

M. |  
G  
877

Université de Montréal

# **L'efficacité des fusions horizontales : le cas de la défense d'efficience**

Par  
Christophe Berthet

Département des Sciences Économiques  
Facultés des Arts et des Sciences

Rapport de recherche présenté  
en vue de l'obtention du grade de  
Maître ès sciences (M.Sc.)  
en Sciences Économiques

Août 2001

© Christophe Berthet

**L'efficacité des fusions horizontales : le cas de la  
défense d'efficiences**

**Par Christophe Berthet**

À Nadia.

À Caroline.

## Remerciements

Je tiens tout particulièrement à remercier mon directeur de recherche, le professeur Abraham Hollander, pour le temps, la patience, la gentillesse et la pédagogie dont il a fait preuve tout au long de notre collaboration. Ses commentaires et ses conseils m'ont profondément aidé dans ce projet.

Je tiens aussi à remercier le professeur Michel Poitevin pour ses avis éclairés et sa grande pédagogie.

Je tiens enfin à remercier chaleureusement Nadia Lahrichi et Anca Jurca pour l'ensemble de leurs commentaires, de leur conseil et de leur support.

## Sommaire

Tout au long du vingtième siècle, des vagues de fusion ont pu être constatées, souvent en même temps que des hausses prolongées des marchés boursiers. En 1998, les fusions rien qu'aux États-Unis ont représenté un montant égal à 22% du PIB américain, soit 1300 milliards de \$. Mais les fusions ne sont pas uniquement un épiphénomène américain : partout dans le monde des entreprises fusionnent, et ce de façon verticale, horizontale, conglomérale ou internationale. L'actualité récente ne fait que confirmer ce fait. Afin de limiter notre exposé, nous traitons uniquement le cas des fusions horizontales.

Cette intense activité de fusion n'est pas sans avoir des répercussions dans la société. C'est pour cela que les décideurs politiques se penchent de plus en plus sur les fusions, et notamment sur la façon dont elles touchent les consommateurs. Les fusions sortent de la sphère purement économique pour tendre vers le politique et le juridique. Il convient donc de bien clarifier leurs implications en termes privé et social. La défense d'efficacité caractérise ce souci des autorités d'adopter une position socialement optimale.

Notre objectif est de fournir une légitimité économique à un concept largement juridique. Notre travail est empirique dans le sens où l'intuition économique qu'il est sensé donner du problème de gain d'efficacité doit être utile dans le cadre d'une argumentation juridique.

Après avoir rappelé les points économiques et juridiques fondamentaux pour la compréhension de notre sujet (présentation du phénomène, fondements et définitions), nous avons fait l'analyse et la synthèse des études antérieures sur ce sujet d'où il ressort une certaine confusion, de par les avis contradictoires des différents auteurs ayant étudiés la question. Cependant, la majorité des auteurs reconnaissent le principe de défense d'efficacité comme étant fondamental pour l'amélioration à long terme de la compétitivité nationale.

Notre étude s'est ensuite dirigée vers la comparaison internationale (en termes théorique et empirique) de la défense d'efficience, où de grandes divergences sont également apparues, que ce soit au niveau des critères utilisés pour la définir ou bien de leur application. Nous avons tenté d'en faire une synthèse afin de capter la philosophie «pratique» des gains d'efficience.

L'étude technique qui suit cette comparaison internationale est la simulation d'une fusion entre deux des trois firmes qui composent une industrie. Les deux firmes fusionnant sont les moins efficaces de l'industrie. On constate une réduction de l'efficacité générale de l'industrie et une perte concurrentielle. Notre objectif est de fournir une généralisation de cette fusion avec un paramètre alpha qui représente une part non-recouvrable du coût des sociétés qui fusionnent. Dans notre développement chiffré, on voit clairement que l'industrie ne profite pas de cette fusion, essentiellement car la qualité de la production ne progresse pas suffisamment pour compenser la perte concurrentielle, illustrée par un indice de Herfindhal bien plus important après la fusion qu'avant.

## Table des matières

<b>Introduction</b>	<b>page 10</b>
<b>1. <u>Définition de la défense d'efficience</u></b>	<b>page 14</b>
<b>Critères économiques</b>	<b>page 14</b>
Efficacité productive	page 14
Efficacité allocative	page 15
Efficacité dynamique	page 15
<b>Critères juridiques</b>	<b>page 16</b>
<b>2. <u>Revue de littérature</u></b>	<b>page 19</b>
<b>Présentation du modèle fondamental</b>	<b>page 19</b>
<b>Analyse et critiques du modèle fondamental</b>	<b>page 22</b>
<b>Autres critiques</b>	<b>page 29</b>
<b>3. <u>Comparaison internationale de la défense d'efficience</u></b>	<b>page 32</b>
<b>Évolution de la position du Canada</b>	<b>page 32</b>
<b>France</b>	<b>page 39</b>
<b>Union Européenne</b>	<b>page 43</b>
<b>États-Unis</b>	<b>page 47</b>
<b>4. <u>Synthèse théorique et empirique</u></b>	<b>page 54</b>
<b>Objectifs des autorités</b>	<b>page 54</b>
<b>Identification et mesure des gains d'efficience</b>	<b>page 56</b>
<b>Analyse de la concurrence</b>	<b>page 57</b>
Types de concurrence	page 57
Effets anti-compétitifs des efficience	page 58
Effets pro-concurrentiels des efficience	page 58

<b>Aspects de procédure</b>	<b>page 59</b>
Méthode d'analyse	page 59
Fardeau de la preuve	page 60
Critère de la preuve	page 60
<b><u>4. Analyse technique et simulation</u></b>	<b><u>page 61</u></b>
<b>Avant la fusion</b>	<b>page 61</b>
<b>Après la fusion</b>	<b>page 65</b>
<b>Développement analytique</b>	<b>page 66</b>
<b>Simulation</b>	<b>page 75</b>
<b><u>Conclusion</u></b>	<b><u>page 78</u></b>
Annexe 1: Résultats de la simulation	page 80
Annexe 2: Présentation des nouvelles tendances en matière d'analyse antitrust	page 81
Annexe3 : Compléments de la revue de littérature	page 85
<b><u>Bibliographie</u></b>	<b><u>page 88</u></b>



## Liste des tableaux

<b>Tableau 1</b>		<b>page 20</b>
	Pourcentages d'économie de coût nécessaires pour contrebalancer des hausses de prix de 5, 10, 20 ou 30% selon différentes élasticités de la demande	
<b>Tableau 2</b>		<b>page 26</b>
	Importance des économies de coût dans le cas d'un effet de transfert de richesse	
<b>Tableau 3</b>		<b>page 80</b>
	Simulation des équilibres de Cournot pré-fusion selon différentes structures de coût	
<b>Tableau 4</b>		<b>page 80</b>
	Résultats de la simulation en cas d'équilibre sur le segment C-B	
<b>Tableau 5</b>		<b>page 80</b>
	Résultats de la simulation en cas d'équilibre sur le segment B-A	
<b>Tableau 6</b>		<b>page 80</b>
	Résultats de la simulation en cas d'équilibre sur le segment E-C	
<b>Tableau 6 BIS</b>		<b>page 80</b>
	Résultats de la simulation en cas d'équilibre sur le segment E-C	
<b>Tableau 7</b>		<b>page 80</b>
	Comparatif avant et après fusion	
<b>Tableau 11</b>		<b>page 87</b>
	Résultats de Jackson	
<b>Tableau 12</b>		<b>page 88</b>
	Comparaison des économies de coût nécessaires pour contrebalancer différents niveaux de prix, selon un pouvoir de marché original (Synthèse de DePrano et Nugent, Williamson, Jackson).	

## Liste des graphiques

**Graphique 1** **page 19**

Analyse de Williamson

**Graphique 2** **page 24**

Perte de bien-être liée à la progression du pouvoir de marché  
(avec pouvoir de marché avant la fusion)

**Graphique 3** **page 68**

Modélisation graphique de la fonction de réaction de la firme  
fusionnée

## Introduction

Les termes fusion, prise de contrôle, acquisition, intégration décrivent une situation où des firmes de propriété indépendante passent sous le contrôle de la même structure (personne ou firme).

Selon Ravenscraft et Sherer (1987), quatre grandes vagues de fusion ont pu être observées au vingtième siècle en Amérique : une première assez forte en 1901, principalement horizontale, une seconde plus faible à la fin des années 20, principalement dans les secteurs d'utilité publique, une troisième dans les années 1967-1969, principalement conglomérale du fait de nouvelles règles antitrust, et une dernière au milieu des années 80. La fin des années 90 verra également une forte activité de fusionnement. Toujours selon les deux auteurs, depuis la fin des années 60, l'économie mondiale subit une diminution des fusions verticales et horizontales, au profit des fusions conglomérales.

Le contexte dans lequel évoluent les entreprises joue un rôle indiscutable sur leur décision de fusionner. Première facette de ce contexte, les entreprises sont dans l'obligation d'investir en permanence dans leur outil industriel afin de demeurer compétitives sur leurs marchés et d'y maintenir leurs avantages concurrentiels. Ensuite, la course à l'innovation technologique oblige à réaliser d'importants investissements en recherche et développement pour devancer les concurrents ou rester dans la course. En outre, les entreprises doivent désormais faire face à l'homogénéisation des préférences des consommateurs. Dans le monde entier et grâce aux progrès réalisés dans les domaines de la communication ou des transports, les consommateurs ont de plus en plus les mêmes goûts et les mêmes besoins. La demande des consommateurs pour un même bien augmentant, les entreprises doivent donc produire des quantités de plus en plus importantes. Cette course à la taille critique passe parfois par la croissance interne mais avant tout par la concentration. De plus, la diminution des cycles de vie des produits augmente considérablement le taux d'amortissement et oblige les entreprises à couvrir des marchés de plus en plus

larges. Dès lors, l'accès à un marché mondial devient un objectif stratégique important, et rend d'autant plus nécessaire la course à la taille critique. Autre situation influençant le comportement des entreprises, l'interaction croissante entre les technologies (informatique et communication, matériaux composites et technologie optique...) et les secteurs (chimie et énergie, télématique et communication...). Les entreprises cherchent à couvrir par tous les moyens l'ensemble des secteurs susceptibles d'influencer l'évolution future de leur domaine d'activité. L'impact de ceci est naturellement une politique d'acquisition.

Ce contexte permet de comprendre les raisons pour lesquelles les entreprises veulent fusionner. Plusieurs théories expliquent ce phénomène. Selon Fernandez (1993), la première théorie est celle dite *du pouvoir de marché*. Selon cette approche, les fusions sont un moyen efficace par lequel l'entreprise peut se développer et réduire la concurrence. Si la fusion implique une fusion de capital, d'actifs ou d'autres facteurs de production, alors la firme fusionnée pourrait être capable d'augmenter sa taille, de réduire son coût de production, d'augmenter sa part de marché et donc ses profits. La fusion permet aux partenaires d'exercer une influence sur la structure de l'industrie à laquelle ils appartiennent. Cette approche souligne donc la façon dont les alliances modifient le jeu de la concurrence. La seconde approche est caractérisée par la *théorie du comportement stratégique*. L'entreprise cherche un mode de transaction qui maximise ses profits grâce à l'amélioration de sa position par rapport à celle de ses concurrents, la fusion est alors un moyen de décourager l'entrée ou de se prémunir contre l'incertitude. L'amélioration de la position se fait alors soit en améliorant la position compétitive des parties prenantes soit en privant les concurrents de l'allié avec lequel ils pourraient fusionner. La troisième approche, celle *de l'apprentissage organisationnel*, part du principe que le savoir et la connaissance sont très difficilement transférables à d'autres organisations. La fusion est alors le vecteur par lequel le transfert de connaissance peut avoir lieu. Quatrième approche, les fusions arrivent souvent lorsqu'il existe une *disparité dans les anticipations* de l'avenir économique, une

incertitude sur les conditions d'affaire à venir : l'acheteur est plus optimiste que ne l'est le vendeur ou bien pense pouvoir faire mieux que l'actuel propriétaire en gérant l'activité communément avec sa propre firme. Et enfin, l'équipe de gestionnaire qui gère la firme acheteuse peut être amené à chercher le prestige et les récompenses monétaires liées au fait de gérer une entreprise plus grosse, même si les profits conjoints ne sont pas importants. Pour toutes ces raisons, l'activité de fusionnement est intense et les autorités ont une responsabilité de plus en plus grande de contrôle et d'évaluation des impacts que peuvent avoir ces fusions sur la société. Les théoriciens se sont également penchés sur le sujet afin d'aider les autorités dans leur tâche.

Dans un célèbre article paru en 1968<sup>1</sup>, Oliver Williamson pose les bases de ce qu'il est désormais convenu d'appeler la défense d'efficience. Des entreprises fusionnées ont souvent l'opportunité de réaliser des économies en utilisant de façon conjointe certains actifs complémentaires. Ceci est connu sous le nom de synergie. Ainsi, l'entreprise fusionnée peut atteindre des coûts de production inférieurs à ceux des deux entités d'avant fusion. Ce qui peut naturellement être à l'origine d'une baisse du prix proposé aux consommateurs, et donc d'une augmentation du surplus social, par la double progression du surplus des producteurs et de celui des consommateurs. Lorsque les coûts de production ne baissent pas ou peu, la fusion provoquera une hausse des prix à la consommation. Mais ceci ne veut pas forcément dire que le surplus total se réduise. Williamson affirme justement qu'il faut prendre en compte les économies de coûts résultant de la fusion. Il s'agit de comparer la perte des consommateurs et les gains des producteurs. Williamson démontre qu'une faible baisse de coûts peut parfois suffire pour contrebalancer socialement la hausse du prix due à la fusion. Cette hausse du prix est directement liée à la réduction de la concurrence dans l'industrie en question. Ce principe d'arbitrage entre baisse des coûts de production et baisse du niveau de concurrence pose

---

<sup>1</sup>Williamson (1968), «Economies as an Antitrust defense : the welfare trade-offs», *American Economic Review* (58), n.18, p.150

naturellement des problèmes aux autorités. Jusqu'à quel point la baisse des coûts peut légitimer la réduction de la concurrence? C'est là l'arbitrage fondamental que les autorités doivent faire et c'est là que se situe la défense d'efficience.

Après avoir défini selon des critères précis d'ordre juridique et économique la défense d'efficience, nous passerons en revue les études précédemment réalisées sur le sujet. Nous ferons ensuite la comparaison internationale, tant sur le plan théorique qu'empirique, de la défense d'efficience. Enfin, nous terminerons par une partie technique et une simulation soulignant l'importance des coûts non-recouvrables dans l'impact qu'une fusion peut avoir sur le bien-être social.

## Première partie : définition de la défense d'efficience

On distingue deux grands types de critères permettant de définir les gains en efficience, les critères économiques et les critères juridiques.

### 1. Critères économiques

Il y a trois grandes catégories de gains en efficience : l'efficacité productive, l'efficacité allocative et l'efficacité dynamique. *L'efficacité productive*, la plus facile à mesurer, porte sur la quantité de ressources nécessaires pour produire une unité de bien. Selon les lignes directrices, publiées par le Bureau de la concurrence canadien, ces gains de productivité comprennent : les gains en efficience de l'exploitation à l'échelle des produits (économie d'échelle), de l'usine et de plusieurs usines et les gains en efficience touchant les coûts fixes; les économies associées à l'intégration de nouvelles activités au sein de l'entreprise; les économies attribuables au transfert de techniques de production et de savoir-faire supérieurs d'une des entreprises qui fusionne à l'autre. Les gains en efficience à l'échelle des produits généralement reconnus sont ceux que l'on constate dans le cas d'économie d'échelle, en réduisant le coût unitaire moyen à long terme par une augmentation du volume de production. Des économies de gamme peuvent être réalisées lorsque la production simultanée plutôt que séparée de plusieurs produits permet de réduire leur coût de production<sup>2</sup>.

Les autres gains de productivité qui peuvent être réalisés au niveau de l'usine sont les économies qui découlent de la spécialisation, de l'élimination des doubles emplois, de la réduction des temps d'immobilisation, d'une plus petite réserve de pièces de rechange, de stocks moins lourds et du fait qu'on évite des dépenses d'immobilisation qui auraient autrement été nécessaires. Les économies au niveau de plusieurs usines peuvent être le résultat de la

spécialisation des usines, de la rationalisation de diverses fonctions administratives et de gestion ou des activités de recherche et développement. De plus, les fusionnements peuvent entraîner des gains en efficacité au niveau de la distribution, de la publicité et des activités de financement. La mise en commun de ces activités permet en effet une diminution de chacun de leur coût par l'élimination de capacité ou de frais redondants.

*L'efficacité allocative* (concept statique) mesure si les facteurs de production dont dispose l'économie sont bien alloués, grâce au système de prix, aux acheteurs qui en ont le plus besoin (en terme de volonté à payer ou bien de substituabilité). Dans l'analyse théorique de la compétition pure et parfaite, l'efficacité allocative est maximisée. Ceci s'explique par le fait que la production de chaque produit est à un niveau où le coût marginal est égal au prix. A ce niveau de production, les surplus du consommateur et du producteur sont maximisés et il y a une utilisation optimale des intrants. Lorsque cette condition n'est pas respectée dans un marché donné, par exemple dans les cas où certaines firmes ont un pouvoir de marché, le niveau d'inefficacité allocative peut être mesuré par le triangle de perte de bien-être<sup>3</sup> auquel Williamson fait allusion dans son analyse. Ce triangle est donc une mesure de l'inefficacité du marché. Lorsque le pouvoir de marché augmente, la capacité des firmes à augmenter le prix et réduire la production progresse et la taille du triangle augmente. Ainsi, dans le cas d'une fusion réduisant la concurrence au sein d'un ou de plusieurs marchés, l'efficacité allocative diminuera, à moins que des réductions de coût n'interviennent en contrepartie.

*L'efficacité dynamique* porte sur le taux de croissance de l'économie. Elle est déterminée par le taux de croissance des facteurs de production et par le changement technologique. Il est à priori possible d'observer une économie non-éfficace d'un point de vue technique et allocatif mais efficace d'un point de vue dynamique. Selon les lignes directrices, ces gains comprennent les gains réalisés par un lancement optimal de nouveaux produits, l'élaboration de

---

<sup>2</sup> Ce qui est très commun dans l'industrie des services

<sup>3</sup> traduction de «deadweight loss»



procédés de production plus efficaces et l'amélioration de la qualité des produits et du service. Il est reconnu que la réalisation de gains dynamiques est cruciale pour l'évolution générale de la concurrence et pour la compétitivité internationale des industries nationales. Le poids qui sera généralement accordé à ce genre d'efficience sera de nature purement qualitative, même si, comme nous le verrons plus loin (annexe 2) de nouvelles méthodes d'analyse permettent de quantifier ce dynamisme sous certaines conditions.

Nous venons de voir les trois grandes distinctions au niveau de la définition économique des gains d'efficience. Nous allons maintenant analyser les critères juridiques.

## **2. Critères juridiques**

La plupart des pays occidentaux ont compris le principe d'efficience économique ainsi que son importance. Ainsi, l'article 96 de la Loi canadienne sur la concurrence prévoit un moyen de défense fondé sur le gain d'efficience. Selon cet article, «la fusion réalisée ou proposée qui a eu pour effet ou aura vraisemblablement pour effet d'entraîner des gains d'efficience, et que ces gains neutraliseront ou surpasseront les effets de l'empêchement ou de la diminution de la concurrence qui résulteront ou résulteront vraisemblablement du fusionnement réalisé ou proposé et que ces gains ne seraient vraisemblablement pas réalisés si la fusion était interdite, devra être autorisée». L'article stipule également que «dans l'étude de la question de savoir si un fusionnement, réalisé ou proposé, entraînera vraisemblablement les gains en efficience en question, le tribunal évalue si ces gains se traduiront : soit en une augmentation relativement importante de la valeur réelle des exportations, soit en une substitution relativement importante de produits nationaux à des produits étrangers. Pour l'application de cet article, le Tribunal de la Concurrence ne conclut pas, en raison seulement d'une redistribution de revenu entre plusieurs personnes, qu'un fusionnement réalisé ou proposé a entraîné ou entraînera vraisemblablement des gains en efficience».

Cependant, dans la majorité des pays occidentaux<sup>4</sup>, les gains d'efficience ne constituent pas un moyen de défense, mais plutôt un simple critère pour l'analyse de l'impact d'une fusion : c'est-à-dire que la défense d'efficience ne peut renverser une décision du tribunal ou des autorités de la concurrence<sup>5</sup>, mais elle peut par contre être utilisée dans une argumentation générale pour défendre ou justifier la fusion.

Il n'en reste pas moins que l'augmentation de l'efficience est un des objectifs fondamentaux de la plupart des politiques nationales de la concurrence, puisque l'utilisation efficiente des ressources économiques se traduit par des prix proches des coûts de production, une qualité adéquate des produits et un éventail des choix offerts aux acheteurs plus important. Au Canada par exemple, la Loi sur la concurrence «a pour objet de préserver la concurrence au Canada et de stimuler l'adaptabilité et l'efficience de l'économie canadienne, d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés mondiaux tout en tenant simultanément compte du rôle de la concurrence étrangère au Canada, d'assurer à la petite et moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne, de même que dans le but d'assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits» (Article 1 de la Loi canadienne). La concurrence n'est pas une fin en soi mais plutôt un moyen de parvenir à l'efficience. Dans cette perspective, il est logique d'autoriser les fusions qui se traduisent par un gain net d'efficience, malgré leurs effets anticoncurrentiels.

Il est à noter que les gains d'efficience en tant que tels ne sont pas définis dans la Loi canadienne. Des précisions sont cependant apportées par les lignes directrices publiées par le Bureau de la Concurrence. Celles-ci précisent que ces gains concernent toutes les économies de ressources (les gains pécuniers sont exclus du calcul) permettant à la firme de produire plus ou mieux et ce avec la même quantité d'intrants.

---

<sup>4</sup> A l'exception notable du Canada

<sup>5</sup> Au Canada, c'est le Tribunal qui prend la décision d'interdire ou non la fusion, et ce après les recommandations du bureau de la concurrence. Dans d'autres juridictions, la Communauté Européenne par exemple, seules les autorités de la concurrence décident du sort de la fusion.

Des critères additionnels sont utilisés pour définir la défense d'efficience. En plus des caractéristiques évoquées dans l'analyse économique réalisée précédemment, les gains en efficience doivent satisfaire deux autres critères. Premier point, ils doivent représenter une économie réelle de ressources et non pas uniquement résulter d'une redistribution de revenu entre plusieurs personnes. Il ne doit donc pas s'agir de gains pécuniers qui sont le résultat d'un simple changement de pouvoir de négociation ou d'une simple redistribution de richesse.

En outre, il est nécessaire que les gains d'efficience ne soient vraisemblablement pas réalisés si l'ordonnance était rendue, c'est à dire qu'ils ne peuvent être invoqués dans une défense s'ils pouvaient vraisemblablement être constatés en l'absence de fusion (principe de contingence). Il s'agira donc pour les autorités de voir si les gains en efficience peuvent être réalisés par d'autres moyens.

Le fardeau de la preuve est également une facette importante des gains d'efficience. Dans la plupart des législations, le fardeau de la preuve repose sur les entreprises qui fusionnent et ce au niveau du type, de la probabilité et de la magnitude des efficacités. Le caractère spécifique à la fusion en question des gains d'efficience devra également être montré par les firmes qui fusionnent. La principale raison de cette position est que les entreprises qui fusionnent sont sensées avoir plus d'information à propos de leurs affaires que ne pourraient en avoir un observateur extérieur, principalement au niveau des efficacités.

L'ensemble de ces caractéristiques juridiques et économiques nous a donné une vue panoramique du problème en question. Nous allons maintenant voir la façon dont les études antérieures ont traité le problème.

## Revue de littérature

Une littérature d'ordre juridique et économique assez importante s'est développée sur la défense d'efficacité depuis une trentaine d'années. Nous allons maintenant en voir les grandes lignes.

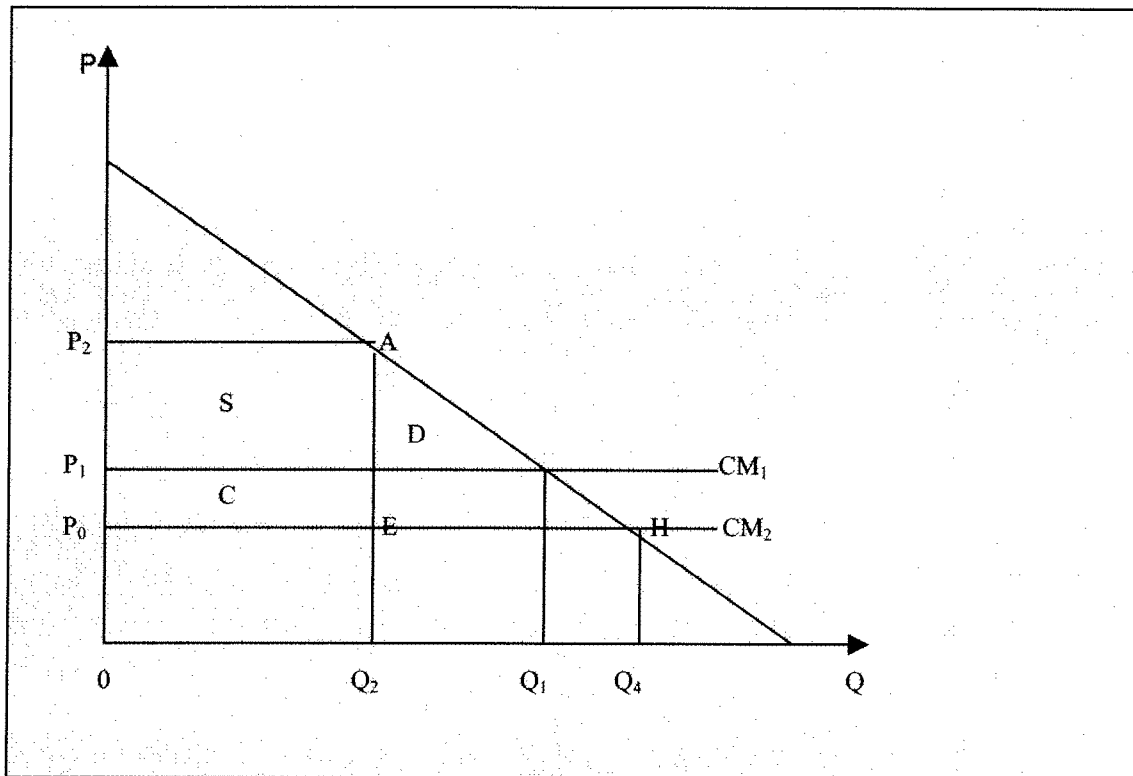
### 1. Présentation du modèle fondamental

Le théoricien qui a introduit la défense d'efficacité est Williamson. Il a présenté l'ensemble de sa théorie sur le sujet en cinq articles, quatre d'entre eux ont été publiés entre 1968 et 1969, un dernier a suivi en 1977 (voir les références bibliographiques). Dans ces articles, Williamson utilise une analyse économique simple pour affirmer que, sous certaines hypothèses, les gains en efficacité sont généralement largement supérieurs à la perte sociale due à l'accroissement du pouvoir de marché.

Le cadre méthodologique de Williamson est la référence en matière de maximisation de l'efficacité économique. Son intuition originale est simple : la perte de bien-être issue d'une réduction de la production est la conséquence d'une production marginale non-vendue; dans le même temps, les économies de coût s'appliquent à tous les produits fabriqués. Et puisque la quantité produite est plus grande que la quantité réduite par l'effet du pouvoir de marché, une progression relativement petite de l'efficacité dépassera les effets négatifs du pouvoir de marché accru, particulièrement si l'industrie est concurrentielle et si la demande du produit est relativement inélastique.

Williamson débute son modèle en supposant une industrie en situation d'équilibre compétitif, avec des prix égaux aux coûts marginaux pour chaque firme. Il examine ensuite les conséquences d'une fusion entre deux firmes générant à la fois des économies de coût et un accroissement du pouvoir de marché. Les efficacités représentent un gain pour la société puisqu'en moyenne

chaque unité produite nécessite moins de ressources au cours de sa production. Cependant, si une nouvelle firme en venait à réduire l'output et augmenter les prix, et si des barrières à l'entrée significatives existaient, la situation se traduirait par une perte de bien-être, *ceteris paribus*.



Graphique 1 : Analyse de Williamson

Le graphique ci-dessus traduit la situation énoncée. L'industrie est au départ dans la situation suivante :  $P_1 = CM_1$ , pour une production  $Q_1$ . Une fusion comme celle décrite précédemment abaisse le coût moyen de production de  $CM_1$  à  $CM_2$  et augmente le prix à  $P_2$ , la production tombant à  $Q_2$ . La partie C représente les gains liés à la réduction de coût. La perte de bien-être, conséquence de la hausse du prix, est représentée par la partie D. L'aire D est également la réduction du surplus du consommateur. La fusion amène un gain social net si la surface C est plus importante que la surface D.

Williamson calcule le pourcentage de réduction de coût nécessaire pour contrebalancer l'inefficience allocative résultant d'un pourcentage de hausse de prix liée à la progression du pouvoir de marché. L'arbitrage, de toute évidence,

dépend de l'élasticité de la demande. Le tableau 1 présente les pourcentages de réduction de coût qui compenseraient exactement des hausses de prix de 5%, 10% et 20% et ce en fonction d'élasticités de la demande allant de 0.5 à 3.

Hausse du prix	Élasticités de la demande			
	$\eta = 3$	$\eta = 2$	$\eta = 1$	$\eta = 0.5$
5%	0.36	0.25	0.12	0.06
<b>10%</b>	<b>1.5</b>	<b>1.00</b>	<b>0.5</b>	<b>0.25</b>
20%	6.00	4.00	2.00	1.00
30%	13.5	9	4.5	2.25

**Tableau 1 : Pourcentages d'économie de coût nécessaires pour contrebalancer des hausses de prix de 5, 10, 20 ou 30% selon différentes élasticités de la demande<sup>6</sup>.**

A l'étude de ce tableau, la conclusion de l'auteur est sans appel : à l'exception du cas très improbable d'une forte hausse de prix et d'une forte élasticité-prix, de faibles économies de coût sont suffisantes pour contrebalancer une hausse du pouvoir de marché<sup>7</sup>. Par exemple, une fusion qui provoquerait une hausse du prix sur le marché de 10% aurait un gain social net, quelle que soit l'élasticité de la demande, si les économies de coût sont au plus égales à 1.5%. On constate cela à la lecture de la seconde ligne du tableau 1 : pour une hausse de prix de 10%, le pourcentage d'économie de coût le plus important est égal à 1.5%, et ce pour une élasticité de la demande égale à 3. On voit que pour des élasticités de la demande plus faibles (2, 1 ou 0.5), les économies de coût nécessaires varient entre 0.25% et 1%. A la lecture de ces résultats, on voit clairement que la société gagnerait à ce que les autorités acceptent des fusions qui augmentent les efficiences et le pouvoir de marché.

<sup>6</sup> Extrait de : Williamson (1968), «Economies as an antitrust defense : the welfare trade-offs», American Economic Review (58), p.18.

<sup>7</sup> L'égalité est :  $dCM/CM = k/2 * \eta * (dP/P)^2$  où CM est le coût moyen, P le prix,  $\eta$  l'élasticité de la demande et k le pouvoir de marché avant fusion, que l'on suppose égal à 1 (le pouvoir de marché avant la fusion est inexistant).

Après avoir vu la présentation de l'analyse fondamentale de Williamson, nous allons maintenant étudier les principales critiques qui ont été formulées envers ce modèle précurseur.

## **2. Analyse et critique du modèle**

Ce modèle basique, ou naïf comme le qualifie lui-même Williamson, a généré une quantité de discussions impressionnante, principalement centrées sur les raffinements possibles du modèle. Que ce soit au niveau théorique ou empirique, le modèle de Williamson requiert une analyse poussée ainsi que certains développements.

Fisher et Lande (1983) fournissent une excellente présentation du modèle et de ses limites. Ils font remarquer qu'en dépit du fait que Williamson débute sa présentation avec l'hypothèse que la fusion provoque une augmentation du prix, une fusion qui aurait pour conséquence à la fois une progression du pouvoir de marché et des gains d'efficience n'amènerait pas forcément une hausse de prix. Une augmentation du pouvoir de monopole se traduit par une augmentation de l'indice de Lerner, soit le pourcentage de mark-up sur le coût marginal. Mais même avec une augmentation du pouvoir de marché, une firme peut baisser son prix, et ce dans le cas où le coût marginal diminue suffisamment.

Williamson propose des corrections ou des développements possibles que son modèle pourrait subir, et ce dès le premier article qu'il publie sur la question. Une des caractéristiques qu'il considère comme manquante à son modèle est que l'efficacité des fusions peut affecter à terme la qualité et le coût du produit. Il considère cela comme manquant car il n'est pas parvenu à insérer de tels éléments de façon formelle dans son modèle. En reconnaissant la possibilité de changements qualitatifs, l'arbitrage ne doit plus se faire sur deux mais trois paramètres, ce qui complique grandement la tâche d'évaluation des autorités. La question devient alors : quels économies de coût sont nécessaires pour compenser une augmentation de  $x\%$  des prix, en considérant un accroissement (ou une diminution) de qualité de  $y\%$  ? Même en théorie, la tâche d'évaluation

est très complexe. Pour les produits dont la qualité change régulièrement ou pour des produits technologiques évoluant sur des marchés très dynamiques, prédire comment la fusion va altérer la qualité du produit est un exercice extraordinairement délicat.

L'analyse doit, en plus de l'arbitrage entre les trois paramètres précédents (perte concurrentielle, efficacité, variation dans la qualité) incorporer des effets de temps. Le graphique 1 montre les bénéfices et coûts sociaux d'une fusion pour une seule période mais un cadre d'analyse précis devrait aussi mesurer la valeur actualisée de ces bénéfices et coûts futurs. Cet ajustement temporel implique les estimations suivantes : quelle est la durée du pouvoir de monopole de la firme ? Une nouvelle entreprise pourrait-elle l'éroder et, si oui, quand ? Combien de temps faudrait-il pour réaliser ces économies de coût sans fusion ? Un des corollaires de cette analyse est que, dans les industries en croissance, les gains d'efficacité issus d'une fusion (qui a pour objectif l'atteinte d'économie d'échelle) vont diminuer dans le temps parce que les firmes, de toute façon, atteindraient ces économies d'échelle par simple croissance interne. Cette possibilité, sous certaines conditions, d'atteindre des économies d'échelle à l'interne altère le bénéfice social net des fusions.

Autre point, un calcul précis des conséquences d'une fusion devrait aussi prendre en considération l'effet de la fusion sur la structure de l'industrie dans son ensemble. Par exemple, si la nouvelle firme issue de la fusion est suffisamment grande par rapport à l'industrie, elle pourrait fournir un prix limite<sup>8</sup> sous lequel les autres firmes de l'industrie pourrait se concurrencer. De la même façon, si une fusion augmente de façon notable la probabilité de collusion au sein de l'industrie, une hausse de prix plus importante encore pourrait survenir. Sous certaines conditions, un modèle oligopolistique peut permettre de résoudre l'arbitrage entre pouvoir de marché et efficacité. Mais une telle modélisation montre avant tout que les conditions spécifiques de l'industrie, si elles ne sont pas bien prises en compte, provoquent des erreurs de jugement notables.

---

<sup>8</sup> Concept de «price umbrella»



Des ambiguïtés de mesure surgissent dès lors que l'on relâche une des quatre hypothèses fondamentales<sup>9</sup> du modèle. Les économies de coût alors nécessaires pour contrebalancer la hausse du prix sont beaucoup plus importantes. Pour de Prano et Nugent (1969), si les conditions de concurrence parfaite avant la fusion ne sont pas observées et si, à la place, on observe des niveaux de pouvoir de marché et d'élasticité communs dans l'économie moderne, «de très larges réductions de coût seraient nécessaires, et ce car certains marchés sont caractérisés par des pouvoirs de marché très élevés», ce qui implique -comme nous allons le voir en abordant le problème de l'efficacité allocative- que les réductions de coût doivent être suffisantes pour contrebalancer la perte de bien-être issue de ce niveau de pouvoir de marché. Tout ceci rend la tâche d'évaluation exacte des coûts et des bénéfices de la fusion très dure voire impossible.

Jackson (1970) fut le premier à souligner l'ambiguïté des mesures de Williamson<sup>10</sup>. Bien qu'à première vue l'analyse qu'il fait de l'arbitrage entre efficacité et hausse de prix est semblable, le pourcentage de réduction de coût nécessaire est bien plus important, parfois de 50%. Les différences sont largement imputables aux hypothèses qu'il a posé sur les conditions de la demande, plus proches des conditions économiques réelles selon lui. La portée de l'article de Jackson va bien au-delà de la simple querelle de chiffre : même quand les auteurs s'entendent sur une méthodologie et un cadre d'analyse les différences de résultats sont notables et empêchent toute utilisation directe du modèle par les autorités.

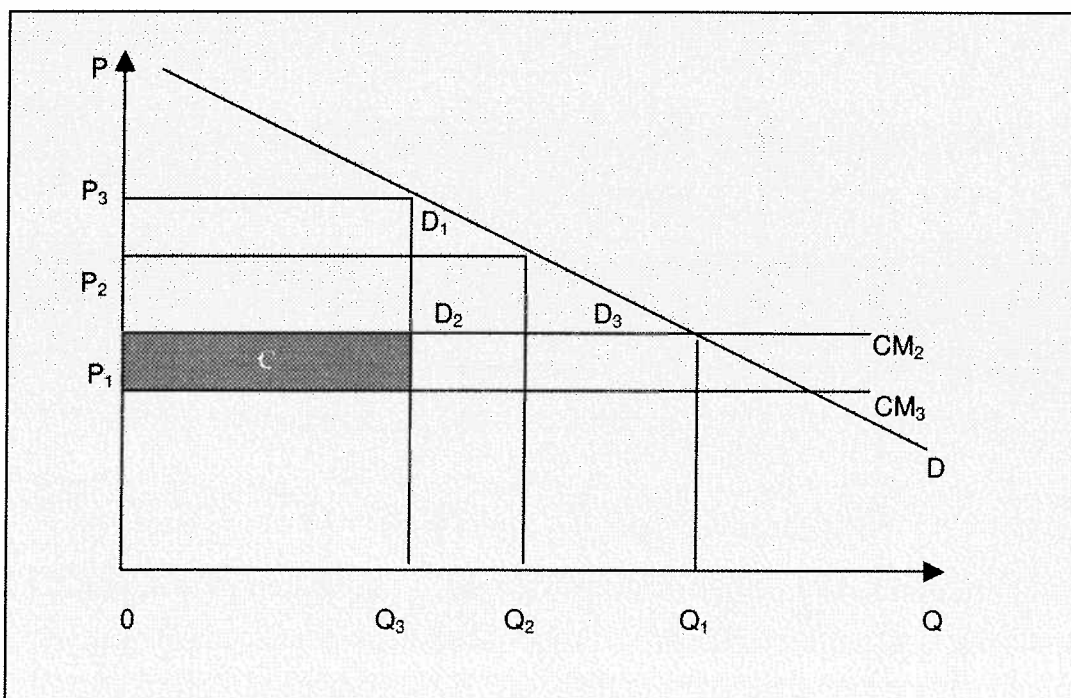
Par contre, Murriss (1980) a souligné que si les firmes disposées à fusionner bénéficiaient d'un pouvoir de marché élevé avant la fusion dans l'industrie en question, la firme fusionnée aurait des difficultés à augmenter ses prix de façon substantielle et à un niveau qui lui permet de maximiser ses profits pour le niveau de production qui est le sien. Le prix, dans les situations de

---

<sup>9</sup> Ces quatre hypothèses sont : 1. Courbe de demande particulière, 2. Industrie sans pouvoir de monopole initial, 3. Augmentation de prix suite à la fusion inférieure ou égale à 30%, 4. Élasticité de la demande inférieure à 3.

<sup>10</sup> Voir en annexe 3 les résultats et le graphique de Jackson

marché qui tendent à être parfaitement concurrentielles, permet de maximiser les profits s'il égale le coût marginal de production. Si le prix est inférieur ou supérieur à ce coût, la firme ne maximise pas ses profits. Fisher et Lande (1983) vont dans le même sens en soulignant que si la structure industrielle pré-fusion est caractérisée par un certain pouvoir de marché (ce qui est fréquent dans l'industrie), le modèle naïf sous-estime la perte de bien-être et le transfert de richesse en ne détectant pas les profits perdus par l'output qui n'est plus produit. DePrano et Nugent (1969) illustrent ce point dans le graphique 2. Le modèle de Williamson néglige donc la composante du coût social de la fusion qui accroît le pouvoir de marché. Même s'il a critiqué les reproches qui lui étaient faits sur certains aspects de ce point, Williamson (1977) a néanmoins reconnu que plus le pouvoir de marché d'avant fusion était important, plus les économies de coût devaient être importantes pour les contrebalancer. Nous présentons dans l'annexe 3 une comparaison des différents résultats trouvés par Williamson (1969), Jackson (1970) et DePrano et Nugent (1969).



**Graphique 2 : perte de bien-être liée à la progression du pouvoir de marché (avec pouvoir de marché avant la fusion)**

Le graphique illustre donc la perte de bien-être directement conséquence de l'accroissement du pouvoir de marché. Cette perte de bien-être est représentée par l'aire D (où D est la somme de  $D_1$ ,  $D_2$  et  $D_3$ ). Avant la fusion, la firme opère à  $Q_2$  et au prix  $P_2$ . La progression du pouvoir de monopole provoque une baisse de  $Q_2$  à  $Q_3$ . La perte de bien-être inclut la réduction du surplus du consommateur ( $D_1$ ) et la perte du surplus ou profit du producteur ( $D_2$ ) due à la réduction de l'output de  $Q_2$  à  $Q_3$ . Williamson utilise l'aire D dans le graphique que nous avons vu précédemment (graphique 1) plutôt que  $D_1$  dans ce graphique : il ne prend alors pas en compte l'aire  $D_2$  dans son modèle naïf. On peut enfin noter que l'output  $Q_2 - Q_1$  et l'aire  $D_3$  sont inutiles pour l'analyse dans le cas d'un pouvoir de marché préexistant. Le bon arbitrage est la comparaison des aires C et  $(D_1 + D_2)$ . Mais cet équilibre ne prend pas en compte les effets de transfert de richesse.

L'absence du traitement des effets de transfert de richesse, dont l'effet sur le bien-être est le plus important, dans le modèle original de Williamson est très remarquable. Plusieurs raisons justifient l'importance du traitement exhaustif des transferts de richesse. Premièrement, les autorités n'ont jamais caché qu'il s'agit du critère qui les intéresse le plus. Deuxièmement, les transferts de richesse dominent souvent en magnitude les gains d'efficacité. Il apparaît donc surprenant que Williamson n'ait pas incorporé ces considérations dans son modèle (Fisher et Lande, 1983, et DePrano et Mugent, 1969). Un des problèmes de cette question des transferts de richesse est que les autorités ne donnent jamais ou très rarement les détails sur les analyses qu'ils en font, et notamment la pondération qu'ils y accordent. Une chose est sûre, le simple fait de les prendre en considération influence profondément l'arbitrage car ces effets sont très puissants : l'aire S sur le graphique 1 est bien plus grande que l'aire D de la perte de bien-être. Le Tableau 2 (page suivante), synthèse de Fisher et Lande (1983) et Posner (1975), montre l'importance du ratio transfert de richesse sur la perte de bien-être. Au fur et à mesure que les prix augmentent ou que les élasticités diminuent, les effets de transfert de richesse deviennent très importants, bien plus importants que la perte de bien-être. Puisque l'élasticité de

la demande et la hausse probable du prix en pourcentage sont liés<sup>11</sup>, dans la plupart des fusions l'effet de redistribution sera entre 4 et 40 fois la perte de bien-être.

Ainsi, si une fusion, pour être acceptée par les autorités, doit faire en sorte que les firmes qui la composent gardent le prix sur le marché inchangé ou même le faire baisser, elle doit générer d'énormes économies de coût. Il s'agirait de passer d'une structure industrielle purement concurrentielle à une structure industrielle purement monopolistique, ce qui est naturellement très rare. Fisher et Lande (1983) concluent leur exposé avec une phrase qui donne bien l'esprit des positions des différents auteurs sur le sujet de la défense d'efficience : «Nous soutenons que la politique publique devrait pondérer les efficacités de façon plus importante et les transferts de richesse de façon moins importante. Nous ne pouvons cependant pas proposer un schéma de pondération optimal<sup>12</sup>».

<b>Hypothèse de Williamson (Elasticité constante)</b>				
$\Delta$ Prix	<b>Élasticités des demandes</b>			
	$\eta=3$	$\eta=2$	$\eta=1$	$\eta=0.5$
5%	12.7	19.5	40	81
10%	6.0	9.5	20	41
20%	2.7	4.5	10	21
30%	1.7	2.9	6.7	14.3
<b>Hypothèses de Jackson (Demande en ligne droite)</b>				
$\Delta$ Prix	<b>Élasticités des demandes</b>			
	$\eta=3$	$\eta=2$	$\eta=1$	$\eta=0.5$
5%	14	21	42	84
10%	7.3	11	22	44
20%	4	6	12	24
30%	2.9	4.3	8.7	17.3

**Tableau 2 : Importance des économies de coût dans le cas d'effet de transfert de richesse.<sup>13</sup>**

<sup>11</sup> Pour une firme avec un certain pouvoir de marché,  $R_m = P(1-1/\eta)$  où  $R_m$  est le revenu marginal,  $P$  est le prix et  $\eta$  est la valeur absolue de l'élasticité de la demande. Une firme maximisera ses profits si  $R_m = C_m$ .

<sup>12</sup> Fisher et Lande (1983).

<sup>13</sup> Extrait de : **Fisher et Lande** (1983), p1650.

Williamson (1977) évoque également comme limite à son propre modèle le principe de dispersion. Bien que les économies de coût qu'une fusion génère soient habituellement limitées aux firmes qui fusionnent, l'augmentation du prix peut se faire sentir sur un ensemble de firmes, même celles ne générant pas d'efficience. La firme résultant de la fusion peut donc générer des économies de production sur toutes les transactions mais bénéficier d'un pouvoir monopolistique sur seulement certains de ses marchés. Cette dispersion peut se faire dans plusieurs directions, selon les circonstances. Il s'agit donc de pondérer l'expression définissant les économies de coûts nécessaires<sup>14</sup>. Williamson (1977) souligne que la fusion n'a alors pas vraiment lieu d'être interdite mais plutôt arrangée : les autorités négocieront la vente de certains actifs dans les marchés où la présence de la firme fusionnée réduirait le bien-être.

DePrano et Nugent (1969) puis Fisher et Lande (1983) confirment ce point de vue. Ils estiment que le modèle de Williamson suppose que les firmes qui fusionnent constituent la totalité du marché pertinent et donc que les économies de coûts qui sont comparées aux augmentations de prix à la consommation s'appliquent à l'ensemble de la production. Mais si les firmes fusionnées représentent moins que le marché dans sa totalité, des réductions de coût plus importantes devront être réalisées pour contrebalancer les pertes sur l'ensemble du marché, ceci est lié au fait que les firmes restantes vont suivre la hausse des prix. Ce qui peut s'expliquer comme suit : c'est l'ensemble de la perte de bien-être sur les marchés en question qu'il faut considérer et non pas la simple perte de bien-être directement occasionnée par la fusion. Si les firmes concurrentes de celles qui fusionnent augmentent leur prix suite à la fusion, la perte de bien être à considérer est celle de l'ensemble du marché, c'est-à-dire celle aussi conséquence de la hausse des prix des firmes restantes.

---

<sup>14</sup> L'égalité devient :  $(dCM/CM) * (Qs/Qt) = k/2 * \eta * (dP/P)^2$  où CM est le coût moyen, P le prix,  $\eta$  l'élasticité de la demande et k le pouvoir de marché, Qs est la quantité de l'output des deux firmes fusionnées et Qt la quantité d'output de l'industrie.

Murris (1980) observe cependant que cette critique est limitée par le fait que les firmes, même fusionnées, ont rarement une influence assez grande pour imposer une augmentation de prix à l'ensemble du marché.

Ainsi, en considérant l'ensemble de ces critiques et le fait que la plupart des économistes s'accordent à penser que la quantification des gains d'efficacité et des pertes «est une tâche très lourde» (Kwoka et Warren-Button, 1986) et pose un «certain nombre de problèmes opérationnels» (Williamson, 1977), on peut affirmer que le concept d'arbitrage tel que présenté par le modèle «naïf» ne convient pas à une utilisation d'analyse des fusions que l'on observe dans notre économie moderne. Fisher et Lande (1983) affirment que «la plupart des efficacités importantes, comme le sont les économies de coût de transaction, ne peuvent être anticipées, mesurées ou évaluées de façon précise, à plus forte raison lorsque cette analyse est faite par des personnes extérieures à la fusion», et ce car les parties impliquées dans le processus de fusion, de par leur expérience de l'industrie dans laquelle ils évoluent et de la connaissance intime des entreprises qu'ils ont, sont les mieux placées pour estimer de la façon la plus juste possible les gains d'efficacité. Dans un autre ordre d'idée, les deux auteurs affirment que «chacune des parties peut trouver un expert défendant son point de vue». Il en va de même pour mesurer l'impact de la fusion sur la concurrence. Green (1987) abonde dans le même sens en affirmant qu'il «n'y a pas de méthode simple ou efficace pour prédire les gains d'efficacité engendrés par une fusion (...), tout comme il ne manque pas non plus d'expert pour défendre un point de vue ou son contraire». Sullivan (1983) souligne que «les problèmes de mesure défient les solutions». Toujours dans les critiques du modèle «naïf», Kauper (1983) adopte un point de vue intéressant en s'interrogeant sur les arrangements collusifs non détectés émanant des fusions, il prétend que «les gains d'efficacité doivent aussi être comparés avec les pertes économiques de la collusion additionnelle», mais il en évalue immédiatement l'immense difficulté en qualifiant ceci de «tâche assurément au delà de la capacité de la plupart des

commissions d'enquête et peut-être même au delà de notre champ de connaissance».

Quinn (1979) résume assez bien l'ensemble de ces problèmes en précisant que «des décideurs humains, qui sont confrontés à un problème impliquant des prédictions et des évaluations sous incertitude théorique et factuelle, tendent à adopter des techniques non-rationnelles qui déforment les aspects évaluatifs de la décision». La «Federal Trade Commission» américaine (FTC - 1982) conclut en affirmant «qu'il y a beaucoup trop d'ambiguïtés analytiques associées à ces gains d'efficacité pour pouvoir les considérer comme une défense juridique».

### **3. Autres critiques**

Des commentaires ont également été formulés sur le principe même de défense d'efficacité. Yao et Dahdouh (1993) analysent l'impact des problèmes d'information sur l'analyse des fusions en général et sur la défense d'efficacité en particulier. Les deux problèmes fondamentaux qu'ils évoquent sont l'asymétrie d'information et l'insuffisance d'information. Puisque le fardeau de la preuve est si important (par sa capacité à altérer les décisions prises par les autorités), le problème d'information est central à celui de la défense d'efficacité. Leur position est la suivante : puisque les deux points fondamentaux de l'évaluation des gains d'efficacité sont leur spécificité à la fusion et leur rentabilité pour le consommateur et que ces deux points sont caractérisés par un écart d'information important entre les firmes et les autorités, il convient que ces dernières soient sévères sur la lecture de ces deux éléments, et que par conséquent le fardeau de la preuve repose sur les firmes.

Cependant, le fait que «tout le monde reconnaît la prémisse de base selon laquelle les fusions efficaces sont désirables et doivent dans une certaine mesure compenser les effets potentiels de certains niveaux de pouvoir de marché» (Fisher et Lande, 1983) a donné suffisamment de matière aux autorités pour adopter un point de vue un peu plus optimiste que ceux que nous avons vu

précédemment, et ce en partie grâce aux nouvelles techniques développées en analyse antitrust (voir annexe 3).

Les débats peuvent donc se résumer à ceci : la défense d'efficience est importante voire fondamentale pour les économies modernes mais son utilisation reste très délicate, les autorités se heurtant de façon permanente à la difficulté d'appliquer les méthodes qu'elles ont définies, ce qui se ressent d'un côté par la non-continuité (voir l'incohérence) des décisions prises et de l'autre côté par les approches tellement différentes recommandées par les théoriciens. Malgré ceci, et après avoir analysé les différentes expériences nationales sur la question des gains d'efficience, nous allons essayer de dégager une ligne directrice de travail, une synthèse méthodique, qui nous permettrait de bien saisir toutes les dimensions de la défense d'efficience.



## Troisième partie : comparaison internationale de la défense d'efficience

### 1. La défense d'efficience au Canada : évolution de la position du bureau de la concurrence

Les commentateurs ont souvent affirmé que la législation canadienne sur la concurrence était une des plus sophistiquées au monde en termes économiques. Ceci vient en partie du fait que les gains d'efficience sont un critère explicitement défini, ce que nous avons vu précédemment dans l'article 96 de la loi de la concurrence. Cependant, l'application de cet article 96 ainsi que le rôle des efficacités dans les fusions est devenu incertain, incertitude directement liée aux difficultés d'arbitrages nécessaires entre les bénéfices et les coûts d'une fusion.

Pour certains observateurs, l'arbitrage doit se faire à partir du surplus total. Selon ce standard, la fusion aurait lieu si elle a pour conséquence une augmentation du surplus total des acteurs du marché. Le surplus des producteurs est mesuré par les profits et le surplus des consommateurs par la valeur qu'ils attachent au produit selon le prix qu'ils ont payé. Selon cette approche, l'effet anticompétitif d'une fusion est mesurée par le «deadweight loss», soit la perte du surplus du consommateur (due à des prix plus élevés) qui n'est pas contrebalancée par une augmentation des profits. Un transfert des consommateurs vers les actionnaires (ou la firme) ne se comptabilise pas comme une perte. Puisque la plupart des pertes du surplus des consommateurs est transférée vers le producteur, une augmentation de prix provoque généralement un «deadweight loss» assez faible. Et donc, même une faible économie de coûts peut faire en sorte que la fusion augmente le surplus total.

Dans un cas juridique célèbre au Canada, l'affaire Hillsdown<sup>15</sup>, le Tribunal s'est interrogé sur la légitimité de l'analyse par le surplus total, ce qui a créé une

---

<sup>15</sup> Voir Trebilcock et Winter (2000) pour un traitement détaillé de l'affaire Hillsdown.

certaine incertitude sur l'arbitrage entre efficacité et réduction de la concurrence. Depuis cette affaire Hillsdown, les cas juridiques ne donnent aucune constance dans leur interprétation de la section 96. Le Bureau de la Concurrence a ajouté à la confusion en faisant un certain nombre de commentaires sinon contradictoires du moins différents :

- Les lignes directrices sur le fusionnement publiées par le Bureau de la Concurrence abordent le problème par l'analyse du surplus total que nous avons vu, ce que le Commissaire de la concurrence refuse désormais d'utiliser.
- Le Commissaire de la concurrence a ensuite affirmé en 1999 (en conséquence à l'affaire Propane) que «aucune fusion menant à un monopole ne peut amener des gains d'efficacité suffisant pour contrebalancer les effets anticoncurrentiels».
- Un point assez abstrait a également été soulevé par la suite : si une fusion provoque une réduction substantielle de la concurrence mais respecte l'analyse par le surplus total, le Bureau de la concurrence examinera cependant l'impact de la fusion sur le bien-être agrégé. Celui-ci est défini comme la somme des variations compensatoires (niveau monétaire qui doit être donné aux perdants de la fusion pour qu'ils retrouvent leur bien-être pré-fusion) et des variations équivalentes (niveau monétaire que les perdants de la fusion en terme de bien-être serait prêt à donner pour que la fusion n'ait pas lieu). Le Bureau de la concurrence essaiera de détailler autant qu'il soit possible de le faire la variation du surplus total, ou agrégé, et observera chacun des comportements des sous-ensembles de ce bien-être agrégé pour prendre une décision.
- Peu de temps après cette position, le Bureau de la concurrence décrit un test en deux étapes utilisé pour étudier les fusions : dans la première étape, si tous les acheteurs sont similaires et que la quantité achetée est indépendante ou presque du revenu alors le critère du surplus total sera utilisé par le bureau. Si ce critère n'est pas respecté, le bureau procède à

la seconde étape du test en cherchant à voir si les transferts issus de la fusion sont neutres.

Comme le font remarquer Trebilcock et Winter (2000), ces différentes positions, bien loin de clarifier la définition que donnent les autorités des gains d'efficience, doivent être analysées. La seconde déclaration pose-t-elle un problème de contradiction entre la Loi Canadienne et la position du Bureau de la concurrence ? On peut répondre par l'affirmative car la section 92.2 souligne que le Tribunal ne devrait pas conclure qu'une fusion réduit la concurrence uniquement sur la base des parts de marché ou de la concentration. Cette section ne contient aucune exception, même pour une part de marché de 100%. De même, l'article 96 ne fait pas état d'exception pour une structure industrielle monopolistique. Cette affirmation contredit également un principe important en politique de la concurrence, à savoir que la discipline concurrentielle imposée à une firme ne dépend pas uniquement de ses parts de marché mais aussi des entrants possibles sur le marché et de la concurrence sur les marchés de produits substitués à celui de l'entreprise en question. Enfin, cette position est contraire à celle précisée dans les grandes lignes indiquant que le Bureau traiterait avec la même importance les gains du surplus du consommateur et ceux du surplus du producteur.

D'un point de vue plus économique, on peut commencer par s'interroger sur la signification du concept de fusion menant à un monopole («merger to monopoly») auquel le Commissaire fait allusion. Un monopole comme entreprise étant la seule à vendre un produit libre de toute concurrence et n'ayant pas de substitués n'existe pas : chaque produit a un substitut. Le pouvoir de marché est une question de degré et ainsi un monopole ne peut être défini de façon catégorique. Une autre interprétation que l'on peut donner à la phrase du Commissaire est une fusion qui laisserait une seule firme produire un seul bien sur un marché pertinent. Dans ce sens, le marché pertinent serait défini dans les lignes directrices sur le fusionnement comme le plus petit groupe de produits et le plus petit ensemble géographique au sein desquels l'unique entreprise (le

monopole hypothétique) pourrait imposer et maintenir une hausse de prix significative<sup>16</sup> et non transitoire<sup>17</sup> à des niveaux que l'on ne pourrait pas constater en l'absence de fusion. Ainsi, sous le test du monopoleur hypothétique, les produits vendus par deux firmes qui fusionnent constituent un marché si l'entreprise fusionnée, en l'absence de changement dans les coûts unitaires, peut augmenter ses prix de 5%. Cette interprétation de «merger to monopoly» est importante car elle s'applique à un nombre de circonstances beaucoup plus grand.

L'impact d'une fusion sur les prix demande quelques précisions. Dans le cas où une fusion réduit la concurrence, les prix vont augmenter. Dans le cas où les coûts marginaux diminuent du fait de gains d'efficacité, les prix vont diminuer : une entreprise maximisant ses profits va toujours majorer<sup>18</sup> ses prix par rapport à ses coûts en proportion de l'élasticité inverse de la demande auquel fait face l'entreprise<sup>19</sup>. À moins que la demande ne soit complètement inélastique, une firme va toujours répondre à une baisse de ses coûts marginaux par une diminution de ses prix. Le prix optimal est affecté par les coûts et par l'élasticité de la demande.

Même une fusion menant à une situation monopolistique peut amener une réduction de prix. Dans le cas d'une demande linéaire et de coûts par unité invariables aux quantités, une firme va transmettre au consommateur 50 cents de chaque dollars épargné. Si une firme voit son coût par unité chuter de 10%, les consommateurs peuvent espérer une chute des prix de 5% par rapport au prix initial. Dans le cas d'un «merger to monopoly» impliquant une hausse de prix de 5% si les coûts n'avaient pas changé, une économie de coût de plus d'au moins 10% est suffisante pour mener à une chute des prix.

Un telle fusion implique un affaiblissement de la concurrence, puisque deux compétiteurs ne font plus qu'un. La réduction de concurrence selon la Loi ne peut être mesurée que par le prix puisque celui-ci est affecté par la concurrence,

---

<sup>16</sup> Au moins 5%

<sup>17</sup> Au moins un an

<sup>18</sup> faire un «mark-up»

l'efficacité et les conditions du marché : c'est à dire que le prix en vigueur ne reflète pas toujours le niveau de la concurrence sur le marché. A ce titre, un monopoleur peut appliquer des tarifs différents selon les marchés sur lesquels il est présent. Il ne pourra ainsi augmenter ses prix que sur les marchés où l'élasticité de la demande est faible ou inexistante. Dans le cas où il profite de gains d'efficacité, ceux ci seront contrebalancés par les effets anticompetitifs : mais, cependant, les premiers n'empêchent pas les seconds.

L'affirmation du Commissaire peut donc être interprétée comme suit : une fusion menant à un monopole qui provoquerait une baisse de prix serait contestée par le Bureau de la concurrence. Cette position est naturellement critiquable d'un point de vue économique. Une telle fusion, qui profiterait à la fois aux producteurs et aux consommateurs (par la baisse de prix), générerait d'importantes efficiences nettes mais serait néanmoins donc contestée par le Bureau de la concurrence.

Concernant la troisième position du Bureau de la concurrence, on peut dire qu'en pratique, l'obtention de l'approbation d'une fusion au niveau du bureau est une étape fondamentale pour respecter les contraintes juridiques. La position du bureau de la concurrence selon laquelle il apportera au Tribunal tout cas pour lequel une défense d'efficience couronnée de succès avec le standard du surplus total a le même effet que de rejeter ce critère.

Le bureau a développé une autre position, un test en deux étapes que nous allons décrire. Si à partir de la première étape on ne peut pas conclure que les gains d'efficience dépassent les pertes concurrentielles alors on passe à la seconde étape :

- Première étape : le bureau examine si la norme du surplus total peut être utilisé. Il est déterminé si les dépenses sur le produit en question sont virtuellement indépendantes des dépenses totales, si les acheteurs sont

---

<sup>19</sup>  $(p-cm)/p = 1/e$  où  $p$  est le prix du produit,  $cm$  est le coût marginal et  $e$  l'élasticité prix de la demande, définie comme le pourcentage de changement dans les quantités en réponse à une hausse des prix.

les mêmes selon les différents marchés géographiques pertinent ou encore si les acheteurs subissant le même prix ont des proportions d'achat équivalentes du produit pertinent.

- Seconde étape : il s'agit toujours à ce niveau de voir si les gains d'efficience sont supérieurs aux coûts issus de la diminution de la concurrence. Le Bureau étudie si les transferts issus de la fusion sont considérés nuls d'un point de vue de bien-être. Le Bureau cherche donc à déterminer si les effets anticompetitifs inclus des effets distributionnels défavorable. Le bureau va prendre en considération : l'importance des effets revenus associés à la fusion, l'existence de taxes ou de subventions gouvernementales, des transferts croisés dans les marchés pertinent ou encore des différence dans les attitudes d'achat des consommateurs.

Trebilcock et Winter (2000) font remarquer que la logique de ce test est obscure. Supposons qu'une fusion satisfasse les conditions de la première étape du test. La première condition est que le ratio entre la dépense totale et la richesse ou l'ensemble des biens (principe «d'expédition share» ou proportion d'achat) est similaire pour les acheteurs. La seconde condition est que les dépenses des acheteurs sur le produit pertinent soient virtuellement indépendantes de leurs dépenses totales. La seconde condition peut signifier que lorsque l'on passe d'un consommateur à un autre le rapport des dépenses effectuées pour le produit sur l'ensemble des dépenses ne change pas. Mais ces deux conditions impliquent alors que tous les acheteurs dépensent le même montant et ont donc la même richesse. Les deux conditions peuvent facilement être violées et ne sont donc pas particulièrement pertinentes pour l'analyse des fusions. Une seconde interprétation de «...virtuellement indépendant des dépenses totales...» est que si la richesse d'un acheteur change, ses dépenses ne changeront pas. Cependant, cela signifie que si les deux conditions de la première étape étaient satisfaites sur un marché particulier, une redistribution modérée de richesse parmi les acheteurs les violerait. Et donc, si deux marchés se différencieraient seulement au niveau de la distribution de richesse parmi ses

acheteurs, cela mènerait le bureau à deux décisions différentes. C'est du moins ce que font remarquer Trebilcock et Winter (2000).

De façon assez remarquable, la première étape du test ne contient pas de référence directe aux transferts entre acheteurs et actionnaires des firmes qui fusionnent. On pourrait donc penser que si le bureau voulait prendre ses distances avec le critère du surplus total, il incorporerait une dimension de justice distributive au niveau des transferts entre les actionnaires et les acheteurs : un transfert d'acheteurs à actionnaires sur le marché de l'immobilier pour personnes à faible revenu pourrait être jugée différemment que ce même transfert sur le marché des automobiles de luxe par exemple. Cependant, dans la première étape du test, le Bureau accepte le critère du surplus total si et seulement si la fusion se fait sur un marché qui n'est pas un des deux marchés évoqués dans l'exemple précédent. La dépense sur ces produits doit être indépendante de la richesse. Tout ceci constitue l'essentiel de l'analyse que Trebilcock et Winter (2000).

Dans la seconde étape du texte, le Bureau élargit l'examen pour considérer des preuves sur le fait ou non que les transferts impliqués dans la fusion incluent des effets distributionnels négatifs. On pourrait donc penser que le Bureau prend en considération la richesse de l'acheteur moyen, comme dans le cas précédent. Si cela se fait (ce n'est pas très clair dans la position du bureau), on peut parler d'une prise de distance notable avec le critère du surplus total.

Le prémisses du test du surplus total est que la redistribution de richesse est plus efficace si elle est réalisée par les gouvernements, et ce par l'intermédiaire des taxes, de l'assurance sociale ou des systèmes de bien-être développés à cet objectif. La position apparente du Bureau selon laquelle il décide des transferts de richesse acceptables et de ceux qui ne le sont pas risque d'entraîner dans l'analyse de la fusion des pressions politiques et des pressions des groupes d'intérêt concernées par la fusion.

L'incertitude sur le rôle de l'efficience dans le processus de fusion est parti autant de la décision dans l'affaire Hillsdown que des affirmations faites par la suite par le Bureau de la concurrence ou certains de ses membres. Une clarification de la position du bureau permettrait d'ajouter de la crédibilité sur l'affirmation selon laquelle les Lois canadiennes sont parmi les plus avancées économiquement au monde. Analysons maintenant la position de la France sur le sujet.

## **2. La défense d'efficience en France**

Les opérations de concentration sont régies par un certain nombre de textes réunis sous le titre 5 de l'ordonnance numéro 86-1286 de 1986. Ceux-ci ne considèrent pas la concurrence comme une fin en soi mais comme un moyen de parvenir à l'efficience économique.

### *Définition de la concentration*

Selon l'article 39 de l'ordonnance de 1986, «la concentration résulte de tout acte, qu'elle qu'en soit la forme, qui comporte un transfert de propriété ou de jouissance sur tout ou partie de biens, droits et obligations d'une entreprise ou qui a pour objet ou pour effet de permettre à une entreprise ou à un groupe d'entreprise d'exercer, directement ou indirectement, sur une ou plusieurs autres entreprises une influence déterminante».

On distingue donc deux critères fondamentaux : un transfert de propriété ou de possession et l'acquisition d'une influence déterminante au sein d'une entreprise. De façon moins abstraite, on peut dire que le texte qualifie donc de concentratif les formes les plus classiques de concentration telles que la fusion-absorption, la fusion-scission, la fusion par création de société nouvelle (...) mais aussi les formes d'intégration non structurelles, contractuelles ou financières comme les contrats de distribution intégrée (distribution sélective, exclusive ou franchise), de sous-traitance, de la détention d'une part importante du passif, ...



On le voit, les critères visant à définir les concentrations sont très vastes. Ils restent cependant théoriques car le Conseil de la concurrence ne pondère pas toutes les situations précédemment citées avec la même importance. En effet, selon Boutard-Labard et Canivet (1994) «l'appréciation de l'influence déterminante relève d'une analyse empirique et réaliste prenant en compte non seulement des critères purement juridiques, relevant notamment du droit boursier ou du droit des sociétés, mais aussi et surtout des éléments tirés de la pratiques des affaires», comme l'avis de spécialistes de l'industrie en question ou bien de l'étude d'une certaine jurisprudence.

L'article 38 établit les conditions nécessaires pour qu'une «concentration de nature à porter atteinte à la concurrence notamment par la création ou renforcement d'une position dominante» soit soumis, «par le Ministre chargé de l'économie, à l'avis du Conseil de la concurrence». Pour qu'il y ait intervention du conseil de la concurrence, il faut que les entreprises en question aient «soit réalisé plus de 25% des ventes, de l'achat ou autres transactions sur un marché national de biens, de produits ou services substituables ou sur une part substantielle d'un tel marché, soit totalisé un chiffre d'affaires hors taxes de plus de sept milliards de francs, à condition que deux ou moins des entreprises parties à la concentration aient réalisé un chiffre d'affaires d'au moins deux milliards de francs».

Il faut souligner que la notification de l'opération est optionnelle. Si la notification est faite, le Ministre a deux mois pour informer les parties de sa décision d'en appeler ou non de la décision du Conseil de la concurrence. Si tel est le cas, la période d'analyse du Conseil ne doit pas excéder quatre mois, rendant la procédure longue d'au plus six mois. Si la notification n'est pas faite, le Ministre de l'économie peut à tout moment décider d'une enquête, qui ne serait alors pas sujette à des limites de temps.

#### *Méthode d'analyse de la concentration*

Lorsqu'une concentration est soumise au Conseil de la concurrence, celui-ci se doit, selon l'article 41, «d'apprécier si le projet de concentration ou la

concentration apporte au progrès économique une contribution suffisante pour compenser les atteintes à la concurrence. Le Conseil tient compte de la compétitivité des entreprises en cause au regard de la concurrence internationale».

L'analyse du Conseil de la concurrence se fonde sur deux principes : le bilan économique et le bilan concurrentiel. Le premier prend essentiellement en compte les effets de la concentration sur l'efficacité économique (bonne allocation des ressources sur le marché, intérêt des consommateurs) alors que le second attache une grande importance à la préservation d'une diffusion suffisante du pouvoir économique (maintien d'un degré de concurrence actuelle et potentielle suffisant).

Le législateur français examine donc si la contribution au progrès économique ou à la compétitivité internationale compense les effets sur la concurrence, ce qui caractérise l'essence même de la défense d'efficacité.

Le rapport du Conseil de la concurrence de 1997 souligne que celui-ci prend en compte dans son analyse non seulement les firmes en question mais l'économie dans son ensemble (et donc les consommateurs).

Dans ses analyses, le Conseil souligne la nature de l'opération, le marché pertinent afin de voir si le seuil des critères précédemment évoqués a été atteint, les effets sur la concurrence, et, s'il s'est avéré que la concentration diminue la concurrence dans le marché en question, la contribution au progrès économique et à la compétitivité internationale.

#### *Cas traités par le conseil de concurrence.*

Un certain nombre de cas ont été traités et ont donné lieu à des discussions sur les gains d'efficacité. Peu cependant l'ont considéré comme un argument déterminant à l'acceptation de la fusion. Un cas intéressant est celui de l'acquisition de la Compagnie Française de Sucrerie par Eridiana Béghin-Say (1997). Le Conseil a considéré que l'opération ne présentait pas de risque d'atteinte à la concurrence sur le marché en amont de l'approvisionnement, dès lors qu'elle ne modifiait guère le pouvoir de négociation de ces entreprises à

l'égard des planteurs, protégés par la réglementation communautaire et l'organisation interprofessionnelle. Sur le fonctionnement des marchés en aval, le Conseil a, après avoir rappelé que le secteur sucrier était marqué par un environnement réglementaire structurellement limitatif de concurrence, relevé que l'opération faisait disparaître un opérateur indépendant, renforçait la part de quotas détenue par la société EBS et accroissait ainsi la structure oligopolistique de l'offre, dans laquelle le nouveau groupe confortait sa première place. Au niveau de la commercialisation, l'opération conduisait également à renforcer la concentration, alors que l'ensemble des acheteurs soulignait le caractère peu concurrentiel du marché. Le Conseil a donc estimé que, sur les marchés du sucre de bouche et du sucre à destination de l'industrie, l'opération comportait des risques d'atteinte à la concurrence. Mais poursuivant son analyse pour établir le bilan économique de cette opération, le Conseil a considéré que ces risques étaient compensés par une contribution au progrès économique et une amélioration de la compétitivité internationale des entreprises. L'opération s'inscrivait, en effet, dans un vaste plan de restructuration de l'appareil productif, avec la fermeture des sites industriels les moins performants et permettait un allongement de la durée de la campagne sucrière d'environ 10 %. Une partie de ces progrès de productivité avaient été répercutés dans les prix du sucre à destination des industriels. Par ailleurs, l'opération était également susceptible d'améliorer la compétitivité de l'industrie sucrière française dans son ensemble, celle-ci étant moins concentrée et nettement moins performante que ses concurrentes en Europe. Dans la perspective du démantèlement progressif de la protection communautaire, qui devrait entraîner une intensification de la concurrence, le Conseil a considéré que l'opération pouvait être justifiée par les nécessités d'une réorganisation industrielle importante de ce secteur et l'amélioration de la compétitivité de l'appareil productif qui devait en résulter.

Le second cas est celui du projet de l'acquisition de la marque Orangina (propriété de Pernod-Ricard) par Coca-Cola (1998). Le conseil a alors conclu que le risque de diminution de la concurrence important. Le Conseil a alors préparé une étude sur la contribution au progrès économique et à la compétitivité

internationale de la concentration. Le Conseil a pris acte des arguments de Coca-Cola selon lesquels l'acquisition d'Orangina allait permettre à Orangina de profiter de son réseau de distribution et de son expérience en marketing pour développer la marque mondialement, ce qui exigerait autrement des ressources considérables. Le Conseil n'a cependant pas été convaincu de la capacité de Coca-Cola à développer de façon rentable et internationale les produits de la marque Orangina. Le Conseil a également pris en compte les arguments de Pernod-Ricard selon lesquels l'entreprise tenait à se séparer de ses activités sur les boissons non- alcoolisées afin de dégager des ressources suffisantes pour augmenter sa productivité sur le marché des boissons alcoolisées. Le Conseil a accepté cet argument. Il a surtout souligné le point suivant : le prix élevé payé par Coca-Cola pour cette acquisition ne peut être assimilé à une augmentation de productivité économique car Pernod-Ricard n'a pas convaincu le conseil que l'argent tiré de cette vente allait lui permettre d'augmenter son efficacité sur le marché des boissons alcoolisées.

Voilà ce que l'on peut dire sur la position relativement claire de la France sur la défense d'efficience, analysons maintenant le cas de l'Union Européenne.

### **3. La défense d'efficience au sein de l'Union Européenne**

La réglementation européenne sur le principe de défense d'efficience est controversée, elle peut être interprétée comme incluant une clause de défense d'efficience ou pas. La jurisprudence ne donne pas tellement plus d'informations.

#### *La régulation des fusions*

Selon les articles 2.2 et 2.3 du texte régulant les fusions, «une concentration qui crée ou renforce une position dominante et qui aurait pour conséquence d'empêcher de façon significative une concurrence efficace doit être empêchée». Dans le cas contraire, elle pourrait être autorisée. Selon l'article 2.1b, la commission doit prendre en compte, en réalisant son analyse, le point suivant : «le développement technique et le progrès économique tant que cela se fait à

l'avantage des consommateurs et que cela ne constitue pas un obstacle à la concurrence». Cet article prend en compte des considérations d'efficience mais peut-il être considéré comme une défense d'efficience ?

A première vue, la réponse semble non. Si les termes «...obstacle à la concurrence» sont synonymes de «...empêcher de façon significative une concurrence efficace» alors le progrès économique et le développement technique ne seront considérés que dans les cas de fusion approuvées de toute façon. Le principal problème avec cette interprétation est qu'elle rend l'article 2.1b inutile<sup>20</sup>. La Commission de la concurrence a affirmé en 1996 que : «il n'y a pas de réelle possibilité légale de justifier une défense d'efficience sous le texte de régulation des fusions. Les gains d'efficacité sont supposés pour toutes les fusions jusqu'à la limite de la dominance (privilège de concentration). Celui-ci consiste dans le phénomène suivant : «les problèmes d'efficacité sont considérés dans l'évaluation globale afin de déterminer si la dominance a été créée ou renforcée et non pour justifier ou atténuer cette dominance, dans la perspective de clarifier une concentration qui serait interdite autrement». La commission a de plus souligné qu'elle attachait beaucoup d'importance au critère de dominance.

Cependant, Roller, Stenneck et Verboven (2000) soulignent que l'on peut prendre un autre point de vue et réinterpréter le texte afin d'y inclure une défense d'efficience. Il faut se rappeler que le terme concurrence a différentes interprétations dans la littérature. Il peut être parfois synonyme d'absence de pouvoir de marché, celui-ci pouvant être mesuré par la majoration du prix par rapport au coût<sup>21</sup>. Avec cette définition, les fusions horizontales réduisent très souvent la concurrence (en augmentant leur majoration), au moins de façon minime. D'autres définitions de la concurrence sont basées sur le niveau des prix<sup>22</sup>. En utilisant cette définition, les fusions peuvent être procompétitives si elles permettent une réduction de prix ou anticompétitives si elles provoquent

---

<sup>20</sup> Ce qui a été aussi souligné par Neven, Nutall et Seabright (1993). Ils prétendent que la régulation des fusions est étrange puisqu'il suggère l'utilisation de la défense d'efficience seulement quand il n'y a pas de conflit entre l'efficacité et la concurrence, situation où la défense d'efficience est alors inutile.

<sup>21</sup> Concept de mark-up.

<sup>22</sup> Définition souvent utilisée par la littérature ou les spécialistes antitrust.

une hausse du prix. Si nous utilisons la première définition de la concurrence, les fusions qui permettent une hausse significative de la majoration de la firme fusionnée devraient être interdites et l'article 2.1b ne pourra faire office de défense d'efficience. Par contre, si nous supposons que la Commission de la concurrence utilise la seconde définition de la concurrence, alors les articles 2.2 et 2.3 révèlent que la fusion devra être interdite si et seulement si elle provoque une hausse de prix. Dans ces circonstances, l'article 2.1b ferait office de clause de défense d'efficience. La Commission pourra considérer les efficacités que sont le développement technique et le progrès économique tant que ces efficacités ne mènent pas à une hausse des prix. Malgré ce point, la défense d'efficience reste limitée à des discussions de rares situations et n'a jamais donné lieu à l'acceptation d'une fusion pour ce seul motif. C'est du moins la position de Roller, Stenneck et Verboven (2000).

#### *Cas traités par la Commission*

Dans l'affaire ATT/NCR, la Commission a reconnu que l'acquisition de NCR par ATT pourrait donner lieu à des synergies de techniques et de marketing par la combinaison de deux produits appartenant chacun à une firme. Due à un important savoir-faire technique et commercial, la nouvelle entreprise pourrait développer des systèmes de communication plus perfectionnés et à des prix plus bas. Cependant, la Commission, en utilisant largement des situations similaires qu'elle avait déjà eu à traiter par le passé, a estimé que la fusion créerait ou renforcerait la position dominante et n'a pas donné son accord à la fusion.

Dans la fusion Aerospatiale-Alenia / de Havilland, les parties ont justifié leur décision de fusionner dans la perspective de réduire leurs coûts. Les économies de coût potentielles ont été estimées à 0.5% du chiffre d'affaire par an. La commission a rejeté le projet car les économies étaient jugées insuffisantes et surtout car elles pouvaient être atteintes par d'autres moyens. De plus, si progrès il y a, il ne se ferait pas au profit des consommateurs. La Commission a donc considéré les gains d'efficience dans ce cas mais a jugé qu'ils n'étaient pas spécifiques à la fusion.

*Les gains d'efficience sous l'article 85 (maintenant 81)*

Selon l'article 85.1 toute entente entre des firmes qui restreint la concurrence est illégal. Cependant l'article 85.3 fournit quelques critères à respecter pour passer outre : 1) l'entente doit améliorer la production et la distribution des biens ou promouvoir le progrès technique ou économique, 2) l'entente doit aussi profiter aux consommateurs, 3) L'entente doit seulement imposer des limitations qui sont indispensables pour atteindre les bénéfices, 4) l'entente ne doit pas donner aux firmes la possibilité d'éliminer la concurrence de façon substantielle sur le marché des produits en question.

Selon Roller, Stenneck et Verboven (2000), cet article laisse donc une plus grande liberté que le point 2.1b du texte régissant les fusions. L'article 85.3.1 inclut à la fois l'amélioration de la production et de la distribution de bien et la promotion du progrès technique et économique. En comparaison, l'article 2.1b n'aborde que la contribution au progrès économique et technique. Tout se passe comme si cet article n'abordait qu'un point de vue statique des gains d'efficience, par opposition au dynamisme et aussi à l'aspect statique de l'article 85.3. De même, l'article 85.3.2 montre que la Commission porte une certaine attention au bien être des consommateurs. Quelle est l'importance de cette attention ? Ceci n'est pas développé dans l'article en tant que tel. Cependant, la formulation utilisée suggère un poids moins important donné au bien-être des consommateurs que dans l'article 2.1b. Le troisième point de l'article 85.3 suggère que les gains pour être reconnus ne doivent pas pouvoir se faire par des moyens moins anticompétitifs. Le quatrième point de l'article 85.3 est relativement semblable à l'article 2.1b (Roller, Stenneck et Verboven, 2000).

Pour qu'une exemption soit octroyée, elle doit remplir les quatre critères de l'article 85.3. Le fardeau de la preuve repose sur les entreprises. Les bénéfices produits par l'entente (85.3.1) doit profiter à la société en générale et non seulement aux entreprises. Les avantages doivent naturellement dépasser les coûts de l'entente. Au travers de différentes affaires, on a pu constater que les accords de spécialisation sont considérés comme améliorant la production des

biens. Les projets de recherche et développement sont considérés comme favorisant le progrès technique et économique. Les ententes de distribution exclusive ont été considérées comme amélioratrice de la distribution des biens. Selon Neven, Papandropoulos et Seabright (1998), la Commission considère les économies d'échelle, la diminution dans les coûts fixes et l'association d'actifs complémentaires comme des efficiences importantes. D'autres auteurs ne manifestent pas tant de compréhension des décisions de la Commission en prétendant que les arguments qu'elle donne ne sont pas justifiés. Selon un certain nombre de commentateurs, dont Neven, Papandropoulos et Seabright, l'analyse de la commission est superficielle et, à ce titre, est souvent critiquée.

Si le droit antitrust en Europe est principalement régi par le traité de Rome, il est réputé être né aux États-Unis à la fin du dix-neuvième siècle, avec le Sherman Act de 1890. Étudions donc la position sur la défense d'efficience des États-Unis, véritable chef de file en terme de politique antitrust.

#### **4. La défense d'efficience aux États-Unis**

##### *The Clayton Act*

La politique en matière de fusion aux États-Unis est principalement sous la tutelle de la «Federal Trade Commission» et du département de la justice. Selon le «Hart-Scott-Radino act» de 1976, toutes les firmes qui prévoient de faire des acquisitions d'une certaine importance doivent soumettre leur projet à l'étude. Une fusion ne peut être mise en œuvre avant qu'une des agences précédemment citées n'ait analysé l'impact de la fusion sur la concurrence. Si ces agences détectent que la fusion provoquera une réduction de la concurrence les entreprises peuvent retirer leur projet de fusion et négocier des arrangements avec les agences en question.

Les fusions sont évaluées au termes de l'article 7 du «Clayton act». Une fusion est déclarée illégale si elle diminue de façon substantielle la concurrence ou tend à créer un monopole. Interpréter les lois pertinentes revient à la cour fédérale. La défense d'efficience aux États-Unis n'est pas définie clairement par



une seule loi mais subit aussi l'influence du droit coutumier<sup>23</sup> et des différentes lignes directrices<sup>24</sup>.

*Le département de la justice (DOJ) et la «Federal trade commission»(FTC)*

La division Antitrust du DOJ et la FTC sont les auteurs du «Horizontal Merger Guideline», dont le but est de fournir aux parties fusionnant la grille d'analyse utilisée par les autorités pour évaluer la fusion.

Ces lignes directrices ont été modifiées en 1984 puis pour la dernière fois en 1992. Entre 1982 et 1987, selon une étude de Coate et McChesney (1992), la défense d'efficience n'a jamais influencé une décision des autorités. Mais les choses ont changé et la défense d'efficience a été invoquée à plusieurs reprises pour justifier des décisions sur des fusions d'hôpitaux et dans les cas de la fusion Chrysler – Daimler Benz.

La principale modification apportée aux lignes directrices de 1992 par rapport à la version de 1984 concerne la section sur la défense d'efficience. Les modifications en question s'apparentent en fait à des clarifications et non à des changements de standards. La nouvelle version aborde les points suivants :

- *Types d'efficience* : les efficacités que peuvent générer une fusion ne sont pas seulement assimilable à une réduction de coût mais aussi une amélioration de la qualité, du service ou des nouveaux produits. Les réductions de coûts faisant suite à une réduction de l'output ne sont pas considérées.
- *Spécificité* : pour être considérées, les efficacités doivent être spécifiques à une fusion. Elles doivent donc vraisemblablement accompagner la fusion proposée et ne pas être constatées si la fusion n'avait pas lieu. On étudie également si d'autres formes de coopération (joint-venture, développement interne...) ne peuvent pas arriver aux mêmes bénéfices que la fusion. Si tel est le cas, la fusion ne sera pas acceptée.

---

<sup>23</sup> Traduction de «Common law»

<sup>24</sup> Traduction de «enforcement policy statements».

- *Aspect vérifiable* : les entreprises qui fusionnent doivent fournir des preuves afin de permettre aux autorités de vérifier plusieurs points, comme la probabilité et la magnitude de chaque efficience invoquée, quand et comment les efficiences seraient atteintes, comment chacune de ces efficiences va modifier la capacité et l'incitation à la firme de se comporter de façon compétitive, pourquoi chacune de ces efficiences est spécifique à la fusion en question. La firme a donc le fardeau de prouver l'existence d'efficience.
- *Magnitude* : la fusion n'est pas contestée si l'amplitude des efficiences n'est pas anticoncurrentielle. Les efficiences doivent être suffisantes pour contrebalancer la perte de bien-être des consommateurs. Plus les effets négatifs aux consommateurs sont importants, plus les efficiences doivent l'être.
- *Effet net* : les efficiences sont considérées après les coûts nécessaires pour les obtenir (efficiences nettes).

#### *Comment les grandes lignes sont-elles utilisées ?*

On distingue différents types d'analyse possible des lignes directrices, à savoir les objectifs, l'identification et la mesure des efficiences, les effets sur la concurrence et enfin le rôle que joue l'information dans la prise de décision et l'application de ces grandes lignes. Nous appuyons ici notre analyse sur celle de Roller, Stenneck et Verboven (2000). Au niveau des objectifs, on constate les points suivants :

- Le surplus total contre le surplus du consommateur : les agences sont flexibles sur les standards de bien-être. Les grandes lignes indiquent que les agences considèrent des facteurs au-delà des effets sur les prix. Ainsi, de grandes réductions de coût peuvent être utilisées comme une motivation dans des situations où la fusion provoquerait une hausse du prix (principe d'arbitrage de Williamson).
- Les marchés internationaux : aucune politique cohérente n'a été formulée pour les marchés internationaux. Il a été souligné à plusieurs reprises que seul le consommateur américain est pris en compte dans l'analyse. Ceci

s'explique par un simple problème de juridiction, les autorités américaines n'estimant pas qu'elles doivent intervenir sur des situations où des effets anticompetitifs peuvent surgir dans d'autres pays. Ainsi, les autorités ne prennent pas en considération le fait qu'une fusion d'entreprises américaines permette à cette nouvelle entité de devenir un meilleur compétiteur à l'étranger. L'idée d'un champion national n'affecte pas l'analyse de la fusion<sup>25</sup>.

Au niveau de l'identification et mesure des efficacités, on constate également plusieurs points :

- *Gains réels contre gains pécuniaires* : les économies d'achat sont souvent discutées dans les cas de fusion. Une réelle économie d'achat sera présente par exemple dans le cas de la standardisation d'un produit. Les gains pécuniaires ne sont pas comptés en faveur d'une fusion. La fusion de Office Depot et Staples a par exemple donné lieu à un débat sur les économies d'achat. Cependant, elles ne sont que rarement prises en compte car elles ne sont pas spécifiques à la fusion.
- *Pouvoir compensatoire*<sup>26</sup> : il n'y a pas de cas juridique clair sur la façon dont il faut les traiter. Dans certains cas touchant à l'industrie de la santé, la réduction du pouvoir de marché des autres agents a été considérée comme un bénéfice. Il n'en reste pas moins que généralement, le pouvoir de marché est une mauvaise chose et le pouvoir compensatoire ne fera qu'aggraver les choses.
- *Vérification des efficacités* : les agences considèrent tous les documents que les parties amènent mais peuvent les pondérer d'une façon différente selon les circonstances. Il n'y a pas de règle selon laquelle certains documents sont pertinents et d'autres moins. Les autorités ont hésité à insérer ce point dans les grandes lignes et y ont finalement renoncé. Empiriquement, on constate que les fusions ne donnent que rarement les efficacités prévues et ceci doit être pris en compte par les autorités. Les deux questions fondamentales sont donc : la décision de fusionner est-elle basée sur les efficacités projetées ou bien seulement motivées par le

---

<sup>25</sup> Selon Roller, Stennek et Verboven (2000)

pouvoir de marché ? L'estimation des efficacités par les firmes sont-elles raisonnables compte tenu des estimations incorrectes précédemment observées ?

- *Spécificité des fusions* : il n'y a pas de procédure pour construire une liste des alternatives pratiques. Les autorités doivent s'appuyer sur des experts du marché en question afin de savoir si des comportements semblables ont déjà été observés par le passé.
- Quantification : les autorités ne font pas de grands efforts pour quantifier les efficacités. Il semble important de discuter avant tout de la spécificité de la fusion.

Les effets sur la concurrence sont un point fondamental de l'analyse, voilà quelles en sont les principales caractéristiques d'application.

- *Quantification et arbitrage* : l'analyse des autorités n'est pas quantitative.
- *Facteurs considérés* : l'analyse n'étant pas quantitative, les autorités arbitrent entre les réductions de coûts et les efficacités. Elles ont une bonne intuition des deux et se servent souvent de l'histoire de l'industrie pour établir leur position. La structure des coûts (fixes contre variables) est également importante dans l'évaluation puisque les coûts fixes ne sont pas, à priori, sujets à des changements au moins à court terme.

L'information joue un rôle crucial dans tout le processus d'étude la fusion, en voici les principales caractéristiques :

- *Limites* : les autorités considèrent toutes les fusions, même dans le cas où elles aboutiraient à une situation monopolistique. Cependant, dans certains cas il est facile de conclure que les efficacités ne sont pas suffisantes.
- *Fardeau de la preuve* : certains observateurs prétendent même que les firmes doivent montrer les efficacités et les effets anticoncurrentiels potentiels. Cependant, il y a de grandes chances que les firmes

---

<sup>26</sup> Traduction de «countervailing power»

prétendent ne pas provoquer des effets anticoncurrentiels et n'ont donc pas à présenter cet arbitrage. D'autres prétendent que les agences doivent montrer l'arbitrage puisque ce sont elles qui portent la cause au tribunal. Une fois que les firmes ont montré les efficiences, les agences ont le fardeau de la preuve.

- *Type d'efficience* : il n'y a pas d'efficiences exclues ex-ante du fait des problèmes de vérification. Par exemple, les agences considèrent l'efficience manageriale alors qu'il a été montré que la firme acheteuse est supérieure au reste de l'industrie.

Naturellement, ces grandes lignes ont été appliquées dans des cas concrets en cour fédérale, que ce soit au niveau de la Cour Suprême ou des cours inférieures. Il n'en reste pas moins que la défense d'efficience n'a jamais été clairement identifiée comme le déclencheur du processus de fusionnement, c'est-à-dire que les firmes ayant décidé de fusionner peuvent le faire pour d'autres raisons. Ces gains d'efficience n'ont été qu'évoqués dans l'ensemble des débats affirme Kinne (1998), qui prend deux situations au niveau de la cour suprême. La première de ces décisions est celle de l'affaire *BrownShoes vs US*. Il s'agissait de l'acquisition d'une large chaîne de détaillants de chaussures par un fabricant de chaussure. Les efficiences ont été considérées au niveau de la création d'une large chaîne de détaillant avec un processus d'opérations manufacturières intégré. Cependant, la Cour a estimé que des prix plus élevés pourraient sûrement être constatés sur certains marchés et n'a donc pas accepté la fusion malgré les efficiences qu'elle générerait. La Cour a en fait reconnu les efficiences comme une offense, dans le sens où elles menaçaient la survie des plus petits détaillants ou des détaillants indépendants. Dans l'affaire *FTC vs Procter&Gamble*, la Cour a reconnu les efficiences et également la perte de concurrence, pour finalement conclure que la fusion ne pouvait pas être acceptée, essentiellement parce que les efficiences allaient permettre à une marque de Procter&gamble, Clorox, de conforter sa position dominante et très certainement d'empêcher toute entrée sur son marché. Au niveau des cours

inférieures, les efficiences ont été reconnues comme une défense potentielle mais aucune fusion anticompétitive n'a été renversée par une défense d'efficience. Cependant les débats ont porté sur la défense d'efficience dans les cas de FTC vs UniversityHealth, FTC vs Staples, LongIslandJewishMedical vs NorthShoreHealth, ou encore LucyLee vs Doctors Regional Medical Center.

L'analyse que nous venons de faire des différentes définitions juridiques et économiques ainsi que des différentes utilisations nationales des gains d'efficience est relativement dense voir parfois confuse. Les différents pays que nous avons vu ont chacun une approche différente de la défense d'efficience. Alors que la France et les Etats-Unis semblent avoir une approche claire et directe du problème, l'Union Européenne et le Canada peinent à trouver une position stable. Ceci traduit bel et bien la difficulté de compréhension et de mise en œuvre qu'ont les autorités du problème. Dans la partie qui suit nous allons essayer de faire une synthèse méthodique sur les différentes possibilités qui s'offrent aux autorités pour considérer la défense d'efficience.

## Quatrième partie : synthèse théorique et empirique

La comparaison que nous avons faite entre les utilisations empiriques et les justifications théoriques ou légales des États-Unis, du Canada, de la France et de l'Union Européenne ainsi que l'analyse faite par Roller, Stenneck et Verboven (2000) nous a permis de dégager un cadre d'utilisation de la défense d'efficience, une synthèse théorique en définissant les objectifs des autorités, l'identification et la mesure des gains d'efficience, l'analyse de la concurrence ainsi que les aspects de procédure ou d'information.

### 1. Objectifs des autorités

Les considérations de bien-être sont le point de départ fondamental de la question d'efficience. La fusion peut affecter le bien-être des groupes d'intérêt de la firme, que ce soit les consommateurs, les fournisseurs, les actionnaires... L'objectif d'un critère de mesure de bien-être sera de décider quels effets sur quel(s) groupe(s) d'intérêt devront être considérés par les autorités. Quatre critères de bien-être peuvent être distingués selon les pays :

- Le critère du *surplus total*, selon lequel la fusion doit être autorisée si elle crée plus de richesse au producteur qu'elle n'en détruit aux consommateurs, qui ne prend pas en compte de considérations de redistribution.
- Le critère du *surplus du consommateur* (ou critère du prix), selon lequel une fusion doit être autorisée si et seulement si elle les consommateurs sont gagnants (seulement si leur surplus augmente et que le prix n'augmente pas), qui prend en compte des considérations de redistribution.
- Le critère «*Hillsdown*», selon lequel les gains en efficience doivent excéder la perte subie par le consommateur. Ce critère est plus strict que celui du surplus total mais moins que celui du prix. Ainsi, l'aspect distributif est important mais moins que dans le critère du prix.

- Le critère *absolu* («killer standard»), selon lequel une fusion peut être autorisée seulement si tous les gains d'efficience se font au profit du consommateur, ce qui caractérise des préoccupations très importantes en matière de redistribution.

Du point de vue de la *compétitivité internationale*, l'arbitrage que doivent effectuer les autorités au niveau du bien-être social diffère quelque peu de ce que nous venons de voir au niveau national. Premièrement, sur un marché où les firmes nationales vendent leurs produits essentiellement à des consommateurs étrangers, une fusion anticompetitive augmente le bien-être national. Deuxièmement, sur un marché où les firmes nationales sont en concurrence avec des firmes internationales, une fusion de firmes nationales qui provoquerait des économies de coût substantielles améliorerait la compétitivité internationale des firmes nationales.

La France et surtout le Canada reconnaissent explicitement la contribution à la progression de la compétitivité internationale dans le cadre d'une défense d'efficience.

À long terme, dans certaines industries ou dans certains cas, les gains d'efficience sont vitaux pour les firmes qui fusionnent. Une telle situation peut se présenter sur une industrie où les rendements d'échelle sont importants et où les firmes qui fusionnent sont de taille modeste en comparaison aux firmes concurrentes. Les autorités suédoises pondèrent ce point de façon importante.

Dans certains cas, les autorités peuvent suspecter qu'une fusion va engendrer des inefficacités nettes plutôt que des gains d'efficience. Une telle fusion ne sera pas acceptée par les autorités. Un tel cas est rare mais la question qui se pose alors est la suivante : la politique de la concurrence doit-elle être un moyen d'éviter les fusions qui réduisent l'efficacité interne des entreprises qui fusionnent?

La définition des objectifs poursuivis par les autorités sont donc la première étape de toute analyse d'une défense d'efficience. La seconde étape est celle consistant dans l'étude des gains d'efficience générés par la fusion.



## 2. Identification et mesure des gains d'efficience

Roller, Stenneck et Verboven (2000) nous fournissent une excellente analyse à ce niveau là. Une défense d'efficience doit naturellement statuer quels sont les types d'efficience en question et comment différencier les économies de coûts selon qu'elles contribuent ou non au progrès du bien-être social.

Les gains issus d'une *redistribution* se doivent d'être différenciés des vrais gains d'efficience sociaux. Seuls les seconds seront considérés par les autorités dans le cadre d'une défense d'efficience. Par exemple, une économie de coût ne peut être considérée que si elle représente une épargne de ressources. Si la firme réalise les économies de coût en augmentant son pouvoir de négociation avec ses clients ou ses fournisseurs, en diminuant les salaires de sa force de travail ou encore en bénéficiant d'avantages fiscaux, les économies en question ne sont qu'un transfert de richesse et ne seront pas considérées par les autorités. Les économies de coût auxquels nous faisons allusion peuvent également être atteintes par une *simple réduction des quantités* produites par la firme. Les autorités considéreront cette économie mais la compareront avec la réduction du surplus des consommateurs qu'elle entraîne. Si les autorités de la concurrence utilisent le critère du surplus du consommateur, seules les économies au niveau des coûts variables seront normalement considérées.

Dans le cadre d'une étude avantage/coût globale, les économies de coûts ou autres gains d'efficience doivent aussi être pris en compte s'ils sont réalisés sur d'autres marchés que celui de la firme en question. Certains obstacles apparaissent cependant rapidement : l'analyse des autorités devient beaucoup plus complexe et coûteuse et surtout, si les autorités considèrent des avantages sur d'autres marchés, pourquoi ne pas aussi en considérer les coûts ? En Allemagne, par exemple, les autorités font une comparaison entre les effets anti-compétitifs de la fusion sur un marché et ses effets positifs sur d'autres marchés.

Il s'agit aussi de distinguer les efficacités au niveau de la firme et au niveau de l'industrie. Le premier type d'efficience pourrait être par exemple la conséquence d'une économie de coût issue de la nouvelle spécialisation des usines de la nouvelle entité. Le second type d'efficience serait par exemple le fait

que la fusion serve d'incitation à la recherche et au développement, en poussant les autres firmes à investir dans cette activité de R&D. Les États-Unis et le Canada ne semblent considérer que le premier type alors que la Suède et le Royaume-Uni étudient les deux types d'efficience.

Il va de soit que les efficacités sont difficiles à dégager précisément en pratique. Ceci pose un problème au niveau de la disponibilité des preuves que les firmes peuvent fournir. Certaines autorités ont donc dégagé une «liste» de celles qui étaient acceptables (car vérifiables).

Dans certaines juridictions, ce que les firmes doivent prouver afin que les gains d'efficience qu'elles déclarent soient reconnus est spécifié; l'ensemble des documents nécessaires pour défendre leur position est également stipulé. Par exemple, les lignes directrices sur le fusionnement des États-Unis stipulent que les firmes doivent mettre en évidence la probabilité et la magnitude de chacune des efficacités revendiquées, comment et quand elles seront atteintes, de quelle façon elles amélioreront le sort de la compagnie et pourquoi elles sont spécifiques à la fusion.

Après avoir bien identifié les gains d'efficience issus de la fusion, les autorités passent à l'analyse de l'impact de la fusion sur la concurrence.

### **3. Analyse de la concurrence**

Toujours selon Roller, Stenneck et Verboven (2000), plusieurs distinctions doivent être faites au niveau de la concurrence.

- *Type de concurrence.* Analyser l'impact qu'une fusion aura sur l'intensité de la concurrence sur un marché suppose que les autorités de la concurrence ont de l'information sur le mode de concurrence en vigueur au sein de l'industrie. De plus, le fait que les firmes fusionnant atteignent les économies de coût qu'elles espèrent dépend du mode de concurrence de l'industrie.
- *Effets anti-compétitifs des gains en efficience.* Les économies de coûts sont désirables en tant que telles. Elles peuvent cependant avoir une contrepartie

négative<sup>27</sup> et celles-ci doivent être prises en compte dans une analyse avantage/coût complète. Le fait qu'une économie de coûts entraîne des effets concurrentiels négatifs complique cependant l'analyse. Ainsi, l'étude des effets anti-compétitifs d'une fusion ne doit pas être totalement séparée de l'analyse des effets de la fusion sur les coûts. Compte tenu de cela, une analyse préliminaire de l'impact de la fusion sur la concurrence, avec l'hypothèse que les coûts ne sont pas affectés, peut sous-estimer les véritables effets anti-compétitifs d'une fusion. Il s'agira donc d'aller plus loin que cette simple analyse préliminaire.

- *Effets pro-concurrentiels.* Les autorités de la concurrence ne doivent pas seulement considérer l'existence et l'amplitude des efficiences, elles doivent aussi voir comment les efficiences peuvent profiter aux consommateurs. Dans un marché non collusif, quatre points sont importants. Premièrement, il s'agit de mettre à jour la structure des coûts, c'est-à-dire distinguer les coûts fixes des coûts variables. Seules les réductions de coûts variables peuvent bénéficier aux consommateurs. Deuxièmement, il est impératif d'estimer le niveau de concurrence après la fusion éventuelle. Plus la compétition après la fusion est importante, plus les économies de coût ont profité aux consommateurs<sup>28</sup>. Troisièmement, il faut noter que la forme de la fonction de demande est importante. Si l'élasticité-prix de la demande est plus haute dans le cas de prix plus élevés, l'effet d'une réduction de coût sur le prix sera faible, *ceteris paribus*. Quatrièmement, la pente ou la forme de la fonction de coût affectera le caractère transmissible aux consommateurs de la réduction de coûts.

Dans le cas d'un marché collusif, les aspects mentionnés à l'instant sont toujours importants. Il faudra en plus, pour estimer le niveau de concurrence post-fusion, estimer le niveau de collusion post-fusion. Plus la collusion est importante, moins les consommateurs pourront bénéficier des économies de

---

<sup>27</sup> Si les économies de coût sont très importantes, la nouvelle firme peut se retrouver dans une situation de domination de marché, avec tout ce que cela comporte de pouvoir de marché et de capacité à écorcher le bien-être social.

coût. Il est cependant plus délicat d'évaluer l'impact des efficiences sur les prix sur les marchés collusifs car les économies de coût peuvent réduire la probabilité de succès du maintien du comportement collusif.

Les trois étapes essentielles du processus d'évaluation de la défense d'efficience sont la définition d'un objectif par les autorités, l'identification des gains d'efficience et l'impact de la fusion sur la concurrence. Des aspects de procédure ou d'administration viennent se greffer à cette base.

#### 4. Aspects de procédure

On distingue deux grands types d'analyse : *la méthodes de la présomption générale et celle du cas par cas*. Telles sont les deux méthodes utilisées pour faire un arbitrage entre les gains d'efficience et la réduction de l'efficacité allocative.

Dans la première méthode, seules les fusions susceptibles de diminuer la concurrence de façon notable sont étudiées. Pour des fusions n'entraînant qu'une diminution de la concurrence minimale, les économies de coût sont supposées plus importantes que les effets anti-concurrentiels. C'est une méthode utilisée par exemple en Allemagne ou par la Communauté Européenne. Selon la seconde méthode, celle du cas par cas, les efficiences sont comparées avec les effets anti-compétitifs sur une base unique pour chaque projet. Elle est utilisée en France, au Canada, aux Etats-Unis ou encore en Suède. Le principal argument en faveur de la première méthode est que la seconde est extrêmement exigeante en matière d'information, très coûteuse et difficile à mettre en œuvre.

Souvent, les autorités ne choisissent pas l'une ou l'autre des deux méthodes mais une méthode intermédiaire : *la méthode séquentielle*. Dans une première étape, les autorités observent si la perte de concurrence est importante, si ce n'est pas le cas, la décision est prise à partir des éléments assemblés pour cette première étape. Si la fusion diminue la concurrence de façon substantielle, les

---

<sup>28</sup> Par exemple, dans le cas d'une concurrence importante, une réduction du coût marginal de 1\$ se traduira par une baisse du prix de 1\$, ce qui ne sera pas nécessairement le cas dans une structure concurrentielle de type monopolistique.

autorités passent à la seconde étape. Les caractéristiques de la méthode générale sont utilisées par exemple pour déterminer à partir de quel niveau de perte de concurrence l'analyse passe à la seconde étape. On définit par exemple des intervalles pour déterminer à partir de quel niveau la réduction de concurrence est considérée comme significative. La légitimité d'une méthode séquentielle tient dans la difficulté d'évaluation des gains d'efficience. Dans les cas où la réduction de concurrence n'est que minimale, les autorités ne perdront pas leur temps à évaluer ce qu'elles savent depuis le début.

Autre facette du problème de procédure, *Le fardeau de la preuve*. Le problème fondamental avec la défense d'efficience est d'ordre informationnel. Comme nous l'avons vu précédemment, les autorités laissent aux firmes le fardeau de prouver que la fusion dégage suffisamment d'efficience pour être acceptée. De même, *Le critère de preuve* est lui aussi problématique. Les différentes autorités font plus état de critère de persuasion que d'autres choses. Certaines autorités font allusion à des preuves claires et convaincantes, impliquant une démarche crédible et clairement démontrée.

Nous avons essayé de montrer dans cette partie la philosophie générale des autorités sur la question des gains d'efficience, que ce soit au niveau des objectifs possibles, de l'identification et de la mesure des gains d'efficience, de la définition et de l'étude de la concurrence, fondamentale pour parvenir aux objectifs définis. Nous avons fini notre exposé par les aspects de procédure et d'information qui ont montré une fois de plus la délicatesse de la mise en œuvre des politiques de gain d'efficience.

Nous allons maintenant développer de façon plus technique un problème parfaitement adaptable aux réalités économiques. Notre objectif est de pouvoir donner aux autorités une intuition sur le comportement du bien-être social dans le cas d'une fusion impliquant deux des trois firmes d'un marché, sachant qu'une partie des coûts<sup>29</sup> ne sont pas recouvrables.

---

<sup>29</sup> Des firmes nouvellement fusionnées

**Cinquième partie : analyse technique et simulation**

L'approche analytique des fusions par équilibre des marchés que nous avons choisie a été lancée par Farrel et Shapiro (1990). L'impact d'une fusion se mesurera par le passage d'un équilibre de marché à un autre. Suite à la fusion, les quantités et les prix des firmes prenant part à la fusion vont s'ajuster, tout comme les prix et les quantités des firmes de l'industrie ne prenant pas part à la fusion.

Nous supposons :

- Une industrie composée de trois firmes produisant un bien homogène.
- L'industrie se caractérise par une compétition à la Cournot<sup>30</sup>.
- La demande est donnée par :  $P = A - bQ$ .
- Les firmes ont des coûts différents :  $0 < c_1 < c_2 < c_3 < p < a$  et  $C = c_1 + c_2 + c_3$ .
- Les deux firmes les moins efficaces (celles ayant les coûts les plus élevés) décident de fusionner.

Nous observons l'impact qu'aura la fusion sur l'équilibre du marché en question.

### 1. Avant la fusion

On peut écrire le profit de façon général comme :

$$\pi = (p - c) q = (a - b(q_1 + q_2 + q_3))(q_1 + q_2 + q_3) - c(q_1 + q_2 + q_3) \text{ ou bien}$$

$$\pi_i = (p - c_i) q_i = (a - b(\sum q_i)) q_i - c_i q_i \quad \text{où } i = \{1, 2, 3\}$$

<sup>30</sup> Malgré les critiques soulevées par ce type de modélisation oligopolistique, il est reconnu que le modèle de Cournot est celui prédisant avec le plus de justesse les évolutions sur les prix et les quantités (Werden 1991).

Remplaçons  $i$  par chacune de ces valeurs et dérivons l'expression du profit par rapport à chaque quantité :

$$d\pi_1 / dq_1 = a - 2b q_1 - b q_2 - b q_3 - c_1 = 0$$

$$d\pi_2 / dq_2 = a - 2b q_2 - b q_1 - b q_3 - c_2 = 0$$

$$d\pi_3 / dq_3 = a - 2b q_3 - b q_1 - b q_2 - c_3 = 0$$

Pour la firme 1 :

$$\text{On a : } a - 2b q_1 - b q_2 - b q_3 - c_1 = 0$$

$$\text{Soit : } a - b q_2 - b q_3 - c_1 = 2b q_1$$

$$\text{Et donc : } q_1 = (a - b q_2 - b q_3 - c_1) / 2b$$

Pour les firmes 2 et 3, on procède de la même façon pour obtenir :

$$q_2 = (a - b q_1 - b q_3 - c_2) / 2b$$

$$q_3 = (a - b q_1 - b q_2 - c_3) / 2b$$

On peut donc écrire :

$$q_1 = (a - b (q_2 + q_3) - c_1) / 2b \quad (1)$$

$$q_2 = (a - b (q_1 + q_3) - c_2) / 2b \quad (2)$$

$$q_3 = (a - b (q_1 + q_2) - c_3) / 2b \quad (3)$$

On cherche maintenant à obtenir les quantités d'équilibre de chacune des firmes en respectant l'hypothèse de concurrence à la Cournot :

**Pour la firme 1 :**

$$\begin{aligned} q_2 + q_3 &= (a - b (q_1 + q_3) - c_2 + a - b (q_1 + q_2) - c_3) / 2b \\ &= (2a - bq_1 - bq_3 - bq_2 - bq_1 - c_2 - c_3) / 2b \\ &= (2a - b(q_2 + q_3) - 2bq_1 - c_2 - c_3) / 2b \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{On peut écrire : } (q_2 + q_3) 2b &= 2a - b(q_2 + q_3) - 2bq_1 - c_2 - c_3 \\ 3b (q_2 + q_3) &= 2a - 2bq_1 - c_2 - c_3 \end{aligned}$$

$$\text{Et donc : } q_2 + q_3 = (2a - 2bq_1 - c_2 - c_3) / 3b \quad (4)$$

On place (4) dans (1) par simple substitution et on obtient :

$$q_1 = (a - b ((2a - 2bq_1 - c_2 - c_3)/3b) - c_1)/2b$$

$$q_1 = (3a - (2a - 2bq_1 - c_2 - c_3) - 3c_1)/6b$$

$$q_1 = (3a + 2bq_1 + c_2 + c_3 - 3c_1)/6b$$

On peut écrire :  $6bq_1 = a + 2bq_1 + c_2 + c_3 - 3c_1$

$$4bq_1 = a + c_2 + c_3 - 3c_1$$

Et donc :  $q_{1c} = (a + c_2 + c_3 - 3c_1)/4b$

Telle est donc la quantité d'équilibre produite par la firme , sa fonction de réaction, avant la fusion

**Pour la firme 2 :**

$$q_1 + q_3 = (2a - b (q_1 + q_3) - 2bq_2 - c_1 - c_3)/2b$$

$$2b (q_1 + q_3) = 2a - b (q_1 + q_3) - 2bq_2 - c_1 - c_3$$

$$3b (q_1 + q_3) = 2a - 2bq_2 - c_1 - c_3$$

Et donc :  $q_1 + q_3 = (2a - 2bq_2 - c_1 - c_3)/3b$  (5)

On place (5) dans (2) et on obtient par simple substitution :

$$q_2 = (a - b ((2a - 2bq_2 - c_1 - c_3)/3b) - c_2)/2b$$

$$q_2 = ((3a - 2a + 2bq_2 + c_2 + c_3) - 3c_2)/6b$$

$$6bq_2 = a + 2bq_2 + c_1 + c_3 - 3c_2$$

$$4bq_2 = a + c_1 + c_3 - 3c_2$$

Et donc :  $q_{2c} = (a + c_1 + c_3 - 3c_2)/4b$

Telle est la quantité d'équilibre produite par la firme 2 avant la fusion.

**Pour la firme 3 :**

$$q_1 + q_2 = (2a - b (q_1 + q_2) - 2bq_3 - c_1 - c_2)/2b$$



$$2b (q_1 + q_2) = 2a - b (q_1 + q_2) - 2bq_3 - c_1 - c_2$$

$$3b (q_1 + q_2) = 2a - 2bq_3 - c_1 - c_2$$

$$\text{Et donc : } q_1 + q_2 = (2a - 2bq_3 - c_1 - c_2)/3b \quad (6)$$

On place (6) dans (3) et on obtient par simple substitution :

$$q_3 = (a - b ((2a - 2bq_3 - c_1 - c_2)/3b) - c_3)/2b$$

$$q_3 = ((3a - 2a + 2bq_3 + c_1 + c_2) - 3c_3)/6b$$

$$6bq_3 = a + 2bq_3 + c_1 + c_2 - 3c_3$$

$$4bq_3 = a + c_1 + c_2 - 3c_3$$

$$\text{Et donc : } q_{3c} = (a + c_1 + c_2 - 3c_3)/4b$$

Telle est la quantité d'équilibre produite par la firme 3 avant la fusion.

On peut donc généraliser les expressions obtenues pour définir les quantités de chaque firme en écrivant :

$$q_{ic} = (a + \sum_{j \neq i} c_j - 3c_i)/4b$$

On cherche maintenant la somme de production des deux entreprises les moins efficaces, à savoir les firmes 2 et 3 :

$$q_{2c} + q_{3c} = (a + c_1 + c_2 - 3c_3)/4b + (a + c_1 + c_2 - 3c_3)/4b$$

$$= (a + c_1 + c_2 - 3c_3 + a + c_1 + c_2 - 3c_3)/4b$$

$$= (2a + 2c_1 - 2c_2 - 2c_3)/4b$$

$$q_{2c} + q_{3c} = (a + c_1 - c_2 - c_3)/2b$$

Telle est la quantité produite par les deux firmes les moins efficaces. Ce résultat nous servira plus tard à des fins de comparaison.

On calcule facilement la quantité produite dans l'industrie en sommant les trois quantités d'équilibre obtenues :

$$Q_c = q_{3c} + q_{2c} + q_{3c}$$

$$\begin{aligned}
 &= (a + c_1 + c_2 - 3c_3)/4b + (a + c_1 + c_3 - 3c_2)/4b + (a + c_2 + c_3 - 3c_1)/4b \\
 &= (a + c_1 + c_2 - 3c_3 + a + c_1 + c_3 - 3c_2 + a + c_2 + c_3 - 3c_1)/4b \\
 Q_c &= (3a - c_1 - c_2 - c_3)/4b
 \end{aligned}$$

Telle est la quantité totale produite sur le marché en équilibre de Cournot.

Nous venons de trouver les quantités, cherchons le prix d'équilibre :

$$\begin{aligned}
 p = a - bQ &= a - b((3a - c_1 - c_2 - c_3)/4b) \\
 &= a - 1/4 (3a - c_1 - c_2 - c_3) \\
 p &= 1/4 (a + c_1 + c_2 + c_3)
 \end{aligned}$$

Telle est le prix en vigueur à l'équilibre de Cournot sur le marché.

A partir des variables que nous venons de définir, nous trouvons facilement les profits de chaque firme, ceux de l'industrie et enfin le surplus du consommateur.

## 2. Après la fusion

On suppose que deux des trois firmes de l'industrie fusionnent. Ces deux firmes sont les moins efficaces, c'est à dire celles produisant à un coût plus élevé, soit la firme 2 et la firme 3.

On introduit une proportion pour les coûts des firmes qui fusionnent. Cette proportion  $\alpha$  représente la part des coûts qui n'est pas recouvrable, et donc  $(1-\alpha)$  est la part des coûts recouvrables.

Pourquoi insérer une telle proportion ? On sait que les coûts non-recouvrables sont une donnée importante dans la structure d'une industrie, de par l'incitation ou la barrière à l'entrée qu'ils constituent. Nous allons donc simuler l'impact de différents niveaux de  $\alpha$  sur les profits des firmes de l'industrie, sur le surplus du consommateur et sur le bien-être social.

## Développement analytique

On pose l'hypothèse suivante :  $\alpha C_2 < \alpha C_3 < C_2$

Le coût marginal de la firme fusionnée est :

$$\begin{aligned} C_m &= \alpha C_2 \text{ si } q_f \leq q_{2c} \\ C_m &= \alpha C_3 \text{ si } q_{2c} < q_f \leq q_{2c} + q_{3c} \\ C_m &= C_2 \text{ si } q_f > q_{2c} + q_{3c} \end{aligned}$$

Nous cherchons maintenant les **fonctions de réaction** de la firme fusionnée et de la firme 1. Nous partons pour cela d'une fonction de profit en trois parties pour la firme fusionnée :

$$\begin{aligned} \pi_f &= p \cdot q_f - \alpha C_2 \cdot q_f \\ &\text{si } q_f \leq q_{2c} \end{aligned}$$

où  $\pi_f$  est la fonction de profit de la firme fusionnée  
 et  $q_f$  est la quantité produite par la firme fusionnée,  
 et  $q_{2c}$  est la quantité d'équilibre de Cournot de la firme 2 avant la fusion,  
 et  $\alpha C_2$  est le coût de production dans l'usine 2.

$$\begin{aligned} \pi_f &= p q_f - \alpha C_2 q_{2c} - \alpha C_3 (q_f - q_{2c}) \\ &\text{si } q_{2c} < q_f \leq q_{2c} + q_{3c} \end{aligned}$$

où  $\alpha C_3$  est le coût de production dans l'usine 3.

$$\begin{aligned} \pi_f &= p q_f - \alpha C_2 q_{2c} - \alpha C_3 ((q_{2c} + q_{3c}) - q_{2c}) - C_2 (q_f - (q_{2c} + q_{3c})) \\ &\text{si } q_f > q_{2c} + q_{3c} \end{aligned}$$

où  $C_2$  est le coût de production dans l'usine 2.

Nous avons calculé précédemment les fonctions de réaction ainsi que les quantités d'équilibre des firmes avant la fusion. En procédant de la même façon, nous obtenons :

les fonction de réaction de la firme fusionnée si  $q_f \leq q_{2c}$ ,

soit quand  $c_m = \alpha c_2$  :

$$q_f = (a - bq_1 - \alpha c_2) / 2b \equiv R_f^2$$

$$q_1 = (a - bq_f - c_1) / 2b$$

- les fonction de réaction de la firme fusionnée si  $q_{2c} < q_f \leq q_{2c} + q_{3c}$ ,

soit quand  $c_m = \alpha c_3$  :

$$q_f = (a - bq_1 - \alpha c_3) / 2b \equiv R_f^3$$

$$q_1 = (a - bq_f - c_1) / 2b$$

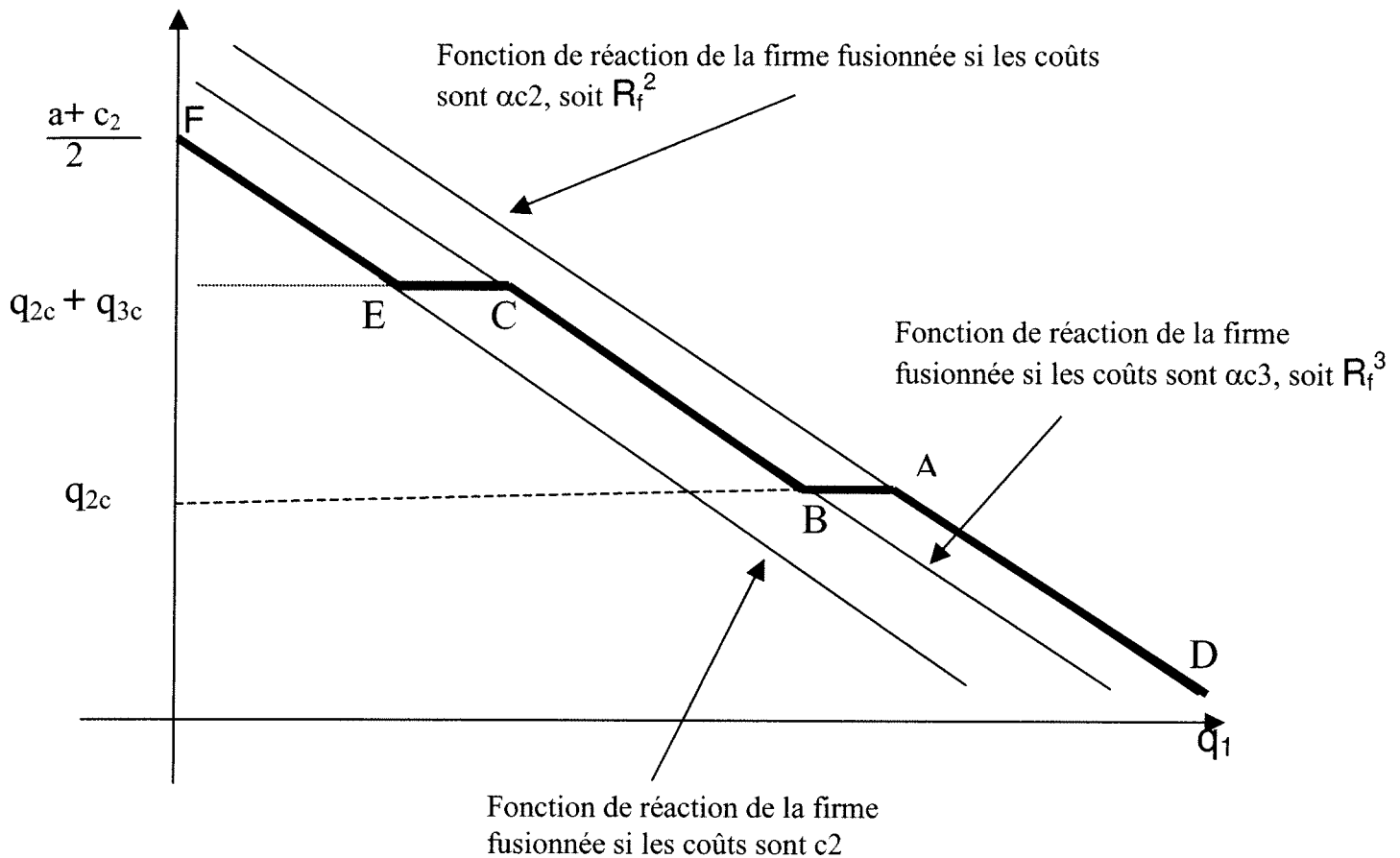
- les fonctions de réaction de la firme fusionnée si  $q_f > q_{2c} + q_{3c}$ ,

soit quand  $c_m = c_2$  :

$$q_f = (a - bq_1 - c_2) / 2b \equiv R_f$$

$$q_1 = (a - bq_f - c_1) / 2b$$

La représentation graphique est sur la page suivante.



**Graphique 3 : modélisation graphique de la fonction de réaction de la firme fusionnée**

Pour des fins de simplification, nous changeons quelque peu la notation. Soit  $q_f(\alpha c_2)$  la quantité produite par la firme fusionnée si le coût en vigueur est  $\alpha c_2$ . De la même façon, nous définissons  $q_f(\alpha c_3)$  la quantité produite par la firme fusionnée si le coût en vigueur est  $\alpha c_3$  et  $q_f(c_2)$  la quantité produite par la firme fusionnée si le coût en vigueur est  $c_2$ . La même notation sera utilisée pour la firme 1, par exemple soit  $q_1(\alpha c_2)$  la quantité produite par la firme 1 si le coût en vigueur dans la firme fusionnée est  $\alpha c_2$ .

Il s'agit maintenant de vérifier selon quelles valeurs de  $\alpha$  se fait l'équilibre de production de la firme 1 et de la firme fusionnée.

**Prenons  $R_f^2(q_1)$  et  $R^1(q_f)$ .** L'intersection est pertinente si et seulement si on a :  $q_f(\alpha c_2) \leq q_{2c}$ . L'intersection se fait alors sur le segment A-D.

Nous cherchons maintenant à passer des fonctions de réaction aux quantités d'équilibre sous l'hypothèse de concurrence à la Cournot.

Commençons par la firme 1 :

$$q_1(\alpha c_2) = (a - bq_f(\alpha c_2) - c_1) / 2b$$

En insérant dans cette expression la fonction de réaction de la firme fusionnée, nous obtenons :

$$q_1 = (a - b((a - bq_1 - \alpha c_2) / 2b) - c_1) / 2b$$

$$q_1 = (2ab - 2bc_1 - ab + b\alpha c_2 + b^2 q_1) / 4b^2$$

$$q_1 = (2a - 2c_1 - a + \alpha c_2 + b q_1) / 4b$$

$$4bq_1 = 2a - 2c_1 - a + \alpha c_2 + b q_1$$

$$3bq_1 = a - 2c_1 + \alpha c_2$$

$$q_1^c(\alpha c_2) = (a - 2c_1 + \alpha c_2) / 3b$$

où  $q_1^c(\alpha c_2)$  est la quantité en équilibre de Cournot de la firme 1 si le coût de la firme fusionnée est  $\alpha c_2$ .

En procédant à une démonstration similaire pour la firme fusionnée, nous obtenons :

$$q_f^c(\alpha c_2) = (a - 2\alpha c_2 + c_1) / 3b$$

où  $q_f^c(\alpha c_2)$  est la quantité en équilibre de Cournot de la firme fusionnée si  $q_f(\alpha c_2) \leq q_{2c}$ .

Nous savons déjà que :

$$q_{2c} = (a + c_3 + c_1 - 3c_2) / 4b$$

$$q_{3c} = (a + c_1 + c_2 - 3c_3) / 4b$$

Nous cherchons donc pour quelles valeurs de  $\alpha$ , il est possible de vérifier

$$q_f^c(\alpha c_2) \leq q_{2c}$$

$$\begin{aligned} q_f^c(\alpha c_2) &\leq q_{2c} \\ (a - 2\alpha c_2 + c_1) / 3b &\leq (a + c_3 + c_1 - 3c_2) / 4b \\ 4(a - 2\alpha c_2 + c_1) &\leq 3(a + c_3 + c_1 - 3c_2) \\ 4a - 8\alpha c_2 + 4c_1 &\leq 3a + 3c_3 + 3c_1 - 9c_2 \\ -8\alpha c_2 &\leq -a - c_1 + 3c_3 - 9c_2 \\ \alpha &\geq (a + c_1 - 3c_3 + 9c_2) / 8c_2 \end{aligned}$$

Nous supposons également que  $\alpha$  est compris entre 0 et 1.

Telle est la condition sur  $\alpha$  pour que la production se fasse uniquement dans l'usine 2 de la firme fusionnée, soit sur le segment A-D.

**Prenons  $R_f^3(q_1)$  et  $R^1(q_f)$ .** L'intersection est pertinente si et seulement si on a :

$$q_{2c} < q_f^c \leq q_{2c} + q_{3c}$$

Nous cherchons maintenant à passer des fonctions de réaction aux quantités d'équilibre sous l'hypothèse de concurrence à la Cournot.

Commençons par la firme fusionnée :

$$q_f(\alpha c_3) = (a - bq_1 - \alpha c_3) / 2b$$

En insérant dans cette expression la fonction de réaction de la firme 1, nous obtenons :

$$\begin{aligned} q_f &= (a - b((a - bq_f - c_1) / 2b) - \alpha c_3) / 2b \\ q_f &= (2ab - 2b\alpha c_3 - ab + b\alpha c_2 + c_1 b + b^2 q_f) / 4b^2 \\ q_f &= (2a - 2\alpha c_3 - a + c_1 + bq_f) / 4b \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 4bq_f &= 2a - 2\alpha c_3 - a + c_1 + bq_f \\
 3bq_f &= a - 2\alpha c_3 + c_1 \\
 q_f^c(\alpha c_3) &= (a - 2\alpha c_3 + c_1) / 3b
 \end{aligned}$$

où  $q_f^c(\alpha c_3)$  est la quantité en équilibre de Cournot de la firme fusionnée si  $q_{2c} < q_f \leq q_{2c} + q_{3c}$ .

En procédant à une démonstration similaire pour la firme 1, nous obtenons :

$$q_1^c(\alpha c_3) = (a - 2c_1 + \alpha c_3) / 3b$$

Telle est la quantité en équilibre de Cournot de la firme 1 si  $q_{2c} \leq q_f \leq q_{2c} + q_{3c}$ .

De plus, nous savons déjà que :

$$\begin{aligned}
 q_{2c} &= (a + c_3 + c_1 - 3c_2) / 4b \\
 q_{2c} + q_{3c} &= (a + c_1 - c_2 - c_3) / 2b
 \end{aligned}$$

Commençons par la première partie de l'inégalité, à savoir :  $q_{2c} < q_f^c(\alpha c_3)$

$$\begin{aligned}
 (a + c_3 + c_1 - 3c_2) / 4b &< (a - 2\alpha c_3 + c_1) / 3b \\
 3(a + c_3 + c_1 - 3c_2) &< 4(a - 2\alpha c_3 + c_1) \\
 3a + 3c_3 + 3c_1 - 9c_2 &< 4a - 8\alpha c_3 + 4c_1
 \end{aligned}$$

Isolons  $\alpha$  :

$$\begin{aligned}
 8\alpha c_3 &< a + c_1 - 3c_3 + 9c_2 \\
 \alpha &< (a + c_1 - 3c_3 + 9c_2) / 8c_3
 \end{aligned}$$

Telles sont les conditions sur  $\alpha$  pour respecter cette première partie d'inégalité.



La seconde partie de l'inéquation est :  $q_f^c(\alpha c_3) \leq q_{2c} + q_{3c}$ .

$$\begin{aligned} q_f^c &\leq q_{2c} + q_{3c} \\ (a - 2\alpha c_3 + c_1) / 3b &\leq (a + c_1 - c_2 - c_3) / 2b \\ 2(a - 2\alpha c_3 + c_1) &\leq 3(a + c_1 - c_2 - c_3) \\ 2a - 4\alpha c_3 + 2c_1 &\leq 3a + 3c_1 - 3c_2 - 3c_3 \end{aligned}$$

Isolons  $\alpha$  :

$$\begin{aligned} -4\alpha c_3 &\leq a + c_1 - 3c_2 - 3c_3 \\ \alpha &\geq (3c_2 + 3c_3 - a - c_1) / 4c_3 \end{aligned}$$

Telles sont les conditions pour que la production de la firme fusionnée se fasse sur le segment C-B.

**Nous cherchons maintenant les conditions pour lesquelles :  $q_{2c} \leq R_f^2(q_1)$  et  $R_f^3(q_1) \leq q_{2c}$  , soit pour un équilibre sur le segment A-B.**

Cet équilibre n'est pertinent que pour les relations suivantes :  $q_f^c(\alpha c_2) \geq q_{2c}$  et  $q_f^c(\alpha c_3) \leq q_{2c}$

Partons de l'inégalité de base :

$$\begin{aligned} q_f^c(\alpha c_3) &\leq q_{2c} \\ (a - 2\alpha c_3 + c_1) / 3b &\leq (a + c_3 + c_1 - 3c_2) / 4b \\ 4(a - 2\alpha c_3 + c_1) &\leq 3(a + c_3 + c_1 - 3c_2) \\ 4a - 8\alpha c_3 + 4c_1 &\leq 3a + 3c_3 + 3c_1 - 9c_2 \end{aligned}$$

Isolons  $\alpha$  :

$$-8\alpha c_3 \leq -a - c_1 + 3c_3 - 9c_2$$

$$\alpha \geq (a + c_1 - 3c_3 + 9c_2) / 8c_3$$

Passons maintenant à la seconde inégalité :

$$\begin{aligned} q_f^c(\alpha c_2) &\geq q_{2c} \\ (a - 2\alpha c_2 + c_1) / 3b &\geq (a + c_3 + c_1 - 3c_2) / 4b \\ 4a - 8\alpha c_2 + 4c_1 &\geq 3a + 3c_3 + 3c_1 - 9c_2 \end{aligned}$$

Isolons  $\alpha$  :

$$\begin{aligned} -8\alpha c_2 &\geq -a - c_1 + 3c_3 - 9c_2 \\ \alpha &\leq (a + c_1 - 3c_3 + 9c_2) / 8c_3 \end{aligned}$$

Telles sont les conditions pour que la production de la firme fusionnée se fasse sur le segment B-A du graphique.

Nous cherchons maintenant les conditions pour lesquelles  $q_{2c} + q_{3c} \leq R_f^3(q_1)$  et  $R_f(q_1) \leq q_{2c} + q_{3c}$ , soit quand  $q_f^c(\alpha c_3) \geq q_{2c} + q_{3c}$  et  $q_f^c(c_2) \leq q_{2c} + q_{3c}$ , dans le cas d'un équilibre sur E-C.

Partons de la première inégalité :

$$\begin{aligned} q_f^c &\geq q_{2c} + q_{3c} \\ (a - 2\alpha c_3 + c_1) / 3b &\geq (a + c_1 - c_2 - c_3) / 2b \\ 2(a - 2\alpha c_3 + c_1) &\geq 3(a + c_1 - c_2 - c_3) \\ 2a - 4\alpha c_3 + 2c_1 &\geq 3a + 3c_1 - 3c_2 - 3c_3 \end{aligned}$$

Isolons  $\alpha$  :

$$\begin{aligned} -4\alpha c_3 &\geq 3a - 2a + 3c_1 - 2c_1 - 3c_2 - 3c_3 \\ \alpha &\leq (3c_2 + 3c_3 - c_1 - a) / 4c_3 \end{aligned}$$

Prenons la seconde inégalité :

$$\begin{aligned} q_f^c(c_2) &< q_{2c} + q_{3c} \\ (a - 2c_2 + c_1) / 3b &< (a + c_1 - c_2 - c_3) / 2b \\ 2(a - 2c_2 + c_1) &< 3(a + c_1 - c_2 - c_3) \end{aligned}$$

$$2a - 4c_2 + 2c_1 < 3a + 3c_1 - 3c_2 - 3c_3$$

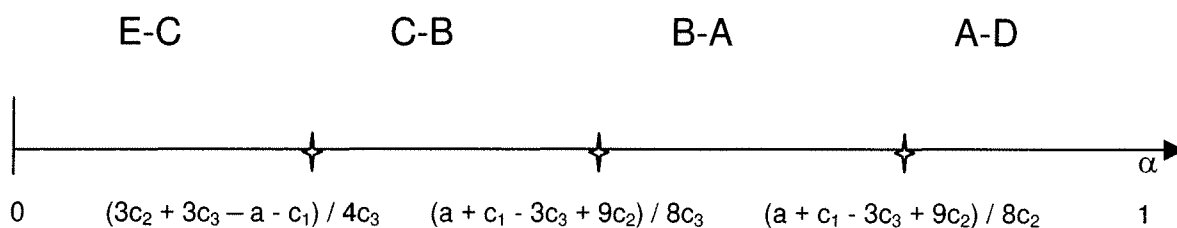
Nous observons que :

$$3a + 3c_1 - 3c_2 - 3c_3 = 2a + 2c_1 - 4c_2 + (a + c_1 + c_2 - 3c_3)$$

Le terme entre parenthèse est en fait égal à :  $q_{3c}$  (4b). Ce terme sera donc toujours positif. En conséquence, la seconde inégalité sera toujours satisfaite. L'intersection entre  $R_f(q_1)$  et  $R_1(q_1)$  se fera pour une quantité plus petite que  $q_{2c} + q_{3c}$ . Ceci implique qu'il ne peut y avoir d'équilibre pour une production supérieure à  $q_{2c} + q_{3c}$ , il n'y aura donc pas d'équilibre sur le segment F-E.

Nous venons donc de caractériser de façon complète les équilibres de production possibles sur chacun des segments du graphique. Il ne faut cependant pas perdre de vue que seul un équilibre dépendant de  $\alpha$  est pertinent pour notre problématique original.

Nous pouvons donc représenter graphiquement l'ensemble des résultats que nous venons de trouver pour les conditions de  $\alpha$ , ainsi que les portions des courbes des fonctions de réactions auxquelles elles correspondent :



Ce dernier graphique nous donne donc l'intuition suivante : plus la valeur de  $\alpha$  est grande, plus la quantité produite par la firme fusionnée est faible. En effet, plus la valeur de  $\alpha$  progresse, plus l'équilibre de production de la firme fusionnée se fait à un niveau faible.

Quel est alors l'impact de  $\alpha$  sur les indicateurs de bien-être ?

Nous pouvons partir des définitions de base de ces indicateurs :

Le prix se calcule avec la relation de demande :

$$P = a - bQ$$

Le profit de la firme  $i$  se mesure comme suit :

$$\pi_i = (p - c_i) q_i$$

Le profit de l'industrie se mesure avec la relation suivante :

$$\pi = \sum_i \pi_i$$

Le surplus du consommateur est :

$$SC = (a - p) Q * 0.5$$

Le bien-être social est :

$$W = SC + \pi$$

Étudions ces indicateurs selon les différents niveaux de  $\alpha$  et donc les différents équilibres de production des firmes dans l'industrie.

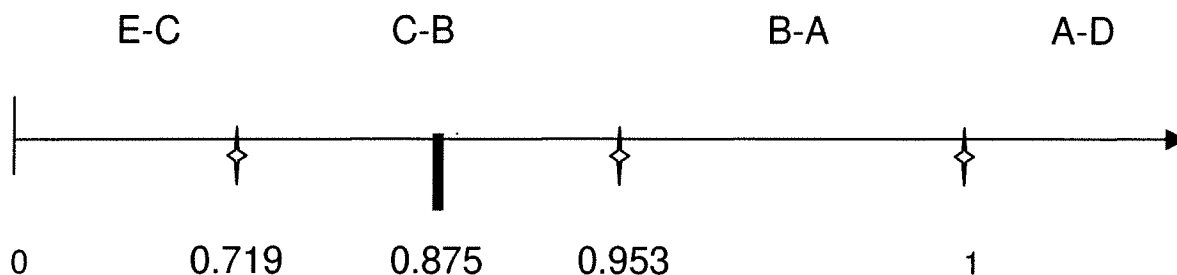
### Simulation

Nous procédons à la simple insertion, au sein des équations précédemment obtenues sur les conditions de  $\alpha$  pour les équilibres de production, des niveaux de coût retenus par Oz Shy (que nous avons déjà retenus pour les évaluations d'avant fusion). Nous obtenons ainsi des valeurs numériques pour identifier les niveaux de  $\alpha$ .

L'équilibre de production se fera sur le segment C-B pour un niveau de  $\alpha$  supérieur ou égal à 0.719 et strictement inférieur à 0.953. L'équilibre sera sur le segment B-A si  $\alpha$  est supérieur ou égal à 0.953 et inférieur ou égal à 1. Numériquement, l'équilibre se ferait sur le segment A-D si  $\alpha$  est supérieur ou

égal à 1.089 ; mais nous savons que  $\alpha$  ne peut pas être supérieur à 1 (par hypothèse) et donc l'équilibre de production ne peut pas se faire sur ce segment A-D. Enfin, l'équilibre se fera sur la portion E-C pour un niveau de  $\alpha$  inférieur ou égal à 0.719.

Graphiquement, nous aurions :



Telle est la représentation des niveaux d'équilibre de production selon les différentes valeurs numériques de  $\alpha$ .

Les tableaux 4, 5, 6 et 7 en annexe illustrent les différents niveaux des indicateurs de bien-être selon chacun des intervalles d'équilibre possible.

Sur le tableau 4, nous simulons différents niveaux de  $\alpha$  permettant un équilibre de production sur le segment C-B. L'intuition selon laquelle plus  $\alpha$  est proche de 1 plus la quantité produite par la firme fusionnée baisse est validée. Inversement, au fur et à mesure que  $\alpha$  tend vers 0, la quantité produite par la firme 1 augmente. L'indice d'Herfindhal progresse en même temps que le  $\alpha$ . La quantité produite par l'industrie dans son ensemble diminue, le prix augmente. Si les profits totaux augmentent, le surplus du consommateur diminue ainsi que le bien-être global. Telles sont donc les principales conclusions induites par une progression de  $\alpha$  sur le segment d'équilibre C-B, soit un pour un  $\alpha$  compris entre 0.719 et 0.953.

Naturellement, l'équilibre de production sur l'intervalle B-A subit la même tendance d'évolution (tableau 5) de ses indicateurs à une progression de  $\alpha$ , cette

fois-ci comprise entre 0.953 et 1. L'équilibre de production sur l'intervalle E-C voit aussi ses indicateurs évolués dans le même sens (tableau 3). Plus  $\alpha$  est important, plus le bien-être social diminue

Nous venons donc de voir de façon panoramique les grandes tendances d'évolution des indicateurs d'une industrie.

Insérons maintenant les principales hypothèses que nous avons présentées. Nous savons que :  $\alpha c_3 < c_2$ , ce qui implique numériquement que :  $\alpha < 0.875$ . Il faut donc impérativement que la valeur de  $\alpha$  soit inférieure à 0.875 pour que notre hypothèse soit respectée. Le segment B-A ne peut donc plus abriter un équilibre de production puisque  $\alpha > 0,953$  est la condition afin que la production d'équilibre se fasse sur ce segment B-A.

L'équilibre de production ne pourra pas se faire ni sur le segment A-D, ni sur le segment B-A. Il n'en reste pas moins que le niveau maximal de bien-être atteint au cours de notre simulation l'est pour un équilibre sur l'intervalle E-C, soit pour un  $\alpha$  le plus proche possible de 0, en l'occurrence 0.05.

Le tableau 7 permet de faire la comparaison entre la situation pre-fusion et la situation post-fusion. Nous constatons ainsi que le niveau de bien-être passe de 0.893 avant la fusion à 0.396 après. La fusion est donc fortement réductrice de bien-être. Encore faut-il préciser que les chiffres après fusion retenus sont les «moins mauvais» en terme de bien-être. En prenant effectivement des résultats pour un  $\alpha$  plus proche de 1, les indicateurs perdraient d'avantage de valeur par rapport à leur position d'avant fusion.

## Conclusion

Notre analyse a porté sur la question de la défense d'efficience, sujet à la croisée du droit économique, de la politique économique, de l'analyse antitrust, de la régulation et de la politique concurrentielle, de la micro-économie et de l'organisation industrielle. Ces différentes influences ont marqué notre exposé.

Nous avons vu que la dimension juridique de la question des gains d'efficience était bien loin de faciliter la compréhension du problème. A travers des Lois les plus générales possibles pour englober toutes les situations susceptibles de se produire, les autorités rendent la question très floue, certaines juridictions ne jugent même pas bon de définir formellement le concept de gains d'efficience. Le niveau d'abstraction est parfois tel que les autorités de la concurrence sont souvent obligées de compléter les Lois par des textes plus précis et plus détaillés. Les applications de ces textes complémentaires amènent même parfois à des situations contraires à la Loi, c'est ce qui s'est récemment passé au Canada avec une position prise récemment lors d'une conférence par le Commissaire de la concurrence<sup>31</sup>.

L'aspect de politique économique de la question se retrouve surtout dans la capacité des autorités à pouvoir placer les entreprises du pays dans les meilleures conditions possibles. Elles peuvent aller dans ce sens en favorisant les fusions dont les effets positifs se feront sentir au pays et les effets négatifs essentiellement dans un autre pays. La fusion augmentera l'efficacité productive et seulement celle-ci se répercutera localement. C'est le cas pour ces entreprises locales très présentes au niveau international. Les Lois Canadiennes illustrent bien ce point, des efficacités pouvant être considérées si elles provoquent une augmentation significative des exportations ou si elles permettent à des produits locaux de se substituer à des produits étrangers. Les lois françaises prennent également en compte la contribution des efficacités à la

---

<sup>31</sup> Voir **Trebilcock et Winter** (2000) pour le détail de cette position.

compétitivité internationale du pays. La viabilité future de l'industrie, avec l'incorporation de l'étude des efficiences dynamiques, est aussi au cœur des considérations des autorités. La pondération plus ou moins importante donnée à ces efficiences dynamiques pourra refléter les objectifs en matière de politique économique des autorités.

La question de l'analyse antitrust et de la régulation est bien évidemment fondamentale dans la question de la défense d'efficience. La décision prise par les autorités de la concurrence au niveau des objectifs fondamentaux de bien-être, de définition des gains d'efficience pris en compte ou encore de la méthode utilisée pour mesurer si ces gains peuvent compenser une perte concurrentielle, s'apparente grandement à une activité de régulation, c'est-à-dire que l'intervention des autorités modifie la conséquence possible de la fusion, tant pour les firmes du marché que pour la société en général. D'une certaine façon, l'intervention des autorités est une réponse à un disfonctionnement anticipé du marché. De même, les gains d'efficience interagissent grandement avec la politique concurrentielle des États ou des zones économiques. Le point préalable à toute analyse de ces gains en efficience est en effet la définition par les autorités du niveau de concurrence nécessaire ou désirable.

Pour atteindre les objectifs de politique économique définis, permettre au régulateur de prendre des décisions éclairées ou comprendre quelles sont les implications des politiques de concurrence, l'organisation industrielle et la micro-économie sont des outils précieux. Notre partie technique, avec sa modélisation des comportements stratégiques des entreprises par un jeu de Cournot, permettant d'obtenir le comportement optimal de chaque acteur sur le marché, la mesure des niveaux de concurrence avec l'indice de Herfindahl, la mesure formelle du bien-être, le tout dans une perspective de comparaison d'avant et d'après fusion, a permis d'avoir un point de vue formel et rationnel de la question qui nous intéresse. Et nous avons ainsi pu conclure que la réduction de concurrence et la perte de bien-être du consommateur à travers la réduction de son surplus provoque une perte de bien-être pour la société dans son ensemble, suite à la fusion. La raison principale à cela est que l'efficacité productive de



l'industrie ne permet pas de compenser la perte concurrentielle. L'augmentation de la production de la firme la plus efficace ne permet pas non plus de contrebalancer la perte concurrentielle.

Cette convergence de discipline ne rend cependant pas la question des gains d'efficience facile à saisir dans son ensemble. Une bonne partie des études antérieures réalisées confirme ce point. Elles ne semblent capter qu'une partie du problème. C'est ce qui expliquerait les points de vue tellement différents constatés dans la revue de littérature que nous avons faite. Que ce soit au niveau des objectifs à atteindre, des méthodes pour le faire et, à un niveau moindre, de la définition même des gains en efficience, de sérieuses divergences sont apparues chez les auteurs. L'essentiel est que le débat continue afin de progresser vers des positions plus optimales. Que de chemin parcouru en effet depuis l'article fondamental de Williamson en 1968 ! Depuis, le niveau de compréhension du problème qui nous intéresse a progressé de façon remarquable et il y a fort à parier que la tendance va se maintenir. Les nouvelles méthodes développées, que ce soit par les marchés d'innovation (Gilbert et Sunshine) ou encore l'importance prise par la simulation (Werden et Froeb) dans l'analyse antitrust, sont des points de départ importants vers l'incorporation de la dynamique moderne des marchés<sup>32</sup>. Cet extraordinaire dynamisme des marchés se manifeste notamment dans les industries de réseaux ou les industries de haute-technologie. Ces nouveaux types de marché et d'industrie ont la particularité d'être hautement incertains, du fait du progrès foudroyant des technologies utilisées. Et l'importance de la mise en œuvre des politiques antitrust se trouve renforcée pour deux raisons principales. Premièrement, le rythme auquel évolue l'innovation aujourd'hui affecte de façon importante la qualité future des produits et des services. Deuxièmement, les positions dominantes et les pouvoirs de marché élevés fréquemment constatés dans ces industries ne sont pas nécessairement mauvais, mais les autorités doivent surveiller les firmes afin que celles-ci n'en profitent pas pour altérer l'innovation des autres firmes, retarder le progrès technologique ou encore nuire aux

---

<sup>32</sup> Voir l'annexe 2 pour une présentation de ces méthodes

consommateurs. Il s'agit donc désormais de saisir la philosophie de ces nouveaux marchés, à travers des études, des théories, des modèles, des Lois, et d'agir en conséquence.

C'est tout le défi que doit relever l'ensemble des acteurs économiques prenant part à la question. Du succès ou de l'échec de leurs actions dépendent tout simplement une partie de la qualité de notre vie future.

a	1
b	1
c1	0,1
c2	0,35
c3	0,4

**Intervalle graphique**    **si alpha est,,**    **à,,**

A-D	sup ou egal	1,089
C-B	strictement in	0,953
	sup ou egal	0,719
B-A	sup ou egal	0,953
	inf ou egal	1,089
E-C ou F-E	strictement in	0,719

TABLEAU 4 : Résultats en cas d'équilibre sur C-B				
C-B	Différents niveaux de alpha pour un équilibre sur C-B			
a	1	1	1	1
b	1	1	1	1
c1	0,1	0,1	0,1	0,1
c2	0,35	0,35	0,35	0,35
c3	0,4	0,4	0,4	0,4
alpha	0,75	0,8	0,85	0,87
Impact sur les indicateurs de bien-être de ces niveaux de alpha				
Qf	0,167	0,153	0,140	0,135
Q1	0,367	0,373	0,380	0,383
indice H	0,570	0,587	0,607	0,615
Q	0,533	0,527	0,520	0,517
prix	0,467	0,473	0,480	0,483
profit F	0,028	0,024	0,020	0,018
profit 1	0,134	0,139	0,144	0,146
profit total	0,162	0,163	0,164	0,165
SC	0,142	0,139	0,135	0,134
W	0,3044	0,3016	0,2992	0,2984

Tableau 5 : Résultats en cas d'équilibre sur B-A				
B-A	Différents niveaux de alpha pour un équilibre sur B-A			
a	1	1	1	1
b	1	1	1	1
c1	0,1	0,1	0,1	0,1
c2	0,35	0,35	0,35	0,35
c3	0,4	0,4	0,4	0,4
alpha	0,97	0,98	0,99	1
Impact pour les indicateurs de bien-être des niveaux de alpha				
Qf	0,140	0,138	0,136	0,133
Q1	0,380	0,381	0,382	0,383
indice H	0,606	0,610	0,613	0,617
Q	0,520	0,519	0,518	0,517
prix	0,480	0,481	0,482	0,483
profit F	0,020	0,019	0,018	0,018
profit 1	0,144	0,145	0,146	0,147
profit total	0,164	0,164	0,164	0,165
SC	0,135	0,135	0,134	0,133
W	0,29925	0,29889	0,29853	0,29819

Tableau 6 : Résultats en cas d'équilibre sur E-C

E-C	Différents niveaux de alpha pour un équilibre sur E-C			
a	1	1	1	1
b	1	1	1	1
c1	0,1	0,1	0,1	0,1
c2	0,35	0,35	0,35	0,35
c3	0,4	0,4	0,4	0,4
alpha	0,4	0,5	0,6	0,7
Impact sur les indicateurs de bien-être de ces niveaux de alpha				
Qf	0,260	0,233	0,207	0,180
Q1	0,320	0,333	0,347	0,360
indice H	0,505	0,516	0,532	0,556
Q	0,580	0,567	0,553	0,540
prix	0,420	0,433	0,447	0,460
profit F	0,068	0,054	0,043	0,032
profit 1	0,102	0,111	0,120	0,130
profit total	0,170	0,166	0,163	0,162
SC	0,168	0,161	0,153	0,146
W	0,338	0,326	0,316	0,308

Tableau 5 : Comparatif avant et après fusion

a	1	a	1	
b	1	b	1	
c1	0,1	c1	0,1	
c2	0,35	c2	0,35	
c3	0,4	c3	0,4	
		alpha	0,05	
				<b>Différence</b>
q1c	0,363	Q1	0,273	-0,090
q2c	0,113	Qf	0,353	0,178
q3c	0,063			
indice H	0,512	indice H	0,508	-0,004
Qc	0,538	Q	0,517	-0,021
Prix	0,463	prix	0,373	-0,090
profit 1	0,131	profit 1	0,075	-0,056
profit 2	0,013	profit F	0,125	0,108
profit 3	0,004			
profit total	0,148	profit total	0,2	0,052
SC	0,745	SC	0,196	-0,549
W	0,893	W	0,396	-0,497



Tableau 6bis : Résultats en cas d'équilibre sur E-C (suite)

E-C	Différents niveaux de alpha pour un équilibre sur E-C			
a	1	1	1	1
b	1	1	1	1
c1	0,1	0,1	0,1	0,1
c2	0,35	0,35	0,35	0,35
c3	0,4	0,4	0,4	0,4
alpha	0,05	0,1	0,2	0,3
Impact sur les indicateurs de bien-être de ces niveaux de alpha				
Qf	0,353	0,340	0,313	0,287
Q1	0,273	0,280	0,293	0,307
indice H	0,508	0,505	0,501	0,501
Q	0,627	0,620	0,607	0,593
prix	0,373	0,380	0,393	0,407
profit F	0,125	0,116	0,098	0,082
profit f	0,075	0,078	0,086	0,094
profit total	0,200	0,194	0,184	0,176
SC	0,196	0,192	0,184	0,176
W	0,396	0,386	0,368	0,352



**Annexe 1 : Résultats de la simulation**

**Annexe 2 : Présentation des nouvelles théories en analyse antitrust**

### *Les marchés d'innovation*

En 1995, Gilbert et Sunshine ont estimé dans une étude que la procédure de définition des marchés dans les enquêtes sur les fusions était erronée. La méthodologie traditionnelle est basée sur l'identification d'un pouvoir de marché dans le cadre d'un modèle oligopolistique statique. Mais une telle approche ignore les effets de la fusion sur le changement technologique au sein de l'industrie et donc les effets sur la concurrence et le pouvoir de marché futurs. Les effets d'une fusion sure ne sont donc pas complètement pris en compte par l'analyse traditionnelle.

Compte tenu de l'importance formidable que prend le changement technologique et l'innovation pour la croissance économique, les deux auteurs considèrent que les effets d'une fusion sur l'innovation doivent être pris en compte. Ils proposent de définir un marché d'innovation et de l'insérer dans les enquêtes sur les fusions. Le marché d'innovation considère la probabilité des firmes d'innover au sein du marché en question, que l'entreprise soit déjà présente sur le marché ou pas. Les autorités de la concurrence doivent déterminer les effets de la concentration sur le marché d'innovation ainsi que ses effets sur l'activité d'innovation sur le marché. Les autorités doivent aussi prendre en compte toute efficacité en R&D dérivée de cette fusion.

Les modèles de R&D ne sont cependant pas aussi robustes et pas aussi précis que ceux utilisés pour anticiper des prix ou des quantités (modèle de Cournot ou de Bertrand). On ne peut précisément savoir si la réduction du nombre d'innovateurs potentiels va réduire ou pas le rythme et l'efficacité de l'innovation. En conséquence, l'approche par les marchés d'innovation a été critiquée par certains spécialistes.

### *Le rôle grandissant de la simulation pour les biens différenciés*

Dans l'analyse technique que nous avons faite, nous avons modélisé l'équilibre du marché avant et après fusion afin de mesurer les effets de la fusion sur la concurrence et sur le bien-être de la société. Une des grandes qualités de cette façon de faire, selon Church et Ware (2000), est qu'elle élimine une grande partie du débat sur la définition du marché pertinent en question. Dans le même sens, les parts de marché n'ont pas de signification particulière et ne sont utilisées comme une preuve de pouvoir de marché. Les inconvénients sont cependant importants. Le plus important de ceux-ci est que les cours de justice et les juges en particulier sont perplexes à l'écoute d'un tel argument, et notamment par le fait que les parties n'ont pas pris la peine de définir un marché pertinent. Et quand bien même ils accepteraient cet argument, il faudrait beaucoup de temps avant qu'ils perdent la suspicion qu'ils ont à son égard. Ensuite, il reste quand même à démontrer que l'approche en question est meilleure que celle consistant à définir un marché pertinent et à travailler à partir de ce marché.

Il s'agit donc, selon Werden et Froeb, de procéder à une simulation du modèle avec une base de données pour un ensemble de produits. Les étapes nécessaires pour parvenir à l'objectif sont les suivantes :

- 1) On doit estimer les élasticités-prix et les élasticités croisées des produits faisant partie de l'ensemble. La qualité de cette estimation sera naturellement dépendante de la qualité des données en possession des économètres.
- 2) Il s'agit maintenant de calibrer le système d'équation de la demande, mettant en relation la quantité d'un produit avec son prix et celui des autres produits. Il est donc question d'ajuster les équations, à partir des données sur les élasticités obtenues précédemment, au prix et aux quantités d'avant fusion.

- 3) On finalise la première étape du test en utilisant le système d'équation décrivant le modèle de Bertrand pour trouver les coûts marginaux des firmes qui fusionnent et de celles que ne fusionnent pas.
- 4) En utilisant toutes ces données, on peut simuler les effets qu'aura la fusion sur les prix et sur le bien-être. C'est un peu la démarche que nous avons utilisée pour notre analyse technique, si ce n'est que notre étude portait sur des produits homogènes.

La méthode comporte des avantages. Le premier d'entre eux est le fait qu'insérer dans l'analyse un produit qui ne fait pas vraiment partie du marché n'est absolument pas grave (contrairement à l'approche par définition de marché) car la simulation gardera le prix de ce produit constant et ne faussera pas les résultats du test. Deuxièmement, la proximité qu'un produit a avec ses substituts change grandement la capacité de la firme à pouvoir influencer le prix de son produit. L'approche traditionnelle ne peut saisir cette nuance alors que la simulation le peut.

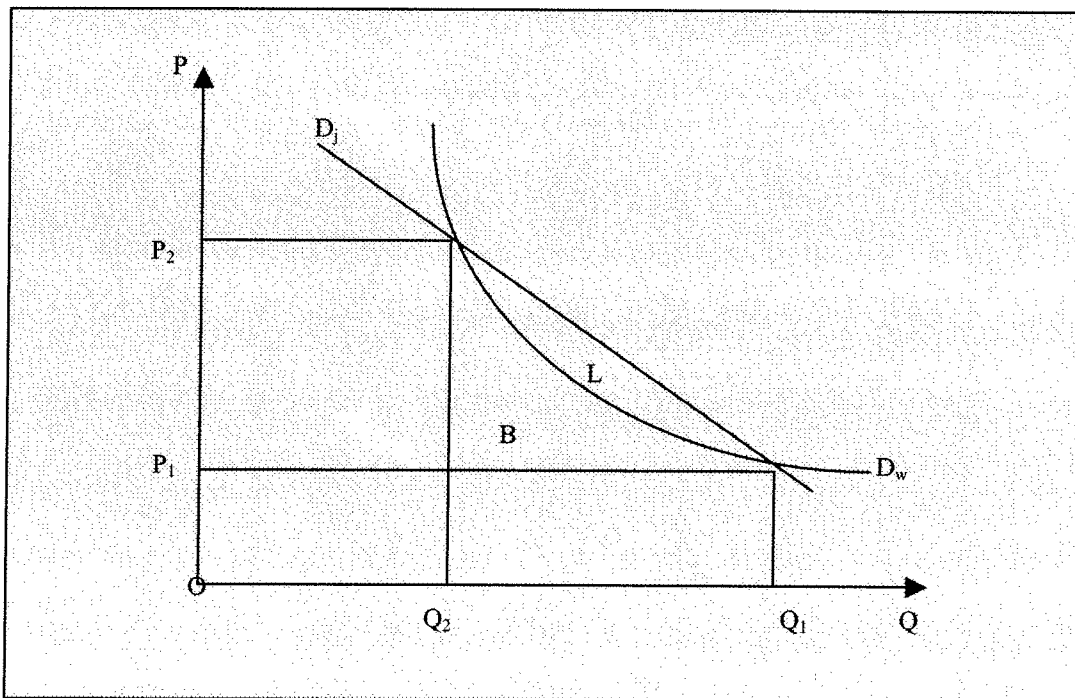
Bien que ce principe de simulation ne fasse pas l'unanimité au sein des praticiens, son rôle est de plus en plus important et son utilisation de plus en plus fréquente.

**Annexe 3 : Compléments de la revue de littérature**

## 1. Résultats et graphique de Jackson

Tableau 11 : résultats de Jackson

Augmentation du prix	Élasticités de la demande			
	$\eta = 3$	$\eta = 2$	$\eta = 1$	$\eta = 0.5$
5%	0.44	0.27	0.13	0.06
10%	2.14	1.24	0.55	0.26
20%	15	6.66	2.49	1.11
30%	N/A	22.49	6.42	2.64



Graphique 7 : graphique de l'analyse de Jackson

Dans le graphique qui précède on peut voir la différence de considération :

- B est la perte de bien-être de Williamson
- B + L est la perte de bien-être de Jackson



## 2. Tableau de synthèse

**Tableau 12** : Comparaison des économies de coût nécessaires pour contrebalancer différents niveaux de prix, selon un pouvoir de marché original (Synthèse de DePrano et Nugent, Williamson, Jackson).

Augmentation du prix	Elasticités de la demande											
	$\eta = 2$				$\eta = 1$				$\eta = 0.5$			
	K = 1.05	K = 1.1	K = 1.2	K = 1.5	K = 1.05	K = 1.1	K = 1.2	K = 1.5	K = 1.05	K = 1.1	K = 1.2	K = 1.5
5%	0.78	1.28	3.66	5.38	0.38	0.64	1.47	2.69	0.19	0.32	0.67	1.34
10%	2.15	3.1	9	11.5	1.03	1.55	3.44	5.75	0.5	0.78	1.54	2.88
20%	6.82	8.4	28	26	3.1	4.2	12.33	13	1.48	3.1	3.92	6.5
30%	14.28	15.9	72	43.5	6.21	7.95	18.42	21.75	2.9	3.97	7.29	10.88

Où :  $\eta$  est la valeur absolue de l'élasticité de la demande

K est la mesure du pouvoir de marché avant la fusion =  $P_2 / CM_2$

La mesure pour K = 1.05 est celle de Williamson dans «Economies as an antitrust defense : Reply» (1969), K = 1.2 est celle de Jackson (1970) et K = 1.1 et K = 1.5 sont celles de DePrano et Nugent (1969).

## Bibliographie

- Bureau de la concurrence, Lignes directrices sur le fusionnement.
- **Boutard-Labarde et Canivet** (1994), «*Droit français de la concurrence*», LGDJ, p110.
- **Church et Ware** (2000), «*Industrial Organisation : a strategic approach*», McGraw Hill, p.690.
- **Crampton**, 1990, «*Mergers and the competition act*», Carswell, p.450.
- **Davidson et Deneckere**, 1984, «Horizontal mergers and collusive behavior», *International journal of industrial organization* (2), p.117.
- **DePrano et Nugent** (1969), «Economies as an antitrust defense : a comment», *American Economic Review* (59).
- **Farrel et Shapiro** (1990), «Horizontal merger : an equilibrium analysis», *American Economic Review* (80).
- **Fernandez** (1993), «Les alliances stratégiques», *Cahier du CETAI* (93-01).
- **Fisher et Lande** (1983), «Efficiency consideration in merger enforcement», *California Law Review* (71), p.1583.
- **Gigbert et Sunshine** (1995), «Incorporating dynamic efficiency concerns in merger analysis : the use of innovation markets», *Antitrust Law Journal* (60), p.75.
- **Green** (1987), «Mergers in Canada and Canada's new merger law», *Antitrust Bulletin* (253), p.120.
- **Jackson** (1970), «The consideration of economies in merger cases», *Journal of Business economics* (43), p.439.
- **Kwoka et Warren-Button** (1986), «Efficiencies, failing firms and alternative to merger : a policy synthesis», *Antitrust Bulletin* (445), p.46
- **Morris** (1980), «The efficiency defense under section 7 of the Clayton act», *Case West Reserve* (30), p.125.
- **Posner** (1975), «The social cost of monopoly and regulation», *Journal of political economics* 983), p.807.
- **Quinn** (1979) «Industrial design and canadian merger policy», *Canadian Competition Policy : essays in law and economics*, Butterworths, p.253.
- **Ravenscraft et Sherer** (1987), «Antitrust, efficiency and progress», *NY Law Review* (62), p.89.
- **Roller, Stenneck et Verboven** (2000), «Efficiency gains from merger», *Working Paper of the research institute of industrial economics*, n.543-2000.
- **Salop**, (1987), «Symposium on mergers and antitrust», *Journal of economic perspectives*, (1), p.3.
- **Shy Oz**, (2000), «*Industrial organization : theory and applications*», MIT Press, p.170.

- **Sullivan** (1983), «The new merger guideline : an afterword», *California Law Review* (71), p.1700.
- **Trebilcock et Winter** (2000), «The state of efficiencies in Canadian merger policy», *Canadian Competition Record*, Hiver 2000, p.106
- **Werden** (1991), «Horizontal mergers : comment», *American Economic Review* (81), p.1001.
- **Werden et Froeb** (1996), «Simulation as an alternative to structural merger policy in differentiated product industries» in *The economics of the antitrust process*, édité par Coate et Kleit, Kluwer Academic.
- **White** (1987), «Antitrust and merger policy : a review and critique», *Journal of economic perspective* (1), p.13.
- **Williamson** (1968), «Economies as an Antitrust defense : the welfare trade-offs», *American Economic Review* (58), p.18.
- **Williamson** (1968), «Economies as an Antitrust defense : correction and reply», *American Economic Review* (58), p.1372.
- **Williamson** (1969), «Allocative efficiency and the limits of antitrust», *American Economics Review Papers and Procedure*, May 1969, p.105.
- **Williamson** (1969), «Economies as an antitrust defense : reply», *American Economic Review* (59), p.954.
- **Williamson** (1977), «Economies as an antitrust defense revisited», *University of Pennsylvania Law Review* (125), p.699.
- **Yao et Dahdouh** (1993), «Information problems in merger decision making and their impact on development of an efficiencies defense», *Antitrust Law Journal* (62), p.24