



Concurrences

Revue des droits de la concurrence
Competition Law Journal

Contrôle des concentrations : Pour une reconsidération des indices de structure

Editorial | Concurrences N° 4-2012 – pp. 5-7

Laurent BENZONI

benzoni@tera.fr

| *Professeur d'économie, Université Paris 2 Panthéon-Assas*

Julien PELLEFIGUE

pellefigue@tera.fr

| *Docteur en économie, Associé TERA Consultants*

Contrôle des concentrations : Pour une reconsidération des indices de structure

“*Qui veut tuer son chien l'accuse de la rage.*”

Le recours au calcul d'indices de concentration à l'occasion d'opérations de fusion-acquisition apparaît dans les lignes directrices américaines de 1968. L'indice “CR4” (dont la valeur est égale à la part de marché cumulée des quatre plus grandes entreprises d'un marché) fut d'abord préconisé, avant de céder la place, en 1982, à l'indice d'Herfindal-Hirschman (IHH), toujours mentionné dans les différentes lignes directrices en vigueur – américaines, européennes et françaises (lignes directrices de l'Autorité de la concurrence, 2009).

Des avantages et limites de l'indice Herfindal-Hirschman

L'usage d'indices de concentration repose sur l'intuition selon laquelle la multiplicité d'offres de taille identique sur un marché garantit une concurrence effective. Cette conception dite “structuraliste” postule que la concentration de l'offre constitue un facteur déterminant du comportement concurrentiel. Dans cette optique, l'IHH présente d'indubitables avantages : facile à calculer (l'IHH est égal à la somme des carrés des parts de marché des entreprises présentes sur le marché en cause), une fois délimités les marchés, il intègre à la fois les effets induits par la réduction du nombre d'acteurs et par l'augmentation de la dispersion de leur taille. De surcroît, certains modèles théoriques montrent que, plus l'IHH est élevé, plus les offreurs ont la faculté d'augmenter les prix au-dessus du niveau concurrentiel (cf. D. Encaoua et A. Jacquemin (1978), Indices de concentration et pouvoir de monopole, *Revue Économique*, vol. 29, pp. 514-537).

Les lignes directrices se réfèrent ainsi souvent à des valeurs seuils de l'IHH pour séparer les cas de concentration ne devant pas, *a priori*, poser de problèmes de ceux requérant un examen plus approfondi. Ainsi, dans les textes français :

“(…) il est peu probable qu'une opération soulève des problèmes de concurrence horizontaux sur un marché dont l'IHH à l'issue de la concentration sera inférieur à 1 000” (lignes directrices de l'Autorité de la concurrence, 2009, § 345). Ces seuils, peu fondés sur le plan théorique, simplifient cependant le travail des autorités et apportent une certaine sécurité juridique aux entreprises.

Il reste que si l'IHH est adapté aux marchés où une entreprise domine de petits concurrents, il s'avère moins fiable sur les marchés oligopolistiques. En outre, la propriété qui lie une valeur croissante de l'IHH à l'augmentation du pouvoir de marché n'est valide que sous des hypothèses très restrictives (biens homogènes, concurrence à la Cournot, élasticité prix de la demande constante, etc.). Dans un cadre général, l'accroissement de l'IHH n'altère pas *ipso facto* l'intensité concurrentielle. Prenons deux exemples de “faux positifs” :

→ la théorie montre que la comparabilité de la taille des entreprises formant un oligopole favorise leur collusion (cf. O. Compte, F. Jenny et P. Rey (2002), Capacity Constraints, Mergers and Collusion, *European Economic Review*, vol. 46, pp. 1-29). La fusion d'une entreprise de l'oligopole avec un concurrent plus petit rompt l'égalité de taille, met en danger la collusion et peut donc renforcer l'intensité concurrentielle. Une telle fusion induira pourtant un accroissement de l'IHH, lequel indique plutôt une baisse de l'intensité concurrentielle ;

→ dans un marché composé d'un oligopole étroit et d'une frange concurrentielle, une fusion entre acteurs de la frange peut conduire à la création d'une entité de taille suffisante pour concurrencer les oligopoleurs en place. Il s'agit à nouveau d'une fusion susceptible d'avoir un effet positif sur la concurrence associée à un accroissement de l'IHH.

De tels exemples illustrent les limites de l'IHH sur les marchés d'oligopole, qui sont de loin les plus nombreux en réalité. Ils sont souvent

Abstract

Depuis le milieu des années 1980, les études économiques se sont focalisées sur l'analyse des comportements. Ces travaux ont contribué à l'évolution des réglementations relatives au contrôle des concentrations en réduisant l'importance de l'analyse structurelle au profit de l'étude des effets unilatéraux et coordonnés. La dernière version des US Merger Guidelines est significative à cet égard puisqu'elle n'accorde plus qu'une place réduite à l'étude des structures. Selon l'auteur, il serait aujourd'hui opportun de reconsidérer l'analyse structurelle pour compléter l'analyse des effets concurrentiels en utilisant des outils tels que les indices de Lynda pour l'analyse concurrentielle des marchés oligopolistiques.

Since the '80s, economists have focused on behavioral analysis. This approach has contributed to the development of regulations on mergers control, decreasing the importance of structural analysis in favor of the study on unilateral and coordinated effects, as shown by the latest version of the U.S. Merger Guidelines which give a limited role to structural analysis. According to the author, it is now time to reconsider structural analysis and supplement the effects analysis by using tools such as the Lynda index on oligopolistic markets.

mentionnés par les économistes pour limiter le recours aux indices de concentration au profit de l'analyse exclusive des effets. En réalité, d'autres indices, notamment ceux de Linda (R. Linda (1976), *Méthodologie de l'analyse de la concentration appliquée à l'étude des secteurs et des marchés*, Commission des Communautés européennes, Bruxelles), permettent de contourner les limites de l'IHH qui viennent d'être pointées.

De l'utilité des indices de Linda pour l'analyse concurrentielle des marchés oligopolistiques

Les indices de Linda appréhendent les rapports de dominance s'exerçant au sein d'un oligopole. Sans entrer dans le détail du calcul complexe de ces indices, mentionnons les deux propriétés suivantes :

→ la valeur de l'indice de Linda est minimale lorsqu'apparaît un important écart de taille dans la distribution des entreprises. Si, un marché compte dix entreprises classées par ordre décroissant de taille et que l'indice de Linda atteint une valeur minimale pour la quatrième entreprise, cela indique que les quatre premières entreprises constituent le cœur de l'oligopole ou "arène oligopolistique", les six autres entreprises relevant de la frange concurrentielle ;

→ une fois l'arène oligopolistique identifiée, un indice de Linda "double" peut être calculé pour mesurer la "densité oligopolistique", dont la valeur dépend du nombre d'entreprises de l'arène et de l'hétérogénéité de leur taille. Les tests empiriques montrent que si l'indice double est inférieur à 0,2, l'oligopole est relativement étendu et équilibré et ne pose pas, *a priori*, de problème de concurrence. Une valeur supérieure à 0,5 indique l'existence d'un oligopole étroit ou un important déséquilibre de taille dans l'oligopole, susceptible de poser des problèmes de concurrence. Un indice supérieur à 1 traduit l'existence d'une position dominante.

L'utilité de cet indice peut être illustrée à l'aide d'un exemple simple. Soit un marché dans lequel dix entreprises en concurrence disposent respectivement des parts de marché suivantes : 25% pour chacune des trois premières, 10% pour les deux suivantes et 1% pour les cinq dernières. La valeur de l'IHH dépasse 2 000, un niveau supérieur au seuil "critique" des autorités de concurrence (cf. *supra*). Une fusion intervient entre les deux entreprises de taille intermédiaire (4 et 5) conduisant à la création d'une nouvelle entité disposant de 20% de part de marchés. La réduction du nombre d'entreprises accroît l'IHH qui passe alors de 2 080 à 2 280 : une variation

supérieure à 150 points qui constitue un indice supplémentaire des potentiels effets indésirables de l'opération (lignes directrices de l'Autorité relatives aux opérations de concentration, 2009, § 345). On peut cependant noter qu'une telle opération élargit le périmètre de l'oligopole, rompt la symétrie de taille des oligopoles et peut donc, au contraire, conduire à un accroissement de l'intensité concurrentielle. Cet aspect de l'opération est très bien appréhendé par l'indice de Linda dont la valeur baisse de 0,42 à 0,37.

Les indices de Linda furent établis au début des années 1970 par Remo Linda, chef de la division "Structures de marché" de la Commission des communautés européennes. Ils donnèrent lieu à des publications académiques et furent amplement utilisés par la Commission dans une série d'études sectorielles menées pour détecter, au sein des marchés oligopolistiques, ceux dont les structures pouvaient engendrer des problèmes concurrentiels. L'un des auteurs de ces lignes a lui-même produit dans ce cadre une étude du marché des lessives utilisant les indices de Linda qui montrait que, dans tous les pays européens étudiés – dont la France –, la structure de marché était critique sur le plan concurrentiel (L. Benzoni et J. Sidois, *Évolution de la concentration et de la concurrence dans l'industrie de la savonnerie et de la détergence dans la CEE*, série "Évolution de la concurrence et de la concentration", Direction générale de la concurrence, Commission des Communautés européennes, 1982, vol. 1 France (réf. IV/485/81-Fr), vol. 2 Belgique et Royaume-Uni (réf. IV/621/81-Fr), 125 p., vol. 3 Italie et R.F.A. (réf. IV/606/82-Fr) 59 p.). On sait ce qu'il advint en France ultérieurement (cf. déc. n° 11-D-17 relative à des pratiques mises en œuvre dans le secteur des lessives).

L'intérêt des indices de Linda dans le cadre de la politique européenne de la concurrence fut évalué dans un rapport publié en 1983 (W. Piesch et I. Schmidt, 1983. *L'applicabilité de mesures de concentration dans le cadre de la politique européenne de concurrence*. Commission des Communautés européennes). En dépit de conclusions positives, ils ne figurent pas dans le règlement n° 4064/89. Peut-être que le souhait d'harmoniser la réglementation européenne avec les *Mergers Guidelines* américaines a joué un rôle dans ce choix ? Peut-être la difficulté de calcul et d'interprétation de ces indices a conduit la Commission à renoncer à un travail particulièrement fructueux mené en son sein ? En tout état de cause, le recours exclusif à l'IHH, un indice guère performant pour l'étude des marchés oligopolistiques, est désormais bien utile pour évincer l'analyse structurelle dans les opérations de concentration.

Ne pas négliger l'analyse structurelle

Depuis le milieu des années 1980, l'économie s'est focalisée sur l'analyse des comportements en mobilisant intensément la théorie des jeux. Ces travaux ont contribué à l'évolution des réglementations relatives au contrôle des concentrations en réduisant l'importance de l'analyse structurelle au profit de l'étude des effets unilatéraux et coordonnés (analyse comportementale). La dernière version des *Merger Guidelines* américaines (US Department of Justice & Federal Trade Commission, 2010. *Horizontal Merger Guidelines*) est significative à cet égard, puisqu'elle n'accorde plus qu'une place réduite à l'étude des structures.

Mais cette évolution de la réglementation ne conduit-elle pas à limiter inutilement la palette des outils disponibles pour analyser les opérations de concentration? Pourquoi ne pas rouvrir la boîte à outils de l'analyse structurelle, trop rapidement refermée, contenant, entre autres, les indices de Linda? Sur le plan théorique, on peut noter que les travaux de Linda se réfèrent à ceux de Sylos Labini (P. Sylos Labini (1969), *Oligopoly and the technical progress*. Harvard University Press) sur le fonctionnement des marchés oligopolistiques avec frange concurrentielle. Compte tenu de l'importance concrète de ce type de structure dans l'économie moderne, le recours aux indices de Linda, qui mesurent les distorsions des interactions au sein des oligopoles, semble particulièrement pertinent.

À l'heure où l'Autorité de concurrence française révisé ses lignes directrices, il pourrait donc être opportun de reconsidérer l'analyse structurelle pour compléter l'analyse du sujet complexe, car exploratoire, des effets concurrentiels d'une opération de concentration. ■

Laurent BENZONI

benzoni@tera.fr

Professeur d'économie,
Université Paris 2 Panthéon-Assas

Julien PELLEFIGUE

pellefigue@tera.fr

Docteur en économie,
Associé TERA Consultants

Concurrences est une revue trimestrielle couvrant l'ensemble des questions de droits de l'Union européenne et interne de la concurrence. Les analyses de fond sont effectuées sous forme d'articles doctrinaux, de notes de synthèse ou de tableaux jurisprudentiels. L'actualité jurisprudentielle et législative est couverte par onze chroniques thématiques.

CONCURRENCES

Editorial

Jacques Attali, Elie Cohen,
Laurent Cohen-Tanugi,
Claus-Dieter Ehlermann, Ian Forrester,
Thierry Fossier, Eleanor Fox, Laurence Idot,
Frédéric Jenny, Jean-Pierre Jouyet,
Hubert Legal, Claude Lucas de Leyssac,
Mario Monti, Christine Varney, Bo
Vesterdorf, Louis Vogel, Denis Waelbroeck...

Interview

Sir Christopher Bellamy, Dr. Ulf Böge,
Nadia Calvino, Thierry Dahan,
John Fingleton, Frédéric Jenny,
William Kovacic, Neelie Kroes,
Christine Lagarde, Doug Melamed,
Mario Monti, Viviane Reding,
Robert Saint-Esteben, Sheridan Scott,
Christine Varney...

Tendances

Jacques Barrot, Jean-François Bellis,
Murielle Chagny, Claire Chambolle,
Luc Chatel, John Connor, Dominique de
Gramont, Damien Gérardin,
Christophe Lemaire, Ioannis Lianos,
Pierre Moscovici, Jorge Padilla, Emil Paulis,
Joëlle Simon, Richard Whish...

Doctrines

Guy Canivet, Emmanuel Combe,
Thierry Dahan, Luc Gyselen,
Daniel Fasquelle, Barry Hawk,
Laurence Idot, Frédéric Jenny,
Bruno Lasserre, Anne Perrot, Nicolas Petit,
Catherine Prieto, Patrick Rey,
Didier Théophile, Joseph Vogel...

Pratiques

Tableaux jurisprudentiels : Bilan de la
pratique des engagements, Droit pénal et
concurrence, Legal privilege, Cartel Profiles
in the EU...

Horizons

Allemagne, Belgique, Canada, Chine,
Hong-Kong, India, Japon, Luxembourg,
Suisse, Sweden, USA...

Droit et économie

Emmanuel Combe, Philippe Choné,
Laurent Flochel, Frédéric Jenny,
François Lévêque Penelope Papandropoulos,
Anne Perrot, Etienne Pfister,
Francesco Rosati, David Sevy,
David Spector...

Chroniques

ENTENTES

Michel Debroux
Nathalie Jalabert-Doury
Cyril Sarrazin

PRATIQUES UNILATÉRALES

Frédéric Marty
Anne-Lise Sibony
Anne Wachsmann

PRATIQUES RESTRICTIVES ET CONCURRENCE DÉLOYALE

Muriel Chagny, Mireille Dany
Jean-Louis Fourgoux, Rodolphe Mesa
Marie-Claude Mitchell, Laurent Roberval

DISTRIBUTION

Nicolas Ereseo, Dominique Ferré
Didier Ferrié

CONCENTRATIONS

Dominique Berlin, Jean-Mathieu Cot,
Jacques Gunther, David Hull, David Tayar

AIDES D'ÉTAT

Jean-Yves Chérot
Jacques Derenne
Bruno Stromsky

PROCÉDURES

Pascal Cardonnel
Alexandre Lacresse
Christophe Lemaire

RÉGULATIONS

Hubert Delzangles
Emmanuel Guillaume
Francesco Martucci
Jean-Paul Tran Thiet

SECTEUR PUBLIC

Bertrand du Marais
Stéphane Rodrigues
Jean-Philippe Kovar

JURISPRUDENCES EUROPÉENNES ET ÉTRANGÈRES

Jean-Christophe Roda, Florian Bien
Silvia Pietrini

POLITIQUE INTERNATIONALE

Frédérique Daudret John
François Souty
Stéphanie Yon

Revue des revues

Christelle Adjémian, Emmanuel Frot
Alain Ronzano, Bastien Thomas

Bibliographie

Institut de recherche en droit international
et européen de la Sorbonne (IREDIÉS)

Revue Concurrences | *Review Concurrences*

	HT Without tax	TTC Tax included (France only)
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version papier) <i>1 year subscription (4 issues) (print version)</i>	465 €	474,76 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (version électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (electronic version + e-archives)</i>	535 €	639,86 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel - 4 n° (versions papier & électronique + e-archives) <i>1 year subscription (4 issues) (print & electronic versions + e-archives)</i>	695 €	831,22 €
<input type="checkbox"/> 1 numéro (version papier) <i>1 issue (print version)</i>	120 €	122,52 €

Bulletin électronique e-Competitions | *e-bulletin e-Competitions*

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel + e-archives <i>1 year subscription + e-archives</i>	615 €	735,54 €
--	-------	----------

Revue Concurrences + bulletin e-Competitions | *Review Concurrences + e-bulletin e-Competitions*

<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (version électronique + e-bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the review (online version + e-bulletin + e-archives)</i>	795 €	950,82 €
<input type="checkbox"/> Abonnement annuel revue (versions papier & électronique + e-bulletin + e-archives) <i>1 year subscription to the review (print & electronic versions + e-bulletin + e-archives)</i>	895 €	1070,42 €

Renseignements | *Subscriber details*

Nom-Prénom | *Name-First name*

e-mail

Institution | *Institution*

Rue | *Street*

Ville | *City*

Code postal | *Zip Code* Pays | *Country*

N° TVA intracommunautaire | *VAT number (EU)*

Formulaire à retourner à | *Send your order to*

Institut de droit de la concurrence

21 rue de l'Essonne - 45 390 Orville - France | contact: webmaster@concurrences.com

Conditions générales (extrait) | *Subscription information*

Les commandes sont fermes. L'envoi de la revue ou des articles de Concurrences et l'accès électronique aux bulletins ou articles de *e-Competitions* ont lieu dès réception du paiement complet. Tarifs pour licences monopostes; nous consulter pour les tarifs multipostes. Consultez les conditions d'utilisation du site sur www.concurrences.com ("Notice légale").

Orders are firm and payments are not refundable. Reception of Concurrences and on-line access to e-Competitions and/or Concurrences require full prepayment. Tarifs for 1 user only. Consult us for multi-users licence. For "Terms of use", see www.concurrences.com.

Frais d'expédition Concurrences hors France 30 € | 30 € extra charge for shipping outside France