

**DIRECTION DES AFFAIRES FINANCIÈRES ET DES ENTREPRISES  
COMITÉ DE LA CONCURRENCE**

**Compte rendu de la table ronde sur les effets congloméraux des fusions**

**Annexe au compte rendu succinct de la 133<sup>e</sup> réunion du Comité de la concurrence tenue du 10 au 16 juin 2020**

10-16 juin 2020

Ce document préparé par le Secrétariat de l'OCDE présente un compte rendu détaillé de la table ronde consacrée aux effets congloméraux des fusions, qui a eu lieu par visioconférence pendant la 133<sup>e</sup> réunion du Comité de la concurrence tenue du 10 au 16 juin 2020.

D'autres documents relatifs à cette discussion sont disponibles à l'adresse :  
<http://www.oecd.org/fr/dafi/concurrence/effets-conglomeraux-des-fusions.htm>

Pour toute question relative à ce document, veuillez prendre contact avec M. Antonio CAPOBIANCO.  
[Courriel : [Antonio.CAPOBIANCO@oecd.org](mailto:Antonio.CAPOBIANCO@oecd.org)]

JT03473521

## *Compte rendu de la table ronde sur les effets congloméraux des fusions*

Le 10 juin 2020, le Comité de la concurrence organise une table ronde sur les effets congloméraux des fusions présidée par Frédéric Jenny.

Le **président** expose le sujet de table ronde et constate que les fusions conglomérales ont été peu étudiées par le passé, car il n'existe pas de relations horizontales ou verticales entre les entreprises candidates à la fusion. Les principales théories du préjudice appliquées dans ce contexte portent sur les pratiques de verrouillage du marché, souvent associées à des ventes liées et groupées. Si ces théories peuvent être intéressantes, elles sont souvent complexes et il est difficile de recueillir suffisamment d'éléments pour les étayer.

Les fusions conglomérales suscitent un regain d'intérêt, en raison, premièrement, des préoccupations soulevées par la concentration globale (préoccupations qui sont bien souvent de nature sociale au sens large et pas toujours strictement économiques), et deuxièmement, de l'essor du secteur du numérique, où les conglomérats sont particulièrement importants. Une nouvelle terminologie décrivant les théories du préjudice relatives aux effets congloméraux est en train d'apparaître, mais il est difficile de savoir si elle traduit l'émergence de nouvelles théories ou si elle continue de renvoyer aux théories traditionnelles du verrouillage.

Le président présente les trois spécialistes qui prendront part aux débats et qui avaient préparé des présentations vidéo en vue de la table ronde : **M. Marc Bourreau**, professeur d'économie à Télécom Paris (école membre de l'Institut polytechnique de Paris) et co-auteur d'un récent rapport sur les fusions conglomérales dans le secteur du numérique, **Mme Eliana Garcés**, directrice de la politique économique de Facebook, ancienne économiste en chef adjointe de la Direction générale du marché intérieur de la Commission européenne et **M. James Langenfeld**, directeur général principal d'Ankura et ancien directeur du Bureau de l'économie de la Commission fédérale du commerce (FTC, *Federal Trade Commission*) des États-Unis.

Le présent encadré résume brièvement les interventions des trois experts enregistrées sous format vidéo et transmises aux délégués avant la tenue de la table ronde.

L'intervention de **Marc Bourreau** porte sur l'essor des conglomérats numériques et les problèmes de concurrence qui en découlent.

Si les géants des technologies (*Big Tech*) conservent des bastions dans leurs marchés historiques, ils ont diversifié leurs activités au cours des dernières années et sont désormais présents sur de multiples marchés. L'une des raisons qui les poussent à entrer sur des marchés voisins est leur volonté de renforcer leur pouvoir de marché de façon indirecte. Cette volonté pourrait être à l'origine des « écosystèmes de produits » qui accroissent la diversification de l'offre des entreprises technologiques et atténuent la concurrence. Cette diversification accrue pourrait également tenir à l'existence d'excédents de capacité en ce qui concerne des ressources particulières comme les compétences, les talents ou les données sur les consommateurs, que les entreprises technologiques peuvent mettre à profit en conquérant des marchés voisins. Cette conquête peut également être un moyen de créer un marché financier interne plus efficient dans le but de financer des projets pour lesquels ces entreprises auraient plus de mal à obtenir des financements extérieurs. Enfin, le secteur des technologies est

caractérisé par des économies d'échelle et de gamme (qui réduisent le coût pour l'entreprise d'entrer dans de nouveaux marchés) et par l'intérêt des consommateurs pour les fonctionnalités partagées et les synergies entre produits.

S'agissant des risques pour la concurrence, la diversification peut permettre aux entreprises de se livrer à des pratiques de ventes groupées. Si ces dernières sont souvent avantageuses, elles sont néanmoins susceptibles de limiter l'entrée de concurrents éventuels et de conduire à l'émergence d'écosystèmes de produits très diversifiés, ce qui aurait pour effet d'atténuer la concurrence. Par ailleurs, des problèmes de concurrence peuvent aussi apparaître lorsque les conglomerats prennent le contrôle d'intrants de base dont leurs concurrents ont besoin pour créer des écosystèmes de produits rivaux. Enfin, si l'acquisition de start-ups prometteuses peut s'expliquer par la recherche de gains d'efficacité, elle peut également restreindre la concurrence.

Pour **Eliana Garcés**, le regain d'intérêt pour les effets conglomerats vient de la demande croissante de produits complexes et sophistiqués exprimée par les consommateurs, qui amène les entreprises à acquérir et à offrir de nouvelles caractéristiques. Ce phénomène s'est traduit par des fusions conglomerates, par l'émergence d'entreprises puissantes et par voie de conséquence par un réexamen de la politique de la concurrence.

L'évaluation des fusions conglomerates s'appuyait traditionnellement sur les théories du préjudice relatives aux ventes liées et groupées, d'après lesquelles les consommateurs risquaient d'être contraints d'acheter des produits liés ou groupés, ce qui limiterait leurs choix et ferait augmenter les prix pour les consommateurs qui ne souhaitaient pas acheter de lots. Selon l'École de Chicago, une entreprise peut obtenir une rente de monopole sans avoir recours à des ventes liées, mais les recherches ultérieures ont montré que l'entreprise est incitée à se livrer à ce type de pratiques pour verrouiller un marché lorsque le marché lié n'est pas pleinement concurrentiel. Cette analyse n'est pas évidente et suppose d'évaluer le pouvoir de marché dans les marchés pertinents, les barrières à l'entrée, les complémentarités de la demande, l'hétérogénéité de la clientèle, ainsi que les gains d'efficacité générés par les ventes liées.

Plus récemment, la théorie de la négociation a été appliquée aux fusions conglomerates. Ce type d'évaluation met davantage l'accent sur les conséquences d'une fusion donnée sur le pouvoir de négociation et sur les effets prix qui en résultent que sur le verrouillage du marché, et requiert une analyse particulièrement rigoureuse étayée par un très grand nombre d'éléments. Une autre théorie du préjudice récemment proposée porte sur l'innovation : étant donné que les entreprises en place diversifient leurs offres, les nouveaux concurrents sont contraints de proposer un éventail de produits et sont donc confrontés à des barrières à l'entrée plus élevées, ce qui au fil du temps freine l'innovation. L'analyse est ici aussi complexe.

Enfin, Eliana Garcés remet en cause le postulat selon lequel les plateformes en ligne et les écosystèmes de produits soulèvent des problèmes semblables. Selon elle, il n'y a aucune raison de présupposer que la diversification des caractéristiques proposées par les plateformes ou le fait qu'elles préfèrent leurs propres produits présente des risques pour la concurrence. Ici encore l'analyse est très complexe et requiert un examen méticuleux des éléments précis de l'affaire considérée. Mme Garcés souligne que les économies d'échelle et de gamme sont très importantes dans le cas des écosystèmes de produits, que l'innovation dans ce domaine est souvent radicale, et qu'il est généralement difficile de déterminer si les produits sont substituables, complémentaires ou s'ils sont utilisés dans la production de l'autre produit. Enfin, elle remet en question l'hypothèse selon laquelle le modèle du conglomerat est applicable aux plateformes

numériques, étant donné la difficulté à isoler les différents composants de la plateforme, qui ne peuvent exister individuellement en dehors de l'écosystème de la plateforme.

**James Langenfeld** explique les différences d'approche entre les États-Unis et l'Union européenne en ce qui concerne l'examen des fusions conglomerales. L'Union européenne (UE) a contesté neuf fusions conglomerales depuis 1997 (certaines d'entre elles soulevaient d'autres types de problèmes de concurrence) et a traité la question dans ses lignes directrices sur l'appréciation des concentrations non horizontales publiées en 2008. Il apparaît que l'UE entreprend relativement peu d'actions dans ce domaine, probablement du fait de l'importance accordée aux erreurs de type II (ne pas agir alors qu'une intervention justifiée). L'UE se fonde sur de nombreux modèles économiques théoriques pour contester une fusion et elle s'intéresse de plus en plus aux marchés des plateformes numériques en raison de leurs caractéristiques.

En revanche, aucune fusion conglomerale n'a été contestée aux États-Unis depuis 1974 et ni les lignes directrices sur les fusions non horizontales de 1984 ni le projet de lignes directrices sur les fusions verticales de 2020 ne font mention de ce type de fusions. Le projet de lignes directrices a été critiqué par l'Association du barreau américain, car il ne spécifie pas que les effets conglomeraux ne sont pas considérés comme une théorie du préjudice en matière de fusion. La version finale des lignes directrices sur les fusions verticales (*Vertical Merger Guidelines*) ne prévoit pas explicitement la façon dont les autorités devraient traiter les fusions entre concurrents potentiels. Cette posture réservée peut s'expliquer par la crainte de réaliser des erreurs de type I (intervention injustifiée), le manque de données empiriques fiables montrant l'existence d'un préjudice à la concurrence et le fait que la plupart des théories du préjudice supposent que l'entreprise issue de la fusion tire profit des gains d'efficacité engendrés par la fusion. L'essor des plateformes numériques ne fera sans doute pas évoluer cette posture bien que les services de la Chambre américaine des représentants aient recommandé, dans un récent rapport, différents changements en vue de faciliter la contestation des fusions conglomerales.

S'agissant des éventuels effets conglomeraux anticoncurrentiels des plateformes numériques, ces plateformes possèdent différentes caractéristiques, comme les économies d'échelle et de gamme, les effets de réseau, qui peuvent leur permettre de nuire à la concurrence. Cette question suscite beaucoup d'attention depuis quelque temps, comme l'attestent le rapport intermédiaire de l'étude de marché sur les plateformes numériques et la publicité numérique publié par l'autorité britannique de la concurrence (*Competition and Market Authority*) et la récente plainte du ministère américain de la Justice contre Google selon laquelle l'entreprise détiendrait un pouvoir de marché substantiel. Les théories du préjudice avancées dans ce contexte s'appuient sur la théorie économique, des documents et des données empiriques limitées. Leur point commun est l'absence de concurrence dans un marché présentant des barrières à l'entrée et l'existence d'économies d'échelle ou de gamme ou d'effets de réseau dans l'autre marché.

Une fusion entre des entreprises opérant sur ces marchés risque de créer des effets coordonnés, mais l'accent est mis sur les effets unilatéraux. Des effets anticoncurrentiels unilatéraux peuvent apparaître lorsque les entreprises qui fusionnent ont un avantage par rapport à leurs concurrents présents sur un seul marché, ce qui peut conduire à l'exclusion des concurrents d'au moins un marché. Lors d'affaires antérieures, ces effets ont été analysés à l'aide des théories portant sur les ventes groupées et l'enveloppement. Les ventes liées peuvent également entraîner l'exclusion d'entreprises rivales, mais dans

ce cas, le phénomène tient souvent au fait que la fusion permet aux consommateurs de bénéficier de prix plus faibles ou de meilleurs produits, au moins au départ.

Le contrôle des intrants et des composants indispensables par l'entreprise issue de la fusion pourrait empêcher des concurrents d'entrer sur le marché et partant, soulever un autre problème de concurrence. Cependant, il convient de comparer ce problème éventuel au risque que l'entreprise ne soit plus incitée à développer un composant essentiel si elle est contrainte d'y donner accès. De même, les craintes que suscitent les acquisitions préventives d'entreprises opérant sur un possible marché connexe devraient être mises en regard avec l'incitation, du point de vue des start-ups, qui découle de la possibilité d'être rachetée par une entreprise plus ancienne.

Le président propose de centrer la table ronde sur trois questions : quelles sont les théories du préjudice classiques et les pratiques appliquées par les autorités de la concurrence au cours des dernières années ? Les théories du préjudice relatives au secteur du numérique sont-elles différentes des théories classiques ? Et, enfin, quelles stratégies les autorités de la concurrence peuvent-elles mettre en œuvre pour surmonter les difficultés associées à l'évaluation des fusions conglomerales ? Le président donne alors la parole au Taipei chinois, qui a constaté une augmentation des fusions conglomerales dans plusieurs secteurs.

Le **Taipei chinois** applique les mêmes théories du préjudice que les États-Unis et l'UE lors du contrôle des fusions conglomerales. Ces dernières années, les fusions conglomerales ont augmenté et représentent plus de 10 % des opérations de fusion notifiées chaque année depuis 2016 (sauf en 2017). C'est dans le secteur des services financiers qu'elles sont les plus nombreuses, du fait de l'évolution des habitudes de paiement des consommateurs, de la complémentarité inhérente aux services financiers et de leurs synergies.

Le Taipei chinois a dû traiter des questions propres aux écosystèmes dans l'affaire Line Bank : d'aucuns craignaient en effet que l'écosystème Line App permette à la coentreprise de se livrer à des pratiques anticoncurrentielles.

Le **président** passe la parole au Brésil, qui, aujourd'hui, analyse les nouvelles théories du préjudice et réalise des études quantitatives alors que par le passé, il ne s'intéressait qu'aux effets de portefeuille.

Le **Brésil** souligne que si les fusions conglomerales ne soulèvent généralement pas de grandes préoccupations, leurs possibles effets anticoncurrentiels dans les secteurs du numérique, de l'agriculture et de l'éducation suscitent de plus en plus d'inquiétudes. En règle générale, l'autorité brésilienne de la concurrence (*Conselho Administrativo de Defesa Econômica*, CADE) applique la théorie des accords commerciaux réciproques dans ce type de contexte et, au besoin, impose des mesures comportementales afin de décourager la mise en place de ventes liées et groupées. Toutefois, elle utilise aussi d'autres raisonnements et d'autres théories.

Le Brésil analyse brièvement l'affaire Bayer-Monsanto, un cas de diversification des produits qui a soulevé des inquiétudes quant à l'accroissement du pouvoir de portefeuille des parties à la fusion. La CADE craignait que l'entité issue de la fusion soit capable de créer des produits strictement compatibles, que la probabilité que cette entité se livre à des ventes liées et groupées soit très élevée et que les concurrents ne soient pas en mesure de proposer un portefeuille comparable et soient donc exclus du marché. La CADE a également examiné un cas de diversification des marchés dans le cadre de la fusion entre des établissements d'enseignement dispersés sur le territoire brésilien.

L'évaluation des fusions conglomerales est une tâche délicate, en particulier dans les secteurs intégrés verticalement et ceux liés à l'économie numérique. La CADE ne s'en tient

plus à l'analyse des effets de portefeuille. Désormais, elle intègre de nouvelles théories dans son examen et étaye de plus en plus ce dernier par des études quantitatives sur les gains d'efficacité, l'intensité concurrentielle sur le marché et le pouvoir de négociation, entre autres.

Le **président** fait remarquer que par le passé les autorités américaines n'abordaient pas la question des fusions conglomerales, mais qu'elles souhaitent peut-être aujourd'hui traiter certains des enjeux soulevés par ces fusions et il invite les délégués des États-Unis à développer ce point.

La Commission fédérale du commerce des **États-Unis** rappelle qu'elle ne conteste plus les fusions conglomerales à partir de théories qui ne permettent pas de tenir compte des gains d'efficacité générés par les fusions. Aujourd'hui, une fusion conglomerale serait examinée à l'aide de théories du préjudice portant sur des effets tant verticaux qu'horizontaux. Les théories relatives aux effets verticaux se concentrent sur les fusions qui font intervenir des produits complémentaires utilisés dans la fabrication d'un troisième produit. Dans ce contexte, la crainte d'une augmentation des coûts des concurrents ou d'un verrouillage du marché peut être justifiée. Cependant, ce type de fusion engendre bien souvent d'importants gains d'efficacité, qui doivent être comparés au risque d'effet anticoncurrentiel. En outre, si une pratique qui soulève des inquiétudes peut être facilement corrigée après la fusion, elle ne fera l'objet d'une enquête qu'au moment de son apparition. Quant aux théories du préjudice concernant les effets horizontaux, elles portent sur les risques en matière d'innovation et de concurrence relatifs au développement de nouveaux produits et services dans des domaines où il n'y a pas de chevauchement des offres actuelles des parties à la fusion. Par exemple, dans l'affaire Teva-Allergan, les deux parties avaient des activités de recherche, de développement, de production et de vente concernant un large éventail de médicaments génériques et la Commission fédérale du commerce a réalisé une enquête pour déterminer si la fusion réduirait les incitations à l'innovation.

Le ministère américain de la Justice souscrit à la présentation de la politique actuelle que la Commission fédérale du commerce vient de faire et il estime que le cadre existant constitue un ensemble de principes pertinent et applicable pour analyser les fusions conglomerales dans tous les secteurs, y compris celui du numérique. Il est possible d'y incorporer les nouvelles théories économiques, du moment qu'elles sont étayées par des données empiriques.

D'aucuns suggèrent que les autorités de la concurrence adoptent des mesures comportementales pour atténuer les problèmes résultant des fusions conglomerales. Le ministère exprime une nette préférence pour les mesures structurelles. En effet, il considère que les mesures comportementales sont des solutions temporaires à des problèmes structurels durables, qui, trop souvent, ne sont pas respectées et exigent une surveillance et des interventions permanentes. Lorsqu'il s'avère impossible d'imposer une mesure structurelle, la fusion est bloquée.

Enfin, le ministère de la Justice attire l'attention sur les progrès en termes de convergence réalisés depuis la dernière table ronde sur la question en 2001 et souligne qu'il est important de parvenir à des résultats cohérents et d'éviter qu'une fusion ne soit interdite dans une juridiction pour des motifs que d'autres juridictions rejettent, car le risque est de renoncer à d'importants gains d'efficacité.

Le **président** se tourne vers l'Union européenne, qui intervient plus activement dans les fusions conglomerales, en particulier lorsqu'elles risquent d'entraîner un verrouillage du marché.

L'**Union européenne** fait remarquer que dans l'ensemble les interventions dans les fusions conglomerales sont assez rares. Les lignes directrices de la Commission européenne sur

l'appréciation des concentrations horizontales et non horizontales précisent le cadre juridique et analytique utilisés pour évaluer une fusion conglomerale et déterminer si elle engendre des obstacles substantiels à la concurrence. Dans ce contexte, la Commission se concentre sur les effets non coordonnés et plus spécifiquement sur le verrouillage du marché. Comme dans le cas de problèmes de verrouillage vertical, la Commission cherche à savoir si l'entité issue de la fusion a la capacité d'exclure des concurrents et si elle y est incitée et à déterminer les effets de ce verrouillage. En général, la Commission évalue la capacité de l'entité à proposer un lot de produits ou à les lier ensemble par un couplage technique ou contractuel afin d'empêcher qu'un produit soit utilisé avec un autre produit vendu par une tierce partie. Pour cela, la Commission s'intéresse en particulier à l'ampleur du pouvoir de marché que l'entité issue de la fusion détient dans l'un des marchés concernés. S'agissant des incitations, elle apprécie la rentabilité d'une stratégie de verrouillage en calculant les gains et les coûts potentiels. Enfin, elle estime les effets sur les concurrents présents sur un seul marché et sur les entrants éventuels.

Au cours des cinq dernières années, la Commission est intervenue dans six fusions en application des théories du préjudice relatives aux effets conglomeraux et a autorisé les autres. Par exemple, dans l'affaire Microsoft-LinkedIn, la Commission craignait que des ventes liées et des restrictions à l'interopérabilité permettent à Microsoft de mobiliser, sur le marché des réseaux sociaux professionnels où est présent LinkedIn, le pouvoir de marché qu'il détient sur le marché des systèmes d'exploitation et des logiciels de productivité. Les parties se sont notamment engagées à maintenir le niveau actuel d'interopérabilité entre les logiciels de Windows et les autres réseaux sociaux, ce qui a permis de clore l'affaire. La Commission avait aussi examiné des questions concernant la protection des données et de la vie privée. Quant à la fusion Essilor-Luxottica, elle a été autorisée après une enquête approfondie qui a atténué les inquiétudes quant au risque de ventes liées et groupées qui conduiraient au verrouillage du marché.

Le **président** remarque qu'Elia Garcia semble sceptique quant à la capacité des autorités de la concurrence à mettre en évidence le caractère anticoncurrentiel d'une fusion conglomerale.

**Elia Garcia** explique que sa réaction tient principalement aux difficultés inhérentes au contrôle de ce type de fusions et ajoute qu'il ne faudrait cependant jamais exclure la possibilité de contester une fusion conglomerale. Elle rappelle la complexité de l'analyse : cette dernière suppose d'élaborer des théories compliquées et de les étayer par de nombreux éléments concrets sur les caractéristiques des produits, les préférences des consommateurs, la position des différents acteurs du marché, entre autres.

Lorsque les affaires sont si complexes, il existe un risque réel que l'affaire soit traitée d'une façon telle qu'elle ne puisse que valider la théorie avancée, théorie qui peut ne pas être justifiée. Les autorités de la concurrence doivent par conséquent accorder une large place aux données et à la validation empiriques. Elles doivent également s'intéresser à l'analyse des gains d'efficacité, tout particulièrement dans un contexte de complexification des produits et des technologies, et aux effets dynamiques, dont l'examen doit s'appuyer sur une bonne connaissance du secteur.

Elle invite à recourir avec prudence aux théories du préjudice en matière d'innovation, car elle estime que le processus d'innovation, les incitations à l'innovation dans les différentes entreprises et les caractéristiques d'une innovation réussie sont encore mal connus.

Enfin, elle considère que de nouvelles études pourraient être consacrées aux effets des fusions conglomerales sur le pouvoir de négociation et ainsi éclairer le débat sur l'équité.

Le **président** constate que les autorités de la concurrence doivent en effet apporter des réponses à de nombreuses questions complexes et que c'est l'une des raisons pour lesquelles se tient cette table ronde. Il invite James Langenfeld à s'exprimer sur ce point.

**James Langenfeld** partage l'avis d'Eliana Garcés quant à la complexité du contrôle des fusions conglomerales. Il fait l'éloge des interventions de la Commission fédérale du commerce et du ministère de la Justice des États-Unis, car ces derniers ont explicité leur position sur les fusions conglomerales alors que les lignes directrices sont ambiguës, mis les effets des conglomerats en relation avec les théories sur les effets horizontaux et verticaux et souligné l'importance des gains d'efficience dans l'analyse.

Reconnaître l'existence de gains d'efficience constitue effectivement un point de départ pour contester une fusion conglomerale sur la base de théories du préjudice relatives au verrouillage, car sans avantage concurrentiel, il ne peut y avoir ni ventes liées ou groupées notamment. C'est pourquoi il est difficile de faire apparaître un effet anticoncurrentiel.

Le **président** souligne que l'existence de fusions conglomerales dans le secteur du numérique renforce les incitations en faveur de l'innovation et risque dans le même temps d'accroître les barrières à l'entrée. Il demande à James Langenfeld comment trouver un juste équilibre entre gains d'efficience et verrouillage.

Selon **James Langenfeld**, l'idée de base est que la fusion engendre d'importants gains d'efficience, qui génère ensuite un avantage concurrentiel. Pour contester une fusion, il faut d'abord mettre en évidence ces gains d'efficience et ensuite démontrer que la probabilité que ces gains entraînent un verrouillage du marché est élevée, ce qui est une tâche compliquée. Il serait toutefois possible de changer d'angle d'approche et d'adopter une définition différente du marché, ce qui permettrait par exemple de chercher à déterminer si la fusion provoque une perte de concurrence dans un marché de groupement, qui englobe les produits des parties à la fusion.

Le **président** passe à la deuxième partie des débats consacrée aux effets conglomeraux dans le secteur du numérique et demande si les fusions conglomerales doivent être traitées différemment dans ce secteur. Il souligne l'importance de cette question compte tenu de la croissance du secteur et de la place des fusions conglomerales dans ce secteur. Il se tourne vers le Japon, qui a, récemment, modifié ses lignes directrices relatives aux fusions et réfléchi au rôle des données et de l'intelligence artificielle dans le contrôle des fusions.

Il y a peu le **Japon** a publié plusieurs enquêtes et études de marché sur les données massives, le commerce électronique et les plateformes numériques et a modifié ses lignes directrices relatives aux fusions. Ces dernières prévoient désormais le contrôle des fusions conglomerales par l'autorité japonaise de la concurrence (*Japan Fair Trade Commission, JFTC*) et visent spécifiquement les caractéristiques de l'économie numérique. S'agissant des problèmes de verrouillage notamment, les lignes directrices tiennent compte des effets de réseau directs et indirects dans des marchés multifaces et de leurs effets sur la concentration du marché. En outre, elles mettent en avant l'importance de l'analyse des données réunies par l'entreprise acquise.

L'autorité japonaise de la concurrence a été confrontée à des risques de verrouillage dans la récente fusion M3-Nihon Ultmarc, réunissant d'une part, un opérateur de plateforme numérique qui apporte aux médecins des informations sur des médicaments et aux entreprises pharmaceutiques un appui à la commercialisation, et d'autre part, un opérateur de base de données, qui fournit aux entreprises pharmaceutiques et aux plateformes d'informations médicales des données sur le personnel médical. Les deux parties à la fusion comptaient des entreprises pharmaceutiques parmi leurs clients. Compte tenu de la dépendance des entreprises pharmaceutiques à l'égard de la base de données des parties à la fusion, l'autorité japonaise craignait un verrouillage du marché des services de



plateformes d'informations médicales. La fusion a finalement été autorisée sous réserve du respect de mesures comportementales.

Le **président** passe la parole au Mexique. L'autorité mexicaine de la concurrence dans les secteurs des télécommunications (*Instituto Federal de Telecomunicaciones*, IFT) s'attend à une augmentation des fusions conglomerales et a procédé à une refonte de l'analyse des fusions conglomerales dans le secteur du numérique, en raison des spécificités des modèles économiques des entreprises numériques.

Le **Mexique** fait remarquer que si l'IFT n'a jamais contesté une fusion sur la base d'effets conglomeraux, il a mis en évidence plusieurs éléments et caractéristiques des secteurs des télécommunications et de la diffusion audiovisuelle qui laissent présager de nouvelles fusions conglomerales. Dans ses analyses, l'IFT se concentre sur les liens entre produits et services pour déterminer s'ils appartiennent à des marchés voisins, sur la position des parties à la fusion dans les marchés pertinents et voisins et sur leur capacité à se livrer à des pratiques anticoncurrentielles.

Les produits et services des secteurs des télécommunications et de la diffusion audiovisuelle ont souvent des intrants et des utilisateurs communs et on peut considérer qu'ils appartiennent à des marchés voisins.

C'est particulièrement vrai dans le cas des services hors offre du fournisseur d'accès à l'internet (ou services *over-the-top* ou services OTT). En règle générale, ces services sont achetés par les mêmes consommateurs (disposés à consommer un lot de services), partagent différents intrants et technologies et font une utilisation intensive des données. Les services OTT sont par conséquent fréquemment proposés sous forme de lots qui constituent des écosystèmes de produits. En outre, ces marchés sont souvent caractérisés par une dynamique du « tout au gagnant » ou du « presque tout au gagnant », de forts effets de réseaux et des économies d'échelles. C'est pourquoi les fusions conglomerales de prestataires de services OTT ont tendance à engendrer des effets conglomeraux anticoncurrentiels : les entreprises qui fusionnent risquent de se livrer à des pratiques de ventes liées et groupées ou de prendre le contrôle sur des intrants indispensables et de verrouiller le marché. Ces fusions risquent également de réduire les incitations en faveur de l'innovation, lorsque la fusion est un moyen d'acheter l'innovation propre à l'entreprise.

Les autorités de la concurrence devraient accorder une attention particulière aux effets anticoncurrentiels des ventes groupées, qui peuvent accroître les obstacles à l'entrée d'innovateurs sur le marché en augmentant la différenciation tout en atténuant la concurrence, ainsi qu'aux stratégies d'enveloppement qui tirent parti des économies d'échelle du côté de l'offre et d'effets de réseau du côté de la demande. Ces autorités devraient examiner les fusions conglomerales au cas par cas de façon minutieuse, car ces dernières peuvent générer des gains d'efficacité.

Le **président** demande alors au Chili de présenter la récente fusion Uber-Cornershop.

Le **Chili** explique que cette fusion conglomerale visait à réunir Uber, une plateforme de covoiturage, de VTC et de livraison de repas à domicile et Cornershop, une plateforme de livraison de courses à domicile. Trois points soulevaient des risques pour la concurrence : i) la capacité de l'entreprise issue de la fusion de mobiliser le pouvoir de marché détenu sur un marché pour limiter la concurrence sur un autre, ii) le fait que l'entité issue de la fusion collecterait de nombreuses données croisées sur plusieurs marchés et pourrait donc créer des obstacles à l'entrée de ces marchés et iii) le lien entre enveloppement et plateforme conformément à la théorie développée par Padilla et Condorelli dans un article de recherche.

Pour évaluer la capacité des entreprises candidates à la fusion à verrouiller le marché, l'autorité chilienne de la concurrence (*Fiscalía Nacional Económica*, FNE) a cherché à apprécier le degré de pouvoir de marché dont disposait chacune de ces entreprises. La FNE a mené une étude pour savoir si les consommateurs utilisaient une seule plateforme pour acquérir ces services ou plusieurs et elle a réalisé une analyse coûts-avantages pour déterminer les incitations en faveur de certains comportements. Le degré de complémentarité des produits est un élément important du coût, car le coût d'une vente groupée est relativement plus faible lorsque les produits sont complémentaires. Les habitudes des consommateurs jouent également un rôle majeur, car si les consommateurs utilisent plusieurs plateformes pour acquérir le type de services proposés par les entreprises candidates à la fusion alors le coût d'une vente groupée est plus élevé. S'agissant de l'analyse des effets de la fusion, la FNE a cherché à déterminer si les différents marchés partageaient une base commune de consommateurs, la taille des différents marchés et la possibilité que des entreprises concurrentes proposent des lots concurrents.

La FNE a jugé que la position d'Uber sur le marché du covoiturage lui donnerait la possibilité de tirer parti de son pouvoir de marché et d'adopter une stratégie de vente groupée qui profiterait à Cornershop sur le marché de la livraison de courses à domicile, mais il existait des éléments indiquant que cette stratégie ne permettrait pas à Uber de priver ses concurrents de leurs clients. En outre, la FNE a estimé que des entreprises rivales pourraient offrir des lots similaires pour concurrencer l'entité issue de la fusion.

Le **président** constate que l'autorité chilienne semble avoir analysé cette affaire à l'aide d'outils traditionnels, mais qu'elle a eu besoin d'un grand nombre d'informations sur les préférences des consommateurs. Aussi, l'analyse de ce type de fusions est peut-être plus complexe, mais ne nécessite pas forcément d'instruments spécialisés. Le président demande à l'Afrique du Sud de faire un exposé approfondi de l'affaire Naspers-WeBuyCars.

L'**Afrique du Sud** a récemment interdit la fusion entre WeBuyCars, une entreprise spécialisée dans le rachat de véhicules de particuliers et leur vente à des distributeurs en vue d'une revente ultérieure, et Naspers, un géant de l'internet qui exploite deux entités présentant un intérêt particulier : AutoTrader, le plus grand portail spécialisé de publicité automobile en ligne et OLX, un portail généraliste, qui détient la plus importante liste de particuliers cherchant à vendre leur voiture. Aucun des concurrents de l'entité issue de la fusion n'aurait été en mesure de proposer un éventail de produits complémentaires comparable et l'autorité sud-africaine de la concurrence (*Competition Commission of South Africa*) a estimé que le marché basculerait vers l'entité issue de la fusion.

L'une des théories du préjudice utilisées portait sur la préférence de l'entreprise pour ses propres produits. D'après l'autorité, au vu du contexte, AutoTrader aurait été en mesure de privilégier les listes de WeBuyCars et de les positionner de manière à orienter les consommateurs, qui cherchent souvent à acheter et à vendre une voiture en même temps, vers la plateforme WeBuyCars ; WeBuyCars aurait pu bénéficier d'un accès préférentiel aux utilisateurs de OLX, qui auraient pu être orientés vers WeBuyCars pour vendre leur voiture plutôt que de la vendre à des particuliers par le biais de OLX, mais aussi d'un accès préférentiel aux données des utilisateurs d'OLX, qui auraient pu être transmises à WeBuyCars en application de la politique de confidentialité de Naspers et enfin, WeBuyCars aurait eu accès aux données d'AutoTrader, ce qui lui aurait donné un avantage considérable en matière de tarification. L'autorité a étayé son analyse par des éléments montrant que Naspers avait appliqué avec succès de telles stratégies dans d'autres juridictions et qu'elle avait l'intention de le faire en Afrique du Sud après la fusion.

L'interdiction de la fusion a été confirmée par le tribunal responsable des questions de concurrence.

Le **président** note qu'il est difficile de déterminer avec certitude si l'effet de basculement du marché est imputable à la préférence de l'entreprise pour ses propres produits ou à une plus grande efficacité. Il invite alors la Roumanie à présenter la fusion Edenred-Benefit de façon détaillée.

La **Roumanie** explique que Edenred, entreprise qui propose des avantages sociaux aux travailleurs (repas, produits de bien-être, activités de loisirs et services à caractère social, entre autres) a acquis Benefit, plateforme numérique qui travaille avec des employeurs et des salariés d'un côté et avec des fournisseurs d'avantages sociaux de l'autre. La principale crainte était que l'entité issue de la fusion soit en mesure d'empêcher l'entrée de concurrents sur le marché des avantages sociaux, en restreignant l'accès à la plateforme Benefit. Or, l'autorité roumaine de la concurrence (*Consiliul Concurenței*) a jugé que si l'entité issue de la fusion restreignait l'accès des fournisseurs d'avantages sociaux à la plateforme Benefit alors cette dernière ne pourrait pas tirer parti des effets de réseau et qu'une stratégie de verrouillage ne serait pas avantageuse à long terme, étant donné la part de marché de Benefit et le fait que les employeurs peuvent faire directement appel aux fournisseurs d'avantages sociaux.

Le **président** demande alors à Marc Bourreau de s'exprimer sur les pratiques actuelles et de faire part de ses conseils sur l'évaluation des fusions conglomerales dans le secteur du numérique.

**Marc Bourreau** souligne l'importance de prendre en compte les spécificités des modèles économiques des entreprises de l'économie numérique. Il est fondamental de s'intéresser aux modèles économiques et aux effets de réseau des plateformes numériques, car les stratégies habituellement considérées comme inefficaces peuvent s'avérer rentables lorsqu'existent des effets de réseau, et doivent donc être réexaminées d'un nouvel œil. Il est également essentiel de tenir compte des synergies : certains conglomerats numériques regroupent plusieurs plateformes, ce qui permet aux conglomerats de tirer parti de synergies du côté de l'offre, d'économies d'échelle et de gamme dans le développement de nouveaux produits, services ou écosystèmes, ce qui permet alors aux consommateurs de profiter de ces synergies.

Les spécificités de l'économie numérique devraient étayer les théories du préjudice développées dans des cas de fusion dans le secteur du numérique. Les ventes groupées, par exemple, peuvent prendre la forme de stratégies d'enveloppement, lorsque, grâce à l'existence d'économies de gamme et d'effets de réseau, l'entreprise peut mobiliser sa clientèle sur un marché pour attaquer un autre. En outre, on pourrait considérer que les ventes groupées ont un effet négatif sur l'innovation plus important dans l'économie numérique qu'ailleurs.

Le rôle des données est lui aussi central : les données constituent une incitation manifeste à réaliser une fusion conglomerale, mais elles pourraient aussi soulever des problèmes de concurrence lorsqu'elles sont nécessaires pour entrer sur un marché et qu'elles ne peuvent pas être reproduites.

Enfin, les théories du préjudice relatives à l'innovation sont elles aussi déterminantes. Le rachat de start-ups par les géants des technologies pourrait en fait être avantageux. Cependant, il existe un risque que ces fusions visent à restreindre la concurrence. Il est donc capital d'évaluer les effets de ce type de fusions sur l'innovation, en particulier en appréciant la capacité de l'entreprise cible à devenir un jour un concurrent de l'entreprise acquéreuse.

Le **président** demande s'il faudrait considérer l'incitation en faveur de l'innovation que constitue, pour une start-up, la possibilité d'être rachetée par un géant des technologies comme une source d'efficacité qui justifierait que l'on autorise ce type de fusion, malgré

le risque de créer des obstacles à l'entrée sur le marché à long terme et invite Marc Bourreau à donner son avis sur cette question.

**Marc Bourreau** estime lui aussi que ce type de situation présente des effets aussi bien proconcurrentiels qu'anticoncurrentiels. Il ajoute qu'après la fusion, l'entreprise acquéreuse risque d'être moins incitée à innover que ne l'était l'entreprise achetée avant la fusion et que la possibilité pour une grande entreprise d'acheter de petites entreprises pouvait à elle seule réduire ses incitations à innover.

Le **président** met en doute la capacité de la science économique à éclairer l'action publique dans ce domaine compte tenu de l'existence d'effets divers et parfois opposés sur l'innovation et demande si des chercheurs sont parvenus à faire ressortir les effets fréquents et prépondérants à l'aide d'analyses économiques empiriques.

**Marc Bourreau** répond qu'il est possible de distinguer deux catégories d'innovations. La première vise à accroître la marge des entreprises et donc à faire augmenter le prix de leurs produits ou services. Dans ce cas, une fusion fait baisser la production et réduit les incitations à innover. La deuxième catégorie a pour but de faire augmenter les ventes sans majorer fortement les prix. Dans ces conditions, une fusion renforce les incitations à innover, car l'entreprise peut dégager des marges plus confortables à mesure que le volume de vente augmente. Cette distinction peut aider les autorités de la concurrence à définir leur politique et à prendre des décisions en ce qui concerne les effets d'une fusion sur l'innovation.

Le **président** donne la parole à James Langenfeld puis à Eliana Garcés.

**James Langenfeld** estime qu'il est important de savoir si l'on préfère autoriser une fusion anticoncurrentielle et permettre la constitution d'une entreprise dominante ou contester une fusion efficiente et décourager des fusions prédatrices efficaces. Il est difficile de déterminer, par exemple, si l'achat de WhatsApp par Facebook restreint réellement la concurrence ou s'il a ajouté une nouvelle dimension que les consommateurs apprécient. Il existe de nombreuses théories du préjudice dans la littérature, mais très peu ou pas de données empiriques. C'est pour cette raison que le cas présenté par le Chili est un exemple à suivre : au moins quelques-unes des grandes hypothèses théoriques doivent être mises à l'épreuve au moyen d'enquêtes notamment. Ces éléments devraient éclairer les autorités de la concurrence lorsqu'elles doivent se prononcer sur un projet de fusion.

**Eliana Garcés** précise qu'elle ne pense pas que les autorités de la concurrence devraient complètement éviter les fusions conglomerales. Comme James Langenfeld, elle estime qu'il est nécessaire de valider empiriquement de nombreuses hypothèses sous-jacentes pour contester une fusion conglomerale.

D'après elle, il manque un élément fondamental aux discussions et aux rapports sur les fusions conglomerales dans le secteur du numérique : une vision claire de ce qui est produit dans l'économie numérique et des modalités de production. Il semble dans cette partie de la table ronde que des termes comme « effets de réseau », « économies d'échelle et de gamme » et « données » soient utilisés avec une connotation négative alors qu'ils renvoient à des facteurs essentiels de la création de valeur dans ce secteur. Dans le moment de transition que nous vivons actuellement, percevoir ces concepts de façon négative, sous l'effet, semble-t-il, des analyses traditionnelles des marchés mécaniques, pourrait nuire à la création de valeur qui résulte d'une grande connectivité, de la capacité à transformer des données en informations utiles à l'action et du développement de nouveaux moyens d'association et de nouvelles formes de transactions et de communication.

En particulier, il est nécessaire de comprendre les caractéristiques des plateformes pour leur appliquer la théorie de l'enveloppement ou d'autres théories de verrouillage. Par

exemple, les produits disponibles sur les plateformes ne sont pas bien définis, pas plus que la chaîne de valeur, il n'existe pas de relation intrant/produit, etc. En outre, les utilisateurs de la plateforme ne font pas que consommer de la valeur, ils en créent également : en fait une grande partie des innovations des plateformes vient des utilisateurs.

Le système de création de valeur est mal connu. Appliquer des modèles traditionnels dans ce contexte et essayer de s'ingénier à mettre en évidence des dynamiques de marché à partir de ces modèles constituent des erreurs sur le plan conceptuel. En revanche, on peut se demander s'il faudrait produire davantage de valeur. Revenir aux facteurs fondamentaux de la fonction de production et de la demande serait un exercice utile.

Le **président** constate que l'analyse traditionnelle est utilisée dans le cas des marchés de produits et de services. Toutefois, dans ce contexte, il est peut-être erroné de prendre les marchés comme unité de base. Aussi, le président se demande s'il est possible d'appliquer les modèles traditionnels à des unités de base plus vastes comme un ensemble de produits ou de services ou un écosystème.

Il passe alors au dernier point de la table ronde : les difficultés pratiques rencontrées par les autorités de la concurrence dans ce contexte et les stratégies qu'elles peuvent mettre en place pour les surmonter. Il remarque que la position du BIAC laisse penser que les autorités de la concurrence luttent *ex post* contre les pratiques de ventes liées et groupées, plutôt que d'intervenir dans la fusion conglomerale et demande au BIAC s'il ne serait pas préférable de régler la question en interdisant les fusions, compte tenu des difficultés à faire appliquer le droit de la concurrence dans ces cas-là. Il demande également au BIAC pourquoi il estime que le contrôle exercé par les autorités de la concurrence est plus contraignant pour les parties à la fusion dans le cas des fusions conglomerales que dans celui des fusions horizontales ou verticales.

Le **BIAC** explique que le contrôle des fusions conglomerales est plus contraignant pour les parties à la fusion, car les autorités de la concurrence doivent prédire l'évolution du marché. Cette analyse prospective nécessite un grand nombre de données factuelles, d'autant plus que l'autorité doit réunir un faisceau de preuves important pour interdire une fusion sur la base de prévisions. Les autorités de la concurrence devraient fonder leurs décisions sur des principes rationnels et reconnus et disposer des compétences nécessaires pour conduire des analyses juridiques et économiques complexes. En outre, les craintes que l'entité issue de la fusion se livre à des pratiques anticoncurrentielles ou que la fusion ait des effets anticoncurrentiels ne peuvent reposer sur des spéculations, mais doivent être étayées par des données démontrant la capacité et l'intention des parties de contrevenir au droit de la concurrence. Contrairement à ce que pensent les autorités de la concurrence, les demandes d'informations peuvent être très contraignantes, complexes et coûteuses pour les parties candidates à la fusion. Il est par conséquent important que les autorités limitent l'étendue de leurs requêtes et se concentrent sur les produits qui sont clairement complémentaires.

S'agissant de la première question, les gains d'efficience ne devraient pas être relégués à la fin de l'analyse, car de nombreuses fusions ont des effets proconcurrentiels importants.

Le **président** remarque qu'il semble y avoir un paradoxe : d'un côté le BIAC reconnaît l'originalité des technologies et des entreprises numériques et de l'autre, il demande aux autorités de la concurrence d'utiliser des théories validées. D'aucuns pourraient estimer qu'il est préférable de ne rien faire tant que la théorie n'est pas mise à l'épreuve, mais les interventions des autorités de la concurrence sont l'un des moyens de tester une théorie.

Il demande alors à l'Espagne s'il est possible d'alléger les procédures de transmission d'informations à l'autorité de la concurrence au titre de l'examen d'une fusion conglomerale.

L'**Espagne** explique qu'elle ne dispose pas de lignes directrices spécifiques à l'évaluation des fusions conglomerales, mais que son autorité de la concurrence s'appuie sur l'expérience acquise dans l'examen des fusions horizontales et non horizontales pour évaluer ces fusions.

Il est essentiel que l'autorité obtienne, dès le début de l'enquête, des informations générales sur l'opération de fusion, les activités économiques des parties candidates à la fusion, la structure des marchés et la complémentarité ou la substituabilité entre produits et services. Ces renseignements peuvent alors permettre d'alléger les procédures imposées aux parties et aux autres acteurs concernés en tant que concurrents ou clients, notamment. Organiser des réunions avec les acteurs concernés peut également permettre de cibler les enquêtes et de limiter les demandes d'informations aux aspects essentiels à l'enquête.

L'objectif est de déterminer uniquement la probabilité que la fusion se traduise par la mise en œuvre de stratégies de ventes groupées ou liées et par des gains d'efficacité et de collecter des informations pertinentes sur les parts de marché, le pouvoir de négociation, les incitations à pratiquer des ventes groupées, les autres stratégies qui peuvent être mises en place, la possibilité pour une entreprise de proposer le portefeuille de l'entité issue de la fusion, les barrières à l'entrée et les perspectives d'entrée de nouvelles entreprises sur le marché, entre autres.

Les documents internes sur la fusion peuvent éclairer les raisons qui motivent l'opération. Lorsque cette dernière passe par l'achat d'actions minoritaires, il est important de savoir quels sont les droits attachés à ces actions et si elles donnent à leurs détenteurs accès à des informations qui pourraient modifier la stratégie d'une autre entreprise contrôlée par l'acheteur. Les demandes permettant d'obtenir ce type d'informations sont relativement concises et peuvent se révéler très utiles.

Enfin, les parties prenantes devraient envisager de rédiger une première version non confidentielle des renseignements qu'elles communiquent, de façon à protéger les informations sensibles.

Le **président** fait remarquer que la contribution de l'Espagne donne à penser que si l'examen d'une fusion conglomerale est par nature complexe, les modalités de cet examen peuvent alléger les procédures pour les parties prenantes. Il se tourne alors vers la Turquie, qui a imposé une mesure corrective structurelle dans l'affaire Essilor-Luxottica.

La **Turquie** présente brièvement l'enquête menée lors de l'examen de la fusion Essilor-Luxottica, qui portait sur différents marchés de l'équipement optique au sens large. Les activités d'Essilor et de Luxottica se chevauchaient sur certains marchés, mais les entreprises étaient situées à des niveaux différents de la chaîne de valeur. L'autorité turque de la concurrence a jugé que le portefeuille de l'entité issue de la fusion comprenait des marques de premier plan et était en mesure de couvrir les besoins des opticiens. Par conséquent, l'autorité craignait un verrouillage du marché et le renforcement de la position déjà dominante de Luxottica sur le marché de gros des lunettes de soleil de marque.

Les parties se sont engagées à céder une filiale d'Essilor afin d'éliminer les chevauchements horizontaux et de remédier à d'autres problèmes, qui ont également été réglés par l'imposition de mesures comportementales restreignant la capacité de l'entité à lier les ventes de différents produits et de conclure des accords d'exclusivité pendant trois ans.

Le **président** donne la parole au TUAC, qui, dans sa contribution, enjoint les autorités de la concurrence à faire preuve de plus de volontarisme et à prendre en compte le pouvoir de l'employeur dans l'analyse.

Le **TUAC** fait observer que l'accroissement du pouvoir de marché par le biais d'une fusion conglomerale est particulièrement frappant dans le secteur du numérique, caractérisé par l'essor d'une poignée de géants. Au-delà des effets négatifs économiques et sociaux, cet accroissement soulève de sérieuses inquiétudes en matière d'action publique, du fait de la capacité d'influence des géants du numérique.

La précarité des conditions de travail, le faible niveau de salaire et le recul de la protection sociale dans les plateformes numériques illustrent également les effets négatifs de l'excès de pouvoir d'une entreprise. Ces situations problématiques gagnent les marchés secondaires, qui n'appartiennent pas en soi à l'économie numérique.

Pour évaluer correctement une fusion conglomerale, les autorités de la concurrence doivent adapter le critère du bien-être du consommateur et la définition du marché. Elles devraient apprécier le pouvoir économique à partir de la taille de l'entité et pas seulement en examinant les différentes lignes de production. Dans le monde actuel, la production est fragmentée et la composition du capital est de plus en plus concentrée. La question de l'équité devrait d'ailleurs être approfondie.

Le **président** convient qu'il est nécessaire de s'adapter aux nouvelles réalités, sans forcément aller aussi loin que le propose le TUAC. Il invite alors les experts à faire part de leurs derniers commentaires.

**Eliana Garcés** souligne l'importance des données empiriques pour valider les théories. Plus les théories sont complexes, plus il est important de les étayer. Elle revient sur ses remarques relatives aux conglomerats numériques et recommande de ne pas considérer automatiquement certaines structures de marché comme des problèmes à résoudre, au contraire, les pouvoirs publics devraient chercher à maximiser la valeur et le bien-être du consommateur et tenir compte de la réalité de la production de valeur dans ce secteur.

**James Langenfeld** attire l'attention sur le fait que les nouvelles lignes directrices américaines sur les fusions verticales font expressément référence aux « produits connexes » (*related products*) et estime que ce concept pourrait permettre de résoudre une partie des problèmes liés à la définition du marché évoqués précédemment. Il fait également remarquer que les enquêtes sur les fusions conglomerales sont par nature plus onéreuses, car elles peuvent porter sur l'ensemble des produits des parties, tandis que les enquêtes sur les fusions horizontales se concentrent sur les chevauchements. Ainsi, non seulement les enquêtes sur les fusions conglomerales examinent certains produits de façon approfondie, mais elles portent aussi sur de nombreux produits.

**Marc Bourreau** fait remarquer que les débats se sont concentrés sur les problèmes de concurrence alors que les fusions conglomerales dans le secteur du numérique ont des retombées positives significatives. La difficulté pour les autorités de la concurrence est de mettre en balance ces efficacités avec les problèmes classiques, amplifiés dans ce secteur du fait d'effets de réseaux et des économies d'échelles, et avec de nouveaux problèmes, comme les obstacles à l'intermédiation soulevés par les plateformes numériques.

Le débat actuel sur ce que l'on appelle les « plateformes importantes », les « goulets d'étranglement » et les « mécanismes de contrôle » pourrait permettre de lever les difficultés en matière de définition des marchés et d'évaluation du pouvoir de marché dans l'économie numérique et être intégré à l'analyse des fusions conglomerales.

Le **président** conclut la table ronde en constatant qu'elle a permis une première clarification des théories et des difficultés relatives à l'évaluation des fusions conglomerales. Il fait remarquer que le traitement des fusions conglomerales par chaque autorité dépendra de sa manière d'envisager le risque de faux positifs et de faux négatifs,

qui elle-même varie en fonction du contexte social dans lequel s'inscrit l'autorité. En effet, la théorie ne permet pas de déterminer quel est le type d'erreur le plus préjudiciable.