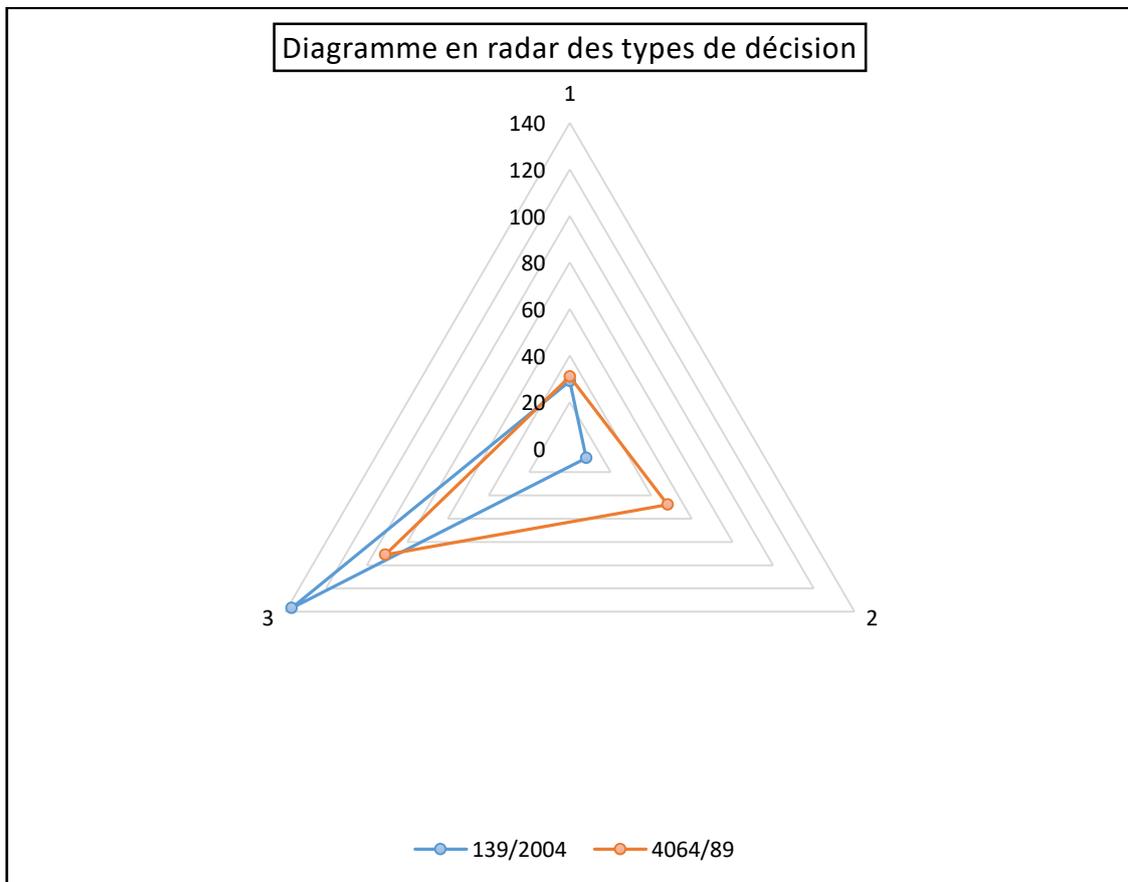


Tableau 42 : Tableau croisé type de décision en fonction des remèdes appliqués

Type de décision	Remèdes			Total
	1	2	3	
139/2004	29	8	137	174
4064/89	31	48	91	170
Total	60	56	228	344

Figure 21 : Diagramme en radar comparant les types de décision en fonction des remèdes



De 1990 à 2004, la CE a accepté 18,23% de remèdes purement comportementaux, 28,24% sont à caractère structurel et 53.53% sont des remèdes mixtes. Et sur la période 2004 à 2014, la Commission a adopté 16,66% de mesures correctrices comportementales, 4,59% de mesures correctrices structurelles et 78.75% de remèdes mixtes. Nous constatons qu'après l'introduction du Règlement 139/2004, l'adoption des remèdes purement structurels a baissé de façon drastique d'une proportion de 23,65%. En revanche, l'utilisation des remèdes mixtes a pris de l'ampleur et a augmenté de 25,2%.

Tableau 43 : Tableau croisé Marché géographique en fonction des remèdes

Marchés géographiques	Remèdes			Total
	1	2	3	
LES_ROUT	2	0	0	2
LOCAL_RE	7	6	20	33
MONDIAL	11	7	36	54
EEE	21	25	81	127
national	19	18	91	128
Total	60	56	228	344

Le tableau 45 nous montre également que les remèdes mixtes sont les plus adoptés, quel que soit le marché géographique pertinent. Les remèdes purement structurels l'emportent sur les remèdes purement comportementaux. La figure 23 nous permet de mieux visualiser les différents marchés géographiques en fonction des remèdes.

Figure 22 : Diagramme en radar des marchés géographiques en fonction des remèdes

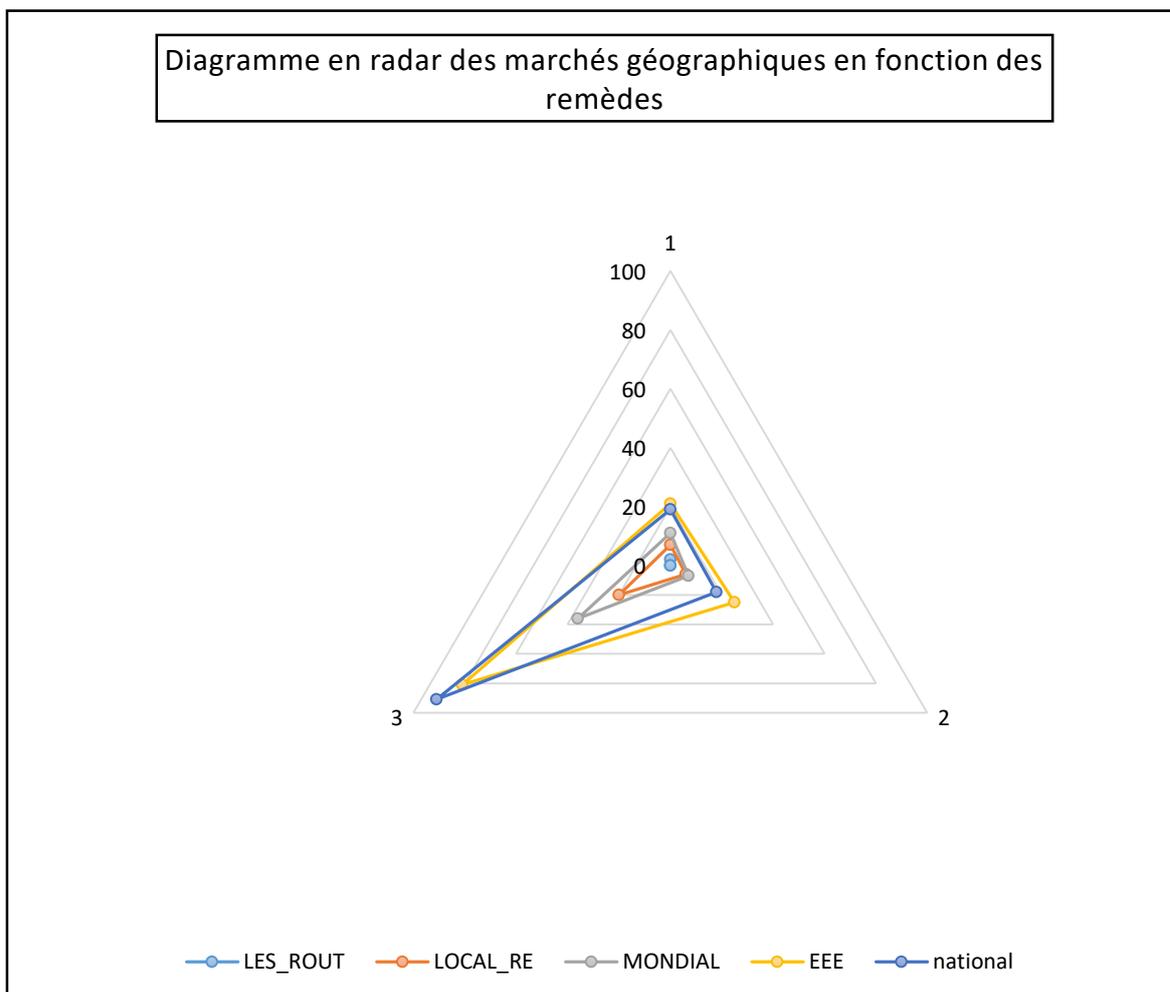
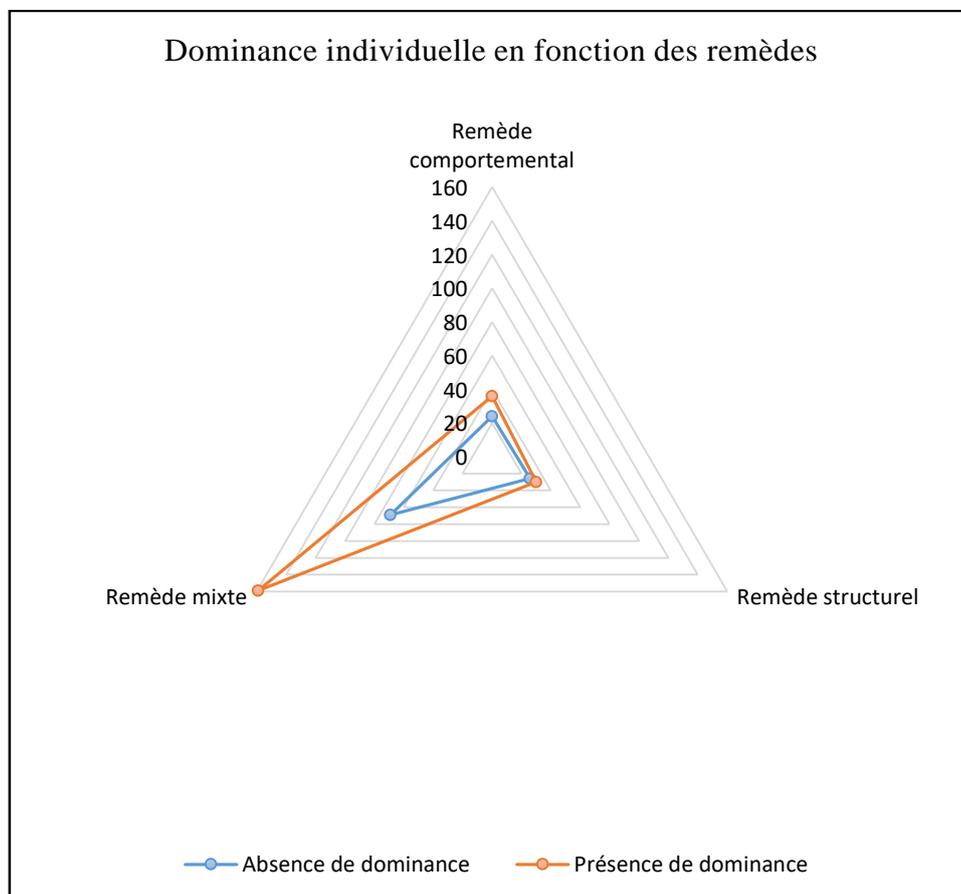


Tableau 44 : Tableau croisé variable « dominance individuelle » en fonction des remèdes

Dominance Individuelle	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	24	26	69	119
1	36	30	159	225
Total	60	56	228	344

Figure 23 : Diagramme en radar de la dominance individuelle en fonction des types de remèdes

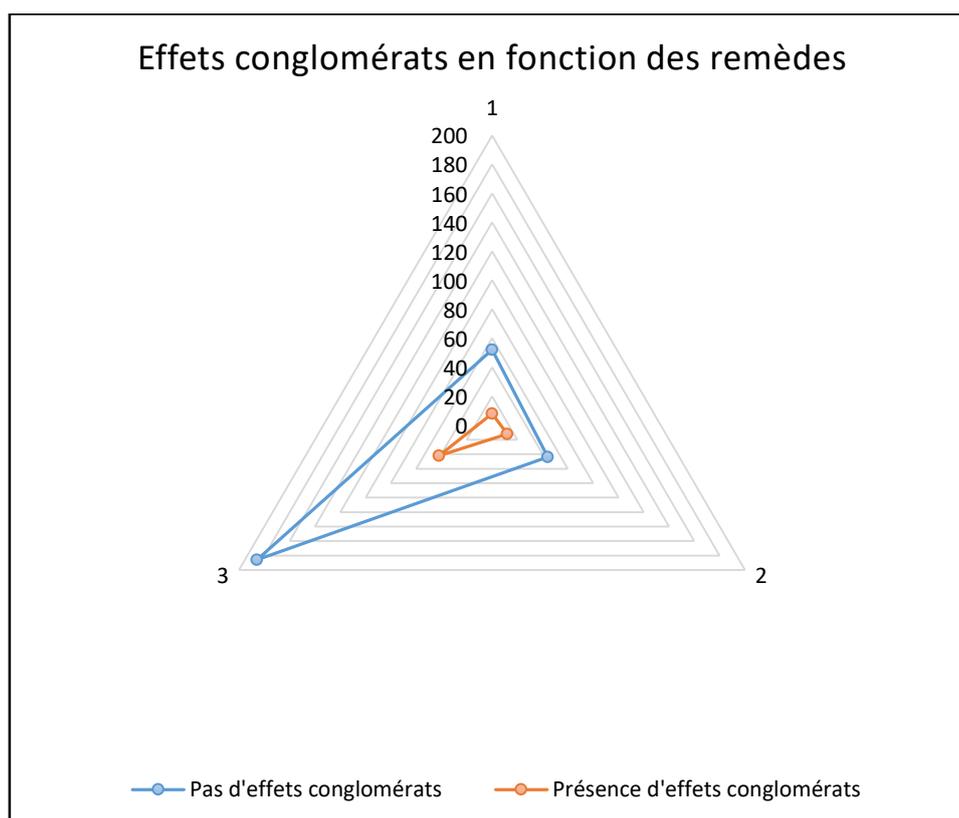


Comme l'indique le tableau 46, sur 344 cas de concentrations avec conditions et engagements, la dominance individuelle est recensée dans 225 cas (soit 65, 40% de l'effectif total.). Sur ces 225 cas, 36 (16%) décisions sont purement comportementales, 30 décisions (soit 13,33%) sont à caractère structurel et les mesures correctrices mixtes l'emportent sur les autres remèdes avec une proportion de 70,66%.

Tableau 46 : Tableau croisé variable « effets conglomérés » en fonction des remèdes

Effets conglomérat	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	52	44	186	282
1	8	12	42	62
Total	60	56	228	344

Figure 25 : Diagramme en radar des effets conglomérés en fonction des remèdes



Les effets congloméraux ont été identifiés dans 62 cas de concentrations. Les remèdes mixtes concernent 67,74% des décisions de la Commission. Les remèdes structurels l'emportent sur les remèdes comportementaux à raison de 19% versus 12,9% .

Tableau 47 : Tableau croisé variable « création d'une position dominante » en fonction des remèdes appliqués.

Création de la position dominante (C_PD)	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	40	28	124	192
1	20	28	104	152
Total	60	56	228	344

Le tableau 47 indique que la Commission dans son analyse a identifié 152 concentrations avec des risques de création de position dominante. La plupart des décisions sont à caractère mixte de l'ordre de 68,42%. 18,42% des cas sont structurels et 13,16% sont des mesures correctrices comportementales. La figure 27 montre l'analyse détaillée de la modalité création de position dominante en fonction des différents remèdes.

Figure 26 : Diagramme en radar création de la position dominante en fonction des remèdes.

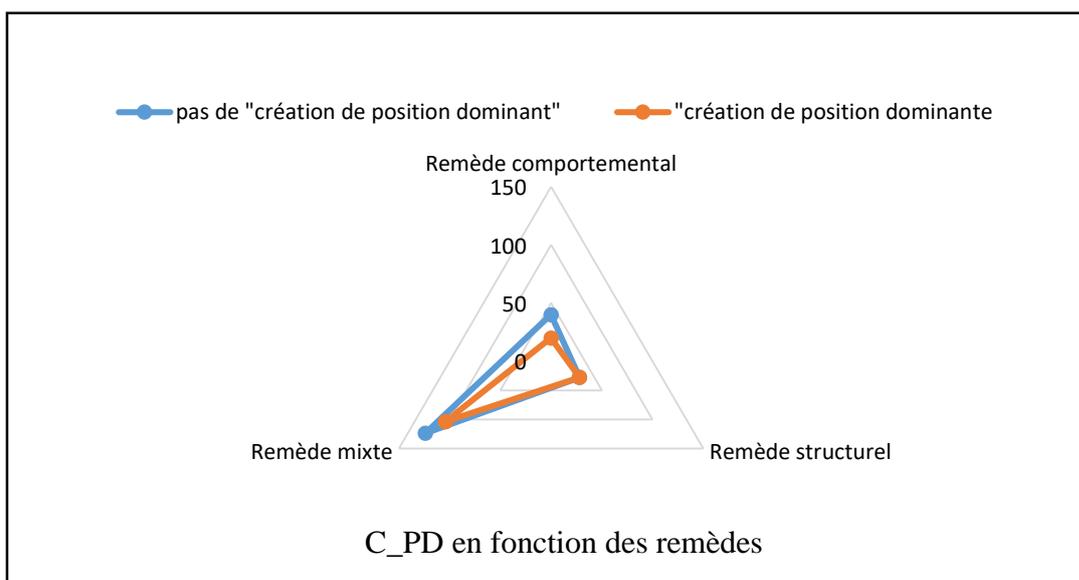


Tableau 47 : Tableau croisé variable « renforcement de la position dominante » en fonction des remèdes

Renforcement de la position dominante (R_DP)	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	41	35	143	219
1	19	21	85	125
Total	60	56	228	344

La plupart des remèdes adoptés sont mixtes de l'ordre de 68%. Les statistiques indiquent une proportion de 16,8% pour les remèdes structurels contre 15,2% de remèdes comportementaux lorsqu'un risque de renforcement de position dominante a été identifié.

Lorsqu'on analyse les statistiques des autres effets anticoncurrentiels comme l'exclusion des concurrents, les liens verticaux, les effets coordonnés et non coordonnés, les remèdes mixtes l'emportent en termes d'effectifs sur les autres mesures correctrices.

Le croisement des variables de la théorie du dommage concurrentiel et les variables « effets anticoncurrentiels » avec les différentes modalités remèdes (comportemental, structurel et mixte)⁴⁹ nous indique que la Commission adopte dans la plupart des décisions les remèdes mixtes. En termes de proportion, les résultats indiquent une relation croissante et graduelle des décisions en fonction de l'intensité des mesures sauf dans le cas de la dominance individuelle où l'adoption des remèdes comportementaux l'emporte sur l'adoption des remèdes structurels.

⁴⁹ Voir tableau 49 à 53.

Figure 27 : Diagramme en radar du renforcement de position dominante en fonction des remèdes.

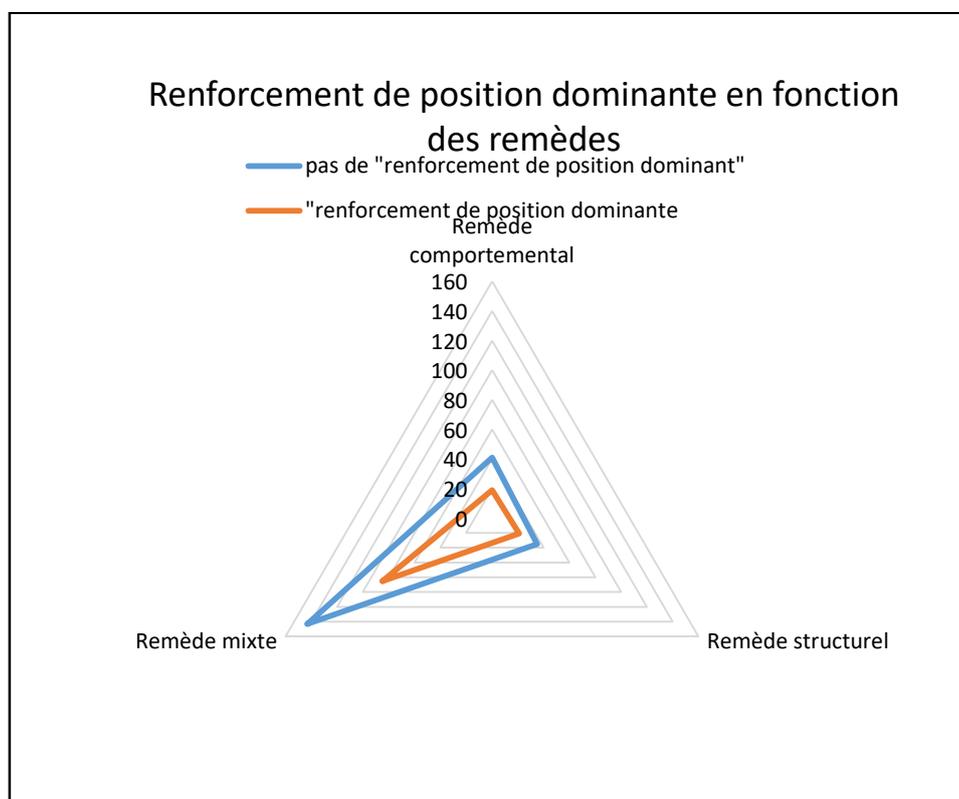


Tableau 48 : Tableau croisé variable « exclusion des concurrents » en fonction des remèdes

Exclusion des concurrents	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	51	52	197	300
1	9	4	31	44
Total	60	56	228	344

Figure 28 : Diagramme en radar de la variable "Exclusion des concurrents"

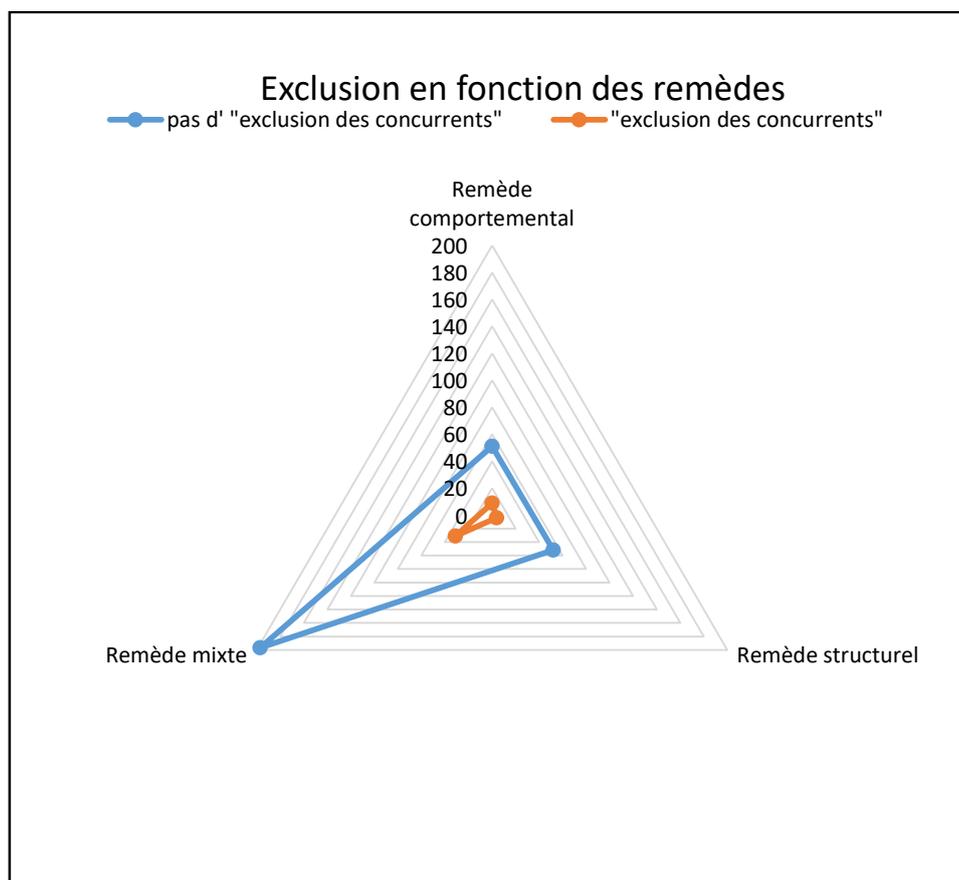


Tableau 49 : Tableau croisé variable « liens verticaux » en fonction des remèdes

Liens verticaux	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	53	52	200	305
1	7	4	28	39
Total	60	56	228	344

Figure 29 : Diagramme en radar "liens verticaux" en fonction des remèdes

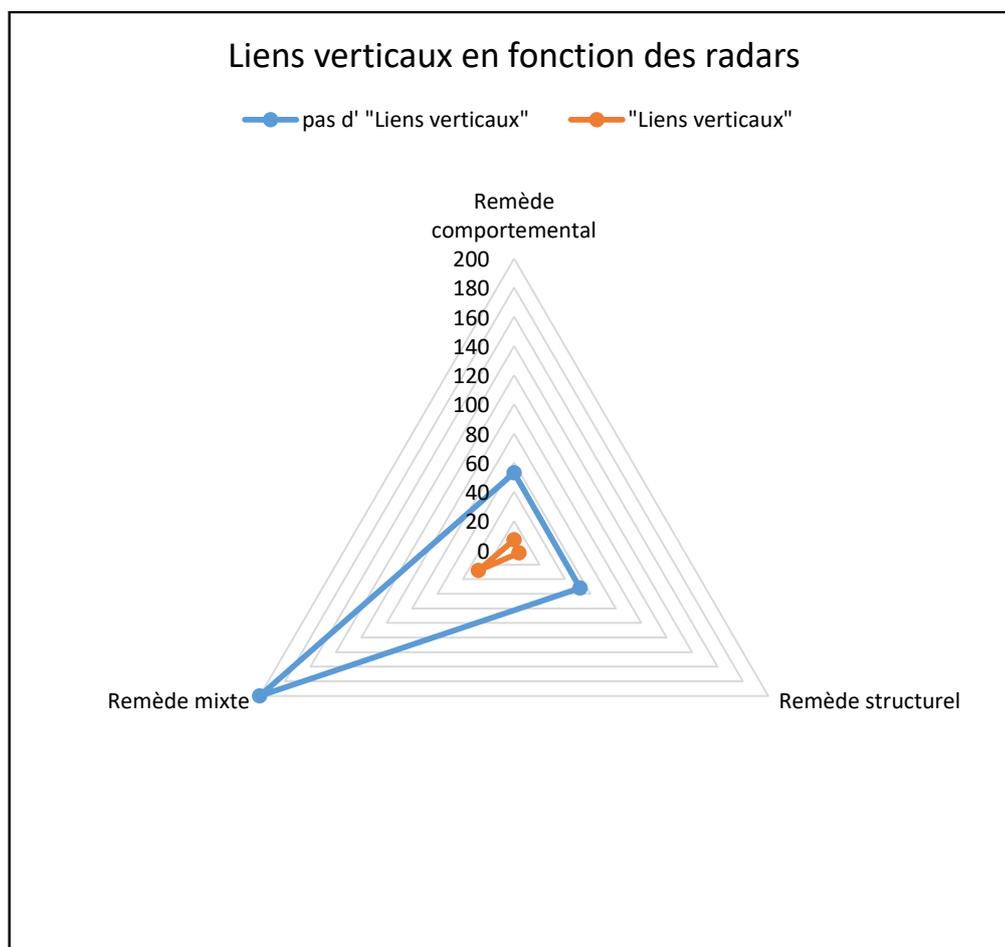


Tableau 50 : Tableau croisé variable « effets coordonnés » en fonction des remèdes

Effets coordonnés	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	52	50	176	278
1	8	6	52	66
Total	60	56	228	344

Figure 30 : Diagramme en radar de la variable "effets coordonnés" en fonction des remèdes.

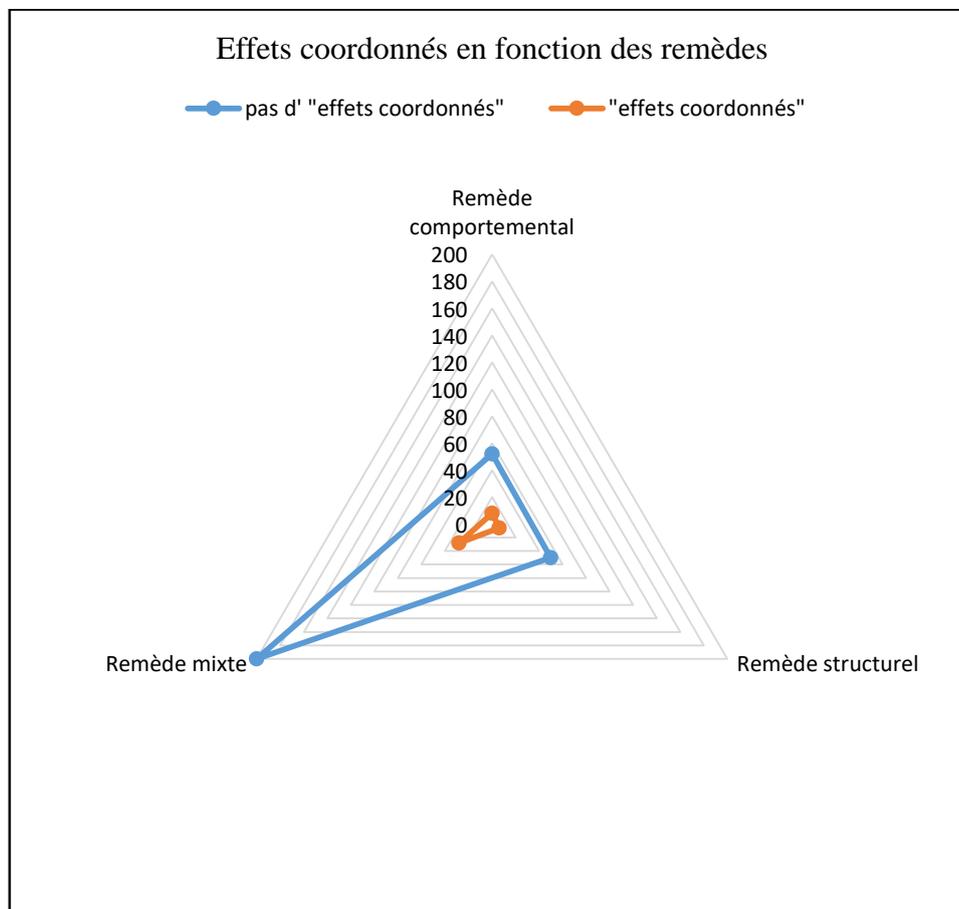


Tableau 51 : Tableau croisé variable « hausse des prix » en fonction des remèdes

Hausse_des_Prix	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	56	48	189	293
1	4	8	39	51
Total	60	56	228	344

Figure 31 : Diagramme en radar de la variable "hausse des prix" en fonction des remèdes

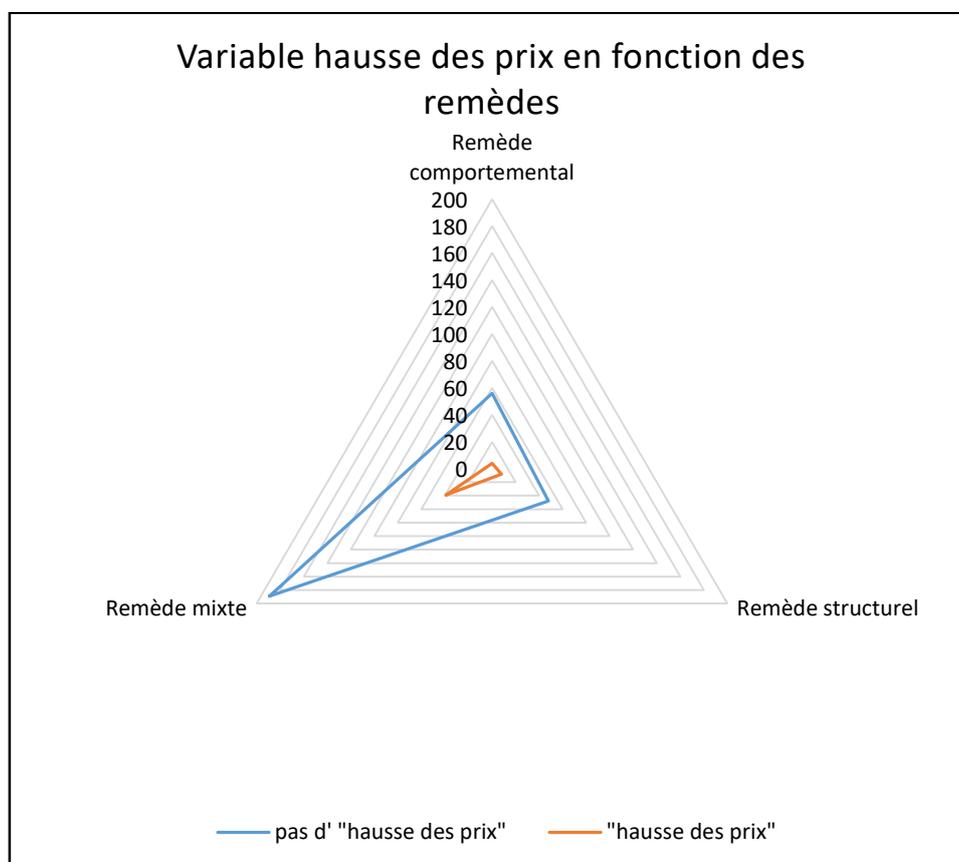
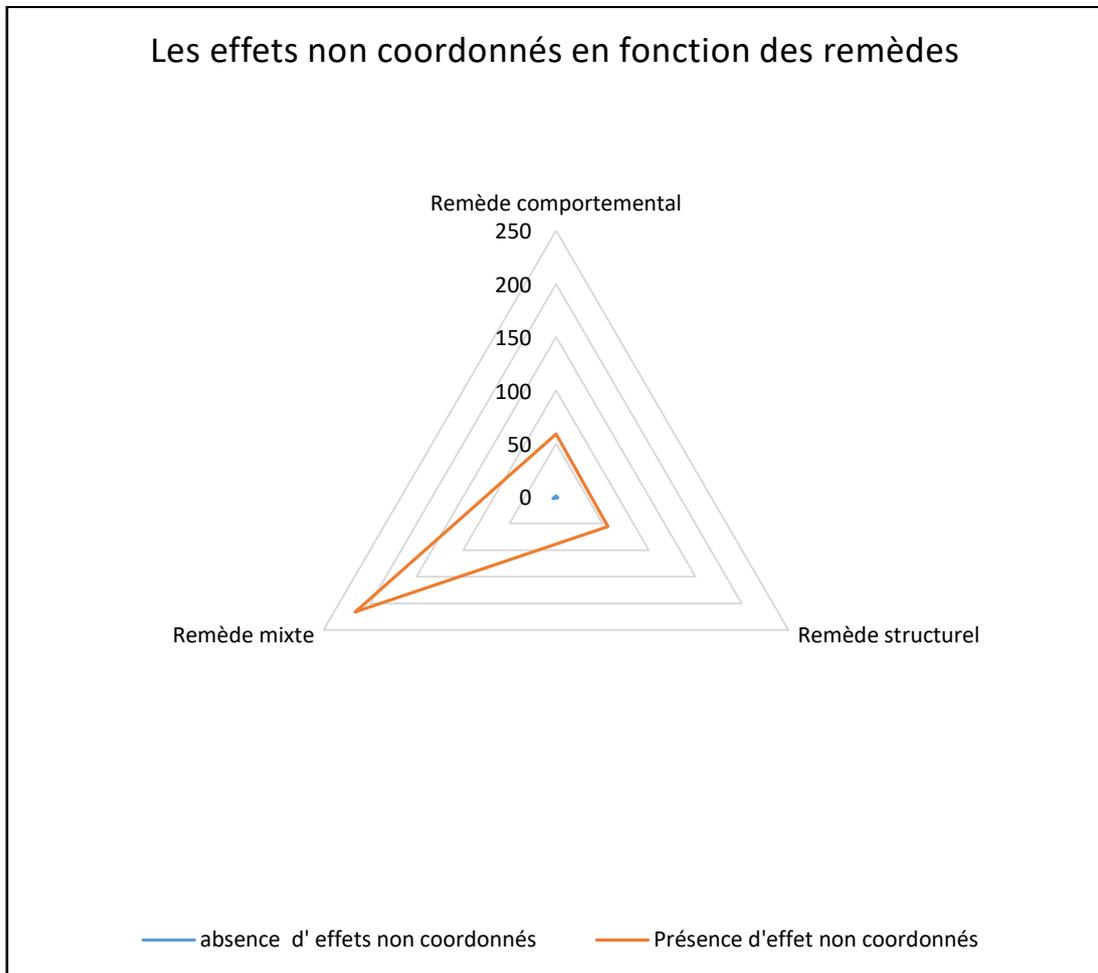


Tableau 52 : Tableau croisé Effets non coordonnés en fonction des remèdes

Effets Non Coordonnes	Remèdes			Total
	1	2	3	
0	59	56	216	331
1	1	0	12	13
Total	60	56	228	344

Figure 32 : Diagramme en radar de la variable "effets non coordonnés" en fonction des remèdes



B. Construction du modèle probit ordonné.

Le type de modèle le plus couramment utilisé pour expliquer une variable discrète à nombre de modalités finies est le modèle *logit*, communément appelé *Modèle Logit Antitrust* lorsqu'il est appliqué à l'analyse des cas de fusion-acquisition. Compte tenu de la complexité du modèle, des modèles plus simples ont été utilisés notamment le *logit emboité* et le *logit mixte*. Ces différents modèles sont discutés dans ce qui suit.

Lorsque la littérature économique s'est intéressée à l'évaluation des autorités de la concurrence communautaire, les décisions de la Commission dans la mise en œuvre des mesures correctrices, étant donné que ces mesures étaient binaires ou qualitatives, les modèles utilisés se sont essentiellement inspirés des modèles de l'économie comportementale.

La théorie économique s'accorde sur le facteur probabiliste des choix réalisés par les individus. En effet, confronté à des choix répétés entre deux actions, il arrive que l'individu change de choix. Dans de pareilles situations le choix des individus répond plus à une logique probabiliste que déterministe. Nous pouvons constater que le choix à faire est un phénomène complexe qui pourrait incorporer des facteurs déterministes et des facteurs stochastiques. Face à cette complexité, plusieurs types de modèles ont été élaborés afin de bien appréhender le problème : les modèles binaires lorsque le nombre d'alternative est égal à 2; les modèles multinomiaux lorsque nous sommes en présence de plus de deux choix. Cette dernière catégorie de modèle se subdivise en modèles multinomiaux ordonnés, non ordonnés et séquentiels. Un modèle multinomial ordonné est un modèle avec plusieurs modalités de choix dans lequel les modalités suivent un ordre naturel.

Les modalités sont identiques pour tous les individus. Les modèles ordonnés mettent plus l'emphase sur le rang des événements. Quant aux modèles séquentiels, ils traduisent les choix effectués par les individus de manière séquentielle en fonction d'étapes dans la prise de décision. Toutefois, dans la pratique les événements sont rarement ordonnés ou séquentiels. Ainsi, face à des situations où il est impossible de ranger les événements suivant une séquence ou un rang donné, la théorie économique a des modèles plus adaptés : les modèles multinomiaux non ordonnés. Les estimations économétriques du côté de la demande peuvent être regroupées en deux grandes catégories: les modèles à choix discrets (*logit*) et Almost Ideal Demand Systems (AIDS, introduit par Deaton et Muellbauer, 1980). Appliqués aux consommateurs, les modèles de choix discrets supposent que le choix du bien

dépend du prix et des caractéristiques du produit. L'analyse des choix individuels que nous considérons dans notre cas d'étude concerne les décisions de la Commission Européenne parmi un ensemble de remèdes (comportementaux, structurels et mixtes). En cherchant à expliquer le choix du type de remède retenu, nous tentons d'identifier si la Commission suit une « doctrine » au sens où statistiquement des similitudes entre les cas conduisent aux mêmes décisions ?

Dans le cadre de notre thèse, les choix qu'effectue la Commission Européenne révèlent des préférences sous-jacentes qui sont-elles appréhendées au moins en partie par des variables observables et à des caractéristiques également observables. Notre modèle nous permettra de connaître les variables et les caractéristiques pertinentes qui orientent la Commission dans sa prise de décision (choix des remèdes).

a. Le modèle logit multinomial indépendant, modèle de base des modèles polytomiques non ordonnés.

Le modèle logit multinomial (LM) a été introduit à la fin des années 60 par McFadden (1968) et Heil (1969). Boskin (1974)⁵⁰ d'un côté, Schmidt et Strauss (1975)⁵¹ de l'autre, l'ont appliqué au choix d'une profession, dans des perspectives très différentes. Le modèle logit multinomial conceptualise le classement des utilités en termes de probabilité pour l'individu de réaliser le choix. Le choix d'une modalité j dépend du gain en termes d'utilité que l'individu engrange par rapport aux autres mesures.

Selon cette approche, la Commission serait supposée choisir en classant les fonctions d'utilités au sens social de tel ou tel en choisissant celle la plus élevée. L'utilité de la modalité j pour le cas n pourrait prendre la forme suivante : $U_j = X_j\beta + \epsilon_j$. En d'autres termes, la modélisation d'un choix j pour un cas n dans $m+1$ modalités prendra la forme suivante :

$$\text{Prob}(Y_n = j) = P(U_j > U_0; U_j > U_1; \dots; U_j > U_k; U_j > U_m) \quad (1)$$

⁵⁰ Pour expliquer le choix d'une profession, Boskin (1974) a proposé un modèle économique simple. Il a supposé que l'individu prend sa décision sur des critères monétaires. Il compare les professions en évaluant, pour chacune d'elles, le coût de formation nécessaire pour l'exercer, et le gain (le salaire) qu'il espère en retirer. Pour appliquer son modèle, Boskin a pu disposer (ou reconstituer) des données où il connaissait à la fois le groupe professionnel de chaque individu de son échantillon, et les coûts de formation et salaires potentiels que chaque individu devait payer ou pouvait percevoir compte tenu de ses propres caractéristiques. Et Boskin connaissait ces coûts et salaires non seulement pour la profession que l'individu avait choisie mais aussi pour toutes les autres. Il a alors utilisé ces deux variables - le salaire potentiel, le coût de la formation - comme facteurs explicatifs d'appartenance à un groupe professionnel. Il a estimé son modèle sur plusieurs sous-populations de salariés, selon leur sexe (homme/femme) et leur groupe ethnique (Blanc/Noir). Boskin a par exemple trouvé que les effets respectifs du salaire potentiel et du coût de la formation sur le choix professionnel étaient de 1.084 et de - 0.001 lorsque le modèle était estimé sur la sous-population constituée uniquement de Blancs, et 0.072 et - 0.010 lorsqu'il l'était sur la sous-population des Noirs. Ces deux catégories de salariés n'arbitrent donc pas de la même manière entre coûts et bénéfices attendus : les coûts de formation «freinent» davantage les Noirs que les Blancs (- 0.010 rapporté à 0.072, à comparer à - 0.001 rapporté à 1.084). Boskin a interprété cette différence, d'une part comme le signe d'une inégalité d'accès à la formation en défaveur des Noirs, d'autre part comme des degrés différents d'aversion au risque.

⁵¹ Schmidt et Strauss (1975) ont étudié la discrimination sur le marché du travail, en se demandant s'il y avait égalité d'accès aux différentes professions entre les hommes et les femmes, entre les Blancs et les Noirs. Pour ce faire, ils disposaient d'un échantillon de salariés dont ils connaissaient la catégorie professionnelle d'une part, et plusieurs caractéristiques individuelles d'autre part : le sexe, le groupe ethnique (Blanc/Noir), le niveau d'études atteint et l'expérience professionnelle. Ils se sont posés des questions comme : un homme et une femme, ayant terminé leurs études au même âge et ayant travaillé le même nombre d'années, ont-ils pour autant les mêmes chances d'être cadres ? Ils ont appliqué à leurs données un logit multinomial expliquant la variable « catégorie professionnelle » par les quatre descripteurs sociodémographiques retenus. Ils ont par exemple trouvé qu'à même niveau d'études, même expérience professionnelle et même sexe, un Blanc avait 3,5 fois plus de chances qu'un Noir d'être ouvrier qualifié plutôt qu'ouvrier non qualifié. Autre exemple : à niveau d'éducation, expérience professionnelle et groupe ethnique donnés, un homme avait 3 fois plus de chances qu'une femme d'être cadre plutôt qu'employé(e).

$$\text{Pro}(U_j > U_k \quad K \neq J, K = 0, 1, \dots, m) = P(X_{nj} * \beta + \varepsilon_j > X_{nk} * \beta + \varepsilon_k) \quad (2)$$

Si on poursuit la simplification on arrivera à une conclusion qui est la suivante :

$$\text{Pro}(U_j > U_k \quad K \neq J, K = 0, 1, \dots, m) = P(\varepsilon_j - \varepsilon_k > X_{nk} * \beta - X_{nj} * \beta).$$

Ce modèle peut être rendu opérationnel si (et seulement si) l'on suppose que les erreurs aléatoires ε_j sont statistiquement distribuées de façon indépendante et identique selon une distribution de Weibull (Les variables explicatives continues, binaire (0,1) et des variables qualitatives ayant plus de deux modalités) :

$$F(\varepsilon_j) = \exp(e^{-\varepsilon_j}) \quad (3)$$

Fonction de répartition est la suivante : $F(\varepsilon_j) = 1 / 1 + e^{-\varepsilon_j}$

i. L'hypothèse d'indépendance des alternatives non pertinentes

Pour utiliser le modèle logit multinomial(ci-après « LM »), il faut postuler le fait que le choix entre deux modalités est indépendant des autres modalités. Cette propriété, par laquelle le rapport P_j/P_k est indépendant des autres modalités que j et k de choix restantes est nommée l'indépendance des alternatives non pertinentes (IIA)⁵². Dans notre cas d'étude, notre base de données révèle qu'on peut avoir simultanément les différentes modalités de la branche « remèdes structurels » par exemple et en aucun cas le choix d'une modalité (mesure correctrice) n'exclut l'utilisation d'un autre remède structurel. En outre, le modèle ne s'estime facilement que pour un nombre limité de modalités. Réduire 26 modalités à deux ou trois sous branches limiterait l'analyse. Lorsqu'on ajoute une modalité supplémentaire à la variable dépendante, les pourcentages (prédits par le modèle) d'individus choisissant chacune des alternatives diminueront proportionnellement à leurs importances initiales. L'hypothèse d'indépendance des alternatives non pertinentes ne constitue pas une restriction pertinente dans notre cas d'étude qui est le choix des mesures correctrices dans le cadre d'autorisation des concentrations. Pour McFadden (1984), l'IIA est théoriquement peu vraisemblable dans de nombreuses applications. Toutefois, il souligne que l'expérience

⁵² Le terme anglo-saxon est "indépendance of irrelevant alternatives" (IIA). Plus techniquement, la propriété implique que l'élasticité-croisée de la probabilité de répondre j plutôt que k (par rapport à une composante quelconque du vecteur z_i) est la même pour tout $k \dots j$.

empirique montre que le modèle LM est relativement robuste dans de nombreux cas pour lesquels la propriété d’IIA est pourtant théoriquement peu plausible.

Il est possible de tester la validité de l’IIA ; Hausman et McFadden (1984) suggèrent que si une sous-partie de l’ensemble des choix possibles est effectivement non pertinente, alors son omission dans le modèle ne changera pas fondamentalement les estimations des paramètres. De plus, l’ajout de ces choix sera inefficace, mais ne rendra pas le modèle non significatif. Par contre, si les pourcentages de chance de choisir une certaine alternative ne sont pas vraiment indépendants de ces autres choix (l’hypothèse d’IIA n’est pas vérifiée), alors les paramètres estimés lorsque ces choix sont éliminés ne seront pas significatifs. Nous décelons d’ores et déjà la vraie limite dans le cadre de notre thèse. La Commission dans ces décisions utilise souvent des remèdes mixtes (association des mesures structurelles et comportementales). Cela suppose que parfois l’utilisation d’une mesure structurelle devrait être accompagnée d’une mesure comportementale pour être efficace. On peut supposer une interdépendance entre les différents remèdes. Par ailleurs des tests ont été proposés dans la littérature économique pour tester cette hypothèse. Un test de vraisemblance ou encore d’une statistique de Wald ont été proposés par McFadden (1987). La critique la plus forte de l’IIA qui concerne le modèle LM est le fait que dans le logit, les modalités sont mutuellement exclusives c’est-à-dire on ne peut pas avoir plusieurs variables à la fois.

Si le test n’est pas concluant alors nous devons nous tourner vers un modèle un peu plus complexe mais qui résout au moins partiellement le problème d’indépendance des alternatives non pertinentes. C’est ce modèle qui est abordé dans ce qui suit.

ii. Le modèle logistique multinomial emboîté

Ce modèle trouve son essence dans le rejet de l’hypothèse nulle d’indépendance des alternatives non pertinentes. L’originalité de sa structure consiste à assembler les différentes alternatives en sous-groupes. La variance peut différer entre ces sous-groupes mais l’hypothèse d’IIA est maintenue à l’intérieur de ces derniers. On peut considérer ce modèle comme un problème de choix à deux niveaux (ou plus).

Supposons que les J alternatives puissent être divisés en N sous-ensembles. On peut logiquement considérer le processus de choix comme suit : l’individu choisit un groupe d’alternatives n puis fait son choix “définitif” j parmi les différentes alternatives du groupe n . Ce processus conduit à une structure arborescente similaire à l’exemple de la figure 33 ci-

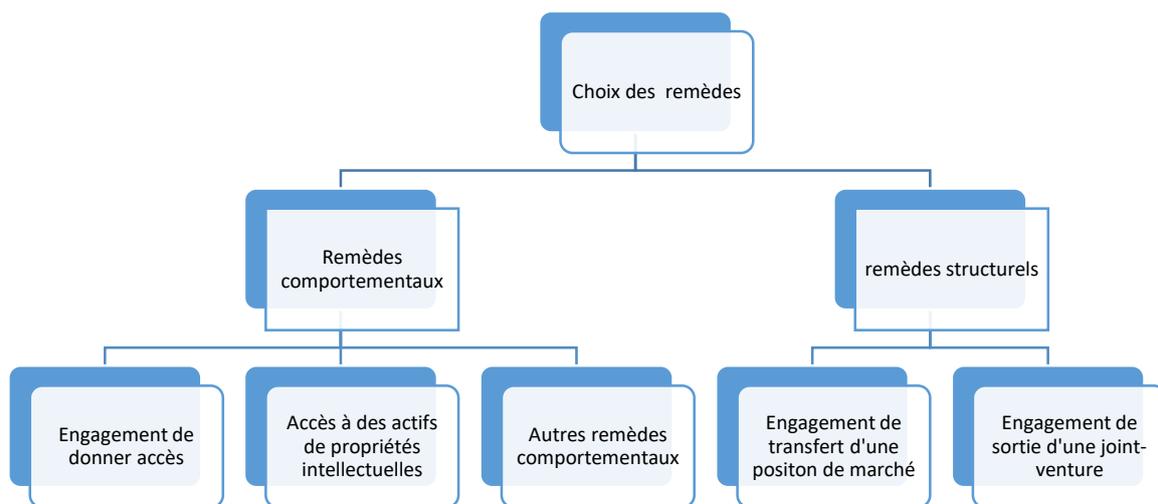
dessous, considérant deux “groupes de choix” et cinq choix possibles.

Dans le cadre de notre étude, nous pouvons scinder en deux sous-groupes les remèdes :

- Remèdes structurels
- Remèdes comportementaux

Si nous nous limitons à cinq choix puisque au-delà le calcul devient complexe, alors nous pouvons subdiviser les mesures correctrices structurelles en 2 choix possibles et les mesures comportementales en 3 choix possibles.

Figure 33 : Présentation du modèle logit multinomial emboîté de la variable dépendante



Cette forme hiérarchique n’impose pas nécessairement le fait que le processus de choix des individus soit séquentiel. La seule chose qui s’impose dans ce cas est le relâchement de l’hypothèse d’IIA.

Une analyse de notre base confirme une structure hiérarchique en matière des remèdes de la sorte. Néanmoins, il y a un problème que théoriquement nous pouvons régler. Par exemple, l’engagement de transfert d’une position de marché est constitué de quatre types de mesures

structurelles très influentes mais nous supposons que ces quatre types de remèdes sont regroupés en un seul sous-groupe. La deuxième restriction est qu'à part les deux sous-groupes des remèdes comportementaux, nous avons regroupé les 17 mesures correctrices comportementales dans un seul sous-groupe (autres mesures comportementales). Il y a des choix qui se situent uniquement dans cette catégorie et l'IIA à l'intérieur du sous-groupe fait perdre l'importance de ces mesures. Cela suppose que lors du reclassement, certains choix disparaîtront ce qui réduirait la taille de notre échantillon. Même si nous créons un autre sous-groupe de remèdes comportementaux, cela ne résout pas le problème car cela impactera le choix de certaines décisions parce que les modalités diffèrent les unes des autres. Nous pouvons généraliser le logit emboité à trois niveaux et plus mais la difficulté du modèle augmente avec le nombre de niveaux. Pour garder la souplesse dans les calculs il serait plus recommandé de rester à deux niveaux.

La méthode en deux étapes présente plusieurs défauts. D'une part, les écarts-type calculés lors de l'estimation du modèle en deuxième étape doivent être corrigés. D'autre part, la méthode en deux étapes est moins efficace que l'estimation, en une seule fois, du modèle complet. On préférera donc cette seconde méthode. On notera toutefois que la maximisation peut être parfois difficile, car la fonction de vraisemblance n'est pas globalement concave. Si la convergence est difficile, il faut essayer différents algorithmes d'optimisation. Il faut alors imposer une restriction au(x) paramètre(s) correspondant(s). Une possibilité est de le (ou les) fixer à 1. On peut calculer, après estimation des paramètres, des effets des variables explicatives sur les probabilités de choix.

Avec toutes ces restrictions, il est justifiable de penser à une autre alternative compte tenu de la taille multidimensionnelle de nos données et aussi du rejet de l'IIA. Dans le cadre de notre thèse, la Commission peut avoir un comportement hétérogène. A cet effet, les recherches récentes en modélisation de choix se concentrent sur la prise en compte du comportement hétérogène individuel dans la spécification du choix.

b. Le modèle probit multinomial

Une alternative aux modèles Logit multinomial (LM) est le probit multinomial qui en diffère par la loi suivie par le terme d'hétérogénéité non observée. Dans notre thèse, il est très important de choisir le modèle le plus approprié et qui rend plus souple la spécification. Commençons par analyser notre cas d'étude. Nous avons un ensemble de décisions « C »

avec des modalités valant de $\{1, \dots, J\}$ avec $J = 26$ modalités.

La Commission Européenne a autorisé 344 concentrations de 1990 à 2014. Cela suppose qu'il y a eu 344 autorisations de concentrations avec conditions et engagements (n) qui varie de $\{1, \dots, N\}$. On considère $N = 344$. On déduit que la Commission choisit la modalité i qui varie de $\{1, \dots, J\}$.

J est le nombre total des différentes modalités de remèdes ou des engagements conditionnés dans l'ensemble de décisions C .

Nous supposons que chaque autorisation fait face à un même ensemble de décisions possibles. Et étant donné que ces décisions sont conditionnées par les modalités qui sont les remèdes et aussi avec l'hypothèse que les rapports de probabilité ne changent pas alors nous pouvons utiliser le modèle probit polytomique. Le modèle s'écrit sous la forme :

$$\text{Soit } Y_{in} = \begin{cases} 1 \text{ si } U_{in} \geq U_{jn} \\ 0 \text{ si non} \end{cases} \quad \text{pour } J = 1, \dots, J$$

Dans le modèle probit polytomique (MNP), les probabilités de choix entre modalités prennent la forme d'intégrales normales multidimensionnelles de dimension égale au nombre de modalités. Après modification et transformation, on peut ramener le problème à des intégrales de dimension $J - 2$. Dès que, $J > 5$ cela crée de sérieux problèmes lors de l'estimation des paramètres par des méthodes conventionnelles d'estimation.

$$u_{in} = X_{in} * \beta + \varepsilon_{in}, \quad (1)$$

où y_{in} désigne le choix observé, U_{in} est une variable aléatoire non observable représentant l'utilité de la modalité i telle que perçue par la Commission, X_{in} est un vecteur ($I \times K$) de variables explicatives caractérisant la modalité i et pour le cas n , β est un vecteur ($K \times I$) et ε est un terme aléatoire d'erreur de loi normale de moyenne nulle qui admet la corrélation avec les erreurs des autres modalités auquel est confronté la Commission. Le modèle en notation vectorielle pour un cas n donné, lorsque l'équation (1) est écrite en notation vectorielle s'écrit alors :

$$Y_n = [Y_{in}, \dots, Y_{jn}]'$$

$$u = X_n \beta + \varepsilon_n; \varepsilon_n \sim N(0, \Sigma \varepsilon), \quad (2)$$

$$= \text{prob}(X_{nj} \beta + \varepsilon_{nj} > 0; X_{nj}^* \beta + \varepsilon_{nj} > X_{n1} \beta + \varepsilon_{n1}; \dots; X_{nj} \beta + \varepsilon_{nj} > X_{nm} \beta + \varepsilon_{nm})$$

où Y_n, U_n et ε_n sont des vecteurs d'ordre $(J \times 1)$, X_n est une matrice $(J \times K)$ et $\Sigma \varepsilon$ est une matrice $(J \times J)$ de variances et covariances des erreurs. Dans le vecteur Y_n , on retrouve un 1 à la position correspondant à la modalité choisie et des 0 ailleurs. $\text{Prob}(U_{nj} > U_{nk} \text{ avec } k \neq j)$

$$= \text{Prob}(\varepsilon_{nj} > -X_{nj}^* \beta; \varepsilon_{nj} - \varepsilon_{n1} > X_{n1}^* \beta - X_{nj}^* \beta; \varepsilon_{nj} - \varepsilon_{nm} > X_{nm}^* \beta - X_{nj}^* \beta)$$

$$\text{Posons } \varepsilon_{nj} - \varepsilon_{n1} = \varepsilon_{n1}^*, \varepsilon_{nj} - \varepsilon_{nm} = \varepsilon_{nm}^*$$

L'équation devient :

$$\text{prob}(\varepsilon_{nj}^* > -X_{nj}^* \beta, \varepsilon_{n1}^* > X_{n1}^* \beta - X_{nj}^* \beta, \dots, \varepsilon_{nm}^* > X_{nm}^* \beta - X_{nj}^* \beta)$$

Avec J modalités, on retrouve $J-1$ intégrales multiples à résoudre.

Pour contourner cette difficulté, un mécanisme de simulation permettant de résoudre avec moins de difficultés ce problème a été mis au point. Cette solution sera développée dans la section méthodologie de notre étude.

La forme des probabilités de choix engendre un système de choix discrets de la façon suivante :

$$P(i | B, z, \theta) = \text{Prob}\{U_i \geq U_j \text{ pour tout } j \in B\}$$

$$= \int_{U_i}^{\infty} = -\infty \int_{U_1}^{U_i} = -\infty \int_{U_{i-1}}^{U_i} = -\infty \int_{U_{i+1}}^{U_i} = -\infty \dots \int_{U_N}^{U_i} = -\infty f(u_1, \dots, u_N)$$

$$= \int_u^{\infty} = -\infty F_i(u, \dots, u) du$$

F_i est la dérivée de la fonction de répartition correspondante F par rapport à son i ème argument. Pour compléter la spécification, il faut alors retenir une forme fonctionnelle pour U_i .

Dans notre présentation, nous avons formulé le problème de choix discret et présenté la spécification d'utilités aléatoires. Dans un tel cadre, c'est le choix de densité de probabilité $f(U_x, \dots, U_n)$ qui distingue les différents modèles de choix individuels. La spécification probit multinomiale est très souple ; elle permet aux U_i de ne pas être indépendants, par l'intermédiaire à la fois de la dispersion des préférences dans la population et de la covariance des termes stochastiques non observés. Son inconvénient majeur tient à la complexité des calculs auxquels elle conduit.

c. Les limites du modèle probit multinomial

Le modèle probit multinomial constitue la spécification la plus souple dans notre étude de cas mais rend les calculs difficiles lorsque le nombre de modalités dépasse cinq ($N > 5$) et surtout ne résout pas le problème dû à ce que plusieurs modalités à la fois peuvent être observées. Deux difficultés apparaissent dans l'estimation du modèle probit. La première est directement liée au calcul des intégrales de dimension J . L'autre vient du fait que le nombre de paramètres à estimer dans la structure de corrélation des erreurs augmente très rapidement avec le nombre de modalités possibles. Le manque de popularité du cadre MNP dans les applications empiriques est sans aucun doute directement lié à ces deux principales difficultés.

Des éléments de solutions ont été apportés au modèle. Des techniques sont suggérées par la littérature pour calibrer le modèle. On peut les classer en plusieurs catégories :

- ✚ limiter le problème à cinq modalités ou postuler une structure à facteurs et utiliser l'intégration numérique ;
- ✚ remplacer les probabilités de choix par des approximations numériques
- ✚ remplacer les probabilités de choix par des simulateurs.

Nous avons le choix entre plusieurs alternatives notamment :

- *Le modèle de choix en déviation*
- *Réduction de la dimension des intégrales : l'approche à facteurs*
- *Conserver la dimension intacte et chercher à approximer les intégrales : l'approximation numérique, l'approximation de Clark et Approximation de Mendell-Elston (M-E).*
- *Simulation stochastique*
- *Simulateurs lisses sans biais⁵³*
- *Simulateurs lisses de type noyau*

Il est évident que la recherche d'autres alternatives serait souhaitable lorsque les calculs deviennent très complexes. On perdra en information lorsqu'on essaiera de limiter les

⁵³ Simulateur d'échantillonnage par importance (McFadden, 1989)

modalités. Dans les cas, toutes les extensions au modèle logit ou probit ont des avantages et des inconvénients. Il conviendrait de choisir en fonction des informations que l'on recherche.

C. Spécification du modèle Probit Ordonné

Face aux défauts des modèles à notre cas d'étude ; face aux défauts des modèles multinomiaux, nous nous sommes intéressés à une autre catégorie de modèle, les modèles de choix ordonné.

A travers l'estimation économétrique, notre but est d'analyser les facteurs déterminants le choix des remèdes par la Commission Européenne. Deux objectifs sous-entendent l'action de la Commission Européenne. En premier lieu la Commission Européenne se doit d'imposer des remèdes qui protègent les consommateurs. Et en deuxième lieu, les remèdes doivent permettre de restaurer la concurrence ou au moins le surplus du consommateur au niveau qui prévalait avant la concentration. Compte tenu de son rôle de protection, il est évident de retenir comme variable latente de la décision la variation du surplus du consommateur. Cette variation résulte de l'adoption par la commission d'un remède adéquat pour compenser la perte du bien être des consommateurs.

Nous avons opté pour un probit ordonné. Nous pouvons poser des hypothèses selon lesquelles :

- Les choix sont liés à l'effet espéré par les autorités de la concurrence de la concentration sur le surplus des consommateurs. Plus les autorités de la concurrence n'anticipent un effet à la baisse par rapport à la situation avant l'opération de concentration, plus la probabilité d'imposer un remède ou plusieurs remèdes et que ce(s) remède(s) soi(en)t exigeant(s) est élevée. L'effet attendu des remèdes est de neutraliser la baisse de surplus, donc d'induire une hausse compensatrice au moins équivalente du surplus. Nous déduisons qu'à chaque choix, il y a une variation associée du surplus des consommateurs. Ainsi, une probabilité d'adoption d'un remède i est calculée pour chaque Concentration n . Le choix est motivé par la variation attendue du surplus des consommateurs suite à la concentration. On s'intéresse à la probabilité d'adoption d'un remède i pour une concentration en fonction des variables explicatives x associée au vecteur de paramètres β .

- Dans notre cas d'étude, la variable de décision observée est une variable discrète prenant trois modalités : Remède comportemental, remède structurel, remède mixte. La troisième modalité n'est que l'association des deux premières modalités. Cela suppose que les modalités ne sont pas mutuellement exclusives. En conséquence, nous estimons notre modèle par un probit ordonné.

La Commission impose pour un cas n, un remède comportemental pour des cas faiblement dommageables pour les consommateurs ; adopte des remèdes structurels pour des cas plus dommageables et les remèdes mixtes pour des cas très dommageables et requérant donc une action correctrice plus exigeante.

Formellement nous supposons qu'il existe une variable latente continue ΔS que nous contextualisons dans notre analyse comme la variation du surplus du consommateur qui peut être expliquée par les variables dont nous disposons. Plus précisément, il existe deux seuils S_1 et S_2 tels que :

- Si $\Delta S < S_1$ alors la Commission adopte un remède moins exigeant (remède comportemental)
- Si $S_1 \leq \Delta S < S_2$ alors la Commission impose un remède exigeant (remède structurel)
- Si $\Delta S \geq S_2$ alors la Commission opte pour une correction plus exigeant d'où l'association des deux remèdes (remèdes mixtes).

Cette contextualisation de la décision de la Commission permet d'adopter comme modèle d'estimation le Probit Ordonné. Dans la littérature, ce modèle a été déjà utilisé par plusieurs auteurs pour estimer les déterminants des choix définis par une variable latente (khemani et Shapiro, 1993).

a. Modèle économétrique

Soit ΔS la variable latente et Y_n la variable de décision

$$Y_n = \begin{cases} 1: & \text{si } \Delta S_n < S_1 \\ 2: & \text{si } S_1 \leq \Delta S_n < S_2 \\ 3: & \text{si } \Delta S_n \geq S_2 \end{cases}$$

Où Y_n désigne la variable décision et ΔS_n (variable non observable) est une variable latente représentant la variation de surplus des consommateurs, telle que perçue par les autorités de la concurrence, pour le cas de concentration n . On note X_n un vecteur ($I \times K$) de variables caractérisant le cas de concentration n (secteur, nationalités des firmes, nombre de firmes, type de concentration, marché géographique, phase de contrôle, durée de la décision...), β est un vecteur ($K \times I$) de paramètres liants les caractéristiques du cas à la variation attendue de surplus et ε_{in} est un terme aléatoire d'erreur.

Nous postulons que ΔS est peut-être linéairement expliqué par X , c'est-à-dire :

$$\Delta S_n = X_n \beta + \varepsilon_n, \text{ où } \varepsilon_n = \Delta S_n - X_n \beta$$

Si nous notons F la fonction de répartition du terme d'erreur ε , alors :

- La Commission adopte le remède comportemental avec la probabilité $F(S_1 - X_n \beta)$;
- La Commission adopte le remède structurel avec la probabilité $F(S_2 - X_n \beta) - F(S_1 - X_n \beta)$;
- La Commission impose le remède mixte avec la probabilité $1 - F(S_2 - X_n \beta)$

En effet si $X_n \beta$ est élevé, la Commission aura tendance à imposer les remèdes plus exigeants et si $X_n \beta$ est faible, elle aura tendance à imposer des remèdes moins exigeants.

La construction du modèle probit permet de trouver la fonction linéaire des variables explicatives qui expliquent le mieux les différents seuils. Il s'agit d'une approche descriptive

donnant les poids relatifs des variables intervenant dans les décisions de la Commission Européenne. Si le terme d'erreur suit une loi Gaussienne centrée réduite, le modèle est appelé probit multinomial ordonné. Le probit ordonné suppose que les décisions de la Commission sont prises de façon graduelle en espérant compenser d'une même grandeur la perte du surplus du consommateur. La classification de la variable dépendante est illustrée dans le tableau n°56 ci-dessous :

Tableau 53 : Statistiques des différentes modalités de la variable « décisions »

REMEDES			Effectifs	Pourcentage
ORDRE	1	(Top_comport)	60	17,4
	2	(Top_struct)	56	16,3
	3	(Top_struct + Top_Comport)	228	66,3
	Total		344	100,0

Nous estimons avec le logiciel R les coefficients de 19 variables explicatives dont certaines variables sont réparties en plusieurs classes : type de concentrations (5 classes), nationalité des firmes (3 classes), secteur d'activités (7 classes), type de décision (2 classes) ; phase de contrôle (2 classes), marché géographique (5 classes).

b. Modèle 1 : Première régression

Cette première étape s'inscrit dans le prolongement de l'école Chicago. Ces travaux ont été orchestrés à partir des années 60 par des économistes, tels que Stigler, Baumol, Panzar ou Willig, et aussi des juristes comme Posner ou Bork. Pour les tenants de cette théorie, le pouvoir de marché n'est pas nuisible pour la concurrence. Au contraire, il est l'incarnation même d'un marché concurrentiel qui fonctionne de façon efficiente. L'école de Chicago, à l'inverse de l'école d'Harvard, propose une approche de la concurrence, envisagée comme un processus de sélection des entreprises les plus efficaces. En effet, ce sont les comportements des entreprises et les performances qui déterminent la concentration industrielle. Ainsi, l'entreprise qui propose un produit de meilleure qualité que ses concurrents acquiert une nouvelle clientèle et pourra, ainsi, détenir une position dominante

(part de marché élevée). La concentration du marché est alors due aux différences de performance entre entreprises, l'entreprise en position dominante étant simplement meilleure que ses concurrentes. Nous construisons notre première hypothèse en envisageant que les parts de marché et les barrières à l'entrée ne sont pas des facteurs importants dans l'orientation des décisions de la Commission Européenne et plus précisément les décisions dépendent plus des facteurs stratégiques et comportementaux.

Dans la lignée des études menées par Janin et Menoni (2007)⁵⁴, notre étude montre que l'impact « social » d'une concentration (impact sur le surplus du consommateur dans notre cas) tel questionné par les autorités de la concurrence Européenne ne dépend pas uniquement des facteurs structurels comme les parts de marché, le chiffre d'affaires, les coûts de production, mais résultent des interactions stratégiques entre les différents acteurs, les concurrents, les consommateurs, etc. que nous essayons de confirmer dans notre étude. Nous émettons une première hypothèse :

Hypothèse 1 : « *les variables non structurelles telles que la nature des entreprises, comme le secteur des firmes, la nationalité des firmes, le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration, les variables de la théorie des dommages notamment les dominances individuelles et collectives, et les variables sur la nature de la concurrence, comme la création de la position dominante, les effets coordonnés suffisent pour expliquer le choix des mesures correctrices imposés par la Commission.* »

Le tableau 57 montre les résultats de notre première régression issue de notre hypothèse.

⁵⁴ Voir Lionel Janin, Benoît Menoni : « le contrôle des concentrations en France : une analyse empirique des avis du conseil de la concurrence » la documentation française | « économie & prévision » 2007/2 n° 178-179 | pages 93 à 114 Issn 0249-4744.

Tableau 54 : Résultats de la première régression avec 19 variables explicatives

VARIABLE DEPENDANTE			
Décisions (remède)	Comportemental	Structurel	Mixte
%	17,4	16,3	66,3

VARIABLES EXPLICATIVES	Coefficient	P-value	
Type de concentration (Ac_Par)	-0,2433	0,8077	
Type de concentration (Ac_tot)	0,8667	0,3863	
Type de concentration (JV)	1,1486	0,2507	
Type de concentration (OPA)	1,7731	0,0762	
Nationalité des firmes (UE/NonUE)	0,2872	0,7731	
Nationalité des firmes (UE/UE)	0,5366	0,5912	
Secteur d'activité agro-alimentaire	190394,5694	0,0001	***
Secteur d'activité Energies et eau	0,1982	0,8428	
Secteur d'activité Industrie	1,0372	0,2996	
Secteur d'activités des infrastructures et privés	-1,1996	0,2303	.
Secteur d'activité des médias	0,1217	0,9031	
Secteur d'activité pharmaceutique	0,8699	0,3697	***
Nombre Entreprises parties prenantes	-3,8106	0,0001	
Type de décision (4064/89)	-3,3816	0,0001	***
Phase de contrôle 8(2)	1,3265	0,1846	
Duree de decision_mois	-1,6216	0,1048	
Marché géographique (les routes)	-21354085,67	0,0001	***
Marché géographique (LOCAL_RE)	0,2449	0,8065	
Marché géographique (mondial)	-0,3057	0,7598	
Marché géographique (national)	1,0318	0,3021	
Dominance Individuelle	1,478	0,1391	
Dominance collective	2,0809	0,0374	*
Effets de conglomérat	2,3565	0,0184	
Chiffre d'affaires_Mds	1,4249	0,1541	
Création de position dominante (C_PD)	1,6994	0,1035	
Renforcement de position dominante (R_DP)	1,6994	0,0892	.
Exclusion des concurrents	0,6453	0,5187	
Liens verticaux	0,2847	0,7759	
Effets coordonnés	2,0875	0,0368	*
Hausse des Prix	0,6645	0,5063	
Effets_Non_Coordonnés	0,8967	0,3698	
1 2(Seuil 1)	-2,0597	0,0394	*
2 3(Seuil 2)	-1,1261	0,2601	

--- La significativité s'expriment si: 0 on a '***', si 0.001 '**', si 0.01 '*' et 0.05 '.' 0.1 '' 1

La qualité du modèle 1 issue du traitement *sur R Studio nous donne un maximum de vraisemblance* est de 505.4874 et l'Akaike information Criterion (AIC) : 571.4874

II. Interprétation des résultats

A. Interprétation des résultats du modèle 1 et 2

a. Modèle 1 :Interprétation des variables significatives et non significatives

Avec cette première régression nous n'avons constaté que 9 variables sur les 19 variables avec un coefficient significatif ainsi le type de concentration (OPA), le secteur d'activité (agro-alimentaire), le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration, le type de décision (4064/89), le marché géographique (les routes spécifiques), la dominance collective, les effets de conglomerats, le renforcement de la position dominante, les effets coordonnés sont significatifs. Nous constatons qu'il y a 10 variables non significatives statistiquement mais cela ne signifie pas qu'ils n'auront pas de significativité sur le plan économique notamment si leur variabilité est faible pour l'échantillon étudié.

Dans la recherche de l'efficacité économique des décisions qui est de rechercher la protection des intérêts des consommateurs combinée à la sauvegarde de la concurrence comme elle prévalait, certaines variables non significatives comme les liens verticaux, la dominance individuelle, la création de la position dominante non significative dans ce premier test, peuvent être des déterminants importants dans l'orientation des décisions de la Commission. Ces variables ne sont pas significatives statistiquement dans la première régression mais peuvent l'être économiquement. Dans beaucoup de rapports de la Commission les variables comme les liens verticaux, la dominance individuelle, d'une création de position dominante sont des variables de base lorsqu'il s'agit pour la Commission de prendre des décisions. Elles ont un impact sur la concurrence et affectent le surplus du consommateur. Elles constituent des variables importantes même si dans la première régression elles ne sont pas statistiquement significatives. Les régressions suivantes nous indiqueront si elles demeurent des critères importants sur lesquels se base la Commission pour faire les choix en matière de remèdes. Pour mieux interpréter nos résultats du modèle

à choix ordonné nous devons examiner les signes. Cela nous renseigne en effet sur la relation positive ou négative entre les facteurs et les décisions.

Le secteur d'activité agro-alimentaire, le nombre d'entreprises, le type de concentration et les marchés géographiques en cause (les routes), sont très significatifs à 1%. La dominance collective, les effets de conglomérats, les effets coordonnés sont significatifs au seuil de 5%, la variable « type de concentration » et la variable « renforcement de la position dominante » sont significatifs à 10%. Toutes les variables corrélaient positivement avec les décisions, c'est-à-dire justifient un renforcement des remèdes par crainte d'une forte baisse du surplus des consommateurs. La variable « nombre d'entreprises » et la variable type de décision corrélaient négativement avec les décisions de la Commission Européenne.

La variable « secteur d'activité agro-alimentaire » qui est une modalité de la variable secteur d'activité a un coefficient positif associé à une p-value de 0.00000000000000022. Le marché géographique « les routes » a un coefficient négatif associé à une p-value très significative de 0.00000000000000022. Le constat est flagrant car pour des variables dummy de valeur 0 et 1. Nous trouvons que la valeur des poids est excessive et les p-values sensiblement nulles ne sont pas acceptables. Nous pouvons remettre en cause le modèle.

Suite à ces constats nous pouvons conclure que la première régression manque de précision statistiquement. Même si notre modèle consiste à estimer un effet fixe du cas, et non pas l'effet de la variable, dans la détermination des probabilités d'adoption des décisions, nos calculs comporte des défauts. Nous constatons ainsi que le seuil 2 n'est pas significatif. Si la limite (seuil) de passer à une autre alternative de la variable dépendante n'est pas significative alors l'interprétation pourrait être biaisée.

Par ailleurs, le tableau de concordances, c'est à dire le tableau dont les colonnes correspondent aux valeurs possibles de la variable discrète (Y_i) observée nous renseigne sur le pouvoir de prédiction du modèle. Nous constatons une prédiction médiocre des valeurs possibles de la variable dépendante. Ces résultats nous permettent de conclure de la mauvaise qualité de la première régression. Ceci nous conduit à rechercher un modèle dont la qualité d'ajustement serait meilleure. Ce nouveau modèle, que nous nommons « Modèle 2 » sera présenté dans la section qui suit.

b. Modèle 2 : Première regression avec restriction de variables

Cette méthode est une élimination progressive des variables non significatives du modèle

jusqu'à ce que le dernier « step » ait le log-vraisemblance le plus élevé et le critère AIC le plus faible. Nous allons procéder à un « stepwise » descendant. Pour l'implémenter, nous avons appliqué la méthode d'élimination proposée par R. L'élimination ne signifie pas *a priori* que ces déterminants n'ont pas d'influence sur les décisions de la Commission, mais cela permet de ne retenir que les déterminants les plus importants qui orientent le choix des mesures correctrices par la Commission. Nous obtenons un modèle réduit avec les résultats présentés dans le tableau 58 ci-dessous :

Tableau 55 : Résultat de la première régression avec restriction de variables (modèle2)

	Coefficient	P-value	
Secteur d'activité agro-alimentaire	4.3553	0.9703	
Secteur d'activité énergies et eau	0.0304	0.9465	
Secteur activité industrie	0.2186	0.5620	
Secteur d'activité des infrastructures & Services privés	-0.7659	0.0638	.
Secteur d'activités des médias	-0.1053	0.8029	
Secteur pharmaceutique	0.2903	0.5817	
Nombre d'entreprises parties prenantes	-0.6618	0.0002	***
Type de décision (4064/89)	-0.6633	0.0001	***
Dominance Individuelle	0.5916	0.0437	*
Dominance collective	0.7654	0.0111	*
Effets de conglomérat	0.7277	0.0086	**
Création de position dominante	0.3331	0.0344	*
Renforcement de position dominante	0.2440	0.1106	
Effets coordonnés	0.4670	0.0026	*
S1 (Seuil 1)	-1.7872	0.0026	**
S2 (Seuil 2)	-1.1694	0.0477	*
Significativité codes:	0	****	0.001
		***	0.01
		**	0.05

La qualité d'ajustement du modèle réduit. (*Modèle 2*) nous donne un maximum de vraisemblance de 524,0625 et un Akaike Information Criterion (AIC) : 556,0625.

Pour interpréter les résultats de la deuxième régression, nous allons dans un premier temps interpréter les signes des différentes variables explicatives significatives. Ensuite nous allons expliquer de manière détaillée chaque effet et enfin le compléter par le calcul des effets marginaux sur la probabilité de choix de chaque mesure correctrice. Les effets marginaux mesurent la sensibilité de la probabilité de la variable observée (y_i) par rapport à des variations dans les variables explicatives (x_i). En d'autres termes quel est l'effet produit par une variation de la variable explicative sur la probabilité d'adoption d'une mesure correctrice par la Commission. Dans notre cas d'étude nous avons trois modalités d'ordre graduel et deux seuils qui nous permettent de déterminer les probabilités d'adoption de chaque modalité de la variable dépendante. Les calculs se présentent comme suit :

Soit P_1 la probabilité de choisir le remède comportemental :

$$P_i(1) = \text{Probabilité } (Y_i = 1) = \frac{e^{(S_1 - X\beta)}}{1 + e^{(S_1 - X\beta)}}$$

Soit P_2 la probabilité de choix d'une mesure correctrice purement structurelle. Elle se détermine comme suit :

P_2 est la probabilité pour que la Commission adopte un remède structurel.

$$F(S_2 - X\beta) - F(S_1 - X\beta)$$

$$P_i2 = \frac{e^{(S_2 - X\beta)}}{1 + e^{(S_2 - X\beta)}} - \frac{e^{(S_1 - X\beta)}}{1 + e^{(S_1 - X\beta)}}$$

$$= \Phi(S_2 - X\beta) - \Phi(S_1 - X\beta)$$

Enfin pour connaître la probabilité d'adoption des remèdes mixtes, nous adoptons le calcul suivant :

$$P_i3 = 1 - P_i1 - P_i2$$

Pour déterminer l'effet marginal lorsque la variable X est continue, l'effet marginal pour la modalité k est dP_k / dX_i . Si la variable X est une variable indicatrice, c'est-à-dire prend la valeur 0 et 1, l'effet marginal est $P_{k/x=1} - P_{k/x=0}$.

Nous fixons les autres variables à leur valeur moyenne afin de calculer l'effet d'une variable sur la probabilité d'adoption d'une décision. Le tableau 59 nous indique les moyennes des variables explicatives significatives du modèle 2 qui nous serviront de calcul dans les sections suivantes.

Tableau 56: Les Moyennes des variables explicatives du modèle 2

Variables explicatives	coefficients	calculs	moyennes
C_PD	0,333166	$(0+1)/2$	0,5
Effet coordonnés	0,467056	$(0+1)/2$	0,5
Type de décision	-0,663389	$(0+1)/2$	0,5
Nombre d'entreprise	-0,661811	$(2+3+4)/3$	3
Dominance individuelle	0,591649	$(0+1)/2$	0,5
Dominance collective	0,765481	$(0+1)/2$	0,5
Effet conglomérat	0,72773	$(0+1)/2$	0,5

Lorsque les variables dummy prennent la valeur 0 et 1, nous calculons les probabilités pour chaque valeur, toutes choses égales à par ailleurs, et fixons les autres variables à leurs niveaux moyens. Ensuite nous déterminons les variations entre les différentes probabilités. Lorsque les variables indicatrices prennent la valeur 0, cela exprime l'absence de cette variable dans le modèle. Toutefois, lorsqu'elles prennent la valeur 1, cela signifie qu'elles sont présentes dans l'équation du modèle.

i. Le secteur des infrastructures et services privés

Ce facteur est significatif à 10% et son coefficient a un signe négatif. Nous trouvons un coefficient négatif de -0.765986, avec une probabilité 0.0638741. Cela suppose une corrélation négative avec les décisions. On en déduit que les cas de concentrations relevant du secteur des infrastructures et services privés se voient appliquer, toutes choses égales par ailleurs, des remèdes moins exigeants que les autres secteurs.

ii. Le variable « nombre d'entreprises »

Nous trouvons un coefficient de (-0.661811) associé à une P-valeur de 0.0002002. Le coefficient de la variable « nombre d'entreprises » est très significatif à 0% mais exerce aussi un effet négatif sur les décisions.

Nous déterminons l'effet de la variable « nombre d'entreprises » sur la probabilité d'adoption des décisions. Le tableau 60 montre comment la probabilité des différentes décisions change quand on passe d'une modalité à l'autre, les autres variables sont fixées à leurs niveaux moyens.

Tableau 57 : Effet marginal de la variable « nombre d'entreprises » sur la probabilité d'adoption des mesures correctrices (modèle 2).

Nombre d'entreprises	N = 2	N = 3	N = 4	Variation (3-2)	Variation (4-3)
P (1)	17,15%	28,64%	43,76%	11,49%	15,12%
P(2)	10,6%	14,04%	16,39	3,44%	2,35%
P(3)	72,25%	57,32%	40,93%	-14,93%	-16,39%

Lorsque deux entreprises sont parties prenantes à la concentration, il y a 17,15% de chance que la Commission adopte les remèdes comportementaux, 10,6% de chance d'adopter des remèdes purement structurels et 72,25% de chance que la Commission opte pour des mesures correctrices très exigeantes c'est-à-dire les remèdes mixtes. Les remèdes exigeants l'emportent sur les autres remèdes en termes de grandeur des probabilités.

Lorsque trois entreprises sont parties prenantes à la concentration, nous constatons que la Commission adopte avec une probabilité de 28,64% les remèdes comportementaux; 14,04% d'imposer un remède structurel et 57,32% d'imposer des remèdes mixtes. Soit une augmentation d'environ 11,49 point d'adoption des mesures correctrices modérées c'est-à-dire comportementaux, et de 3,44 points d'adoption des mesures correctrices structurelles par rapport à n=2 entreprises. La probabilité d'adoption des remèdes très exigeants chutent

de 14,93 points.

Par ailleurs lorsque le nombre d'entreprise est à 4, la probabilité que la Commission opte pour une correction modérée est de 43,76%, celle relative à une correction simplement structurelle de 16,39% l'adoption de remèdes mixtes avec une probabilité de 40,93%.

La probabilité d'adoption d'un remède très exigeant diminue de 16,39 points par rapport à la probabilité lorsque le nombre d'entreprises est égal à 3. La probabilité d'imposer les remèdes non exigeants a augmenté de 15,12 points par rapport à $n=3$. Globalement, la Commission tend à opter pour une correction modérée lorsque le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration augmente. La Commission suppose dans ce cas, que le nombre d'entreprises élevé crée des préjudices faiblement dommageable pour les consommateurs et donc compense l'effet induit par des mesures correctrices modérées.

iii. La variable « type de décision » 4064/89

Nous trouvons un coefficient de -0.661811 associé à une p-valeur de 0.0001764. Elle est très significative. Le tableau 61 montre les résultats des probabilités et des effets marginaux.

Tableau 58 : Effets marginaux de la variable "type de décision" dans le modèle 2.

Probabilité d'adoption des remèdes (Effets coordonnés)	x=0	x=1	Variation de l'effet marginal (x1-x0)
P1 (remèdes comportementaux)	22,36%	35,87%	13,51%
P2 (remèdes structurels)	12,46%	15,05%	2,59%
P3 (remèdes mixtes)	65,18%	49,08%	-16,10%

En l'absence de la variable « type de décision » la Commission impose les remèdes comportementaux avec une probabilité de 22,36%. Lorsque la Commission opte pour une correction purement structurelle, la probabilité est de 12,46%. Enfin dans le cas les remèdes mixtes avec une probabilité de 65,18%.

Considérant que cette variable influence les décisions et que les autres variables sont fixées à leurs niveaux moyens, la Commission impose des remèdes comportementaux avec une probabilité de 35,87%, celle relative aux remèdes structurels est de 15,05% et la probabilité d'adopter des remèdes mixtes est de 49,08%. Nous constatons, avec la variation des effets marginaux, que la Commission tend à exiger des remèdes modérés avec une hausse de probabilité de 13,51% et impose moins de remèdes plus exigeants avec une baisse de probabilité de 16,10 points. Globalement, la Commission tend donc à exiger une correction modérée pour les décisions prises entre 1990 et 2003 et impose de moins en moins de remèdes mixtes durant cette période.

iv. Effets de conglomérat

Nous trouvons un coefficient de 0.727733 associé à une p-valeur de 0.0086517. Le coefficient de la variable « effets de conglomérat» est très significative et exerce aussi un effet positif c'est-à-dire que les effets de conglomérat justifient un renforcement des remèdes par crainte d'une forte baisse du surplus des consommateurs.

Tableau 59 : Effets marginaux des effets conglomérats sur les probabilités d'adoption des remèdes.

Probabilité d'adoption des remèdes (Effets coordonnés)	x=0	x=1	Variation de l'effet marginal (x1-x0)
P1 (remèdes comportementaux)	36,61%	22,81%	-13,8%
P2 (remèdes structurels)	15,11%	12,29%	-2,82%
P3 (remèdes mixtes)	48,28%	65,90%	17,28%

Nous constatons que la Commission est très sensible à cet effet anticoncurrentiel vu sa significativité. Considérant que les effets de conglomerat influence les décisions de la Commission, la probabilité d'adoption d'une mesure correctrice comportementale est de 22,81%, celle des mesures structurelles est de 12,29% et celle relative aux remèdes très exigeantes est de 65,90% c'est-à-dire les remèdes mixtes. En l'absence des effets de conglomerat, la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux est de 36,61% et celle des remèdes structurels est de 15,11%, tandis que celle d'adoption des remèdes mixtes est de 48,28%. Les variations des effets marginaux nous montrent qu'en présence d'effets conglomerat, la Commission tend à exiger plus de remèdes mixtes avec une probabilité en hausse de 17,28% et impose de moins en moins de remèdes comportementaux avec une probabilité en baisse de 13,8%.

Globalement, les effets conglomerat baissent la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux et structurels mais augmentent la probabilité d'adoption des remèdes très exigeants (c'est-à-dire mixtes)

v. La variable « dominance individuelle »

Elle est significative à 5% et son coefficient a un signe positif. Nos résultats montrent un coefficient positif de 0.591649, avec une p-value de 0.0437994. Cela suppose une corrélation positive avec les décisions c'est-à-dire que cet effet renforce les remèdes mixtes par crainte d'un impact négatif sur le surplus des consommateurs.

Tableau 60 : Effets marginaux de la dominance individuelle sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilité d'adoption des remèdes (Effets coordonnés)	x=0	x=1	Variation de l'effet marginal (x1-x0)
P1 (remèdes comportementaux)	35,05%	22,99%	-12,06%
P2 (remèdes structurels)	14,97%	12,65%	-2,32%
P3 (remèdes mixtes)	49,98%	64,36%	14,38%

La Commission choisit des mesures correctrices comportementaux avec une probabilité de 35,05%, de mesures purement structurelles avec une probabilité de 14,97% et opte pour une correction très exigeante (remèdes mixtes) avec une probabilité de 49,98%. Considérons qu'il y a « dominance individuelle » et que les autres variables sont fixées à leurs valeurs moyennes, la chance d'adopter un remède modéré est alors de 22,99%, celle d'imposer une correction purement structurelle est de 12,65% et celle relative aux remèdes mixtes est de 64,36%.

La chance d'adopter un remède modérée décroît de 12,06 point, celle des remèdes structurels baisse aussi de 2,32% tandis que celle relative aux mesures correctrices mixtes augmente de 14,38%. La Commission en présence de dominance individuelle tend à exiger des remèdes plus exigeants et impose moins de remèdes modérés et structurels.

vi. La variable « dominance collective »

Nos résultats montrent un coefficient de 0.765481, associé à une p-valeur de 0.0111347. La variable « dominance collective » est significative à 5% mais exerce aussi un effet positif sur les décisions. Le tableau 64 nous donne quelques informations sur les différents effets marginaux de la variable « dominance collective » sur les probabilités d'adoption.

Tableau 61 : Les effets marginaux de la dominance collective sur la probabilité d'imposition des remèdes.

Probabilité d'adoption des remèdes (Effets coordonnés)	x=0	x=1	l'effet marginal (x1-x0)
P1 (remèdes comportementaux)	37,05%	21,49%	-15,56%
P2 (remèdes structurels)	15,14%	12,19%	-2,95%
P3 (remèdes mixtes)	47,81%	66,32%	18,51% %

La Commission choisit de préférence des mesures correctrices comportementales avec une probabilité de 37,05%, structurelles avec une probabilité de 15,14% et opte pour une correction très exigeante c'est-à-dire mixte avec une probabilité de 47,81% en l'absence de « dominance collective ». Si l'on considère qu'il y a « dominance collective » et que les autres variables sont fixées à leurs valeurs moyennes, la chance d'adopter un remède modéré passe alors à 21,49%, celle d'imposer une correction purement structurelle est de 12,19% et celle relative aux remèdes mixtes de 66,32%.

Nous constatons qu'il y a 15,56% de chance en moins que la Commission opte pour une correction modérée et un accroissement de 18,51% de plus pour l'adoption des remèdes mixtes. La Commission dans le **modèle 2** tend donc à exiger de plus en plus de remèdes mixtes et impose moins de remèdes structurels et comportementaux.

vii. Création de position dominante

Tableau 62 : Les effets marginaux de la création de position dominante sur les probabilités décisionnelles de la Commission.

Probabilité d'adoption des remèdes (C_PD)	x=0	x=1	l'effet marginal (x1-x0)
P1 (remèdes comportementaux)	32,16%	25,36%	-6,8%
P2 (remèdes structurels)	14,63%	13,30%	-1,3%
P3 (remèdes mixtes)	53,21%	61,34%	8,13%

La création d'une position dominante est susceptible de créer de graves préjudices aux consommateurs. Elle a un grand pouvoir explicatif sur les décisions de la Commission. Elle est significative à 5% et corrèle positivement avec les décisions. La Commission choisit les remèdes mixtes en cas de « création de position dominante » avec une probabilité de 61,34%. Quand elle préfère un remède structurel, la probabilité est alors de 13,30%. En l'absence de création de position dominante, la probabilité d'adoption des remèdes mixtes est de 52,21%, celle des remèdes structurels est de 14,63% et celle relative à l'adoption des remèdes modérés est de 32,16%.

Toutes choses étant égales à par ailleurs, les autres variables fixées à leur niveau moyen, la probabilité des remèdes comportementaux baisse de 6,8%, celle des remèdes structurels baisse aussi de 1,3%, mais celle relative aux mesures correctrices très exigeantes (mixtes) augmente de 8,13%. Globalement, la création d'une position dominante renforce l'adoption des remèdes mixtes et réduit l'adoption des remèdes structurels et comportementaux par crainte d'une forte baisse du surplus du consommateur

viii. Effets coordonnés

Tableau 63: Les effets marginaux des effets coordonnés sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilité d'adoption des remèdes (Effets coordonnés)	x=0	x=1	Variation de l'effet marginal (x1-x0)
P1 (remèdes comportementaux)	33,64%	24,11%	-9,53%
P2 (remèdes structurels)	17,89%	12,98%	-4,91%
P3 (remèdes mixtes)	48,47%	62,91%	14,44%

La variable « effets coordonnés » influence positivement les décisions des autorités de la concurrence et augmente significativement la probabilité d'adoption des remèdes mixtes. Toutes choses égales par ailleurs si l'on considère qu'il y a « effets coordonnés » et les autres variables sont fixées à leur niveau moyen, la probabilité d'adoption de remèdes comportementaux passe de 33,64% à 24,11%, soit 9,53 points de moins et la chance d'imposer des remèdes purement structurels passe de 17,89% à 12,98%, soit un effet marginal négatif de 4,91 points. Les remèdes mixtes quant à eux voient leur probabilité d'adoption augmenter de 14,44 points en présence d'effets coordonnés. Globalement, cette variable augmente la probabilité d'adoption des remèdes mixtes. La Commission tend en effet en présence d'effets coordonnés à imposer moins de remèdes structurels et comportementaux.

ix. Prédiction du modèle 2 (modèle 1 avec restriction de variables)

Au vu de l'interprétation des variables, nous distinguons 8 déterminants importants qui orientent les décisions de la Commission Européenne dans l'exercice du contrôle communautaire des concentrations. Les variables «nombre d'entreprises», «secteurs d'activités des infrastructures» corréleront négativement avec les décisions. Inversement, la variable « théorie préjudice » notamment la dominance individuelle, la dominance collective, les effets de conglomérat et les variables effets anticoncurrentiels (variable« création de position dominante » et « effets coordonnés ») influencent positivement les décisions.

Dans l'optique tester la robustesse du modèle, nous avons évalué la capacité de prédiction du modèle. Pour examiner l'ajustement du modèle, nous calculons la fraction des prédictions correctes. A cette fin, une prédiction correcte est définie comme toute classification ayant une probabilité prédite d'au moins 50%. Trouvons ci-dessous le tableau de concordance, c'est à dire le tableau dont les colonnes correspondent aux valeurs possibles de la variable discrète (Y_i) observée et en ligne les mêmes valeurs mais pour la prévision de cette variable. La répartition à l'intérieur sont le nombre d'observations correspondant à chaque couple (par exemple la ligne 2 colonne 1, nous donne le nombre d'observations "1" qui sont prédites comme des "2"(...)).

Tableau 64 : Tableau des valeurs observées et prédites de la variable Y_n (modèle 2)

<i>Valeurs prédites</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>Total</i>
<i>1</i>	19	0	41	60
<i>2</i>	9	0	47	56
<i>3</i>	8	0	220	228
<i>Total</i>	36	0	308	344

Nous constatons que le modèle ne prédit pas les observations de la classe 2. Le modèle prédit correctement (19/ 60) soit 31% des remèdes comportementaux. Nous notons une erreur de 69% de prédiction concernant des remèdes comportementaux, au lieu des remèdes mixtes.

Par ailleurs le modèle ne prédit pas les remèdes purement structurels. Il classe (9/56) soit 16,07% des remèdes structurels comme étant des remèdes comportementaux, et environ 84% des remèdes structurels comme étant des remèdes mixtes.

Par contre le modèle prédit correctement les remèdes mixtes à plus de 50%. Nous avons un ratio de (20/228) soit 96 %. Le fait que la deuxième régression (modèle 2) ne prédit pas correctement la catégorie intermédiaire s'explique du fait qu'elle est la moins fréquente des observations. Comme le ratio de sa prédiction est nul nous considérons que la qualité d'ajustement de ce modèle est mauvaise. En voulant tester la robustesse de notre modèle nous avons opté pour un rééquilibrage que nous allons détailler dans la section suivante.

B. Modèle 3 : Estimation du modèle rééquilibré.

Nous tirons 168 concentrations de façon aléatoire avec 56 observations pour chaque modalité de la variable dépendante. Dans la mesure où nous modélisons avec un probit ordonné avec trois modalités de la variable dépendante, il est important d'obtenir les probabilités non nulles des différentes modalités lors de la prise de décision la Commission. Pour y parvenir, nous avons fait un ré-échantillonnage (rééquilibrage) en réduisant l'échantillon à 168 observations pour voir si nous obtenons les mêmes variables importantes censées orienter les décisions des autorités communautaire de la concurrence et si nous aurons une meilleure estimation et prédiction. L'idée ici c'est de réduire l'effet de la population des modalités de la classe 3 (remèdes mixtes). Nous avons aléatoirement avec le logiciel R sélectionné 56 observations de la classe 3 et complété par 56 observations pour chacun des classes 1 et 2. Le tableau 68 ci-dessous donne les résultats des estimations.

Tableau 65 : Modèle 3 (ré-échantillonnage)

Variables explicatives	coefficient	P-value	signif
Type de concentration (Ac_Par)	0,59167	0,066866	
Type de concentration (Ac_tot)	-0,18308	0,53127	
Type de concentration (JV)	0,2978	0,34789	
Type de concentration (OPA)	0,36642	0,281077	
Secteur d'activité énergies et eau	-0,45616	0,378201	
Secteur d'activité Industrie	-0,50291	0,22772	
Secteur d'activités des infrastructures & services privés	-1,3227	0,00497	**
Secteur d'activité des médias	-0,93968	0,056189	.
Secteur pharmaceutique	-0,96262	0,156631	
Nombre d'entreprises parties prenantes	-0,3664	0,094212	.
Type de décision (4064/89)	-0,48004	0,0378	*
Dominance individuelle	0,66472	0,062808	.
Dominance collective	0,64991	0,074839	.
Effets de conglomérat	0,67344	0,044745	*
C_PD	0,38547	0,059388	.
1 2 (Seuil 1)	-1,46831	0,045473	*
2 3(Seuil 2)	-0,46325	0,525583	

Les variables sont significatives à 0,001% nous obtenons '***', à 0.01 nous obtenons '**' et à 0,05 nous obtenons une étoile « '*' ».

Avec le rééquilibrage, nous obtenons une variable significative à 0%, deux variables significatives à 5% et 4 variables significatives à 10%. Dans notre cas d'étude, l'estimation nous montre que la variable «secteur d'activité des infrastructures et services_privés» est un déterminant important dans la prise de décision du contrôle des concentrations. Le type de décision est toujours un facteur important mais corrèle toujours négativement avec les décisions comme dans la première estimation. La variable 'effets de conglomérat' est toujours une variable importante mais influence positivement les décisions de la Commission. Nous constatons que les variables discriminantes sont presque les mêmes que

dans le modèle précédent mais l'ampleur de leur impact change. Nous avons réalisé le test de prédiction pour connaître le taux d'erreur du modèle.

Tableau 66 : Prédiction du modèle rééquilibré (modèle 3)

Prédiction	1	2	3	TOTAL
1	36	9	11	56
2	24	14	18	56
3	7	7	42	56
total	67	30	71	

Le modèle avec rééquilibrage prédit correctement 64,28% des remèdes comportementaux, 25% des remèdes structurels et 75% des remèdes mixtes. Nous notons une amélioration car le modèle prédit à plus de 50% la classe 1, contrairement à la prédiction du **modèle 2**. Il prédit correctement 25% de la classe 2, tandis que le **modèle 2** ne prédit aucune observation de la classe 2. Néanmoins, nous constatons une baisse de prédiction de la classe 3. Nous pouvons conclure que le **modèle 2** prédit mieux les observations de la classe 3 et le **modèle 3** donne une meilleure prédiction des classes 1 et 2. Le modèle 3 est globalement plus satisfaisant car équilibre mieux les prédictions.

Comme les observations de la classe 2 ne sont toujours pas correctement prédites, nous considérons qu'étant donné que cette classe représente les mesures purement structurelles, il était préférable d'introduire explicitement des variables structurelles relatives aux cas dans une autre version du modèle afin de voir si cela donne un meilleur ajustement de celui-ci et une meilleure prédiction.

C. Modèle 4 : l'introduction des parts de marché comme variable structurelle.

Nous supposons que les variables permettant d'expliquer les décisions sont les parts de marché. Nous allons introduire dans un premier temps les parts de marché comme seuls déterminants afin d'évaluer leur effet sur les décisions. Dans ce modèle nous nous éloignons de l'approche dites de l'école « Chicago ». Nous nous approchons de l'école dite de Harvard qui considère le pouvoir de marché comme dommageable à la concurrence.

Notre objectif est de préciser les variables intervenant dans les analyses de la Commission Européenne dans la lignée des travaux qui ont été effectués au Canada par Khemani et Shapiro (1993) et par Bergman et alii (2005). Cherchons ici à déterminer le rôle des parts de marché dans la prise de décision de la Commission et savoir si à elles seules permettent d'expliquer les décisions de la DG Concurrence.

Les parts de marché dans notre étude sont une variable continue⁵⁵, mais dont seul l'intervalle d'appartenance est connu. A défaut des HHI, elles représentent la mesure des structures du marché ou du pouvoir de marché. Afin de pouvoir les utiliser nous les avons codé avec des variables discrètes présentées dans le Tableau 67 ci-dessous :

Tableau 67 : Codage de la variable «parts de marché»

classes	valeurs
Faible	1
moyenne	2
Elevée	3
Quasi-monopole	4

Nous postulons que :

Hypothèse 2 : les parts de marchés à elles seules suffisent pour expliquer les décisions de la Commission européenne dans l'exercice du contrôle communautaire des concentrations.

⁵⁵ Parts de marché faibles comprise entre] 0, 25], parts de marché moyennes] 25% ; 50], parts de marché élevées] 50% ; 75%] et monopôle ou quasi-monopôle] 75% -100% [.

Tableau 68 : Tableau d'estimation du modèle 4

	<i>coefficient</i>	<i>P-value</i>	
<i>PARTS DE MARCHE</i>	0,458	0,0001	***
<i>1/2 (Seuil 1)</i>	0,3183	0,299	
<i>2/3 (Seuil 2)</i>	0,9502	0,002	**

Les parts de marchés sont significatives à ,000,1% (***) soit un taux d'erreur proche de 0. Le Seuil 2 est significatif à 0,05% (**) soit un intervalle de confiance de 95% que le coefficient soit approxmati de sa valeur réelle.

c. Interprétation du résultat

Nos résultats montrent un coefficient de 0.45809, associé à une p-valeur sensiblement égale à 0. La variable « parts de marché » est significative à 0% et exerce un effet positif sur les décisions. Nous constatons que les coefficients des seuils sont positifs comparé au modèle 2. Le seuil 1 n'est pas significatif contrairement à celui du modèle 2. Par contre nous notons un AIC de 415,4302 inférieur à l'AIC du modèle réduit II (AIC : 556,0625). Nous pouvons déduire que la qualité d'ajustement du modèle 4 est meilleure que celle du modèle 2. Il faut cependant être prudent car une anlyse univariée est parfois trompeuse.

d. Résultat du modèle pour chaque niveau de variable latente

Tableau 69 : Les effets marginaux des parts de marché sur les probabilités d'adoption des remèdes (modèle 4)

	[0,25]	[25,50]	[50,75]	[75,100]
y	0,45809	0,91658	1,37487	1,83316
S1 - X B	-0,13974	-0,59823	-1,37487	-1,51481
S2 - X B	0,49217	0,03368	-0,42461	-0,8829
F (S2 - X B)	62,06%	50,84%	39,54%	29,25%
F (S2 - X B) - F (S1 - X B)				
P (1)	46,51%	35,47%	20,18%	18,22%
P(2)	15,55%	15,37%	19,36%	11,03%
P(3)	37,94%	49,16%	60,46%	70,75%

Les probabilités obtenues sont en conformité avec les décisions prises par les autorités de la concurrence. Lorsque la part de marché se situe dans l'intervalle [0, 25%], la Commission impose des remèdes comportementaux avec une probabilité de 46,51%, des remèdes structurels avec une probabilité de 15,55% et des mesures correctrices mixtes avec une probabilité de 37,94%.

Lorsque les entreprises parties prenantes à la concentration ont une part de marché située entre [25,50], la Commission adopte des mesures correctrices modérées avec une probabilité de 35,47%, celle des remèdes structurels est de 15,37%, et des remèdes mixtes avec une probabilité de 49,16%. La probabilité d'adoption des remèdes mixtes augmente de 15 points, celle des remèdes structurels reste constante lorsqu'on passe de l'intervalle 1 à l'intervalle 2.

En effet, lorsque les entreprises parties prenantes à la concentration ont une part de marché comprise entre [50%,75%], la Commission opte pour une correction modérée (comportementale) avec une probabilité de 20,18%, aux mesures purement structurelles est de 19,36% et de 60,46% pour les remèdes mixtes. Lorsqu'on passe de l'intervalle 2 à l'intervalle 3, nous constatons une augmentation de la probabilité d'adopter un mesure

correctrice mixte de 11,3%, celle d'adopter des mesures correctrices structurelle augmente aussi de 4% tandis que celle relative aux remèdes comportementaux décroît de 26,33%. La Commission, dans ce cas préfère autoriser la concentration avec plus de remèdes exigeants.

Si la part de marché se trouve dans l'intervalle [75% ; 100%], la Commission impose les remèdes exigeants avec une probabilité de 70,75%. En passant de l'intervalle 1 à l'intervalle 4, nous constatons une augmentation significative de la probabilité de 32% d'imposer des mesures très exigeantes par la Commission. En revanche, l'imposition des remèdes comportementaux baisse avec une probabilité de 28,29%. L'imposition des remèdes structurels chute aussi de 4,52%. Globalement, la probabilité pour la CE d'imposer des remèdes moins exigeants décroît et la probabilité d'adoption des remèdes très exigeants croît lorsque les parts de marché augmentent. Une part de marché faible induit des remèdes modérés

Nous sommes néanmoins réservés néanmoins sur le fait que les parts de marché peuvent à elles seules expliquer les décisions et cela nous conduit à réaliser de modèle hybride avec d'autres variables.

e. Prédiction du modèle 4

Nous avons essayé de tester l'hypothèse 2 en réalisant le tableau de concordance de la variable observée et de la variable prédite. Nous avons divisé l'échantillon en deux parties à savoir 70% pour l'estimation et 30% pour la prédiction. Nous testons la capacité prédictive pour 104 observations, soit environ 30% de l'échantillon total.

Tableau 70 : Tableau de prédiction du modèle 4

Prédiction	1	2	3	Total
1	6	0	15	21
2	1	0	10	11
3	5		67	72
Total	12	0	92	104

Nous constatons que le *modèle 4* n'arrive pas à prédire non les remèdes structurels. En revanche il prédit à plus de 88% les remèdes mixtes. Nous pouvons donc rejeter l'hypothèse

2 qui stipule que les parts de marché seules suffisent pour expliquer les décisions de la Commission Européenne. Nous allons tester un nouveau modèle (modèle 4) en ajoutant explicitement d'autres variables structurelles aux parts de de marchés.

D. Modèle 5 : introduction des variables barrières à l'entrée et existence d'une concurrence potentielle.

Toujours dans l'optique d'amélioration de la qualité d'ajustement du modèle, nous avons rajouté d'autres variables structurelles à notre étude. Nous introduisons explicitement, en plus des parts de marché, d'autres variables explicatives notamment les barrières à l'entrée et l'existence d'une concurrence potentielle.

Les hypothèses émanant des théories de l'école dite de « Chicago » ne prédisent pas correctement les décisions de la Commission Européenne en matière du contrôle communautaire des concentrations. L'école de Harvard (ou l'école structuraliste) considère que d'autres variables sont importantes pour définir le jeu de la concurrence. Pour les tenants de cette théorie, l'absence ou la présence des barrières à l'entrée sont des déterminants importants qui influencent la compétition entre les entreprises. La relation entre la structure du marché et le pouvoir de marché dépend des conditions d'entrée sur le marché, à savoir l'existence de barrières à l'entrée, qui sont définies par Bain⁵⁶ *comme « l'ampleur de l'élévation de prix au-dessus des coûts moyens de production et de distribution que les entreprises peuvent imposer sans que cela ne conduise à l'entrée de nouveaux concurrents ».*

Pour l'école structuraliste, plus la concentration du marché est élevée, plus sont les risques de comportements anticoncurrentiels sont élevés. Par ailleurs, les structuralistes voient dans les barrières à l'entrée l'élément à l'origine d'une inefficience accrue du marché. Le pouvoir de marché est perçu comme un élément négatif qui doit être prohibé par nature pour accroître l'efficacité. Ainsi, les concentrations aboutissant à un pouvoir de marché excessif constituent une menace. C'est pourquoi toute opération de concentration doit faire l'objet

⁵⁶ L'approche de Bain, qui a eu une influence très marquée sur la politique de la concurrence aux États-Unis dans les années 60 et 70 et sur un grand nombre d'économistes qu'il convient de réunir sous l'appellation "école de Harvard", suggère que la concentration industrielle entraîne certains types de comportements qui, à leur tour, affectent la performance économique. Il convient ainsi de faire intervenir la politique de la concurrence dans le sens de la préservation de structures concurrentielles lorsqu'un certain niveau de concentration est atteint.

d'un traitement préventif par le biais d'un examen obligatoire de ses effets sur la concurrence. En revanche, les opposants de l'école d'Harvard notamment les tenants de l'école de Chicago insistent sur le rôle de la libre entrée des concurrents sur le marché. Ils supposent que l'existence d'une concurrence potentielle compense l'effet négatif induit par les barrières à l'entrée.

Au demeurant, nous noterons que la théorie dite « des marchés contestables » (ou « *contestable markets* »), élaborée à la fin des années 70 et au début des années 80 par Baumol, Panzar et Willig et affiliée à l'École de Chicago, fournit une nouvelle analyse des structures de marché, et en particulier un nouveau cadre d'appréciation des situations de monopole (Medjina, 2007)⁵⁷. Cette théorie met l'accent sur le rôle de la concurrence potentielle comme contrainte pesant sur le pouvoir de marché des entreprises actives dans un secteur d'activité. Les variables explicatives (variables structurelles) de notre nouveau modèle sont les parts de marché, les barrières à l'entrée et la présence de concurrents potentiels. Ainsi, nous émettons une nouvelle hypothèse.

Hypothèse 3 : « Les variables importantes telles que les parts de marchés, les barrières à l'entrée et l'existence d'une concurrence potentielle suffisent pour expliquer les décisions de la Commission dans l'exercice du contrôle communautaire des concentrations. »

a. Les barrières à l'entrée

La Commission fait référence à l'existence de barrières à l'entrée dans ses avis. A partir de ces décisions, nous codons barrières à l'entrée *faible* ou absence de barrières à l'entrée **(1)**, barrières à l'entrée *moyenne* ou modérées **(2)** et barrières à l'entrée *élevées* ou *fortes* **(3)**. Les barrières à l'entrée sont considérés comme moyennes en présence d'obstacles juridiques ou de linguistiques. Les barrières sont dites élevées lorsque la Commission mentionne l'existence des barrières à l'entrée et d'expansion, en plus des barrières juridiques et de stratégies agressives des entreprises parties prenantes à la concentration

⁵⁷ Cf, <https://www.legavox.fr/blog/mourad-medjnah/analyse-economique-droit-concurrence-historique-7757.htm>

b. Concurrents potentiels

L'existence des concurrents est une variable indicatrice que la Commission précise dans ses avis. Comme l'ont précisé les structuralistes, la possibilité d'entrer par des concurrents potentiels atténue l'effet néfaste des barrières à l'entrée élevées. Cette variable prend la valeur 1 lorsque l'existence des concurrents potentiels figure dans l'avis de la Commission, et prend la valeur 0 lorsque la Commission ne mentionne pas ou ne précise pas l'existence d'une concurrence potentielle.

Tableau 71 : Estimation du modèle 5

Variabiles indépendantes	Poids	Pr ($> z $)	significativité
Parts de marché	0.39364	0.0004966	***
Barrières à l'entrée	0.54577	3.292e-07	***
Concurrent potentiel	-0.93801	1.024e-07	***
1 2	0.68344	0.0980655	.
2 3	1.49331	0.0003645	***

Les trois variables explicatives présentes dans le tableau 74 sont très significatives. Le modèle présente un AIC de 351.3925.

c. Interprétation des résultats

Nos résultats montrent un coefficient pour les parts de marché de 0.39364 associé à une p-valeur sensiblement égale à 0. La variable « parts de marché » est significative à 0% et exerce aussi un effet positif sur les décisions. De même nos résultats montrent que les barrières à

l'entrée, ont un coefficient de 0,54577 associé à une p-valeur pratiquement nulle. La variable barrière à l'entrée influence positivement les décisions de la Commission c'est-à-dire que cette variable renforce l'intensité des remèdes de la Commission, qui craint un impact négatif sur le surplus de consommateur. En revanche, la variable *concurrence potentielle* corrèle négativement les décisions avec un coefficient de -0.93801 associé à une p-valeur proche de 0. Nous constatons que le seuil 1 est significatif à 10%, contrairement à ce qui se passait dans le *modèle 4*. Plus précisément nous notons également un AIC de 351.3925 inférieur à l'AIC du *modèle 4* (AIC : 415,4302). Nous pouvons déduire que la qualité d'ajustement du *modèle 5* est meilleure que celle du *modèle 4*.

d. Prédiction du modèle 5

Présentons ci-dessous la table de prédiction afin d'examiner si ce modèle donne de meilleures prédictions comparées aux autres modèles.

Tableau 72 : Tableau de prédiction (modèle 5)

Prédiction	1	2	3	Total
1	12	0	9	21
2	2	0	9	11
3	6	0	66	72
Total	12	0	92	104

Nous constatons une meilleure prédiction de la classe 1 par rapport au modèle 4, à l'instar du *modèle 4*, le *modèle 5* ne prédit pas la classe 2 (remèdes structurels). Ce résultat remet donc en cause notre hypothèse 1 de départ qui stipule que c'est l'absence des variables structurelles dans les modèles qui est à l'origine du manque de prédiction des remèdes purement structurels.

Aussi, jugeons-nous intéressant de rassembler l'hypothèse 1 et l'hypothèse 3 précédemment énoncées. En effet, nous allons combiner nos hypothèses dérivées des deux théories utilisées

dans le cadre de notre étude à savoir de l'école dite de « Chicago » et l'école de « Harvard ». Il est ici question d'introduire explicitement, les variables structurelles (parts de marché, barrières à l'entrée et concurrence potentielle) et les variables non structurelles (le secteur et la nationalité des firmes, le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration, les variables de la théorie des dommages notamment les dominances individuelles et collectives, et les variables sur la nature de la concurrence, comme la création de position dominante, les effets coordonnés) dans un même modèle.

Nous cherchons à rassembler le plus d'information possible afin de tester un nouveau modèle. Notre méthodologie est corroborée par le fait que, les recherches antérieures révèlent que les entreprises ne fournissent pas souvent d'informations complètes à la Commission pour un examen exhaustif en raison de la présence d'asymétries d'information (Akerlof, 1970⁵⁸ et (Stiglitz et Weiss, 1981⁵⁹). L'efficacité d'une politique de contrôle des concentrations dépend intrinsèquement de la précision des informations recueillies sur les firmes concernées par la concentration. Malheureusement, les firmes actrices de la concentration cherchent à dissimuler stratégiquement le plus d'information possible, de manière à obtenir une décision qui leur soit favorable et les tiers (concurrents, clients, fournisseurs,..) d'autre part ont également intérêt à biaiser les informations qu'ils fournissent aux services de la DG Concurrence. Les autorités sont contraintes de prendre des décisions sur la base d'une information qu'elles n'ont pas complètement à leur disposition. Il est question dans ce nouveau modèle de faire ressortir les déterminants importants (variables pertinentes) qui orientent les décisions de la Commission Européenne.

Notre *hypothèse 4* : « *Pour une meilleure prédiction des décisions de la Commission européenne dans le cadre du contrôle des concentrations, la Commission se base non seulement sur les facteurs structurels mais aussi sur les variables de contexte (les variables du modèle 1 telles que les types de concentrations, les marchés géographiques, les secteurs d'activités, le nombre d'entreprises, la dominance individuelle, la dominance collective, effets coordonnés etc....) »*

⁵⁸Voir l'article, The Market for "Lemons",

⁵⁹ Voir Stiglitz et Weiss 1981 «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information ». The American Economic Review Vol. 71, No. 3 (Jun.), pp. 393-410

E. Modèle 6 avec restriction des variables indépendantes

Afin de tester l'hypothèse 4, nous avons estimé le modèle en réalisant un « stepwise » avec le logiciel *R.Studio* afin d'obtenir un modèle avec restriction de variables qui donne la meilleure explication possible des modalités de la variable dépendante. Nous présentons les résultats du **modèle 6** dans le tableau n°76 :

Tableau 73 : Résultats du modèle 6 avec restriction des variables

Variables explicatives	Coefficients	P-value	
Parts de marché	0.51738	0,00003252	***
barrières à l'entrée	0.63259	4.399e-08	***
concurrent potentiel	-0.93294	1.288e-06	***
Type de concentration (Ac_Par)	0.33367	0.285368	
Type de concentration (Ac_tot)	0.04048	0.883702	
Type de concentration (JV)	0.66889	0.058390	.
Type de concentration (OPA)	0.70230	0.029100	*
Nombre d'entreprises	-0.42697	0.038002	*
Marché géographique (les routes)	-8.49011	< 2.2e-16	***
Secteur d'activité industrie	0.21795	0.482954	
Marché géographique (mondial)	0.03380	0.910205	
Marche géographique (national)	-0.01366	0.947980	
Dominance individuelle	0.92038	0.013103	*
Dominance collective	0.74431	0.046197	*
Effets de conglomérat	1.07986	0.002738	**
1 2 (Seuil 1)	1.4457	0.050425	.
2 3 (Seuil 2)	2.3688	0.001482	**

Les résultats du modèle présente un maximum de vraisemblance de 307,577 et un AIC: 341.5775.

a. Résultat du modèle pour chaque niveau de variable latente

Enfin d'interpréter les résultats, nous calculons les probabilités de choix des remèdes par la Commission lorsque les variables indicatrices telles que la variable « concurrent potentiel », « type de concentration OPA », « marché géographique autre », « dominance individuelle », « dominance collective », « effets de conglomérats » influencent les décisions.

Nous déterminons d'abord les probabilités lorsque les variables indicatrices prennent la valeur zéro (0), puis nous déterminons les probabilités lorsque ces variables prennent la valeur (1). Enfin, nous remplaçons les différentes valeurs dans l'équation de la variable latente afin d'obtenir la valeur exacte de la variable latente (y). A titre d'exemple, le tableau 77 nous donne quelques informations sur la méthodologie de calcul des différentes valeurs de la variable observée pour les différentes valeurs des parts de marché. Ensuite, le tableau 78 nous renseigne quant à lui sur les valeurs exactes de la variable latente, toutes choses étant égales par ailleurs, les autres variables étant fixées à leurs niveaux moyens tout en fonction des différentes valeurs des parts de marché. Ce sont ces valeurs que nous utilisons afin de calculer les différentes probabilités.

Tableau 74 : Tableau montrant les calculs des différentes valeurs des variables explicatives en fonction des différents intervalles des parts de marché (modèle 6)

		[0,25]	[25,50]	[50,75]	[75,100]
Variables explicatives	coefficient	x=1	x=2	x=3	x=4
part de marché	0,51738	1	2	3	4
barrière à l'entrée	0,63259	2	2	2	2
concurrent potentiel	-0,93294	0,5	0,5	0,5	0,5
Type de concentration	0,70203	0,5	0,5	0,5	0,5
Nombre d'entreprise	-0,42697	3	3	3	3
Dominance individuelle	0,92038	0,5	0,5	0,5	0,5
Dominance collective	0,74431	0,5	0,5	0,5	0,5
Effet conglomérat	1,07986	0,5	0,5	0,5	0,5

Tableau 75: Les résultats de la variable latente lorsqu'on varie les différentes valeurs des "parts de marché"

Variables explicatives	x =1	x=2	x=3	x=4
part de marché	0,51738	1,03476	1,55214	2,06952
barrière à l'entrée	1,26518	1,26518	1,26518	1,26518
concurrent potentiel	-0,46647	-0,46647	-0,46647	-0,46647
Type de concentration	0,351015	0,351015	0,351015	0,351015
Nombre d'entreprise	-1,28091	-1,28091	-1,28091	-1,28091
Dominance individuelle	0,46019	0,46019	0,46019	0,46019
Dominance collective	0,372155	0,372155	0,372155	0,372155

Effet conglomérat	0,53993	0,53993	0,53993	0,53993
Y =	1,75847	2,27585	2,79323	3,31061
S1-Y	-0,31277	-0,8328	-1,34753	-1,86491
S2 -Y	0,61033	0,09295	-0,42443	-0,9418

b. Interprétation des variables significatives du modèle 6

Le modèle 6 compte 9 variables significatives à savoir les parts de marché, les barrières à l'entrée, l'existence d'un concurrent potentiel, le type de concentration, le marché géographique, le nombre d'entreprises, la dominance individuelle, la dominance collective et les effets conglomérats.

i. Les parts de marché :

cette variable est significative à 0,1% et son coefficient a un signe positif. Nous trouvons un coefficient positif de 0.51738, avec une p-valeur de 0,00003252. Cela suppose que les parts de marché corréleront positivement avec les décisions. Nous calculons les effets des variations marginaux de la variable «parts de marché» sur la probabilité de chaque éventualité qui sont indiqués dans le tableau 79.

Tableau 76 : Les effets marginaux des parts de marché sur les probabilités d'adoption des remèdes (modèle6)

Probabilités	x=1	x=2	x=3	x=4	(2-1)	(3-2)	(4-3)
P1	42,24%	30,30%	20,62%	13,41%	-11,94	-9,68	-7,21
P2	22,56%	22,02%	18,94%	14,64%	-0,54%	-3,08	-4,3
P3	35,20%	47,68%	60,46%	71,95%	12,48	12,78	11,49

En fixant les autres variables à leurs niveaux moyens et lorsque les parts de marché sont comprises entre [0,25%], la probabilité d'adoption de remèdes par les autorités de la concurrence communautaires est de 42,24% % pour les remèdes comportementaux ; 22,56% pour les mesures correctrices structurelles et la probabilité de mesures correctrices mixtes est de 35,20%. Lorsque les parts de marché sont faibles la Commission tend à imposer des remèdes moins exigeants. Lorsque les parts de marché se situent entre 25% et 50%, la probabilité d'adoption des remèdes par la Commission change. Elle passe à 30,30%% de chance que la Commission adopte une mesure correctrice comportementale, à 22,02% pour les mesures correctrices structurelles et à 47,68% pour les remèdes mixtes. Nous notons une décroissance de la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux de 11,94 points et de 0,54 points pour l'imposition des remèdes structurels. Les remèdes mixtes quant à eux, leur probabilité d'adoption augmente de 12,48 point. Globalement, lorsque les parts de marché sont moyennes la Commission a tendance à imposer les remèdes plus exigeants.

En troisième lieu, lorsque les parts de marché se situent entre 50% et 75%, la probabilité est de 20,62% que la Commission adopte une mesure correctrice comportementale et 18,94% que ce soit des mesures correctrices purement structurelles. La probabilité est de 60,46% de chance afin que la Commission impose un remède mixte ou très exigeant. Dans ce cas, nous constatons également que les probabilités d'adoption des remèdes comportementaux et structurels ont baissé, tandis que la probabilité d'adoption des remèdes très exigeants a progressé de 12,78% par rapport au cas précédent. Globalement, les parts de marché élevées augmentent l'intensité des remèdes de la Commission c'est à dire l'imposition des remèdes très exigeants.

Enfin la Commission impose des mesures correctrices comportementales, structurelles avec une tendance toujours en baisse respectivement de 7,21 points et 4,3 point lorsque les parts de marché se situent entre 75% et 100% par rapport au cas précédent. Toutefois, la probabilité des remèdes mixtes augmente de 11,49 points.

Globalement, la Commission a tendance à imposer les remèdes modérés lorsque les parts de marché sont faibles et tend à exiger des remèdes très exigeants lorsque les parts de marché sont supérieures à 25%. Généralement, nous constatons l'effet univoque des parts de marché qui baissent la probabilité d'adopter les mesures comportementales et structurelles mais accroissent celles relatives à l'adoption des remèdes mixtes.

ii. Les barrières à l'entrée

cette variable est très significative avec un coefficient positif de 0.63259 associé à une p-valeur pratiquement nulle. C'est une variable qui influence positivement les décisions de la Commission.

Tableau 77: Les effets marginaux des barrières à l'entrée sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilités	x=1	x=2	x=3	(2-1)	(3-2)
P1	38,78%	25,18%	15,16%	-13,6	-10,02
P2	22,68%	20,66%	15,87%	-2,02	-4,79
P3	38,54%	54,16%	68,97%	15,62%	14,81

Lorsque les barrières à l'entrée sont faibles, il y a 38,78 % de chance que la Commission impose des remèdes comportementaux (décision modérée). L'adoption des remèdes structurels se réalise avec une probabilité de 2,68%. Enfin il y a 38,54% de chance pour que la Commission puisse adopter un remède très exigeant.

Lorsque les barrières à l'entrée sont modérées ou moyennes, la probabilité est de 25,18% que la Commission adopte une mesure correctrice comportementale toutes choses égales à par ailleurs, les autres variables étant fixées à leurs niveaux moyens, de 20,66% que ça soit des mesures correctrices structurelles et de 54,16% pour l'adoption des remèdes mixtes. La probabilité d'adoption par la Commission des remèdes modérés baisse de 13,6 points et de 2,02 points pour les remèdes structurels. Toutefois, la probabilité d'imposer des remèdes mixtes augmente de 15,62 points par rapport à la situation précédente.

Enfin la Commission décide respectivement avec des probabilités de l'ordre de 15,16%, 15,87% et 68,97% d'adopter des mesures correctrices comportementales, structurelles et mixtes lorsque les barrières à l'entrée sont très élevées. Lorsque les barrières à l'entrée sont élevées, les probabilités d'adoption des remèdes comportementaux et structurels chutent respectivement de 10,02 points et de 4,79 points tandis que la chance d'imposer des remèdes mixtes augmente de 14,81 points lorsqu'on passe des barrières à l'entrée moyennes aux

barrières élevées.

Globalement, lorsque les barrières à l'entrée sont élevées, la Commission tend à imposer des remèdes très exigeants c'est-à-dire des remèdes mixtes.

iii. Concurrent potentiel

cette variable est significative à 0,1% et son coefficient a un signe positif. Nous trouvons un coefficient négatif de -0.93294 avec une p-valeur quasiment nulle. Cela suppose que cette variable est négativement corrélée avec les remèdes décidés par la Commission. Le tableau 81 montre les effets marginaux de la variable « concurrent potentiel » sur les décisions.

Tableau 78 : Les effets marginaux de la variable "concurrent potentiel" sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilités	x=0	x=1	variations (1-0)
P1	17,43%	34,92%	17,49%
P2	47,86%	22,54%	-25,32%
P3	34,71%	47,46%	12,75%

En l'absence de concurrence potentielle, la probabilité d'adoption de remèdes comportementaux est de 17,43% et passe à 34,92% en présence de concurrence potentielle. Il en est de même pour les remèdes mixtes dont la probabilité d'adoption passe de 34,71% à 47,46% en cas d'identification d'un concurrent potentiel par la CE. Toutefois, l'effet inverse se produit dans l'adoption de remèdes purement structurels. L'existence d'un concurrent potentiel tend à réduire la probabilité d'adoption des remèdes structurels de 25,32 points. Les variations des effets marginaux lorsque la variable « concurrent potentiel » prend la valeur 0 et 1 nous montrent, toutes choses étant égales par ailleurs, en fixant les autres variables à leur valeur moyenne, que globalement la Commission tend à exiger des remèdes moins exigeants lorsqu'il y a présence d'un concurrent potentiel. L'existence d'un concurrent potentiel réduit donc l'intensité des remèdes des notamment des remèdes exigeants.

iv. Type de concentration :

le type de concentration OPA est la modalité la plus significative. Ce facteur est significatif à 5% et corrèle positivement avec les décisions.

Tableau 79 : Les effets marginaux du type de concentration « OPA » sur les probabilités décisionnelles de la Commission

Probabilités	x=0	x=1	variations (1-0)
P1	32,34%	14,29%	-18,05%
P2	22,27%	15,28%	-6,99%
P3	45,39%	70,43%	25,04%

En l'absence de cette variable dans le processus de décision, la Commission impose les remèdes comportementaux avec une probabilité de 32,34 %, tandis qu'en présence de cette variable la chance d'adopter des remèdes seulement comportementaux se voit réduite à 14,29% soit une décroissance de 18,05 points. Nous constatons le même effet pour la probabilité d'adoption de remèdes structurels qui décroît de 6,99 points. Globalement, la Commission impose moins de remèdes comportementaux et structurels mais impose de plus en plus de remèdes très exigeants. Cette variable renforce en présence d'une OPA les décisions de la Commission qui à tendance à opter pour une correction très exigeante.

v. Marché géographique

«autres » (routes aériennes,...) est la modalité de la variable « marché géographique » qui est significative à 0,1%. Elle a un poids négatif de - 8,49011 donc corrèle négativement les décisions. En l'absence, tout comme en présence, de cette variable la probabilité est pratiquement la même à savoir proche de 100%. La Commission adopte que des remèdes comportementaux. Nous pouvons affirmer pour l'essentiel, que globalement la Commission impose des remèdes comportementaux (moins exigeants) en d'identification du marché géographique en cause correspondant au transport aérien. Ce résultat est à prendre avec

précaution car tous les cas étudiés ne représente que deux (2) observations sur les 344 cas des opérations de concentration étudiés. Nous jugeons son effet mineur dans la prise de décision de la Commission.

vi. Nombre d'entreprises

Nos résultats montrent un coefficient négatif de 0.42697 associé à une p-valeur de 0.038002. La variable « nombre d'entreprises » est très significative et exerce aussi un effet négatif sur les décisions. Nous calculons les effets marginaux de la variable « nombre d'entreprises » sur la probabilité d'adoption. Les résultats sont présents dans le tableau 83 ci-dessous. La variable « nombre d'entreprises » est constituée de modalités discrètes. Elle prend les valeurs 2, 3 ou 4.

Tableau 80 : Les effets marginaux pour le nombre d'entreprises (modèle 6)

Probabilités	x=2	x=3	x=4	(3-2)	(4-3)
P1	18,00%	25,18%	34,03%	7,18%	8,85%
P2	17,60%	20,68%	22,46%	3,08%	1,78%
P3	64,40%	54,14%	43,51%	-10,26%	-10,63%

Lorsque deux entreprises sont parties prenantes à une concentration, la probabilité est de 18 % de que la Commission impose des remèdes comportementaux (décision modérée) et de 17,60% pour que des remèdes structurels soient adoptés. Les remèdes mixtes sont adoptés avec une probabilité de 64,40%.

La probabilité d'une mesure correctrice comportementale est de 25,18%, de 20,68% une mesure correctrice structurelle, 54,14% dans le cas des remèdes mixtes ou très exigeants. Dans ce cas, la probabilité des remèdes comportementaux et structurels augmente respectivement de 7,8% et de 3,08%, tandis que celle relative aux remèdes mixtes regresse de 10,26 points par rapport à la situation précédente impliquant deux entreprises.

La Commission décide respectivement avec des probabilités de l'ordre de 34,03%, 22,46%, 43,51% d'adopter des mesures correctrices comportementales, structurelles et mixtes lorsque quatre (4) entreprises sont parties prenantes à la concentration. Les probabilités d'adoption des remèdes comportementaux et structurels augmentent respectivement de 8,85 points et 1,78 points, tandis que la probabilité d'imposer les remèdes très exigeants diminue de 10,63 points.

La Commission tend donc à exiger globalement des remèdes moins exigeants quand le nombre d'entreprise partie prenantes augmente.

vii. Dominance individuelle

Nos résultats montrent un coefficient de 0.92038 associé à une p-valeur de 0.013103. La variable « dominance individuelle » est significative à 5% et exerce un effet positif sur les décisions.

Tableau 81 : Les effets marginaux de la dominance individuelle sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilités	x=0	x=1	(1-0)
P1	34,78%	17,52%	-17,26%
P2	22,52%	17,52%	-5,00%
P3	42,70%	65,16%	22,46%

En l'absence, de dominance individuelle, si nous fixons les autres variables à leur niveau moyen, la Commission adopte les remèdes comportementaux avec une probabilité de 34,78, elle passe à 22,52% pour les remèdes structurels et à 42,70% pour les mesures correctrices mixtes. Toutefois, en cas de dominance individuelle la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux à 17,52%, celle des structurels à 17,52% et celle relative aux remèdes très exigeants à 65,16%. Cette variable renforce l'adoption des remèdes très exigeants et réduit l'adoption des remèdes moins exigeants. Si l'on considère qu'il y a dominance individuelle, la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux décroît de 17,26%, celle des remèdes purement structurelles décroît également de 5%, tandis que celle relative

à une correction très exigeante augmente de 22,46%.

Globalement, en cas de dominance individuelle, la probabilité d'imposer des remèdes mixtes augmente, tandis que celle des remèdes structurels et comportementaux diminue. Cette variable tend à réduire la probabilité d'adoption des remèdes modérés et renforce les mesures correctrices très exigeantes. L'effet induit par cette variable est susceptible d'être dommageable pour les consommateurs cela explique les exigences en termes de remèdes de la part de la Commission.

viii. **Dominance collective**

Nous trouvons un coefficient de 0.74431 associé à une p-valeur de 0.046197. La variable « dominance collective » est significative à 5% et exerce un effet positif sur les décisions. Les résultats des calculs des effets marginaux sur les probabilités sont présents dans le tableau 85.

Tableau 82 : les effets marginaux de la dominance collective sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilités	x=0	x=1	Effet marginal (1-0)
p1	32,81%	18,83%	-13,98%
P2	22,33%	18,03%	-4,30%
P3	44,86%	63,14%	18,28%

Considérant qu'il y a dominance collective, la probabilité d'adopter des remèdes comportementaux passe en l'absence de cette variable de 32,81% à 18,83%, celle des remèdes structurels passe de 22,33% à 18,03%, mais celle relative à une correction très exigeante c'est-à-dire mixte passe de 44,86% à 63,14%. Nous constatons que la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux regrèsse de 13,98 points, celle des remèdes structurels diminue de 4,30 points, tandis que celle relative aux remèdes mixtes augmente de 18,28 points.

Globalement, La Commission tend donc à exiger moins de remèdes modérés mais opte pour des remèdes très exigeants car elle anticipe sur un impact négatif dommageable pour les consommateurs.

ix. Effets conglomérats

Nos résultats montrent un coefficient de 1,07986, associé à une probabilité 0.002738. La variable « effets conglomérats » est significative à 1% et exerce un effet positif sur les décisions. Les différents effets marginaux sont présentés dans le tableau 86 ci-dessous :

Tableau 83: Effets marginaux des effets conglomérats sur la probabilité d'adoption des remèdes dans le modèle 6.

X=0	Prob	X=1	Prob	Px1 -Px0
P1	36,61%	P1	16,39%	-20,22%
P2	22,64%	P2	16,66%	-5,98%
P3	40,75%	P3	66,95%	26,20%

L'identification des effets de conglomérats dans le contrôle communautaire des concentrations entrainerait l'adoption des remèdes structurels par la Commission avec une probabilité de 16,66%. La probabilité est de 16,39% pour l'adoption des des remèdes comportementaux, tandis qu'elle est de 66,95% pour les remèdes mixtes. En l'absence des effets de conglomérat, la probabilité d'adopter un remède comportemental est de 36,61%, de 22,64% pour les remèdes structurels et elle est de 40,75% pour les remèdes mixtes.

Considérant qu'il y a effets de conglomérats, la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux par les autorités de la concurrence communautaire diminue de 20,22 points, celle des remèdes structurels régresse de 5,98 points et celle relative à une correction très exigeante croit de 26,20 points.

Globalement, la Commission tend à exiger des remèdes très exigeants en cas d'identification

des effets conglomérats, tandis qu'elle impose de moins à moins de remèdes modérés et structurels. Cette variable renforce l'adoption des remèdes mixtes et exige moins de mesures correctrices modérées.

Selon le modèle étudié, les facteurs qui orientent les décisions de la CE en matière de contrôle des concentrations communaitaires sont distincts. Dans la sous partie suivante, portant sur l'analyse et la discussion des résultats, nous justifierons les différents résultats obtenus par les modèles étudiés.

III. Analyse et discussion des résultats

Les résultats de notre étude mettent en évidence le fait que les variables sur la nature des entreprises, comme le secteur des firmes, la nationalité des firmes, le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration, les variables de la théorie des dommages, notamment la dominance individuelle et collective, et les variables sur la nature de la concurrence, comme la création de position dominante, les effets coordonnés sont les plus déterminants dans la prise de décision de la Commission.

La comparaison des résultats obtenus dans les modèles 2, 4 et 6 met en exergue les points suivants.

A. Modèle 2

Conformément aux résultats du **modèle 2** (modèle 1 avec restriction de variables) de notre étude, les variables non structurelles, portant sur la nature des entreprises⁶⁰, sont plus déterminantes dans la prise de décision de la Commission.

Contrairement aux modèles standards qui mettent en avant l'importance des parts de marché; de l'indice de concentration (HHI) ; des barrières à l'entrée et des synergies, les résultats de notre **modèle 2** montrent que l'impact d'une opération de concentration sur le surplus du consommateur ne dépend pas uniquement de facteurs structurels (parts de marché, chiffre d'affaires, coûts de production). Cet impact résulte également des interactions stratégiques entre les parties prenantes à la concentration, les concurrents, les consommateurs.

Huit (8) variables significatives ont été identifiées lors de l'estimation de ce modèle. Leurs significativités et effets marginaux sur les probabilités de chaque décision ont été expliqués dans la sous partie « spécification du modèle » de notre thèse. Les variables issues de notre résultat sont listées ci-dessous :

- Le secteur d'activité correspondant aux infrastructures et privés
- le type de décision ;
- le nombre d'entreprises,
- la dominance individuelle,
- la dominance collective,

⁶⁰ Le secteur des firmes, la nationalité des firmes, le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration, les variables de la théorie du préjudice, les variables sur la nature de la concurrence et les effets coordonnés.

- les effets de conglomerats,
- la création de position dominante et
- les effets coordonnés.

i. Le secteur d'activité des infrastructures

Le coefficient du secteur d'activité est significatif à 10%. Le Tableau 84 ci-dessous présente sur les effets marginaux et les différentes probabilités d'adoption des remèdes en cas de son absence et de sa présence dans le processus de décision.

Tableau 84 : Les effets marginaux du secteur d'activité sur les probabilités d'adoption des remèdes

Probabilités	X=0	X=1	Effets marginaux
P1	28,64%	46,34%	17,70%
P2	14,04%	15,22%	1,18%
P3	57,32%	38,44%	-18,88%

Nous constatons que le secteur d'activité augmente la probabilité d'adoption des mesures purement comportementales de 17,7 points, et tend à baisser la probabilité de 18,88 points que la Commission opte pour une correction exigeante. Ce constat peut être expliqué par les pratiques anticoncurrentielles réputées dans ce secteur (Janin et Menoni, 2007)⁶¹. Notons également que ce secteur d'activité est fortement corrélé⁶² à la variable « dominance collective ». Cela suppose que la réduction du nombre d'acteurs rend plus facile

⁶¹ Cf Janin, Menoni (2007) « Le contrôle des concentrations en France : une analyse empirique des avis du Conseil de la concurrence », *Economie & prévision* »2007/2 (n° 178-179), p. 93-114.

⁶² Confère tableau de corrélation de l'annexe 4.

l'établissement d'une collusion tacite (Marty, 2007). Normalement, la Commission devrait imposer des remèdes exigeants, car le risque anticipé induit des effets anticoncurrentiels plus élevé. Mais nous constatons l'effet inverse car il réduit la probabilité d'adopter des remèdes très exigeants.

ii. Nombre d'entreprises

Tout projet de concentration précise le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration. Cette variable renseigne sur le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration. Ces opérations, faisant intervenir le plus souvent une entreprise acquéreuse et une entreprise cible, sont motivées par les bénéfices privés attendus ; ce qui justifie l'intervention de la Commission pour contrôler les opérations qui pourraient avoir un impact négatif sur le bien-être des consommateurs.

Une concentration a en général deux effets. D'une part, elle peut conduire à des *gains d'efficacité* sous la forme d'une diminution du coût de production ; d'une amélioration de la qualité ; ou à l'introduction de nouveaux produits, etc. D'autre part, elle peut permettre aux entreprises d'augmenter leur prix de façon stratégique, ce qui constitue un renforcement du *pouvoir de marché*. Williamson (1968) est le premier à avoir relevé l'arbitrage qui existe entre ces deux effets, même si son analyse des gains d'efficacité a été tempérée depuis (Mc Fetridge, 1996).

Dans notre cas d'étude, la Commission pour protéger les consommateurs, impose des mesures correctrices d'intensité plus ou moins grande afin de préserver les atteintes à la concurrence qui pourraient survenir ex-post. Lorsqu'on se réfère au tableau des effets marginaux sur les probabilités de telle ou telle décision, nous constatons que lorsque le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration augmente, la probabilité est élevée que la Commission adopte des remèdes modérés. Le nombre élevé d'entreprises parties prenantes à une concentration réduit la probabilité d'imposer de remèdes exigeants. Lorsqu'on passe de deux entreprises à quatre entreprises, on constate une augmentation de la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux et une décroissance de la probabilité d'adoption des remèdes mixtes dans les modèles 2 et 6. Nous pouvons admettre selon nos résultats que plus le nombre d'entreprises parties prenantes à une concentration est élevé, plus la Commission anticipe un effet faible sur le surplus des consommateurs. Dans ce cas,

la Commission autorise les concentrations avec moins de remèdes exigeants et plus de mesures modérées. A titre d'illustration, une réduction du nombre d'opérateurs sur un marché peut tout aussi bien être vue comme un facteur rendant plus difficile la collusion du moment où elle crée des asymétries entre les différentes entreprises (Compte et al., 2002). C'est ce qui pourrait expliquer la relation négative avec les décisions. Nous sommes néanmoins prudents sur le fait que le nombre d'entreprises comme seule variable suffise pour orienter une décision de la Commission.

iii. Type de décision

Le Règlement (CEE) n° 4064/89 du Conseil du 21 décembre 1989 relatif au contrôle des opérations de concentration entre entreprises indique qu'en vue de la réalisation des finalités du Traité instituant la Communauté Economique Européenne, l'article 3 point f) assigne comme objectif à la Communauté « l'établissement d'un régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun ». L'estimation de la variable « types de décisions » relative à la réglementation 4064/89 est très significative et exerce aussi un effet négatif sur le choix des remèdes. Nos résultats montrent que ce règlement a influencé négativement les décisions de la Commission.

iv. Dominance individuelle

La dominance est la conséquence du renforcement du pouvoir de marché. Les entreprises parties prenantes à une concentration cherchent à maximiser leur profit joint *a posteriori*, principalement par une réduction de la production et une augmentation des prix. La dominance individuelle induit une forte probabilité d'adoption des mesures correctrices très exigeantes.

Dans le modèle 2, sans l'ajout explicite des variables structurelles, en présence de dominance individuelle, la Commission a imposé des remèdes les exigeants puisqu'elle suppose, qu'en l'absence de gains d'efficacité, l'impact sur la variation du surplus des consommateurs est négatif. Pour expliquer la corrélation positive entre la dominance individuelle et l'intensité des remèdes on peut se référer aux travaux de Deneckere et Davidson (1985). Ces derniers ont montré qu'en l'absence de synergie une concentration conduit toujours à une augmentation de prix, qu'elle est toujours profitable pour les entreprises qui y prennent part et qu'elle l'est moins pour celles qui restent extérieures à l'opération. Ce résultat confirme l'impact négatif que crée la dominance individuelle sur la variation du surplus du

consommateur. Elle réduit en revanche la probabilité d'adoption des remèdes structurels et des mesures comportementales.

v. Dominance collective

Lorsque, par exemple, à la suite d'une concentration, deux ou trois entreprises acquièrent une position dominante sur le marché et sont susceptibles d'appliquer des prix au-delà des prix concurrentiel, les autorités communautaires de la concurrence vont chercher à corriger cette situation et à préserver une structure de marché concurrentielle en imposant des remèdes exigeants.

La création d'une position dominante conduit à ce qu'une concurrence effective soit entravée. Si les conditions *ex post* du marché font qu'un comportement coopératif et non plus concurrentiel des entreprises peut se mettre en place, on parle d'*effets coordonnés*. Les fondements théoriques de la notion de position dominante collective se basent sur des modèles de marchés oligopolistiques, en l'occurrence les modèles de Cournot et Bertrand (Kolasky, 2002). De ce fait, comme le note Ridyard (2005), une transposition directe des conclusions des modèles théoriques dans les prédictions quant au comportement des firmes après la concentration, a de fortes chances de conduire à des conclusions erronées. La Commission en se basant sur ces fondements a tendance à imposer des remèdes très exigeants. Elle suppose que la coordination entraîne la collusion ; donc impacte fortement la variation du surplus du consommateur. L'impact très dommageable pour les consommateurs ou les concurrents justifie la probabilité d'adoption des remèdes mixtes c'est-à-dire très exigeants. Le signe positif se traduit par le fait que plus l'effet négatif sur la variation du surplus du consommateur augmente, plus la probabilité d'imposer des remèdes très exigeants croît.

vi. Effets conglomérats

Une concentration conglomérale peut impliquer offre la possibilité de se livrer à de la vente liée et à des stratégies de verrouillage. Le risque de forclusion survient lorsque l'entreprise post concentration, a la possibilité de rendre ses produits incompatibles avec les produits de ses concurrents.

Si la concentration entraîne l'exclusion des concurrents alors il y a un avantage en termes de portefeuille ou de gamme ; car l'entreprise fusionnée peut alors fournir une plus grande

variété de produits. Lorsque le dommage anticipé résulte d'un effet de conglomérat, la Commission impose avec une forte probabilité des remèdes très exigeants.

Les effets conglomérés font intervenir des liens verticaux entre les entreprises, ce qui permet d'évincer les concurrents sur un marché. Cela explique pourquoi, il est concevable que la Commission préfère l'adoption des remèdes très exigeants dans le cas des effets de conglomérés. Nos résultats confirment cette thèse étant donné la variation des effets marginaux sur la probabilité d'adoption des remèdes exigeants. Ces effets marginaux sont positifs et expliquent l'augmentation de la probabilité d'adoption des mesures très exigeantes.

Le renforcement du pouvoir de marché passe par deux mécanismes différents : soit des *effets unilatéraux*, soit des *effets coordonnés*. Contrairement aux effets unilatéraux, si les conditions *ex post* du marché font qu'un comportement coopératif, et non plus concurrentiel, des entreprises peut se mettre en place, on parle d'*effets*. Les effets coordonnés supposent une indépendance de comportement entre les entreprises. Or l'un des risques associés à un marché très concentré est l'apparition d'une entente au sein de laquelle les entreprises se coordonnent pour pratiquer des prix plus élevés que les prix concurrentiels. De telles pratiques collusives, qu'elles soient explicites ou tacites, sont interdites par le droit de la concurrence, mais sont par nature difficiles à détecter. Aussi le contrôle des concentrations intègre-t-il une dimension préventive, en cherchant à éviter l'apparition de structures de marché favorables à la collusion.

Le **modèle 2** montre les variables discriminantes sur lesquelles se base la Commission dans le cadre du contrôle communautaire des concentrations.

B. Modèle 4

L'**hypothèse 2** est testée en introduisant les parts de marchés comme seule variable explicative. Nous avons cherché à déterminer le rôle des parts de marché dans la prise de décision de la Commission notamment si celle-ci suffisent pour expliquer tel type de décision par la Commission. Les résultats du *modèle 4* nous montrent une relation positive des parts de marché avec l'intensité des remèdes de la Commission. Les parts de marché élevées augmentent la probabilité d'adoption des mesures correctrices très exigeantes. En

effet, en situation de monopole, les entreprises parties prenantes une concentration augmentent les prix, ce qui réduit le surplus des consommateurs. Pour compenser l'effet induit, la Commission doit imposer une compensation équivalente au préjudice concurrentiel qui a été identifié ; d'où la forte probabilité d'adoption des remèdes mixtes. Le **modèle 4** tout comme le **modèle 2** ne prédit pas la classe 2 des remèdes c'est-à-dire les mesures correctrices purement structurels.

C. Modèle 5

L'objectif est d'avoir une meilleure prédiction de décisions en termes de remèdes de la Commission Européenne. Pour ce faire, nous avons construit un nouveau modèle par l'ajout explicite d'autres variables. Nous supposons que les variables utilisées sont insuffisantes pour mieux expliquer la nature de remèdes imposés par la CE.

Pour y parvenir, nous avons ajouté d'autres variables structurelles aux parts de marché dans l'espoir que cela améliore la qualité d'ajustement du modèle, et aussi la capacité prédictive des remèdes structurels. Nous avons donc introduit les barrières à l'entrée et l'existence d'un concurrent potentiel dans le nouveau modèle. Le constat est similaire ; tout comme le **modèle 4**, le **modèle 5** ne prédit pas la classe 2 (voir tableau n°70). Cependant, les barrières à l'entrée élevées⁶³, de même que des parts de marché élevées⁶⁴ augmentent la probabilité d'adoption des remèdes très exigeants.

Les barrières à l'entrée sont considérées comme des obstacles au jeu concurrentiel entre les entreprises. Les barrières à l'entrée naturellement, sont liées aux caractéristiques spécifiques d'un marché, comme par exemple, la nécessité d'un fort investissement initial, la maîtrise de technologies complexes, l'existence de brevets ou de normes ou l'importance de la réputation (Janin, Menoni, 2007). Il peut également exister des barrières à l'entrée stratégiques dues au comportement des entreprises en place. Fudenberg et Tirole (1984) donnent à titre d'exemple notamment des investissements stratégiques d'un monopole pour

⁶³ Cf l'Annexe 6 pour les résultats des effets marginaux sur les probabilités d'adoption des décisions dans le modèle 5.

⁶⁴ Confère l'Annexe 5 pour les résultats des effets marginaux de la variable « parts de marché » sur les probabilités d'adoption des mesures correctrices.

tenter d'empêcher l'entrée d'un concurrent.

L'effet induit par les barrières à l'entrée peut être compensé par la présence d'une concurrence potentielle. La possibilité d'entrée d'un concurrent potentiel réduit l'intensité des remèdes décidés par la Commission. Par exemple, des importateurs étrangers peuvent constituer une menace concurrentielle capable de restreindre le pouvoir de marché de l'entité issue de la concentration et donc maintenir une concurrence effective. Cette vue est conforme à la notion de marché contestable souligné par Baumol *et alii* en 1982.

Nous constatons une qualité meilleure du modèle du **modèle 5**. Néanmoins, il ne prédit toujours pas une classe de remède de la Commission. Au vu de ces constats, nous avons émis une quatrième hypothèse notamment la combinaison de l'hypothèse 1 et 3 de notre thèse.

D. **Modèle 6**

Cette démarche a consisté à ajouter aux parts de marché, aux barrières à l'entrée, et à l'existence des concurrents potentiels d'autres variables non structurelles testées dans notre première régression à savoir les dominances, les variables « effets anticoncurrentiels » et autres, pour mieux expliquer les décisions de la Commission.

Le **modèle 6** nous permet de confirmer ou de rejeter cette hypothèse. Après avoir testé le **modèle 6** avec restriction, nous avons obtenu neuf (9) variables significatives à savoir les parts de marché, les barrières à l'entrée, l'existence des concurrents potentiels, le type de concentration (l'offre publique d'achat) ; le « marché géographique » (les autres c'est à dire les routes aériennes), le « nombre d'entreprises » ; la « dominance individuelle », ; la dominance collective ; les effets conglomérats.

Nous constatons que le **modèle 6** fait ressortir deux nouvelles variables (les types de concentration, le marché géographique) qui n'étaient pas significatives dans le modèle 2. Le croisement du modèle **modèle 2** et du **modèle 6** nous permet de dégager quatre variables importants à savoir le « nombre d'entreprises », la « dominance individuelle », la « dominance collective » et les « effets conglomérat ». Nous concluons que ces quatre variables sont des variables importantes sur lesquelles la Commission se base pour adopter les mesures correctrices. Ce résultat semble robuste.

Les parts de marchés sont significatives dans les *modèles 4, 5 et 6* ce qui confirme que la part de marché est très importante dans le processus décisionnel. Comme nous sommes dans l'évaluation *ex-ante*, cette variable renseigne mieux sur les structures de marché, surtout lorsque nous ne disposons pas d'assez d'informations pour calculer les indices de concentration. Bon nombre d'auteurs ont confirmé l'importance de cette variable dans la pratique décisionnelle des autorités de la concurrence (Bergman et al. 2005, Khemani et Shapiro, 1993).

La contribution de la variable « parts de marché » dans notre étude est le fait que, d'un intervalle à un autre dans les **modèles 4, 5 et 6**, elles augmentent la probabilité d'adoption des remèdes très exigeants. Le résultat reste le même dans les trois modèles. Cela prouve l'importance de cette variable pour expliquer le choix des mesures correctrices par la Commission. Il en est de même pour les barrières à l'entrée, lorsqu'on passe de faibles barrières à des barrières élevées, la probabilité que la décision corrective soit très exigeante augmente. La contribution de cette variable reste la même dans les **modèles 5 et 6**.

Nos conclusions par rapport aux parts de marché et aux barrières à l'entrée ont été déjà confirmées par certains auteurs. Ainsi, Coate et al, (1990) avaient utilisé un modèle probit avec des variables explicatives telles que, l'« indice HHI », l'« existence des obstacles à l'entrée », les « risques de collusion », le « marché géographique », la « nationalité des firmes », les « parts de marché » pour tester la pratique des autorités de la concurrence américaines en matière de contrôle des concentrations. Ils sont arrivés à la conclusion que les parts de marché et les barrières à l'entrée sont positivement corrélés avec les interdictions.

Par ailleurs, nos résultats précisent l'effet inverse qu'exercent certaines variables sur l'adoption des mesures correctrices. Nous pouvons noter l'existence d'un concurrent potentiel qui réduit l'ampleur de la décision de la Commission dans les deux modèles. La Commission dans ce cas tend à exiger des remèdes moins exigeants (mesures correctrices comportementales).

Nous concluons que l'effet des variables « parts de marché », « barrières à l'entrée », « existence d'un concurrent potentiel » restent les mêmes quels que soient le nombre de variables introduites dans le modèle. Les résultats de Khemani et Shapiro (1993) sur les données canadiennes vont également dans le même sens des résultats de notre thèse.

Globalement, à part les variables structurelles, les autres variables clés à savoir le « nombre

d'entreprises », le « secteur d'activité » dans le modèle 2 augmentent la probabilité d'adoption de remèdes modérés et de remèdes structurels, tandis que les variables de la théorie des dommages (la dominance individuelle, la dominance collective et les effets conglomérats) baissent la probabilité d'adoption de mesures correctrices modérées par la Commission Européenne et inversement, augmentent la probabilité d'adoption de remèdes très exigeants par crainte d'un impact négatif sur le surplus du consommateur.

E. Croisement du modèle 2 et 6

Lorsque nous passons du modèle 2 au modèle 6, le nombre d'entreprises oriente le choix de la Commission toujours vers une décision modérée au fur et à mesure que le nombre d'entreprises augmente. C'est-à-dire plus le marché est concentré plus la probabilité est forte d'imposer un remède modéré (comportemental).

Dans le **modèle 2** tout comme dans le **modèle 6** nous constatons que cette variable augmente la probabilité des remèdes modérés tandis qu'elle réduit l'ampleur des remèdes très exigeants. En comparant les ordres de grandeur des effets marginaux, on peut dire que la Commission Européenne est plus sensible dans le modèle 2 que dans le modèle 6, l'ordre de grandeur des effets marginaux dans le modèle 2 est supérieur à celui du modèle 6. Par crainte, d'une évaluation erronée ou d'imposer un remède au-delà de ce qui est approprié, elle prend les décisions probablement avec beaucoup de réserve.

En outre, dans les deux situations, la Commission adopte la même stratégie qui est d'imposer des remèdes moins exigeants et à tendance à corriger avec de moins en moins de mesures très exigeantes.

Nous comparons aussi les différents effets marginaux des dominances sur les probabilités de choix des mesures correctrices dans le **modèle 2** et le **modèle 6**. Nous constatons le même comportement estimé de la Commission dans les deux cas. La DG Concurrence aurait tendance à imposer les remèdes très exigeants et moins de remèdes structurels et comportementaux dans le modèle 2 et 6. Ce faisant, la Commission exprimerait une crainte voir de l'impact négatif sur le surplus du consommateur et donc imposerait un remède plus exigeant dans les cas de dominance. Globalement, nos résultats confirment un comportement estimé non discrétionnaire de la Commission dans les deux modèles au niveau des

dominances et des effets conglomérés. Ces variables augmentent par ailleurs la probabilité d'adopter des mesures correctrices plus exigeantes et tendent à baisser l'adoption des mesures modérées.

Nous notons également l'existence du secteur d'activité comme variable importante dans le modèle 2 mais pas dans le modèle 6. Le second constat est l'importance de la variable « type de concentration » correspondant à l'offre publique d'achat dans le modèle 6. Tout comme les effets de dominances, elle augmente la probabilité d'adoption des remèdes très exigeants et réduit l'ampleur des remèdes modérés décidés par la Commission.

En somme, la Commission adopte le même comportement quel qu'en soit le modèle testé. Comme le précise Bergman et al. (2010), la Commission européenne se base sur les effets de dominance pour le choix de tel ou tel remède. Cela se confirme avec le **modèle 2** où en absence des variables structurelles, les effets de dominance augmentent la probabilité d'imposer des remèdes plus exigeants et en présence des variables structurelles, elles augmentent toujours la probabilité d'adoption des remèdes mixtes quasiment dans la même proportion.

Lorsque les parts de marché et les barrières à l'entrée sont faibles, la Commission impose des remèdes moins exigeants, et plus elles sont élevées, plus elle tend à exiger des mesures correctrices exigeantes voire très exigeantes. En revanche, la possibilité d'entrée d'un concurrent potentiel semble rassurer la Commission et réduit la probabilité d'adoption de remèdes exigeants ainsi que l'ampleur des remèdes très exigeants.

Sur la base de ces calculs, et en tenant compte des résultats mentionnés ci-dessus, il apparaît évident que les critères les plus importants sont les parts de marché, les barrières à l'entrée, l'existence de concurrents potentiels, les effets dominances et aussi le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration.

Afin de tester la robustesse de notre **modèle 6** et définir une relation linéaire qui décrit au mieux les décisions de la Commission en fonction des facteurs, nous avons effectué une prédiction des observations. La prédiction se trouve dans le tableau 88 ci-dessous :

Tableau 85 : Prédiction du modèle 6

prédiction	1	2	3	Total
1	15	0	6	21
2	2	1	8	11
3	7	6	59	72
Total	12	92		104

Nous constatons que le modèle prédit les trois classes. Le modèle prédit les mesures correctrices comportementales avec un ratio de (15/21) soit 71,42% de l'ensemble de la modalité observée. La prédiction des remèdes structurels est quand même médiocre, environ 10% de la totalité de la modalité observée. Elle prédit les remèdes mixtes avec un ratio d'environ 82%. Les données prises dans leur globalité indiquent une nette amélioration des résultats. Le pouvoir prédictif du modèle 6 est meilleur que dans les autres modèles car prédit toutes les classes et la qualité d'ajustement est meilleure.

La relation linéaire qui décrit la variable latente est :

Perte de surplus des consommateurs anticipée par les autorités de la concurrence européennes ~ Parts de marché + Barrières à l'entrée + concurrent potentiel + Type de concentration + Nombre d'entreprises + Marché géographique + Dominance Individuelle + Dominance Collective + Effets de conglomérat.

Notre modèle final avec les variables structurelles, les dominances et les autres facteurs s'écrit de la façon suivante :

$$\Delta S = 0.51738 \text{ (Parts de marché)} + 0.63259 \text{ (barrières à l'entrée)} - 0.93294 \text{ (présence de concurrent potentiel)} + 0.70230 \text{ (Type de concentration)} - 0.42697 \text{ (Nombre d'entreprise)} + 0.92038 \text{ (dominance individuelle)} + 0.74431 \text{ (dominance collective)} + 1.07986 \text{ (Effets conglomérats)}$$

Afin de respecter le principe de proportionnalité, la Commission, dans son évaluation se base sur des critères comme les parts de marché, les barrières à l'entrée, l'existence de concurrents potentiels, les effet de dominance et le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration. Nous constatons que dans différents cas de concentration, la Commission adopte le même comportement en se basant sur ces mêmes critères. De ce constat, nous pouvons remettre en cause le pouvoir discrétionnaire que dispose la Commission. Nous pouvons envisager que les autorités de la concurrence communautaire font usage d'une grille d'analyse reproductible en se basant sur les mêmes critères importants dégagés de notre étude, à des cas certes différents en matière du contrôle des concentrations.

Conclusion

La Commission Européenne en charge du contrôle communautaire de la concurrence, est chargée par les Traités d'assurer que la concurrence n'est pas faussée sur le Marché Intérieur. L'autorisation des concentrations avec ou sans engagement (mesures correctrices) est un domaine complexe compte tenu des particularités et des spécificités des firmes ou de certains secteurs réglementés. Le contrôle des concentrations permet de détecter *a priori* dans des délais encadrés par le Règlement sur les concentrations, les risques d'atteinte à la concurrence qui peuvent être induits par une opération de concentration.

Les concentrations sont acceptées si elles n'impactent pas négativement la concurrence dans l'espace communautaire. La Commission se base sur des raisonnements économiques afin de détecter les effets anticoncurrentiels des concentrations et dans le cas présent sur la théorie des dommages. Cependant des annulations de décisions de la Commission relatives au contrôle des concentrations par le TPICE (Tribunal de Première Instance des Communautés Européennes), sur la base d'erreurs de raisonnement économique, mettent en évidence le risque d'insécurité juridique, auquel sont confrontées les parties prenantes à un projet de concentration.

Entre deux extrêmes, à savoir les interdictions de concentration et les autorisations pures et simples, les parties prenantes à une concentration et la Commission Européenne peuvent adopter une situation intermédiaire à savoir la mise en place de mesures correctrices afin d'éliminer le ou les problèmes de concurrence identifiés et ainsi autoriser la concentration. L'objet de cette thèse était d'analyser les critères qui conduisent les autorités communautaires en charge de la politique de concurrence à appliquer tel ou tel remède, et à analyser si les engagements demandés par la CE sont ou non de nature discrétionnaire.

Dans cette thèse, nous avons soutenu que le processus de prise de décision de la Commission peut être rapproché d'un modèle probit ordonné. Les résultats du probit ordonné indiquent que la Commission a appliqué les dispositions relatives aux

concentrations de manière cohérente et conformément aux critères économiques relatifs au choix des mesures correctrices, comme le principe de proportionnalité et celui de l'efficacité économique.

Sur la base d'un échantillon de trois cents quarante-huit (348) décisions de la Commission en matière de concentration sur la période de 1990 à 2014, nous avons construit une base de données ne comportant que les concentrations autorisées avec des remèdes.

Une fois réalisé une typologie des remèdes, nous avons synthétisé ces derniers en cinq (5) types de remèdes conformément à la typologie des variables réalisées par la Commission dans ses différentes études. Nous distinguons les engagements à transférer une position du marché (4) ; l'engagement de sortie d'une joint-venture (1) ; l'engagement à donner accès (3) ; l'engagement à accorder des licences (2) et les autres remèdes (17). Ces mesures sont regroupées en trois catégories à savoir les remèdes structurels, remèdes comportementaux et mixtes. Pour réaliser notre étude nous avons pris en compte 8 modalités pour la variable dépendante (type de remède) et 22 variables explicatives⁶⁵.

Notre objectif est d'améliorer la prédictibilité des mesures correctrices en examinant les déterminants de choix des mesures correctrices acceptées par la Commission en matière de contrôle communautaire des concentrations. Selon l'approche retenue dans notre thèse, un modèle de probit ordonné résout les problèmes de relâchement d'hypothèse d'indépendance des alternatives non pertinentes et d'hétérogénéité dans le choix de la Commission. En revanche il rend les calculs difficiles lorsque le nombre de choix ou de modalités de la variable dépendante dépasse le nombre de cinq (5).

Afin de simplifier le modèle, nous avons codé les modalités en trois (3) groupes de remèdes. Les remèdes comportementaux prennent la valeur (1), les remèdes structurels prennent la valeur (2) et les remèdes mixtes (association des remèdes comportementaux et des remèdes structurels) prennent aussi la valeur (3). La Commission impose pour un cas de concentration, un remède comportemental pour des cas faiblement dommageables pour les consommateurs. Elle adopte à l'inverse des remèdes structurels pour des cas plus dommageables et des remèdes mixtes pour des cas très dommageables et requérant donc

⁶⁵ La liste des variables explicatives est indiquée dans le tableau de l'annexe n°7.

une action plus exigeante. Dans notre cas d'étude, la variable de décision observée est une variable discrète prenant trois modalités.

Le choix est motivé par la variation attendue du surplus des consommateurs suite à la concentration. Plus les autorités de la concurrence anticipent un effet à la baisse par rapport à la situation prévalant avant l'opération de concentration, plus la probabilité d'imposer un remède ou plusieurs remèdes, et que ce(s) remède(s) soi(en)t exigeant(s) est élevée. L'effet attendu des remèdes est de neutraliser la baisse de surplus, donc d'induire une hausse compensatrice au moins équivalente à la perte du surplus.

Dans un premier modèle, nous estimons 344 décisions en fonction de dix-neuf variables explicatives excepté les variables structurelles telles que les parts de marché, les barrières à l'entrée et l'existence d'un concurrent potentiel. Après estimation, nous obtenons 8 variables significatives, dont notamment le secteur d'activité et le nombre d'entreprises, la dominance individuelle, la dominance collective, les effets conglomérats, la création de position dominante et les effets coordonnés.

Le secteur d'activité et le nombre d'entreprises corrèlent négativement avec le choix du type de remèdes, tandis que les variables comme la dominance individuelle, la dominance collective, les effets conglomérats, la création d'une position dominante et les effets coordonnés corrèlent positivement avec le choix des remèdes. Nous notons également que les variables de la théorie du préjudice et les effets anticoncurrentiels augmentent fortement la probabilité d'adoption des remèdes mixtes. Les variables secteurs d'activité et nombre d'entreprises quant à elles augmentent plutôt la probabilité d'adoption des remèdes modérés.

Dans la lignée des études de Khemani et Shapiro (1993), nous écartons les 19 variables précédemment utilisées et n'introduisons que trois variables structurelles dans un autre modèle afin de voir leurs effets sur le type de décision. Les parts de marché, les barrières à l'entrée influencent positivement les décisions tandis que l'existence d'un concurrent potentiel corrèle négativement avec le choix du type de remèdes. Les parts de marchés et les barrières à l'entrée élevées augmentent la probabilité d'adoption des remèdes mixtes tandis que l'existence d'un concurrent potentiel réduit l'ampleur des mesures correctrices très exigeantes de la Commission, en augmentant la probabilité d'imposer des mesures correctrices comportementales. Malgré le fait que le modèle avec les variables structurelles

(les parts de marché, les barrières à l'entrée et la présence de concurrents potentiels) donne des informations plus précises ou améliore la qualité d'ajustement du modèle, nous avons jugé insuffisant son pouvoir prédictif, notamment en matière de remèdes structurels.

Dans le souci d'améliorer la prédictibilité du choix de tel ou tel type de remède, nous avons testé un nouveau modèle avec vingt-deux (22) variables explicatives. C'est-à-dire, l'association des parts de marché, des barrières à l'entrée et l'existence d'un concurrent potentiel conjointement avec les 19 variables testées dans le modèle 2.

Nous notons les mêmes effets au niveau des variables parts de marché, barrières à l'entrée, l'existence de concurrents potentiels. Nous constatons également les mêmes effets en cas de dominance individuelle, de dominance collective et d'effets de conglomérats. Les variables de la théorie du préjudice tendent toujours à exiger l'adoption des remèdes exigeants par crainte de l'impact négatif sur le surplus des consommateurs. Pour compenser cette perte, la Commission opte pour des remèdes plus exigeantes. Le nombre d'entreprises dans notre modèle 6 augmente toujours la probabilité d'adoption des remèdes comportementaux, quel que soit les situations.

Nous constatons également en tenant compte des ordres de grandeurs des probabilités et des effets marginaux que la Commission est plus sensible aux effets de dominance et impose des mesures correctrices très exigeantes, quel que soit le cas de concentration analysé. La Commission Européenne semble moins exigeante lorsque le nombre d'entreprises parties prenantes à la concentration est élevé puisqu'elle opte alors pour des remèdes modérés.

Notre travail de recherche valide nos hypothèses qui stipulent que les parts de marchés, les barrières à l'entrée, l'existence d'une concurrence potentielle, les effets de dominance, le nombre de parties prenantes sont les déterminants les plus importants dans le choix des décisions de la Commission mais ils doivent être associés à d'autres facteurs importants tels que le secteur d'activité, le type de concentration et le marché géographique.

Nos résultats contribuent à la recherche économique à trois niveaux :

Du point de vue de la littérature économique, et par rapport aux travaux antérieurs ; notre étude constitue un élément de renforcement de la littérature économique en matière de prédictibilité des mesures correctrices. Elle nous renseigne sur l'importance de certaines

variables clés telles que les parts de marché, les barrières à l'entrée, l'existence de concurrents potentiels qui sont les déterminants les plus importants dans le processus de décision de la Commission. Par ailleurs les variables nombre d'entreprises, dominance individuelle, dominance collective, effets conglomérats sont aussi des facteurs importants. Les autorités de la concurrence en matière de remèdes confirment le comportement non discrétionnaire de la Commission dans l'exercice du contrôle communautaire des concentrations.

Du point de vue empirique, compte tenu des résultats du dernier modèle qui nous donne plus de précision descriptive et prédictive, nous dégagons sept (7) principaux critères importants (les parts de marché, les barrières à l'entrée, la présence de concurrents potentiels, le nombre d'entreprises, la dominance individuelle, la dominance collective, les effets conglomérats) et trois autres critères complémentaires à savoir le secteur d'activité, le type de concentration et le marché géographique sur lesquels se base la Commission pour choisir les mesures correctrices. Bien que certains soient plus importants que d'autres, la prise en compte de ces dix (10) facteurs apparaît très déterminante dans l'orientation du choix des mesures correctrices par la Commission.

D'un point de vue empirique et pragmatique, notre étude a permis de dégager les principaux déterminants qui orientent les décisions de la Commission. Nos résultats ont pour objet de constituer pour les entreprises une aide dans leur processus de négociation des remèdes avec la Commission Européenne. Nos résultats comme indiqué confirment le caractère non discrétionnaire des décisions. Ils corroborent donc le fait que les autorités de la concurrence communautaire font usage d'une grille d'analyse reproductible en se basant sur les critères clairement identifiables.

Les résultats de notre thèse nous renseignent également, sur la préférence des autorités à savoir de remèdes mixtes ou très exigeants. En effet, 66% des remèdes imposés aux entreprises sont des remèdes mixtes. Certains auteurs sont arrivés à la conclusion que l'utilisation des deux remèdes (mesures correctrices mixtes qui englobent les remèdes structurels et comportementaux) serait plus efficace et donc à privilégier (Bougette et Florent, 2005). Etant donné que le design et l'exécution des remèdes est un exercice difficile, la Commission préfère donc imposer des mesures contraignantes afin de se débarrasser des effets anticoncurrentiels ex-post.

La recherche du respect du principe de proportionnalité peut néanmoins conduire dans la conception des remèdes à la mise en œuvre d'engagements inadéquats. Nous pouvons noter le cas de l'affaire Piaggio/ Aprila où la Commission a envisagé des cessions qui *in fine* ont été irréalisables compte tenu de l'existence des surcapacités dans le secteur. Par ailleurs, une question importante reste en suspens, celle de l'efficacité des remèdes ex-post. Le risque est de voir de prononcer des remèdes sous optimaux, n'ayant au mieux aucun effet et pire préjudiciables aux consommateurs. Le second est de ne pas être en mesure d'honorer les objectifs fixés (protection des consommateurs et restauration de la concurrence) par l'Autorité de concurrence (Werden, 2009).

Comme toute œuvre humaine n'est pas parfaite, nous reconnaissons certaines limites à notre étude.

- Premièrement, nous notons la perte d'informations dans la construction de la typologie des remèdes.
- Deuxièmement, la non exhaustivité des variables explicatives oblige à prendre nos résultats avec prudence.
- Troisièmement, les modèles fournissent une représentation simplifiée de la réalité permettant de dégager des conclusions mais pas un moyen de dériver des règles de droit applicables par le juge ou une autorité. Comme le souligne Kolasky (2004) : « quand bien même les débats économiques éclairent le droit de la concurrence, ce dernier ne saurait parfaitement refléter les prescriptions des économistes ».
- Enfin, il serait très important d'achever l'étude par une évaluation ex-post des concentrations afin de mieux juger si les décisions ont été efficaces (l'efficacité serait une condition suffisante qui réduirait l'effet de la contrainte).

Au-delà de toutes contraintes ou difficultés, malgré les divergences sur le choix des remèdes à imposer dans le cadre du contrôle des concentrations, une partie substantielle de la doctrine est d'accord sur le fait que l'absence de tout remède est parfois vue comme la solution la moins défavorable en termes de surplus du consommateur (Crane, 2007 ; Page, 2007).

Bibliographie

Aigner, G., O. Budzinski, et Christiansen, A., « The Analysis of Coordinated Effects in EU Merger Control: Where Do We Stand After Sony/Bmg and Impala? », *European Competition Journal*, vol. 2, n° 2, p. 311-336, déc. 2006.

Akerlof, G. A., « 15 - the market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism », in *Uncertainty in Economics*, P. Diamond et M. Rothschild, Éd. Academic Press, 1978, p. 235-251.

Aktas, N., de Bodt, E., et Roll, R. « Market Response to European Regulation of Business Combinations », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, vol. 39, n° 4, p. 731-757, déc. 2004.

Angelique, Woods. EU merger control. “A practitioner’s perspective: Challenges in advising on remedy design”. GCLC 14th Annual Conference, Brussels, 1 February 2019

Asch, P. et Seneca, J. J., « Is Collusion Profitable? », *The Review of Economics and Statistics*, vol. 58, n° 1, p. 1-12, 1976.

Barbot, C. « Horizontal merger and vertical differentiation, Journal of mergers and Acquisitions », 2007.

Barbot, C. « Vertical Contracts between Airports and Airlines Is there a Trade-off between Welfare and Competitiveness? », mai-2011.

Bellon, B. « Cent ans de politique antitrust aux États-Unis », *Revue d'économie industrielle*, vol. 63, n° 1, p. 10-24, 1993.

Bellon, B. « Cent ans de politique antitrust aux États-Unis », *Revue d'économie industrielle*, vol. 63, n° 1, p. 10-24, 1993.

Bergman, M. A. ; Coate, M. B. ; M. Jakobsson, et Ulrick, S. W. « Comparing Merger Policies

in the European Union and the United States », *Review of Industrial Organization*, vol. 36, n° 4, p. 305-331, juin 2010.

Bergman, M. A. ; Jakobsson, M. et Razo, C. « An econometric analysis of the European Commission's merger decisions », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 23, n° 9, p. 717-737, déc. 2005.

Bertrand, O. fl. et Ivaldi, M. « European Competition Policy in International Markets », 2006., n° 419, Idei Working Papers, Institut d'Economie industrielle(IDEI), Toulouse.

Bougette, P. et Venayre, F. « Ex Ante and Ex Post Merger Control: How to Enhance the Efficiency of Competition Policy? », Social Science Research Network, Rochester, NY, SSRN Scholarly Paper ID 1728476, mai 2007.

Bouguen, A. et Seban, J. « L'assignation aléatoire comme méthode d'évaluation des politiques publiques », *ecop*, vol. 204, n° 1, p. 119-143, 2014.

Boutayed, C. *Droit matériel de l'Union Européenne*, Lexitensio éditions. Paris: L.G.D.J, 2012.

Carolevski, L. « Monetary Policy Choice in Developing Countries: A Multinomial Probit Model », *The Journal of Developing Areas*, vol. 52, n° 3, p. 125-138, 2018.

Chaudhuri, S. et Tabrizi, B. « Capturing the Real Value in High-Tech Acquisitions », *Harvard Business Review*, n° September–October 1999, 01-sept-1999.

Christiansen, A. « The “more economic approach” in EU merger control: A critical assessment », Research Notes, Working Paper 21e, 2006.

Clougherty, J. A. et Duso, T. « Using rival effects to identify synergies and improve merger typologies », *Strategic Organization*, vol. 9, n° 4, p. 310-335, 2011.

Coate, M. B. et Higgins, R. S. « Bureaucracy and Politics in FTC Merger Challenges », *The Journal of Law and Economics*, vol. 33, n° 2, p. 463-482, oct. 1990.

Compte, O., Jenny, F. et Rey, P. « Capacity constraints, mergers and collusion », *European Economic Review*, vol. 46, n° 1, p. 1-29, janv. 2002.

- Crandall, R. W. et Jackson, C. L. « Antitrust in High-Tech Industries », *Review Industrial Organization*, vol. 38, n° 4, p. 319-362, juin 2011.
- Crane, D. A. « Search Neutrality as an Antitrust Principle », *Geo. Mason L. Rev.*, vol. 19, p. 1199, 2012 2011.
- Crane, D. A. « Search neutrality and referral dominance », *Journal of Competition Law & Economics*, vol. 8, n° 3, p. 459-468, sept. 2012.
- Creane, A. et Davidson, C. « Multidivisional firms, internal competition, and the merger paradox », *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, vol. 37, n° 4, p. 951-977, 2004.
- Davies, S. et Olczak, M. « Assessing the Efficacy of Structural Merger Remedies: Choosing Between Theories of Harm? », *Rev Ind Organ*, vol. 37, n° 2, p. 83-99, sept. 2010.
- Deneckere, R. et Davidson, C. « Incentives to Form Coalitions with Bertrand Competition », *The RAND Journal of Economics*, vol. 16, n° 4, p. 473-486, 1985.
- Duijker, G. *et al.*, « Reporting effectiveness of an extract of three traditional Cretan herbs on upper respiratory tract infection: Results from a double-blind randomized controlled trial », *Journal of Ethnopharmacology*, vol. 163, p. 157-166, avr. 2015.
- Dumont, B. « L'efficacité du Contrôle Communautaire des Concentrations », *Recherches économiques de Louvain*, vol. Vol. 70, n° 3, p. 317-340, 2004
- Dunne, N. « Negotiated and Imposed Remedies », p. 8.
- Duso, T. Gugler, K. et Yurtoglu, B. « EU Merger Remedies: A Preliminary Empirical Assessment », p. 58. Working paper No.SP II 2006-19
- Eckbo, B. E. « Horizontal mergers, collusion, and stockholder wealth », *Journal of Financial Economics*, vol. 11, n° 1, p. 241-273, avr. 1983.
- Economides, N. et Lianos, I. « A Critical Appraisal of Remedies in the E.U. Microsoft Cases », *Colum. Bus. L. Rev.*, vol. 2010, p. 346, 2010.
- Epstein, R. J. et Rubinfeld, D. L. « Technical Report Effects of Mergers Involving

Differentiated Products », p. 128.

Ezrachi, A. « Remedies in the Digital Era – Challenges and Limitations », p. 11.

Farrell, J. et Shapiro, C. « Asset Ownership and Market Structure in Oligopoly », *The RAND Journal of Economics*, vol. 21, n° 2, p. 275-292, 1990.

Farrell, J. et Shapiro, C. « Horizontal Mergers: An Equilibrium Analysis », *The American Economic Review*, vol. 80, n° 1, p. 107-126, 1990.

Fonseca, M. A. et Normann, H. « Mergers, Asymmetries and Collusion: Experimental Evidence », *The Economic Journal*, vol. 118, n° 527, p. 387-400, mars 2008.

Fréneaux, L. « L'efficacité du remède aux engagements en matière de contrôle des concentrations », *Revue internationale de droit économique*, vol. t. XXI, 1, n° 1, p. 43-67, 2007.

Fudenberg, D. et Tirole, J. « Preemption and Rent Equalization in the Adoption of New Technology », *Rev Econ Stud*, vol. 52, n° 3, p. 383-401, juill. 1985.

Gutiérrez, G. et Philippon, T. « How EU Markets Became More Competitive Than US Markets: A Study of Institutional Drift », National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, w24700, juin 2018.

Hay, G. A. et Werden, G. J. « Horizontal Mergers: Law, Policy, and Economics », *The American Economic Review*, vol. 83, n° 2, p. 173-177, 1993.

Imai, K. et van Dyk, D. A. « **MNP** : R Package for Fitting the Multinomial Probit Model », *J. Stat. Soft.*, vol. 14, n° 3, 2005.

Ivaldi, M. ; Jullien, B. ; Rey, P. Seabright, P. et Tirole, J. « The Economics of Tacit Collusion », No 186, IDEI working Paper, Institut d'Economie Industrielle(IDEI), Toulouse. p75.

Janin, L. et Menoni, B. « Le contrôle des concentrations en France : une analyse empirique des avis du Conseil de la concurrence », *Economie prevision*, vol. n° 178-179, n° 2, p. 93-114, 2007.

Khemani, R. S. et Shapiro, D. M. « An Empirical Analysis of Canadian Merger Policy », *The Journal of Industrial Economics*, vol. 41, n° 2, p. 161-177, 1993.

Kolasky, W. J. « Coordinated Effects in Merger Review: From Dead Frenchmen to Beautiful Minds and Mavericks », p. 27.

Kovacic, W. E. « Competition Policy in the Postconsolidation Defense Industry », *Antitrust Bull.*, vol. 44, p. 421, 1999.

Kreps, D. M. et Scheinkman, J. A. « Quantity Precommitment and Bertrand Competition Yield Cournot Outcomes », *The Bell Journal of Economics*, vol. 14, n° 2, p. 326-337, 1983.

Kwoka, J. et Moss, D. L. « Behavioral Merger Remedies: Evaluation and Implications for Antitrust Enforcement », Social Science Research Network, Rochester, NY, SSRN Scholarly Paper ID 1959588, nov. 2011.

Kwoka, J. « Merger remedies: An incentives/constraints framework » *Antitrust Bulletin*, 2017

Lévêque, F. « Antitrust Enforcement in the Electricity and Gas Industries: Problems and Solutions for the EU », *The Electricity Journal*, vol. 19, n° 5, p. 27-34, juin 2006.

Lévêque, F. et Shelanski, H. « Antitrust And Regulation In The EU And US: Legal and Economic Perspectives », HAL, févr. 2010.

Lianos, I. et Geradin, D. « *Handbook on European Competition Law*. Edward Elgar Publishing, 2013. »

Lyons, B. et Medvedev, A. « Bargaining Over Remedies in Merger Regulation », *SSRN Journal*, 2007.

Marty, F. « La notion de position dominante collective dans les politiques de concurrence. Incertitudes économiques et insécurité juridique », *Économie et institutions*, n° 10-11, p. 185-219, oct. 2007.

McAfee, R. P. et Williams, M. A. « Horizontal mergers and antitrust policy », *The Journal*

of *Industrial Economics*, p. 181–187, 1992.

McGuckin, R. H. ; Warren-Boulton, F. R. et Waldstein, P. « The use of stock market returns in antitrust analysis of mergers », *Review of Industrial Organization*, vol. 7, n° 1, p. 1-11, mars 1992.

Morin, M.-C. « L'évolution de l'antitrust des deux côtés de l'Atlantique : le cas d'étude de Microsoft », p. 62.

Motta, M. et Vasconcelos, H. « Efficiency gains and myopic antitrust authority in a dynamic merger game », *International Journal of Industrial Organization*, vol. 23, n° 9, p. 777-801, déc. 2005.

Page, W. H. et Childers, S. J. « Software Development as an Antitrust Remedy: Lessons from the Enforcement of the Microsoft Communications Protocol Licensing Requirement », *Mich. Telecomm. & Tech. L. Rev.*, vol. 14, p. 77, 2008 2007.

Papandropoulos, P. et Tajana, A. « The Merger Remedies Study—In Divestiture We Trust? », n° 8, p. 12.

Plagnet, M. « L'ouverture à la concurrence de l'industrie électrique : le rôle de la politique de la concurrence et des mesures correctrices ». Thèse de l'École de mines, 2004, Cerna, Paris.

Rogowsky, R. A. « The Economic Effectiveness of Section 7 Relief », *Antitrust Bull.*, vol. 31, p. 187, 1986.

Schumann, L. « Patterns of abnormal returns and the competitive effects of horizontal mergers », *Rev Ind Organ*, vol. 8, n° 6, p. 679-696, déc. 1993.

Selten, R. « A simple model of imperfect competition, where 4 are few and 6 are many », *Int J Game Theory*, vol. 2, n° 1, p. 141-201, déc. 1973.

Stillman, R. « Examining antitrust policy towards horizontal mergers », *Journal of Financial Economics*, vol. 11, n° 1, p. 225-240, avr. 1983.

Terpan, F. « DROIT DE L'UNION EUROPEENNE », p. 13.

Tridimas, T. « Remedies as an EU law concept », p. 18.

Vergé, T. « horizontal mergers, structural remedies, and consumer welfare in a cournot oligopoly with assets* : mergers, remedies and welfare in a cournot oligopoly », *The Journal of Industrial Economics*, vol. 58, n° 4, p. 723-741, déc. 2010.

Wang, W. « Structural Remedies in EU Antitrust and Merger Control », Social Science Research Network, Rochester, NY, SSRN Scholarly Paper ID 1632723, juin 2010.

Weinberg, M. « the price effects of horizontal mergers », *Jnl of Competition Law & Economics*, vol. 4, n° 2, p. 433-447, juin 2008.

Werden, G. J. « Horizontal Mergers: Comment », *The American Economic Review*, vol. 81, n° 4, p. 1002-1006, 1991.

Williamson, O. E. « Economies as an Antitrust Defense: Correction and Reply », *The American Economic Review*, vol. 58, n° 5, p. 1372-1376, 1968.

Williamson, O. E. « Economies as an Antitrust Defense: The Welfare Tradeoffs », *The American Economic Review*, vol. 58, n° 1, p. 18-36, 1968.

Willig, R. D. « Antitrust Lessons from the Airline Industry: The DOJ Experience », *Antitrust L.J.*, vol. 60, p. 695, 1992 1991.

Willig, R. D. ; Salop, S. C. et Scherer, F. M. « Merger Analysis, Industrial Organization Theory, and Merger Guidelines », *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics*, vol. 1991, p. 281-332, 1991.

Wils, W. « The place of remedies in the objectives of competition law enforcement », p. 16, 2019.

Walker, M. (2005), "Have the Economic approaches to merger control in the EC and the U.S. converged?" *The International Comparative Legal Guide to: Merger Control*, Global Legal Group.

Yao, D. A. et Dahdouh, T. N. « information problems in merger decision making and their impact on development of an efficiencies defense », 1993.

Webographie

- http://www.europa.eu.int/commu/competition/index_en.html

- <http://www.ftc.gov>

- <http://www.oecd.org/>

- <http://www.usdoj.gov>

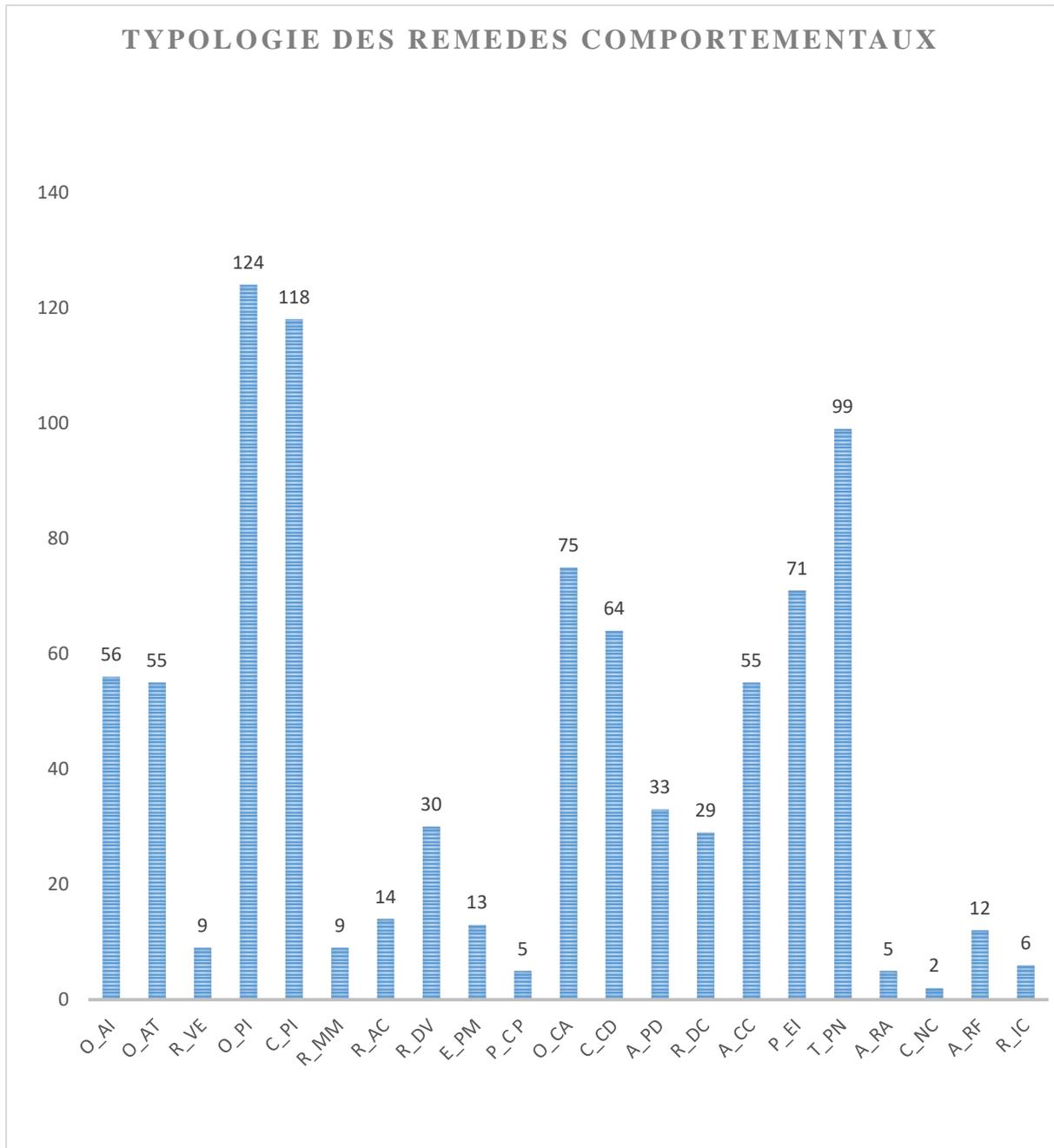
- <http://www.lexecon.ac.uk> (*Lexecon Ltd competition memos*)

Annexes

Annexe 1 : Les mesures correctrices appliquées dans les 344 cas de concentrations étudiés.

MESURES CORRECTRICES COMPORTEMENTALES	Abréviations des variables	Effectif
L'octroi d'accès à des infrastructures ou plates-formes technique	O_AI	56
accès à la technologie via des licences ou autres droits de propriété intellectuelle	O_AT	55
Réalisation des accords verticaux exclusifs	R_VE	9
Octroi de licence	O_PI	124
Cession de la propriété intellectuelle	C_PI	118
LES AUTRES MESURES CORRECTRICES COMPORTEMENTALES		
Retrait d'une marque sur le marché	R_MM	9
Résiliation d'accords avec les concurrents	R_AC	14
Restriction du droit de vote ou de représentation	R_DV	30
Engagement de céder une participation sans contrôle (minorité)	E_PM	13
Possibilité des concurrents à porter plaintes en cas de menaces de l'entreprise fusionnée	P_C P	5
Octroi de contrat d'achat, de fourniture et d'approvisionnement à l'entreprise cédée	O_CA	75
Cession des contrats de distribution avec des tiers	C_CD	64
Approvisionnement sur un principe non discriminatoire	A_PD	33
Renoncer à certains droits de commercialisations	R_DC	29
Accords de coopération avec les concurrents à court terme	A_CC	55
Pare-feu pour bloquer l'échange des informations	P_EI	71
Transfert de personnel vers la nouvelle entité	T_PN	99
Accord d'un droit spécifique de résiliation anticipée en cas de litige	A_RA	5
Clause de non concurrence sur une durée déterminée	C_NC	2
Donner accès à des routes/Augmenter les fréquences	A_RF	12

Annexe 2 : Typologie des remèdes comportementaux en diagramme à bâtons



Annexe 3 : test de corrélation entre les variables explicatives du modèle

2

VARIABLE EXPLICATIVES	VARIABLES EXPLICATIVES	CORRELATION
TYPE DE CONCENTRATION	Durée de décision	*
TYPE DE CONCENTRATION	Dominance individuelle	*
TYPE DE CONCENTRATION	Dominance collective	**
TYPE DE CONCENTRATION	Renforcement de la position dominante	.
SECTEUR ACTIVITE	Dominance collective	*
TYPE DE DECISION	Hausse des prix	**
PHASE DE CONTROLE	Dominance individuelle	*
PHASE DE CONTROLE	Liens verticaux	*
DUREE DE DECISION	Effets conglomérats	.
DUREE DE DECISION	Effets non coordonnés	.
DOMINANCE INDIVIDUELLE	Création de la position dominante	*
DOMINANCE INDIVIDUELLE	Exclusion des concurrents	*
DOMINANCE COLLECTIVE	Effets conglomérats	*
DOMINANCE COLLECTIVE	Liens verticaux	*
EFFETS CONGLOMERATS	Création de la position dominante	**
EFFETS CONGLOMERATS	Renforcement de la position dominante	*
EFFETS CONGLOMERATS	Hausse des prix	*
CHIFFRES D'AFFAIRE	Exclusion des concurrents	*
CHIFFRES D'AFFAIRE	Effets coordonnés	.
CHIFFRES D'AFFAIRE	Hausse des prix	.
CREATION DE LA POSITION DOMINANTE	Hausse des prix	*
RENFORCEMENT DE LA POSITION DOMINANTE	Effets coordonnés	.
RENFORCEMENT DE LA POSITION DOMINANTE	Hausse des prix	*

Annexe 4 : Effets marginaux de la variable « parts de marché » sur les probabilités (modèle 5)

	N = 1	N = 2	N = 3	N = 4
Y	0,39364	0,78728	1,18092	1,57456
S1 - X β	0,2898	-0,10384	-0,497448	-0,89112
S2 - X β	1,09967	0,70604	0,3124	-0,08124
F (S2 - X β)	75,02%	66,95%	57,74%	47,97%
F (S2 - X β) - F (S1 - X β)				
P (1)	57,19%	47,40%	37,81%	29,08%
P(2)	17,83%	19,58%	19,93%	18,89%
P(3)	24,98%	33,02%	42,26%	52,03%

Annexe 5 : Effets marginaux de la variable « barrières à l'entrée » sur les probabilités (modèle 5)

	N = 1	N = 2	N = 3
Y	0,54577	1,09154	1,63731
S1 - X β	0,13767	-0,4081	-0,95387
S2 - X β	0,94754	0,40177	-0,144
F (S2 - X β)	72,06%	59,91%	46,40%
P (1)	53,43%	39,93%	27,81%
P(2)	18,63%	19,98%	18,59%
P(3)	27,94%	40,09%	53,60%

Annexe 6 : Liste des variables explicatives

LISTE DES VARIABLES
Parts.de.marché
Barrières à l'entrée
Concurrent potentiel
Type_de_Concentration
Nationalite_des_firmes
Secteur_Activité
Nombre_Entreprises
Type_de_decision
Phase_control
Duree_de_decision_mois
Marche_geographique
Dominance Individuelle
Dominance_Collective
Effets_conglomerat
Chiffre_daffaires_Mds
C_PD (création de la position dominante)
St_of_DP (renforcement de la position dominante)
Exclusion des concurrents
Liens verticaux
Effets coordonnés
Hausse_des_Prix
Effets_non_Coordonnés

Annexe 7 : Test de corrélation des variables structurelles sur la variable « type de concentration »

	concurrent.potentiel	type_de_Conc
Parts.de.marché	3.198699e-02	0.005187855
Barrières à l'entrée	2.174237e-05	0.856720042
concurrent.potentiel		NA 0.996470862
type_de_Conc	9.964709e-01	NA
Nationalite_des_firmes	5.549222e-02	0.118651615
Secteur_Activ	6.480000e-01	0.957207333
Nombre_Entrep	1.009242e-04	0.118868385
type_de_decision	6.760987e-02	0.006599100
Phase_control	8.104934e-01	0.410354673
Duree_de_decision_mois	7.012658e-01	0.258339157
Marche_geographique	1.339479e-01	0.867739088
Dominance_Indivi	4.239537e-01	0.244911340
dominance_Collective	6.242733e-01	0.287930616
Effets_conglomerat	4.916073e-01	0.446682326
Chiffre_daffaires_Mds	4.181137e-01	0.617489970
C_PD	3.571783e-02	0.321112337
St_of_DP	1.515069e-01	0.154522138
Exclusion_Conc	9.017431e-01	0.922643328
Liens_verticaux	7.758302e-01	0.099897172
Effets_coordonnees	7.888988e-02	0.341963713
Hausse_des_Prix	1.256962e-01	0.016320457
Effets_Non_Coordonnes	7.295870e-01	0.051215467

Constat : P valeurs < 5% alors nous concluons que les parts de marchés ont un effet significatif sur la variable « type de concentration ».

Annexe 8: Test de corrélation entre les variables structurelles et la variable « Nombre d'entreprises »

	Nationalite_des_firmes	Secteur_Activ	Nombre_Entrep
Parts.de.marché	0.48755758	0.527850839	0.1803616538
Barrières à l'entrée	0.55043765	0.687534087	0.0116537334
concurrent.potentiel	0.05549222	0.647999991	0.0001009242
Type_de_Conc	0.11865162	0.957207333	0.1188683850
Nationalite_des_firmes	NA	0.414771566	0.2737338630
Secteur_Activ	0.41477157	NA	0.0010671815
Nombre_Entrep	0.27373386	0.001067182	NA
type_de_decision	0.85784008	0.115352272	0.0046705422
Phase_control	0.47161670	0.460089073	0.9209340103
Duree_de_decision_mois	0.64605713	0.111738703	0.7508558576
Marche_geographique	0.23405226	0.121297921	0.7326175117
Dominance_Indivi	0.46099795	0.606676977	0.0005979682
dominance_Collective	0.18343145	0.407416905	0.3666595062
Effets_conglomerat	0.63950334	0.730211643	0.0005200232
Chiffre_daffaires_Mds	0.88925769	0.001892501	0.4199845293
C_PD	0.07066426	0.106669421	0.7976754449
St_of_DP	0.14252015	0.144221681	0.7750697463
Exclusion_Conc	0.58795146	0.073860764	0.3230246280
Liens_verticaux	0.70324981	0.904627712	0.7253128876
Effets_coordonnees	0.69101694	0.073683967	0.3391556234
Hausse_des_Prix	0.10671019	0.721370507	0.1935196224
Effets_Non_Coordonnes	0.53576201	0.394716753	0.5287975858

Constat : les parts de marché n'ont pas d'effets significatifs sur la variable « Nombre-entrep ». En revanche les barrières à l'entrée et l'existence d'un concurrent ont d'effets significatifs sur la variable « nombre d'entreprises ».

Annexe 9 : Test de corrélation des variables structurelles sur les variables « dominance individuelle et dominance collective

	Dominance_Indivi	dominance_Collective
## part.de.marché	7.378719e-01	6.110963e-01
## barrières à l'entrée	2.709429e-01	6.141321e-01
## concurrent.potentiel	4.239537e-01	6.242733e-01
## type_de_Conc	2.449113e-01	2.879306e-01
## Nationalite_des_firmes	4.609980e-01	1.834315e-01
## Secteur_Activ	6.066770e-01	4.074169e-01
## Nombre_Entrep	5.979682e-04	3.666595e-01
## type_de_decision	0.000000e+00	1.837083e-08
## Phase_control	4.751983e-01	3.042923e-02
## Duree_de_decision_mois	6.483912e-01	5.555393e-02
## Marche_geographique	4.537850e-01	3.493127e-01
## Dominance_Indivi	NA	0.000000e+00
## dominance_Collective	0.000000e+00	NA
## Effets_conglomerat	2.220446e-16	1.400383e-02
## Chiffre_daffaires_Mds	9.097684e-02	3.403406e-01
## C_PD	9.061918e-03	9.578954e-03
## St_of_DP	5.170057e-01	1.342014e-01
## Exclusion_Conc	3.482068e-02	1.226455e-02
## Liens_verticaux	1.089672e-01	1.739887e-01
## Effets_coordonnees	4.165242e-01	3.155321e-01
## Hausse_des_Prix	2.029525e-03	7.389261e-02
## Effets_Non_Coordonnes	7.684362e-01	3.921605e-01

Constat : les P valeurs pour le test de corrélation entre les variables structurelles et la dominance individuelle et collective sont supérieurs à 5%. Nous notons une absence de dépendance entre les variables.

Annexe 10 : Test de corrélation entre les variables structurelles et effets conglomérats

	Effets_conglomeras	Chiffre_daffaires_Mds
## part.de.marché	8.726624e-01	0.101622993
## Barrières à l'entrée	9.811959e-01	0.440768457
## concurrent.potentiel	4.916073e-01	0.418113739
## Type_de_Conc	4.466823e-01	0.617489970
## Nationalite_des_firmes	6.395033e-01	0.889257686
## Secteur_Activ	7.302116e-01	0.001892501
## Nombre_Entrep	5.200232e-04	0.419984529
## Type_de_decision	8.542768e-03	0.019275640
## Phase_control	7.248693e-01	0.850089339
## Duree_de_decision_mois	4.012721e-01	0.449122022
## Marche_geographique	2.114558e-01	0.845565888
## Dominance_Indivi	2.220446e-16	0.090976842
## Dominance_Collective	1.400383e-02	0.340340644
## Effets_conglomerat	NA	0.395467523
## Chiffre_daffaires_Mds	3.954675e-01	NA
## C_PD	6.240099e-02	0.413245555
## St_of_DP	8.778175e-01	0.152085479
## Exclusion_Conc	6.543603e-01	0.444636568
## Liens_verticaux	6.500501e-01	0.820829646
## Effets_coordonnees	6.949733e-01	0.759936121
## Hausse_des_Prix	6.391953e-01	0.002990979
## Effets_Non_Coordonnes	2.240909e-01	0.162796791

Constat : les P-values sont supérieurs à 5% et 10% donc pas de corrélation entre les variables structurelles en couleur et les effets conglomérats.

Annexe 11 : Liste des numéros des concentrations autorisées en phase 1 et 2 avec les noms des entreprises parties prenantes à la concentration.

number	Entreprise_1	Entreprise_2	Entreprise_3	Entreprise_4
M.102	TNT	GD NET		
M.1069	WORLDCOM	MCI (II)		
M.1080	THYSSEN	KRUPP		
M.1082	ALLIANZ	AGF		
M.1109	OWENS-ILLINOIS	BTR PACKAGING		
M.113	COURTAULDS	SNIA		
M.1137	EXXON	SHELL		
M.1157	SKANSKA	SCANCEM (See TV)/M.695		
M.1182	AKZO NOBEL	COURTAULDS		
M.1185	ALCATEL	THOMSON CSF SCS		
M.12	VARTA	BOSCH		
M.1221	REWE	MEINL		
M.1229	AMERICAN HOME PRODUCTS	MONSANTO		
M.126	ACCOR	WAGONS LITS		
M.1286	JOHNSON1&JOHNSON	DEPUY		
M.1293	BP	AMOCO		
M.1313	DANISH CROWN	VESTJYSKE SLAGTERIER		
M.1327	NC	CANAL +	CDPO	BANK AMERICA
M.1329	USINOR	COCKERILL		
M.1339	ABB	ELSAG BAILEY		
M.1365	FCC	VIVENDI		
M.1378	HOECHST	RHONE-POULENC		

M.1381	IMERYS	ENGLISH CHINA CLAYS		
M.1383	EXXON	MOBIL		
M.1397	SANOFI	SYNTHELABO		
M.1403	ASTRA	ZENECA		
M.1430	VODAFONE	AIRTOUCH		
M.1439	TELIA	TELENOR		
M.1453	AXA	GRE		
M.1464	TOTAL	PETROFINA (II)		
M.1467	ROHM AND HAAS	MORTON		
M.1517	RHODIA	DONAU CHEMIE	ALBRIGHT & WILSON	
M.1532	BP AMOCO	ATLANTIC RICHFIELD		
M.1551	AT&T	MEDIAONE		
M.1557	EDF	LOUIS DREYFUS		
M.157	Air France	SABENA		
M.1571	NEW HOLLAND	CASE		
M.1578	SANITEC	SPHINX		
M.1601	ALLIED SIGNAL	HONEYWELL		
M.1621	PAKHOED	VAN OMMEREN		
M.1628	TOTALFINA	ELF AQUITAINE		
M.1630	AIR LIQUIDE	BOC		
M.1636	MMS	DASA	ASTRIUM	
M.1641	LINDE	AGA		
M.1663	ALCAN	ALUSUISSE		
M.1671	DOW CHEMICAL	UNION CARBIDE		
M.1673	VEBA	VIAG (see also ECSC.1321)		
M.1681	AKZO NOBEL	HOECHST ROUSSEL VET		
M.1683	THE COCA-COLA COMPANY	KAR-TESS GROUP (HELLENIC BOTTLING)		
M.1684	CARREFOUR	PROMODES		

M.1693	ALCOA	REYNOLDS		
M.1712	GENERALI	INA		
M.1745	EADS	LAGARDERE	DAIMLERCHYS LER	
M.1747	TELEKOM AUSTRIA	LIBRO		
M.1751	SHELL	BASF	JV- PROJECT NICOLE	
M.1795	VODAFONE AIRTOUCH	MANNESMANN		
M.1802	UNILEVER	AMORA-MAILLE		
M.1806	ASTRA ZENECA	NOVARTIS		
M.1813	INDUSTRI KAPITAL (NORDKEM)	DYNO		
M.1835	MONSANTO	PHARMACIA & UPJOHN		
M.1838	BT	ESAT		
M.184	GRAND METROPOLITAN	CINZANO		
M.1845	AOL	TIME WARNER		
M.1846	GLAXO WELLCOME	SMITHKLINE BEECJAM		
M.1853	EDF	EnBW		
M.1874	LAFARGE	BLUE CIRCLE		
M.1878	PFIZER	WARNER- LAMBERT		
M.1892	SARA LEE	COURTAULDS		
M.190	NESTLE	PERRIER		
M.1915	THE POST OFFICE	TPG	SPPL	
M.1920	NABISCO	UNITED BISCUITS		
M.1932	BASF	AMERICAN CYANAMID (AHP)		
M.1939	REXAM (PLM)	AMERICAN NATIONAL CAN		
M.1980	VOLVO	RENAULT V.I		
M.1990	UNILEVER	BESTFOODS		

M.2002	PREUSSAG	THOMSON		
M.2016	France TELECOM	ORANGE Plc		
M.2020	METSÄ-SERLA	MODO		
M.2032	SCA PACKAGING	METSÄ CORRUGATED		
M.2033	METSO	SVEDALA		
M.2041	UNITED AIRLINES	US AIRWAYS		
M.2050	VIVENDI	CANAL +	SEAGRAM	
M.2059	SIEMENS	DEMATIC	VDO	SACHS
M.2060	BOSCH	REXROTH		
M.2139	BOMBARDIER	ADTRANZ		
M.214	DU PONT	ICI		
M.2268	PERNOD RICARD	DIAGEO	SEAGRAM SPIRITS	
M.2277	DEGUSSA	LAPORTE		
M.2286	BUHRMANN	SAMAS OFFICE SUPPLIES		
M.2300	YLE	TDF	DIGITA	
M.2337	NESTLE	RALSTON PURINA		
M.235	ELF AQUITAINE THYSSEN	MINOL AG		
M.2389	SHELL	DEA		
M.2396	INDUSTRI KAPITAL	PERSTORP(II)		
M.2416	TETRA LAVAL	SIDEL		
M.2420	MITSUI	CVRD	CAEMI	
M.2431	ALLIANZ	DRESDNER		
M.2434	GRUPO VILLAR MIR	ENBW	HIDROELECTRI CA DEL CANTABRICO	
M.2530	SÜDZUCKER	SAINT LOUIS		
M.2533	BP	E.ON		
M.2544	MASTERFOODS	ROYAL CANIN		
M.2547	BAYER	AVENTIS CROP SCIENCE		
M.2567	NORDBANKEN	POSTGIROT		

M.2568	HANIEL	YTONG		
M.2574	PIRELLI	EDIZIONE	OLIVETTI	TELECOM ITALIA
M.259	BRITISH AIRWAYS	TAT		
M.2602	GERLING	NCM		
M.2621	SEB	MOULINEX		
M.2650	HANIEL	CEMENTBOUW	JV (CVK)	
M.2684	EnBW	EDP	CAJASTUR	HIDROCANTABR ICO
M.269	SHELL	MONTECATINI		
M.2690	SOLVAY	MONTEDISON- AUSIMONT		
M.2698	PROMATECH	SULZER TEXTIL		
M.2761	BP	VEBA OEL		
M.2779	IMPERIAL TOBACCO	REEMTSMA CIGARETTENFABRI KEN		
M.2803	TELIA	SONERA		
M.2817	BARILLA	BPL	KAMPS	
M.2822	ENBW	ENI	GVS	
M.2854	RAG	DEGUSSA		
M.2861	SIEMENS	DRÄGERWERK	JV	
M.2876	NEWSCORP	TELEPIU		
M.2879	WALLENIOUS LINES AB	WILHELMOSEN	HYUNDAI MERCHANT MARINE	
M.2903	DAIMLER CHRYSLER	DEUTSCHE TELECOM	JV	
M.291	KNP	BÜHRMANN TETTERODE	VRG	
M.2922	PFIZER	PHARMACIA		
M.2947	VERBUND	ENERGIE ALLIANZ		
M.2972	DSM	ROCHE VITAMINS		
M.2978	LAGARDERE	NATEXIS	VUP	
M.308	KALI + SALZ	MDK	TREUHAND	

M.3083	GE	INSTRUMENTARIUM		
M.3091	KONICA	MINOLTA		
M.3099	AREVA	URENCO	ETC JV (4064)	
M.3136	GE	AGFA NDT		
M.3149	PROCTER & GAMBLE	WELLA		
M.3161	CVRD	CAEMI		
M.3197	CANDOVER	CINVEN	BERTELSMAN N-SPRINGER	
M.3225	ALCAN	PECHINEY (II)		
M.3235	TEIJIN	ZEON	JV	
M.3280	Air France	KLM		
M.3314	AIR LIQUIDE	MESSER TARGETS		
M.3322	POLESTAR	PRISA	INVERSIONES IBERSUIZAS	JV
M.3354	SANOFI- SYNTHELABO	AVENTIS		
M.3396	GROUP 4 FALCK	SECURICOR (4064)		
M.3397	OWENS-ILLINOIS	BSN GLASSPACK (4064)		
M.3410	TOTAL	GAZ DE France		
M.3420	GIMD	SOCPRESSE (4064)		
M.3431	SONOCO	AHLSTROM	JV(4064)	
M.3436	CONTINENTAL	PHOENIX(4064)		
M.3465	SYNGENTA CP	ADVANTA		
M.3544	BAYER HEALTHCARE	ROCHE (OTC BUSINESS)		
M.3558	CYTEC	UCB-SURFACE SPECIALTIES		
M.3570	PIAGGIO	APRILIA		
M.3593	APOLLO	BAKELITE		
M.3653	SIEMENS	VA TECH		
M.3658	ORKLA	CHIPS		

M.3680	ALCATEL	FINMECCANICA	ALCATEL ALENIA SPACE & TELESPAZIO	
M.3686	HONEYWELL	NOVAR		
M.3687	JOHNSON & JOHNSON	GUIDANT		
M.3692	REUTERS	TELERATE		
M.3696	E.ON	MOL		
M.3732	PROCTER & GAMBLE	GILLETTE		
M.3751	NOVARTIS	HEXAL		
M.3765	AMER	SALOMON		
M.3770	LUFTHANSA	SWISS		
M.3779	PERNOD RICARD	ALLIED DOMECQ		
M.3796	OMYA	J.M. HUBER PCC		
M.3817	WEGENER	PCM	JV	
M.3829	MAERSK	PONL		
M.3863	TUI	CP SHIPS		
M.3868	DONG	ELSAM	ENERGI E2	
M.3916	T-MOBILE AUSTRIA	TELE.RING		
M.3935	JEFFERSON SMURFIT	KAPPA		
M.3940	LUFTHANSA	EUROWINGS		
M.3946	RENOLIT	SOLVAY		
M.3998	AXALTO	GEMPLUS		
M.4000	INCO	FALCONBRIDGE		
M.4035	TELEFONICA	O2		
M.4055	TALANX	GERLING		
M.4066	CVC	SLEC		
M.4137	MITTAL	ARCELOR		
M.4141	LINDE	BOC		
M.4150	ABBOTT	GUIDANT		
M.4151	ORICA	DYNO		

M.4153	TOSHIBA	WESTINGHOUSE		
M.4180	GAZ DE France	SUEZ		
M.4187	METSO	AKER KVAERNER		
M.42	ALCATEL	TELETTRA		
M.422	UNILEVER France	ORTIZ MIKO (II)		
M.4242	THERMO ELECTRON	FISHER SCIENTIFIC		
M.43	CEAC	MAGNETI MARELLI		
M.430	PROCTER & GAMBLE	VP SCHICKEDANZ (II)		
M.4314	JOHNSON & JOHNSON	PFIZER CONSUMER HEALTHCARE		
M.4318	VEOLIA	CLEANAWAY		
M.4367	APW	APSA	NORDIC CAPITAL	CAPIO
M.4381	JCI	FIAMM		
M.4404	UNIVERSAL MUSIC GROUP	BMG MUSIC PUBLISHING		
M.442	ELF ATOCHEM	RÜTGERS		
M.4475	SCHNEIDER ELECTRIC	APC		
M.4494	EVRAZ	HIGHVELD		
M.4504	SFR	TELE 2		
M.4513	ARJOWICCINS	M-REAL ZANDERS REFLEX		
M.4525	KRONOSPAN	CONSTANTIA		
M.4533	SCA	P&G(European tissue business)		
M.4540	NESTLE	NOVARTIS(Medical Nutrition Business)		
M.4581	IMPERIAL TOBACCO	ALTADIS		
M.4600	TUI	FIRST CHOICE		

M.4611	EGMONT	BONNIER (BOOKS)		
M.4691	SCHERING-PLOUGH	ORGANON BIOSCIENCES		
M.4726	THOMSON CORPORATION	REUTERS GROUP		
M.4730	YARA	KEMIRA GROWHOW		
M.4746	DEUTSCHE	ENGLISH WELSH & SCOTTISH RAILWAY HOLDINGS		
M.4750	LUVATA	ECO		
M.4753	ANTALIS	MAP		
M.4779	AKZO NOBEL	ICI		
M.4824	KRAFT	DANONE BISCUITS		
M.4828	OWENS CORNING	SAINT GOBAIN VETROTEX		
M.4835	HEXION	HUNTSMAN		
M.4842	DANONE	NUMICO		
M.4844	FORTIS	ABN AMRO ASSETS		
M.4898	COMPAGNIE DE SAINT-GOBAIN	MAXIT		
M.4919	STATOILHYDRO	CONOCOPHILLIPS		
M.4961	COOKSON	FOSECO		
M.4963	REXEL	HAGEMEYER		
M.4980	ABF	GBI BUSINESS		
M.5005	GALP ENERGIA	EXXONMOBIL IBERIA		
M.5009	RANDSTAD	VEDIOR		
M.5020	LESAFFRE	GBI UK		
M.5046	FRIESLAND	CAMPINA		
M.5047	REWE	ADEG		
M.5075	VIENNA INSURANCE GROUP	EBV		

M.5086	BAT	SKANDINAVISK TOBAKSKOMPAG NI		
M.5096	RCA	MAV CARGO		
M.5114	PERNOD RICARD	V & S		
M.5121	NEWS CORP	PREMIERE		
M.5152	POSTEN AB	POST DANMARK	S	
M.5153	ARSENAL	DSP		
M.5180	MANITOWOC	ENODIS		
M.5190	NORDIC CAPITAL	CONVATEC		
M.5224	EDF	BRITISH ENERGY		
M.5232	WPP	TNS		
M.5253	SANOFI-AVENTIS	ZENTIVA		
M.5295	TEVA	BARR		
M.5335	LUFTHANSA	SN AIRHOLDING (BRUSSELS AIRLINES		
M.5355	BASF	CIBA		
M.5364	IBERIA	VUELING	CLICKAIR	
M.5384	BNP PARIBAS	FORTIS		
M.5406	IPIC	MAN FERROSTAAL AG		
M.5421	PANASONIC	SANYO		
M.5440	LUFTHANSA	AUSTRIAN AIRLINES		
M.5467	RWE	ESSENT		
M.5476	PFIZER	WYETH		
M.5496	VATTENFALL	NUON ENERGY		
M.553	RTL	VERONICA	ENDEMOL ('HMG')	
M.5549	EDF	SEGEBEL		
M.555	GLAXO PLC	WELLCOME PLC		
M.5579	TLP	ERMEWA		
M.5597	TOWERS PERRIN	WATSON WYATT		
M.5599	AMCOR	ALCAN		

M.5611	AGILENT	VARIAN		
M.5644	KRAFT FOOD	CADBURY		
M.5650	T-MOBILE	ORANGE		
M.5655	SNCF	LCR	EUROSTAR	
M.5658	UNILEVER	SARA LEE BODY CARE		
M.5661	ABBOTT	SOLVAY PHARMACEUTICALS		
M.5664	BILFINGER BERGER	MCE		
M.5669	CISCO	TANDBERG		
M.5675	SYNGENTA	MONSANTO'S SUNFLOWER SEED BUSINESS		
M.5721	OTTO	PRIMONDO ASSETS		
M.5756	DFDS	NORFOLK		
M.5778	NOVARTIS	ALCON		
M.580	ABB	DAIMLER BENZ		
M.582	ORKLA	VOLVO		
M.5855	DB	ARRIVA		
M.5865	TEVA	RATIOPHARM		
M.5927	BASF	COGNIS		
M.5953	RECKITT BENCKISER	SSL		
M.5978	GDF SUEZ	INTERNATIONAL POWER		
M.5984	INTEL	MCAFEE		
M.603	CROWN CORK & SEAL	CARNAUDMETALBOX		
M.6093	BASF	INEOS	STYRENE	JV
M.616	SWISSAIR	SABENA		
M.6203	WESTERN DIGITAL IRELAND	VIVITI TECHNOLOGIES		
M.623	KIMBERLY-CLARK	SCOTT PAPER		

M.6258	TEVA	CEPHALON		
M.6266	J&J	SYNTHES		
M.6286	SÜDZUCKER	ED&F MAN		
M.6410	UTC	GOODRICH		
M.6447	IAG	BMI		
M.6455	SGA	GEORGIA-PACIFIC EUROPE		
M.6458	UNIVERSAL MUSIC GROUP	EMI MUSIC		
M.6459	SONY	MUBADALA DEVELOPMENT	EMI MUSIC PUBLISHING	
M.646	REPOLA	KYMMENE		
M.6471	OUTOKUMPU	INOXUM		
M.6497	HUTCHISON 3G AUSTRIA	ORANGE AUSTRIAN		
M.6503	LA POSTE	SWISS POST	JV	
M.6512	DS SMITH	SCA PACKAGING		
M.6541	GLENCORE	XSTRATA		
M.6564	ARM	GIESECKE & DEVRIENT	GEMALTO	JV
M.6576	MUNKSJÖ	AHLSTROM		
M.6607	US AIRWAYS	AMERICAN AIRLINES		
M.6611	ARLA FOODS	MILK LINK		
M.6682	KINNEVIK	BILLERUD	KORSNÄS	
M.6690	SYNIVERSE	MACH		
M.6722	FRIESLANDCAMPI NA	ZIJERVELD & VELDHUYZEN AND DEN HOLLANDER		
M.6756	NORSK HYDRO	ORKLA	JV	
M.6813	MCCAIN FOODS GROUP	LUTOSA BUSINESS GROUP		
M.6844	GE	AVIO		
M.6850	MARINE HARVEST	MORPOL		
M.6851	BAXTER INTERNATIONAL	GAMBRO		

M.6857	CRANE CO	MEI GROUP		
M.6905	INEOS	SOLVAY	JV	
M.6924	REFRESCO GROUP	PRIDE FOODS		
M.6944	THERMO FISHER SCIENTIFIC	LIFE TECHNOLOGIES		
M.737	EEG	EVMCIBA-GEIGY	SANDOZ	
M.754	ANGLO AMERICAN CORPORATION	LONRHO		
M.833	THE COCA-COLA COMPANY	CARLSBERG A	S	
M.856	BRITISH TELECOM	MCI (II)		
M.873	BANK AUSTRIA	CREDITANSTALT		
M.877	BOEING	McDONNELL DOUGLAS		
M.9	FIAT GEOTECH	FORD NEW HOLLAND		
M.913	SIEMENS	ELEKTROWATT		
M.916	LYONNAISE DES EAUX	SUEZ		
M.931	NESTE	IVO		
M.938	GUINNESS	GRAND METROPOLITAN		
M.942	VEBA	DEGUSSA		
M.950	HOFFMANN - LA ROCHE	BOEHRINGER MANNHEIM		
M.986	AGFA- GEVAERT	DU PONT		
M.6992	HUTCHISON 3G UK	TELEPHONICA IRELAND	JV	
M.7000	LIBERTY GLOBAL	ZIGGO		
M.7018	TELEFONICA DEUTSCHLAND	E-PLUS		
M.7021	SWISSPORT	Rockwood		
M.7061	HUNSTMAN	EQUITY INTERESTS HELD BY ROCKWOOD HOLDINGS		

M.7104	CROWN HOLDING	MIVISA		
M.7115	KURARAY	GLSV BUSINESS		
M.7155	SSAB	RAUTARUUKKI		
M.7174	FEDERAL-MOGUL CORPORATION	HONEYWELL FRICTION MATERIALS		
M.7194	LIBERTY GLOBAL	CORELIO	W&W	DE VIJVER MEDIA
M.7220	CHIQUITA BRANDS INTERNATIONAL	FYFFES		
M.7252	HOLCIM	LAFARGE		
M.7265	ZIMMER	BIOMET		
M.7268	CSAV	HGV	KÜHNE MARITIME	HAPAG-LLOYD AG
M.7292	DEMB	MONDELEZ	CHARCER OPCO	
M.7326	MEDTRONIC	COVIDIEN		
M.7333	ALITALIA	ETIHAD		
M.7337	IMS HEALTH	CEGEDIM BUSINESS		
M.7353	AIRBUS	SAFRAN	JV	
M.7387	BP	STATOIL FUEL AND RETAIL AVIATION		
M.7421	ORANGE	JAZZTEL		